



# Trade Agent



## Gewöhnen Sie sich an den Erfolg.

• Allgemeine Fragen	2
• Was macht Terra5?	2
• Die Zielgruppe	3
• Das Verrechnungskonto	3
• Was ist Terra5 SalesForce?	3
• Was hat der Terra5 Trade Agent zu tun?	3
• Vorteile des Verkäufers	5
• Vorteile des Käufers	5
• Das Einkommen eines Trade Agent	5
• Unterstützung, Schulung, Unterlagen	5
• Möglichkeiten und Vision bei Terra5	6

**Terra5 Associates Ltd.**  
 Branch Austria  
 Franckstrasse 2/3/6  
 8010 Graz  
 Austria

T +43 316 677 335  
 F +43 316 677 335 15  
 M +43 660 550 0 550  
 E office@terra5.net  
 I www.terra5.net

UIN ATU56439722  
 Firmenbuch Fn 228457 t  
 GF Ing. Benno Mautner  
 Bank RAIKA Graz-St.Peter  
 BLZ 38367 Konto 504.761

• **Allgemeine Fragen**

**Wen suchen wir?**

Wir suchen Vertriebs- und Marketing Spezialisten als selbständige Trade Agents, welche bereit sind, eine neue Herausforderung im Business2Business Wirtschaftsinformations- und Verrechnungsservice anzunehmen.

**Wo?**

Sie haben Ihr Home-Office und arbeiten dort, wo Sie wohnen.

**Wie geht das?**

Über moderne Kommunikationsmittel, Telefon und Internet. Wir bilden Sie zu einem Terra5 Trade Agent aus, und Sie beginnen kurzfristig mit Ihrer Arbeit. Sie benötigen einen guten Internetzugang, ein Headset und Mikrofon an Ihrem PC.

**Die Ausbildung?**

Erfolgt durch unser Unternehmen. Vom Gesprächsleitfaden bis hin zur Handhabung des online Programmes.

**Alter bzw. Voraussetzungen?**

Das Alter ist uns egal, Sie haben allgemeine Wirtschaftserfahrung, sind kreativ, kommunikativ und selbstbewusst. Ihre Gesprächspartner sind ausschließlich Entscheidungsträger in Unternehmen.

Für Terra5 Trade Agents kommt es in erster Linie darauf an, immer die richtigen Worte zu finden. Deshalb sind wir auch offen für die unterschiedlichsten Qualifikationen.

Um erfolgreich bei Terra5 arbeiten zu können, benötigen unsere Mitarbeiter - neben entsprechendem Fachwissen - insbesondere Verhaltenskompetenzen, die Persönlichkeitskompetenz (z.B. Fähigkeit zur Eigenmotivation, angemessene Sprechweise), soziale Kompetenz (z.B. Dienstleistungsbewusstsein, Fähigkeit zu Empathie), kommunikative Kompetenz (z.B. Gesprächstechniken, sprachlicher Ausdruck) umfassen.

Darüber hinaus sollte der Trade Agent die Selbst- und Arbeitsorganisation beherrschen und natürlich die Abläufe und Zusammenhänge bei Terra5 kennen und verstehen. Wichtig sind darüber hinaus grundlegende PC-Kenntnisse sowie Tastaturbeherrschung.

