

¿HABLAMOS?



**phoneyou**  
PUNTO DE VENTA ASOCIADO



# CONSTANTE CRECIMIENTO

*"Uno de los mejores sectores para invertir tu futuro"*

**ABC Tecnología - Móviles**

ESPAÑA INTERNACIONAL ECONOMÍA OPINIÓN DEPORTES CONOCER MOTOR FAMILIA GENTE SUMARIO CULTURA & OJO SERVICIOS EDICIONES MADRID ARCEVILLA

PORTADA INFORMÁTICA MÓVILES ELECTRÓNICA REDES VIDEOJUEGOS BLOG

**DEJATE LLEVAR POR LA CIUDAD** 40% 20€

**MELIÀ.COM** RESERVA TU HOTEL

Asia más cerca que nunca

**China** desde 605€\*

**Hong Kong** desde 670€\*

**¿Cuántos españoles tienen un «smartphone»?**

» La mitad de los ciudadanos han comprado ya un teléfono móvil inteligente mientras que el formato tableta queda por debajo en cuanto a popularidad con el 28% de usuarios en España, según el informe «Sociedad en Red», que constata el incremento de las redes sociales para un uso profesional

¿Cómo funciona el Fondo de Garantía de Depósitos?

**La Voz de Galicia**

alguien te hace sentir especial?

**ECONOMÍA**

**Vulnerabilidad enerxética:** Se o precisas, podes chamarnos ao 900 724 900 e axudáranosche. Falamos o teu idioma

**España ya tiene más de 40 millones de líneas móviles con conexión a Internet**

Las portabilidades móviles registraron el segundo registro más alto del último año y casi un 20% más que en el mismo mes del 2016

LÍNEAS VOZ MÁS BANDA ANCHA MÓVIL		LÍNEAS MÓVILES		LÍNEAS BANDA ANCHA FIJA	
Variación mensual	286.251	Variación mensual	100.818	Variación mensual	21.962
Prepago	117.892	Prepago	92.362	DSL	87.841
Postpago	168.359	Postpago	108.456	HFC	10.094
Parque total	48.951.201	Parque total	51.372.958	FTTH	92.583
Tasa variación del parque total (jun 17-jun 16)	6,5%	Tasa variación del parque total (jun 17-jun 16)	0,9%	OTRAS	11.536
		Parque total	14.028.075	Tasa variación del parque total (jun 17-jun 16)	4,5%

**CNMCDATA**

**EL PAÍS** CincoDías

**MOBILE WORLD CONGRESS**

**MOBILE WORLD CONGRESS**

**Los españoles son los europeos que más usan WhatsApp**

La mitad de los usuarios de móvil utilizan diariamente estos servicios de mensajería instantánea



