OneClickPallet – Partnerhandleiding

Informatie voor geïnteresseerde partners

Hoe u het project presenteert, klanten en vervoerders benadert, resultaten vastlegt en afspraken maakt over de vergoeding. Deze handleiding beschrijft de partnersamenwerking en de praktische werkwijze.

Wat is OneClickPallet?

OneClickPallet is een logistiek platform dat klanten die goederen willen laten vervoeren verbindt met vervoerders met beschikbare capaciteit. De klant plaatst een transportaanvraag; de vervoerder biedt capaciteit aan of reageert op een opdracht. Hogar s.r.o. beheert het project. OneClickPallet bemiddelt; de vervoerder voert het transport uit.

Het project richt zich vooral op palletgoederen en wegtransport. Partners bouwen een netwerk van klanten en vervoerders op in hun toegewezen markt, op basis van hun talenkennis en zakelijke contacten.

Onze ambitie

Onze ambitie is om OneClickPallet uit te bouwen tot **de toekomstige Europese marktleider in de bemiddeling van goederenvervoer**. Partners helpen ons dit doel te bereiken door klanten te werven, een netwerk van vervoerders op te bouwen en de samenwerking in hun markt te ontwikkelen. We zoeken mensen die willen bijdragen aan een groeiend project en een portefeuille van actieve klanten willen opbouwen.

Onze werkwijze

Duur van de overeenkomst: De partnerschapsovereenkomst wordt aangegaan voor 6 maanden. Met wederzijdse instemming van de partner en de exploitant van OneClickPallet kan deze met nog eens 6 maanden worden verlengd. Elke markt heeft één partner.

E-mail heeft prioriteit. Partners benaderen klanten en vervoerders vanuit hun zakelijke mailbox. Een telefoonnummer wordt alleen verstrekt als de klant of vervoerder om telefonisch contact vraagt. Bellen is geen onderdeel van de standaardbenadering.

Wat de partner uitlegt

• Klanten kunnen een geschikte vervoerder zoeken voor specifieke goederen, routes en data.

• Vervoerders kunnen beschikbare capaciteit publiceren en passende lading zoeken.

• OneClickPallet biedt gebruikersaccounts, het plaatsen van aanbiedingen en aanvragen, communicatie over transport en hulpmiddelen voor vervoerders, waaronder rittenregistratie en CMR. Toegang tot functies en prijzen worden gecontroleerd aan de hand van het actuele account en de prijslijst.

Beschikbaarheid van het partnerprogramma

Partners registreren zich op https://oneclickpallet.eu/partner. De beheerder keurt het account goed; elke markt heeft één partner. Het portaal houdt klanten en vervoerders in aparte lijsten bij. Verzekeringen via CIO en boekhouddiensten zijn in voorbereiding en mogen niet als beschikbaar worden aangeboden.

Ondersteuning: support@oneclickpallet.eu

Zakelijk e-mailadres van de partner: [toegewezen bedrijfsadres]. Iedere partner gebruikt een eigen zakelijke mailbox. Wachtwoorden horen niet in deze handleiding.

1. Werkzaamheden en vergoeding

Wat een partner doet

Geschikte klanten en vervoerders zoeken in de toegewezen markt en twee aparte lijsten bijhouden. Dubbele contacten controleren, prospects per e-mail benaderen, geïnteresseerden helpen registreren en resultaten vastleggen. Alleen op verzoek een telefoonnummer verstrekken. Vragen over prijzen en voorwaarden bespreken met de beheerder.

Vergoedingsmodel

Type vergoeding	Bedrag	Voorwaarde
Geworven klant	Eenmalig € 7	Het eerste succesvol uitgevoerde en betaalde transport. Alleen registratie is onvoldoende.
Geworven vervoerder	Eenmalig € 5	Actief profiel en daadwerkelijke capaciteit; precieze criteria staan in de overeenkomst.
Transporten van geworven klanten	30% van de commissie	30% voor de partner, 70% voor OneClickPallet, ook bij herhaalde uitgevoerde en

De partner kan een eenmalige vergoeding voor een actieve klant combineren met een terugkerend aandeel in diens transporten. **Vóór de start worden percentages, looptijd en commissieberekening overeengekomen.** Vaste vergoedingen worden niet opnieuw betaald voor dezelfde klant. De procentuele vergoeding is nog geen automatisch werkende portaalfunctie.