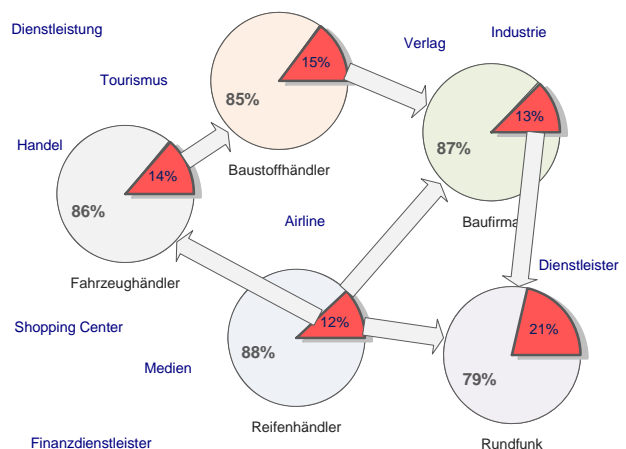
Das Kurzprofil: Ihr besonderes Know How ist das Telefonmarketing bei Geschäftskunden. Sie machen Entscheidungsträgern und Firmeninhabern am Telefon Kaufangebote inklusive einer innovativen finanziellen Abwicklung. Sie beherrschen die telefonische Geschäftsanbahnung im Bereich Business2Business.

**Das Einkommen?**

Sollten Sie nicht das Ziel haben, monatlich mindestens ein Einkommen von € 4.000 zu erreichen, macht es wenig Sinn, die nächsten Seiten weiter zu lesen.

• **Was macht Terra5?**

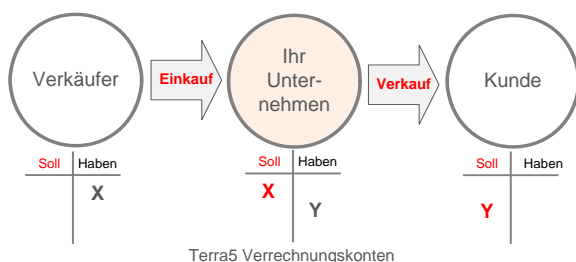
Terra5 führt die freien Kapazitäten von Unternehmen aus dem B2B Bereich über einen Leistungsaustausch zusammen. Dies geschieht ohne Geld über Terra5 Verrechnungskonten. Durch die Möglichkeit, eigene Waren / Leistungen in einen geschlossenen Unternehmerpool zu liefern und andererseits aus diesem Pool auch Waren/Leistungen zu beziehen, ohne dabei mit Geld bezahlen zu müssen, entstehen Zusatzgeschäfte. Die freien Kapazitäten verringern sich.



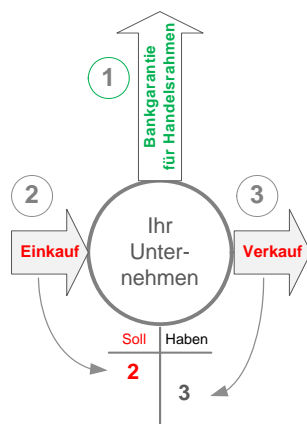
## • Die Zielgruppe

Alle Unternehmen aus dem Business2Business Bereich mit freien Kapazitäten. Die Branche spielt dabei keine Rolle.

## • Das Verrechnungskonto



Ein Terra5 Verrechnungskonto gleicht einem Girokonto einer Bank. Der Unterschied, über ein Verrechnungskonto fließt kein Geld. Erbringt der Kontoinhaber Leistungen oder verkauft er Waren, werden die Beträge auf dem Verrechnungskonto gut gebucht. Einkäufe belasten ein Verrechnungskonto.



Die Grafik links zeigt den Ablauf für einen Käufer (Ihr Unternehmen), der mit einem Handelsrahmen (Einkaufsrahmen) für sein Verrechnungskonto startet.

(1) Die Besicherung: Jeder Handelsrahmen wird durch eine Bankgarantie besichert, die der Käufer beizubringen hat. Ein Muster für diese Bankgarantie kann online heruntergeladen werden.

Der Käufer bezieht Waren oder Leistungen, egal was immer er benötigt. Nachdem er die Faktura vom Verkäufer erhalten hat, transferiert er online den Rechnungsbetrag auf das Verrechnungskonto des Verkäufers (2). Das Konto des

Käufers wird belastet, der Betrag dem Konto des Verkäufers gut gebucht.

Der Käufer wird zum Verkäufer. Um das negative Konto auszugleichen, werden Verkäufe, die er über das Verrechnungskonto finanziell abwickelt, seinem Konto gut gebucht (3).