**TECNOLOGÍA - Informe sobre la Sociedad de la Información en España**

**EL MUNDO**

**El móvil supera por primera vez al ordenador para acceder a Internet**

Lo más leído

Así han cambiado los impuestos en 2017

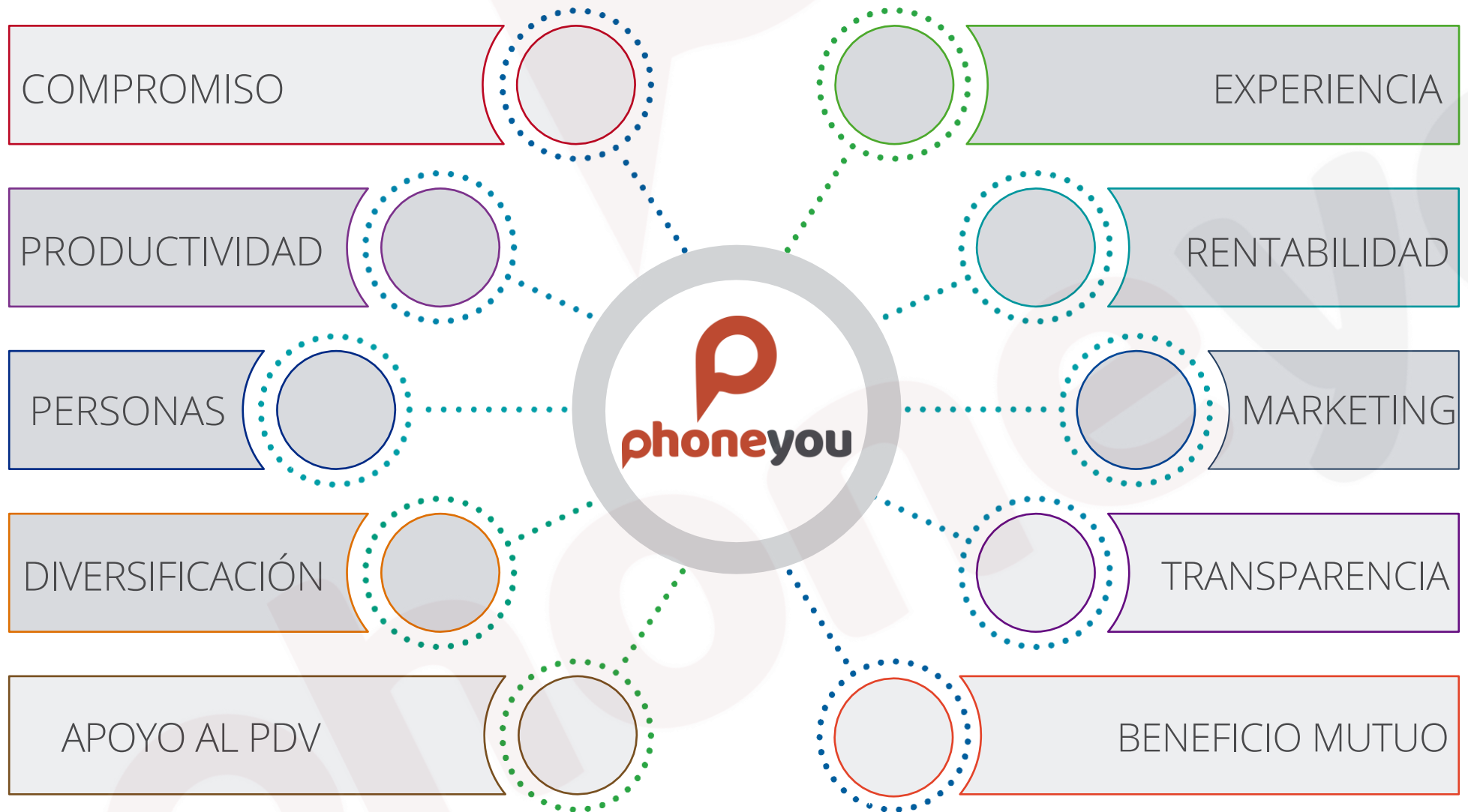
La 'chabola' vendió por sorpresa

**ATLAS (Video)**

- El mayor crecimiento en el uso de Internet se da en la franja de edad entre 55 y 64 años y se reduce la brecha generacional
- El uso de las redes sociales desciende hasta el 67,1%

# NUESTROS VALORES

¿HABLAMOS?





# QUÉ NOS DIFERENCIA: MÁS X MENOS

¿HABLAMOS?

## Valores

Transparencia  
Colaboración  
Honestidad  
Compromiso  
Experiencia

## Mucho más

Servicio  
Soporte  
Formación  
Herramientas

¿POR QUÉ?



phoneyou

## Más rentabilidad

Marcos Retributivos altos  
Liquidaciones puntuales  
Compras directas a proveedor  
Sin cuotas

## Todo en uno

Fibra y Móvil  
Luz y Gas  
Central de Compras  
Financiación  
Seguros  
Marketing

<https://www.phoneyou.es/nosotros>

# LÍNEAS DE NEGOCIO



Telefonía



Accesorios



Repuestos



Operadoras



Financiación



Seguros



Seminuevos



Hogar Digital



Energía

¿HABLAMOS?