Grondslag = de volledige ontvangen OneClickPallet-commissie voor het transport, zonder aftrek van kosten. Btw, terugbetalingen en annuleringen tellen niet mee. De partner ontvangt 30% van deze commissie.

Het aandeel wordt berekend over de ontvangen OneClickPallet-commissie op de betreffende transporten. Hetzelfde transport telt niet tweemaal mee. VIP, advertenties en verzekeringscommissies vallen buiten dit model.

Transport €500 → ontvangen OneClickPallet-commissie €25. Partner: 30% = €7,50. OneClickPallet: 70% = €17,50. Voorbeeld van een herhaaltransport zonder nieuwe eenmalige beloning.

Voorbeeld: 100 herhaaltransporten per maand

Bij €25 ontvangen commissie per transport leveren 100 transporten een grondslag van €2.500 op. De partner ontvangt 30% = €750 per maand; OneClickPallet behoudt 70% = €1.750. Dit veronderstelt 100 uitgevoerde en betaalde herhaaltransporten van geworven klanten en is geen gegarandeerd inkomen.

Aanvullende eenmalige vergoedingen: 30 kwalificerende klanten en 20 actieve vervoerders leveren 30 × € 7 + 20 × € 5 = **€ 310** op. Deze vaste vergoedingen worden bij volgende transporten van dezelfde klanten niet herhaald.

Duidelijke afspraken en afrekening

Uitbetaling volgt na controle en goedkeuring, op het tijdstip en via de methode uit de partnerovereenkomst. Duur van het recht en afrekening worden vooraf afgesproken. Percentuele beloningen worden voorlopig apart afgerekend; het portaal maakt niet automatisch geld over. “Uitbetaald” wordt pas na betaling geregistreerd.

2. E-mail, registratie en de eerste dag

Zakelijke mailbox

Elke partner gebruikt een eigen bedrijfsadres dat de beheerder toewijst en krijgt alleen toegang tot de eigen zakelijke mailbox. Zakelijke e-mail dient voor werkcommunicatie en controle door de beheerder, ook van verzonden berichten. De partner wordt hierover vooraf geïnformeerd. Toegangs- en controleregels worden vóór de samenwerking vastgesteld.

Maak mappen **Klanten**, **Vervoerders** en **Te behandelen**. Mappen ordenen berichten. Klanttoewijzing wordt vastgelegd in de contactregistratie en, na de start van het portaal, via de partnerlink of -code.

E-mailhandtekening

[voor- en achternaam partner]

OneClickPallet-partner voor [toegewezen markt]

[zakelijk e-mailadres partner]

https://oneclickpallet.eu

[partnerlink pas na activering toevoegen]

Registratie en werken in het partnerportaal

1. De beheerder geeft een registratielink en instructies voor het aanmaken van een account.
https://oneclickpallet.eu/partner

2. De partner vult naam, zakelijk e-mailadres, telefoonnummer, land en talen in en kiest een OneClickPallet-wachtwoord dat afwijkt van het mailboxwachtwoord.

3. De beheerder keurt de partner goed, wijst markten en talen toe en stelt de afgesproken vergoedingen in. Tot die tijd wacht het account op goedkeuring.

4. De partner leest en accepteert de voorwaarden voordat de toegewezen partnercode en -link worden gebruikt.

5. Registreer verladers onder Bedrijven / Klanten en transportbedrijven onder Vervoerders. Leg na elke benadering het resultaat en de volgende datum vast.

6. Stuur geïnteresseerden de actieve registratielink of code. Registreer contacten en verwijzingen ook vóór registratie; een e-mail op zichzelf geeft geen recht op vergoeding.

Wat nu al mogelijk is

Vergoeding en handtekening afspreken met de beheerder, inloggen op zakelijke e-mail, twee contactlijsten en e-mailsjablonen voorbereiden. Partnerregistratie en automatische toewijzing pas gebruiken nadat de werking van het portaal is bevestigd.

3. Aparte lijsten en dagelijkse werkwijze

Bedrijven / Klanten

Producenten, groothandels, magazijnen, verkopers en andere bedrijven die goederen willen laten vervoeren. Vraag naar routes, aantal pallets, gewicht, afmetingen, data en transportfrequentie.

Vervoerders

Transportbedrijven en ondernemers met voertuigen en vervoerscapaciteit. Vraag naar voertuigtypes, laadvermogen, palletplaatsen, landen, routes, data en bijzondere mogelijkheden.