## • Was ist Terra5 Salesforce?

Ein Geschäft bei dem alle gewinnen. Salesforce sorgt dafür, dass Waren/Leistungen in Unternehmen veräußert werden und gleicht mit dem Erlös die Forderungen, z.B. der Medienpartner, aus.

Bei Salesforce gehören immer drei Partner zum Geschäft: der Werbetreibende (Verkäufer), die Medien und der Terra5 Trade Agent, der mit seinem Fachwissen, seiner Fullservice Dienstleistungsorientierung und einem branchenübergreifenden Netzwerk das Business organisiert. Hersteller, Dienstleister und Handel profitieren von den Vorteilen von Salesforce Terra5 und eClearing.

## • Was hat der Terra5 Trade Agent zu tun?

Wer beruflich in Führung gehen möchte, sollte seine Chance nutzen!

Ein Trade Agent ist ein „Mini Call Center“. Er verkauft telefonisch seine eigene Trade Agent Leistung im Zusammenhang mit Terra5 Salesforce

(siehe [www.terra5.info/SalesForce.asp](http://www.terra5.info/SalesForce.asp)). Er wickelt in der Folge Salesforce Aufträge ab.

Zu a) Zu Beginn bietet der Trade Agent Unternehmen mit freien Kapazitäten im B2B Bereich an, eine telefonische Verkaufskampagne durchzuführen. Der Trade Agent verkauft seine eigene Leistung. Wenn ein Trade Agent in der Lage ist, seine eigene Leistung zu verkaufen, ist er auch in der Lage, erfolgreich für andere Auftraggeber telefonisch zu verkaufen.

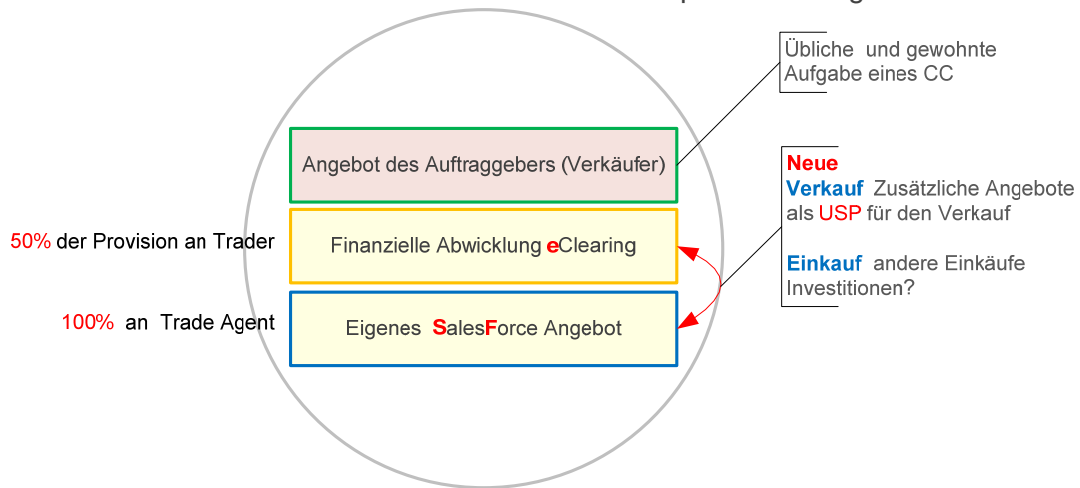
Beim Verkauf der eigenen Leistung wird eine Salesforce Kampagne mit 100 oder 250 Kontakten angeboten. Das Besondere daran ist, diese Kampagne bezahlt der Auftraggeber nicht mit Geld, sondern mit Waren/Leistungen, die der TradeAgent im Auftragsfalle verkauft.

Auftraggeber als Auftrag an Sie unterzeichnet.