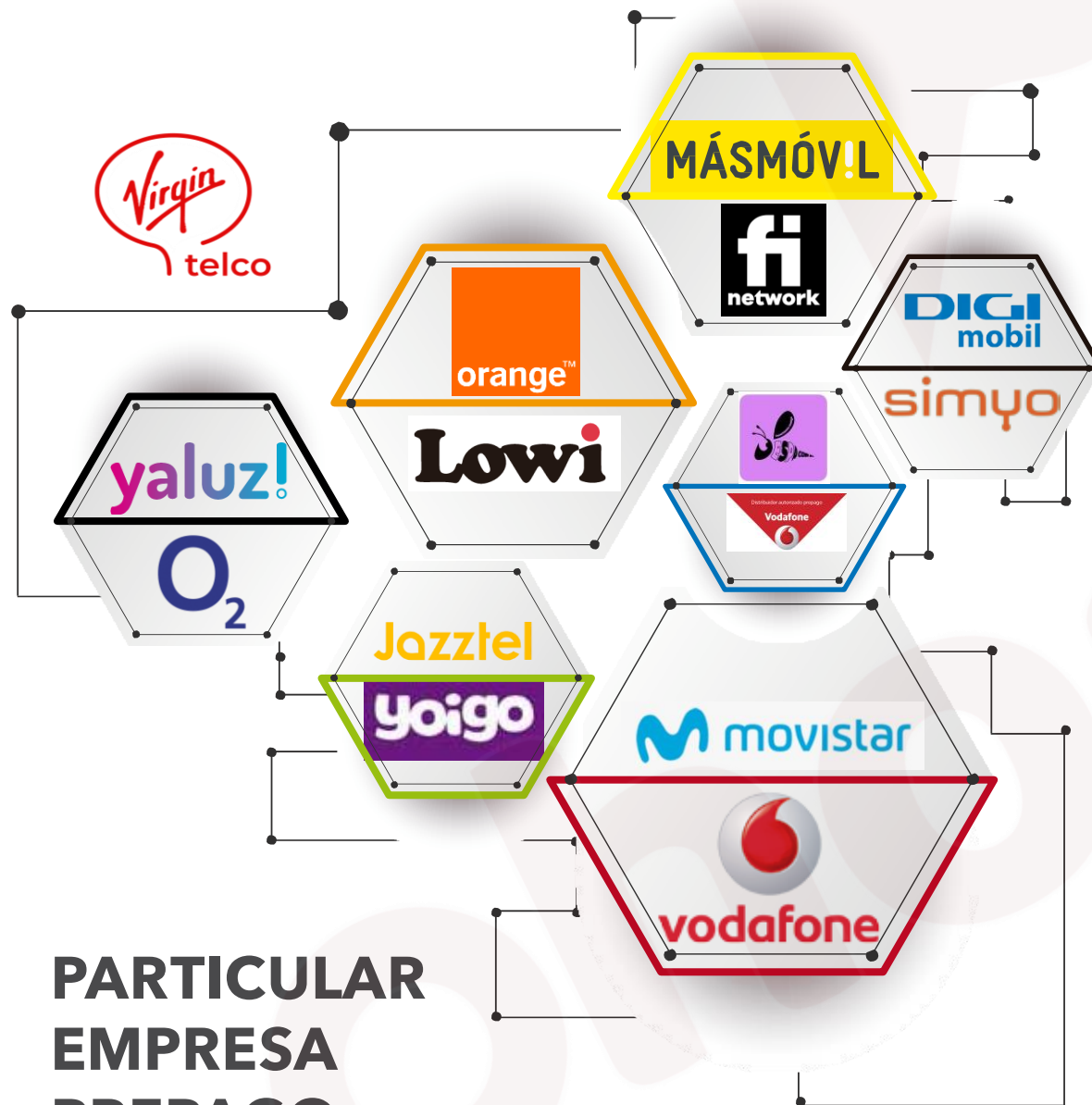


<https://www.phoneyou.es/servicios>



# MULTIOPERADOR

¿HABLAMOS?



**PARTICULAR  
EMPRESA  
PREPAGO  
RECARGAS**



<https://www.phoneyou.es/telefonía>





# MULTICOMERCIALIZADORA

¿HABLAMOS?



