

➤ So funktioniert es: ➤ Kreuzen Sie Ihr Hauptinteresse an ➤ legen Sie Ihre neue Strategie fest ➤ Hilfe gewünscht? ➤ [Ja, wir möchten Unterstützung!](#)

## Höhere Liquidität durch besseren Einkauf & optimierten Workflow

### 4 Schlüsle-Fragen & Tipps:

- ⇒ Setzen Sie Kommunikations-Werkzeuge gezielt als Entscheidungs-Beschleuniger ein?
- ⇒ Welche Prüfinstrumente haben Sie, um zu prüfen, ob jetziger Lieferant Ihnen die besten Einkaufskonditionen bietet?
- ⇒ Mobile Office – Funktionen; Mobile Mitarbeiter; als wären sie da. Schöpfen Sie das volle Potenzial

## Kontrollieren Sie Ihre Lieferanten bzgl. Preis-Leistung & dem Portfolio, welches Ihren Anforderungen entspricht?

### 4 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ Den Gesamtmarkt professionell nutzen, gehört zu den Disziplinen gehobenen Einkaufs. Nutzen Sie aus allem das Beste?
- ⇒ Die großen Marken müssen sein: kontrolliert und maximal genutzt.
- ⇒ „International (fast) ohne Roaming-Gebühren“, ...professionelle, rabattierte, unternehmensweite „Flatrate-Strategien“ ...solches sollte zum Vokabular des Einkaufs gehören
- ⇒ **Konsolidieren:** 2 = 1: Festnetz & Mobilfunk koppeln, tariflich & technisch.

## Einfach & transparent, damit Mitarbeiter & Ressourcen konzentriert bleiben.

### 4 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ Ist Ihre Unternehmenskommunikation einfach und schlank oder geschichtlich, unübersichtlich gewachsen – um fast jeden Preis?!
- ⇒ Nutzen Sie nationales, international Know-how, um Entscheidungen auf sichere Säulen zu stellen?
- ⇒ One-Number! Überall – aber nur einen Nummer! – mit fast voller Office-Funktionalität – international!
- ⇒ Wächst oder schrumpft Ihr Telefonhaushalt flexibel mit?

---

## Zahlen Sie nur die Telefonrechnungen, die Sie wirklich verstehen?

### 2 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ „Test“, Verbraucherzentralen, Pressedienste berichten von 20% falschen und häufig undurchsichtigen Telefonrechnungen. Sind Sie auf der sicheren Seite?
- ⇒ Wann wurde bei Ihnen zuletzt die Effizienz geprüft?

---

## Complete-Strategie vs. Bilig-Tarif-Einkauf

### 2 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ Kennen Sie die wichtigsten Säulen eines effizienten Telefonhaushalts?
- ⇒ Internationale Kommunikation bedarf internationaler Lieferanten und Lösungen. Leistet dies Ihr heutiger Lieferant?

---

## Auslandskosten müssen runter! Wie geht das?

### 4 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ Wenn Ihnen Einsparungspotentiale von > 45% gegenüber Auslandstarifen Ihrer nationalen Anbieter ausreichen, kann sofort begonnen werden.
- ⇒ Nutzen Sie es internationale Pauschaltarife?
- ⇒ Auf der Autobahn, auf Flughäfen, eben unterwegs – mit internationalen Geschäftskontakten telefonieren, aber höchstens zu Festnetzpreisen!
- ⇒ One-Numbering: International Mitarbeiter erreichen, kostenoptimiert und Einfacher. Kennen Sie Ihr Einsparpotenzial?

---

## Tarif-Automatik / Leistungs-Monitoring – das wäre ideal!

### 4 Schlüssel-Fragen & Tipps:

- ⇒ Wozu das ganze Tarif-Hin & Her? Wir wollen Beides: immer aktuell sein und Ruhe haben!
- ⇒ Was kann ich meinem Einkauf, meinen Controllern an die Hand geben, damit unsere Unternehmenskommunikation transparent und optimal bleibt, bzw. wird?
- ⇒ Wozu Tarife? Wozu Kontrolle? Es gibt doch Flatrate! Wo bekommen wir unseren Company-Tarif dafür?
- ⇒ Wir müssen nach oben hin offen bleiben, brauchen künftig mehr Leistung und Performance. Gibt es dafür bevorzugte Anbieter?

---

**DANKE für diese Business-  
Checkliste: ich will das! An wen  
Können wir uns wenden?**

1. Wenn Ihr örtlicher, regionaler Fachhandel auf diese Fragen und Tipps nicht ausreichend eingehen kann,
2. melden Sie sich bei uns: [www.foc-ag.de](http://www.foc-ag.de).
3. Wir vereinbaren einen telefonischen Termin und verabreden die weitere Vorgehensweise.

---

**... hier geht´s weiter:**

Nähere Informationen über unsere Leistungen und Produkte finden Sie auf unserer Homepage [www.foc-ag.de](http://www.foc-ag.de)