Ein Kontakt gilt als abgearbeitet, wenn dreimal versucht wird, den Entscheidungsträger zu erreichen.

Jeder Auftrag für eine Telefonkampagne wird vom Trade Agent selbst abgewickelt. Zu b) Die Abwicklung einer beauftragten Kampagne. In einem Auftragsformular als PDF-File werden alle wichtigen Informationen für die Kampagne erfasst und vom

Das Gespräch unterscheidet sich bei einer Salesforce Kampagne ganz wesentlich von normalen Call Center Kontakten. Es wird nicht nur die Ware/Leistung des Auftraggebers angeboten, sondern zugleich auch die finanzielle Abwicklung und die aktive Verkaufunterstützung. Das Gespräch ist dreigeteilt.

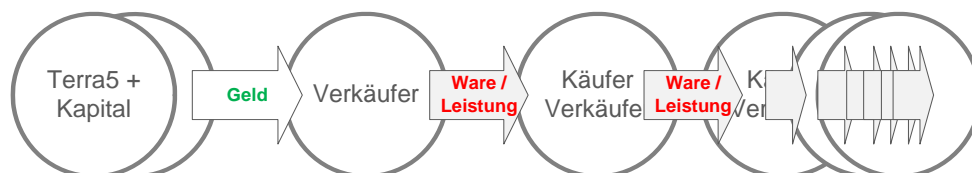


Im Gespräch wird angeboten:

Das Angebot des Auftraggebers (übliche Call Center Tätigkeit),  
 (neu) die finanzielle Abwicklung über ein Terra5 Verrechnungskonto,  
 (neu) die aktive Verkaufunterstützung durch eine Terra5 Salesforce Kampagne.

Dieses Angebot macht jeden Kontakt unvergleichbar mit anderen Call Center Kontakten. Haben Sie schon einmal von einem solchen Angebot gehört: „Wenn Sie Waren/Leistungen kaufen, unterstützen wir Sie aktiv im Verkauf Ihrer eigenen Waren und Leistungen“.

Bei jedem Kauf und Verkauf ist der Trade Agent direkt oder indirekt beteiligt. Er hat nach einem Auftrag wochenlang zu tun und kann sich sehr selektiv die nächsten Aufträge auswählen. Aufträge für den Trade Agent reproduzierend.



Jeder Käufer wird automatisch auch zum Verkäufer, es bildet sich eine Kette – jedoch kein Schneeballsystem!

• **Vorteile des Verkäufers**

- a) Bei Salesforce werden Produkte, Waren, Dienstleistungen oder Vermögenswerte wie Immobilien zum Zahlungsmittel.
- b) Er wandelt seine Lagerware in Werbedruck und nutzt seine "Slow Mover", um zum Beispiel Werbung zu fördern.
- c) Zusatzgeschäfte werden generiert und Neukunden akquiriert.
- d) Er braucht sich nicht auf schmerzliche Preiskämpfe einzulassen.
- e) Er bezahlt auch die Call Center Leistungen bzw. Trade Agent Kampagne nicht mit Geld.
- f) Marketingbudget und Werbedruck werden ohne Cash-Aufwand erhöht.
- g) Auch wenn der Käufer nicht mit Geld bezahlt, hat er mit den Waren und Leistungen des Käufers nie etwas zu tun.
- h) Aufwendige verkaufsfördernde Maßnahmen werden eingespart.
- i) Sicherheit, bei Einhaltung einer einfachen Regelung gibt es keine Zahlungsausfälle.
- j) Er hat das Geld schneller auf seinem Bankkonto als bei Cash-Geschäften.
- k) Vertriebskanäle werden nicht durch alte Produkte blockiert.
- l) Kunden werden enger gebunden.
- m) Er gewinnt durch die Trade Agent Aktivitäten neue Kunden.
- n) Neue Märkte werden erschlossen.