**PARTICULAR EMPRESA  
AUTOCONSUMO  
FOTOVOLTAICA  
AHORRO ENERGÉTICO**

\* Próximamente

**¿Quieres ser Distribuidor Oficial de las principales Comercializadoras?**

Tus propios códigos  
Trabajarás con sus herramientas  
Identificadores de Distribuidor Autorizado  
PLV y Publicidad \*

<https://www.phoneyou.es/energia>

\* En función de la Política de marketing Comercializadora y disponibilidad

# CENTRAL DE COMPRAS

¿HABLAMOS?

Mejora tus condiciones de compra y aumenta la rentabilidad de tus ventas

## Estos son algunos de nuestros Proveedores



No penalizamos tus precios

Compras a precio de coste directamente a nuestros proveedores

Tendrás Garantía directa de Fabricante y Proveedor

Trabajarás con Proveedores Oficiales

Aprovecharás el poder de compra de más de 100 puntos de venta

Actuamos con total transparencia y honestidad, nuestro beneficio está en el volumen, no afecta a tus costes

Con Phoneyou no tendrás que pagar cuotas

<https://www.phoneyou.es/compras>





# MUCHO MÁS...

## Financiación a cliente final



## Seguros tecnológicos



Móviles  
Tablets  
Patinetes  
Multidispositivo

## PPP Store Xiaomi Espacio de venta autorizado Xiaomi España

## Punto de Venta Autorizado Canal No Exclusivo Movistar



¿HABLAMOS?

# HASTA 20 MESES

## ¡¡SIN INTERESES!!

CENTRO 2309

Y, además, tu cliente recibe la Tarjeta Gratuita SC Oro MasterCard:



### 10% DE AHORRO

Hasta 45€ de bonificación\*

ALIMENTACIÓN\* RESTAURANTES\* GASOLINERA\*

1. Bonificación válida durante los 3 meses siguientes a la fecha de emisión de tu tarjeta. El importe máximo de bonificación es de 15 € por liquidación (periodos de liquidación: compras realizadas del día 21 de un mes al día 20 del mes siguiente). Las bonificaciones se realizarán mediante abono en tu tarjeta que verás reflejado en tu extracto mensual.

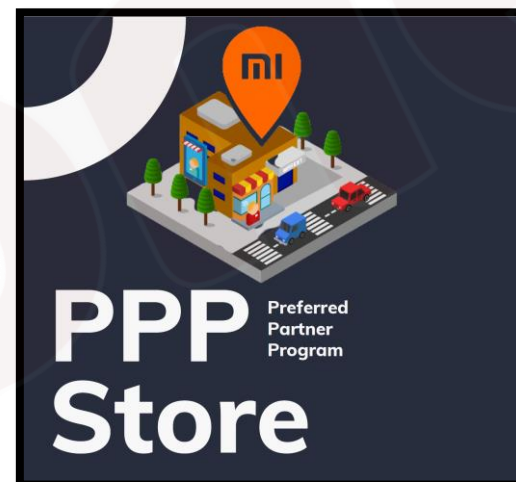
PLAZO	CÓDIGO	COMISION CLIENTE (*)	COSTE ESTABLECIMIENTO	IMPORTE MÍNIMO	IMPORTE MÁXIMO
12	442	0,00%	0,00%	200 €	1.500 €
20	467	2,00%	0,00%	200 €	1.500 €

VIGENCIA: DESDE 16/11/21 HASTA 30/11/21

(\*) La comisión cliente se cobra en la primera cuota

**Santander Consumer Finance**

Le recordamos la obligación de entregar el INE a sus clientes antes de contratar la operación. Asimismo, deberá facilitar al consumidor explicaciones adecuadas de forma individualizada para que pueda evaluar si el contrato propuesto se ajusta a sus intereses, a sus necesidades y a su situación financiera. Esta información debe comprender las características de los productos propuestos (comisiones, intereses, seguro voluntario, etc ...); los efectos que puede tener sobre el consumidor, incluidas las consecuencias en caso de impago y, si fuera preciso, una explicación de la información precontractual. Para cualquier duda, le recordo que tenemos a su disposición el teléfono: 91.050.42.27