Gegevens per contact

Bedrijfsnaam; bedrijfsregistratienummer of andere identificatie; land; website; zakelijk e-mailadres; contactpersoon en functie; lijsttype; markt en taal van de benadering; partnernaam; status; contactdatum; resultaat; volgende datum.

Bij het opslaan controleert het portaal het bedrijfsregistratienummer, e-mailadres, de website en de naam. Bij een overeenkomst verschijnen het vaste bedrijfsnummer, de status en het laatst vastgelegde contact. De partner kan het bestaande dossier openen. Een actief account betekent toegestane toegang, niet automatisch recht op een beloning.

Contactstatussen

Status	Betekenis
Toegewezen	Aan een partner toegewezen, nog niet benaderd.
Benaderd	E-mail verzonden en datum geregistreerd. Reacties worden apart vastgelegd.
Opvolging	Afgesproken vervolg; altijd een datum invullen.
Geïnteresseerd	Wil een demonstratie, informatie of een eerste proef.
Geregistreerd	Registratie geverifieerd; betekent niet automatisch recht op vergoeding.
Afgewezen	Aanbod afgewezen. Zonder afspraak niet herhaaldelijk benaderen.
Niet benaderen	Geen verder contact opnemen.

Dagelijkse werkwijze

Behandel eerst afgesproken vervolgacties. Selecteer daarna geschikte nieuwe contacten en controleer dubbelen. Stuur een gerichte e-mail en behandel de reactie. Verstrek alleen op verzoek een telefoonnummer. Registreer resultaten en stuur de beheerder een kort overzicht: benaderde contacten, geïnteresseerden, registraties, data en vragen.

Voorbeeld: Bedrijf ABC, klant, SK/sk, toegewezen partner; e-mail 6 oktober; reactie 7 oktober: vier pallets SK–DE tweemaal per maand; volgende e-mail volgens afspraak op 9 oktober. Status: Opvolging.

Heeft een bedrijf zowel voertuigen als te vervoeren goederen, maak dan niet zonder controle een tweede dubbel record. Noteer beide activiteiten en stem de indeling af met de beheerder.

4. Werken via e-mail

Eerste benadering

Selecteer een geschikt bedrijf in de toegewezen markt. Controleer dubbelen en de status Niet benaderen. Zoek het juiste zakelijke adres. Gebruik het sjabloon voor klanten of vervoerders en pas het aan de bedrijfsbehoefte aan. Verstuur vanuit de zakelijke mailbox.

Vermeld een korte introductie, de reden voor contact, het voordeel van OneClickPallet en één eenvoudige vraag. Verzin geen eerder gesprek. Voeg bij het eerste contact geen telefoonnummer toe.

A. Klant — wat uit de reactie vaststellen

• Gewenste routes en terugkerende of eenmalige transporten.

• Aantal pallets, gewicht, afmetingen, data en speciale eisen.

• Behoefte aan hulp bij een eerste aanvraag of informatie over het platform.

B. Vervoerder — wat uit de reactie vaststellen

• Voertuigtypes, laadvermogen en palletplaatsen.

• Landen, vaste routes en data met beschikbare capaciteit.

• Beperkingen, uitrusting en interesse in registratie of het plaatsen van capaciteit.

Vervolgcommunicatie

Reageer met relevante informatie en spreek de volgende stap per e-mail af. Stuur passende herinneringen volgens afspraak; overspoel bedrijven niet met herhaalde berichten. Leg een verzoek om geen verder contact vast als Niet benaderen.

Telefoon alleen op verzoek

Vraagt een klant of vervoerder om een nummer, geef dan het nummer voor zakelijke communicatie. Een uitleg of gesprek per telefoon vindt alleen plaats op verzoek en op een afgesproken tijdstip. Leg het resultaat vast.

Voorbeeldantwoord: “Goedendag, hierbij op uw verzoek mijn nummer: [zakelijk nummer partner]. Laat mij weten welk tijdstip u schikt. Met vriendelijke groet, [naam partner].”

Beloof geen: gegarandeerde lading, inkomsten, laagste prijs, verzekeringsdekking of nog niet beschikbare functies. Controleer prijzen in de actuele prijslijst.

5. E-mailsjablonen

Vul naam, bedrijfsbehoefte en volgende stap in. Gebruik de partnerlink pas na activering. Gebruik tot die tijd https://oneclickpallet.eu en registreer het contact voor de beheerder. Deze sjablonen zijn geen instructie voor massamailings.