• **Vorteile des Käufers**

- a) Er bezahlt nicht mit Geld, sondern später mit seinen Waren oder Leistungen als Zusatzgeschäft.
- b) Geld bleibt auf der Bank und erhöht dadurch die Liquidität.
- c) Er kann das Salesforce Angebot des Call Centers in Anspruch nehmen und durch die Verkaufserfolge dieser aktiven Verkauf-

unterstützung seinen Einkauf / Investition schnell und einfach begleichen.

- d) Verkauft er mehr als die Summe seiner Einkäufe, kann er weitere Einkäufe tätigen oder sein Guthaben in Geld wechseln.
- e) Als Käufer kommt er auch in den Genuss des Terra5 Community Marketings.
- f) Er kann Einkäufe, Investitionen, Werbung finanzieren, was ohne eClearing oftmals nicht möglich ist.

• **Das Einkommen eines Trade Agent**

Der „Trade Agent Selbständig“ hat die Berechtigung, Salesforce Leistungen gemäß der Preisliste oder höhere Preise anzubieten.

Zum Beispiel werden für die Kampagne 100 Kontakte recherchiert und dafür € 940 verrechnet.

An einem Arbeitstag sind 50 telefonische Kontakte fertig abzuarbeiten. Das bedeutet, eine Salesforce Kampagne ist an 2 bis max. 3 Arbeitstagen durchgeführt.

• **Unterstützung, Schulung, Unterlagen**

Ein Trade Agent wird von Terra5 geschult und informiert über

- a) die Handhabung des online Verrechnungskontos.
- b) die Vorteile für Käufer und Verkäufer, sich eines Verrechnungskontos zu bedienen.

alle für einen Salesforce erforderlichen Unterlagen, wie Auftragsformular, Reportliste für den Auftraggeber, Rechnungsformular. (Alle Unterlagen sind für den „Trade Agent Selbständig“ personalisiert).

Den Gesprächsleitfaden.

- **Möglichkeiten und Vision bei Terra5**

Leistungen und Kosten	Trade Agent Selbständig	Trader Agentur	Lead Trader Geschäftsstelle	Eigenportal
Kosten für die Beistellung von Arbeitsunterlagen €	45	-	-	-
Online Freischaltgebühr einmalig in €	-	800	5.600	11.600
Anteil der Einnahmen Mindestbetrag monatlich €				17 % 320
Zahlt Provision für Verrechnungskonto 2% bis 4%	ja	ja	ja	-
SalesForce Aufträge ab € 780	100%	100%	100%	100%
Provision aus Transfers 2% bis 4% EK und VK	-	50%	50%	100%
LeadTrader Anteil von zugeordneten Tradern	-	-	10%	-
Trader Verrechnungskonto mit Abrechnung	-	ja	ja	ja
Vertrag mit Terra5 erforderlich	nein	ja	ja	ja

Alle angegebenen Leistungen sind exkl. Mehrwertsteuer.

**Trade Agent Selbständig:** Arbeitet auf eigene Rechnung. Auftragnehmer ist der Trade Agent.

**Trader:** Second Level Service, betreut die Verrechnungskontoinhaber.

**Lead Trader:** kann selbst Trader beschäftigen.

**Eigenes Portal:** betreibt ein eigenes eClearing online Portal. Terra5 stellt die Software als ASP zur Verfügung.

Warum verrechnet Terra5 € 45? Als Trade Agent arbeiten Sie von Anbeginn mit der SalesForce Kampagne für sich. 100% der Einnahmen durch SalesForce bleiben beim Trade Agent.

Wir empfehlen jedem „Beginner“ in diesem innovativen eClearing als „Trade Agent Selbständig“ zu beginnen. Das Risiko dabei sind € 45 für die Vorbereitung seiner personalisierten Unterlagen. Des weiteren etwa 2 bis 4 Stunden Zeit für die telefonische Schulung.

eClearing als finanzielle Abwicklung in der Wirtschaft ist vollkommen neu, Mitbewerber gibt es (noch) nicht.