A. Klant — eerste benadering

Onderwerp: OneClickPallet – transportmogelijkheden voor [bedrijfsnaam]

Beste [naam],

Graag stel ik OneClickPallet aan u voor. Het platform verbindt bedrijven die goederen willen laten vervoeren met vervoerders met beschikbare capaciteit.

Als u ondersteuning zoekt bij [specifieke behoefte, indien bekend], laten we u graag zien hoe u een aanvraag plaatst en geschikte vervoerders benadert.

Informatie en registratie: [actieve partnerlink of OneClickPallet]. Wilt u een korte uitleg over het plaatsen van uw eerste aanvraag? U kunt op deze e-mail antwoorden.

Met vriendelijke groet,

[voor- en achternaam partner]

OneClickPallet-partner voor [toegewezen markt]

[zakelijk e-mailadres partner]

B. Vervoerder — eerste benadering

Onderwerp: OneClickPallet – beschikbare capaciteit op uw routes

Beste [naam],

Graag stel ik OneClickPallet aan u voor. Het platform verbindt vervoerders met bedrijven die transport nodig hebben. U kunt beschikbare capaciteit publiceren en passende opdrachten zoeken voor uw voertuigen en routes.

We leggen u graag per e-mail uit hoe registratie en het plaatsen van uw eerste capaciteit werken. Actuele prijzen en voorwaarden staan op de website.

Informatie en registratie: [actieve partnerlink of OneClickPallet]. Wilt u een korte uitleg? U kunt op deze e-mail antwoorden.

Met vriendelijke groet,

[voor- en achternaam partner]

[zakelijk e-mailadres partner]

C. Opvolging na getoonde interesse

Onderwerp: Re: OneClickPallet – [oorspronkelijk onderwerp]

Beste [naam], ik kom terug op uw interesse in [specifieke behoefte]. Heeft u de informatie kunnen bekijken? Als u belangstelling heeft, kunnen we de eerste stap samen doorlopen. Is het nu niet relevant of wilt u geen verder contact, laat het mij dan weten. Hartelijk dank, [naam partner].

6. Bezwaren en de eerste week

Wat het bedrijf zegt	Mogelijk antwoord
We hebben al een vervoerder.	OneClickPallet kan helpen wanneer uw bestaande vervoerder niet voldoende capaciteit heeft. Ik stuur graag een korte uitleg als u wilt.
Ik heb geen tijd.	U kunt de informatie bekijken wanneer het u schikt. Als u wilt doorgaan, kunt u antwoorden.
Wat kost het?	Ik stuur de actuele prijslijst en precieze voorwaarden voor uw accounttype.
Hoeveel opdrachten garandeert u?	Aantallen zijn niet gegarandeerd. Ze hangen af van vraag, route, datum en capaciteit. We kunnen de actuele mogelijkheden bekijken.
Is verzekering inbegrepen?	Verzekering via een partner wordt voorbereid. Beschikbaarheid en dekking volgen na de introductie; ik kan deze nu niet toezeggen.
Mail ons niet meer.	Ik leg vast dat u geen verder contact wilt. Dank voor uw bericht.

Aanbevolen proefweek — geen verplicht quotum

Dag 1: bevestig overeenkomst, e-mailtoegang, handtekening en registratie met de beheerder. Bekijk de website en bereid e-mailsjablonen voor.

Dag 2: maak een kleine gecontroleerde klantenlijst en een aparte vervoerderslijst; controleer dubbelen.

Dag 3–4: stuur de eerste individuele e-mails en noteer reacties en vervolgafspraken.

Dag 5: bespreek resultaten, vragen en obstakels met de beheerder; pas teksten en doelgroep aan.

Kort overzicht voor de beheerder

Periode: [van–tot]

Klanten: [benaderd] / [geïnteresseerd] / [geregistreerd]

Vervoerders: [benaderd] / [geïnteresseerd] / [geregistreerd]

Afgesproken demonstraties en data: […]

Vragen voor de beheerder: […]

Contacten met status Niet benaderen: […]

Vóór zelfstandig werk: de beheerder bevestigt vergoeding en voorwaarden, controletoegang tot zakelijke e-mail, contactregistratie en de startdatum van het portaal. Partners ontvangen duidelijke instructies. De eerste week draait om werkelijke behoeften en correct vastgelegde contacten.