<https://www.phoneyou.es/mas>

## Te ayudamos en las principales áreas de tu negocio

### Herramientas

- **ERP Telefonía:** Ponemos a tu disposición software específico para tramitaciones de operadoras y energía, para que te sea mucho más fácil las tramitaciones, llevar un control de ellas, gestión de clientes, permanencias, etc.
- **CRM:** Este mismo software añade una parte de Calendario, Actividades, Oportunidades de Venta, Ofertas, Contactos, Clientes Reportes...
- **Herramientas de venta:** Para que vendas más fácil, más y mejor. Tarifarios, Ofertas Comerciales, Formaciones, etc.

### Soporte y Formación

Cuanto más formados estemos todos, más venderemos, por eso intentamos tener al mes mínimo dos formaciones.

- Formación inicial: Oferta, Tarifas, Procesos, Herramientas de software, etc.
- Formaciones: Tanto por nuestro personal, como por el de las propias operadoras o comercializadoras.

### Marketing

Te proporcionamos material PLV / Publicidad de las Operadoras y Comercializadoras: Vinilos, Distintivos, Folletos, Banderolas, etc. \*



¿No tienes web o quieres una nueva totalmente optimizada para este sector?

Phoneyou te la proporciona

- **WEB CORPORATIVA**
- **TIENDA ONLINE**

¿Tienes web y quieres difusión de tu marca?

Phoneyou te la proporciona

- **Facebook**
- **Instagram**
- **Facebook + Instagram**

Cumpliendo con la legislación

Phoneyou te proporciona LGPD



# ¿A QUIÉN NOS DIRIGIMOS?



## PUNTOS DE VENTA DE TELEFONÍA

Si ya estás en activo y quieres ampliar tu oferta y apoyo para potenciar tu negocio.

## ASESORES DE TELECOMUNICACIONES

Si no tienes un punto de venta o dispones de una oficina comercial o simplemente visitas a tus clientes.

## GESTORES PUNTO DE VENTA

Si tienes una red de puntos de venta a los que ofreces tus servicios.

## ASESORES DE ENERGÍA

Tanto si quieres ampliar tu oferta de comercializadoras como si quieres ampliar tu oferta con operadoras de telefonía.

**Si no trabajas con ninguna Operadora o Comercializadora o si ya dispones de alguna, no hay problema, elige las que quieras trabajar con nosotros. Totalmente compatible con lo que tienes.**



## Un compromiso mutuo

Esta colaboración debe de ser rentable para ti y para nosotros.

- No cobrarte cuotas es el motivo por el que **necesitamos que tengas actividad y una mínima producción**. Ten en cuenta que el personal que te ayuda y las plataformas que ponemos a tu disposición, **tienen un coste y eso debemos de compensarlo**.
- Al no haber permanencias, **esta colaboración puede ser extinguida en el momento que no sea rentable** para alguna de las partes.

## Una balanza equilibrada

- **Nosotros damos el primer paso, somos los primeros en invertir en esta colaboración**, te damos la formación inicial, soporte y software desde el minuto uno, pero debes de tener actividad lo antes posible, esto es un equipo.
- **Queremos que tú también tengas el beneficio que esperas** de esta colaboración. Nuestro objetivo y razón de ser es que aumentes el beneficio de tu negocio, por eso, establecemos una producción mínima.

## Producción

- **Esta producción mínima** no es algo que no puedas cumplir, siempre está en base a la colaboración establecida y a tu potencial. Establecemos este mínimo:
  - Primer mes: Debe de haber alguna tramitación de las operadora y/o comercializadoras que hayas elegido
  - A partir del primer mes: Para seguir manteniendo códigos activados, deberás de realizar un mínimo de 5 fibras y 10 móviles al mes.
- Nuestro modelo no va orientado a quien quiera trabajar de forma puntual con nosotros.

# ¿QUÉ NO HACEMOS?



## Muy importante saber desde – hasta dónde llegamos

**No te enseñamos a gestionar tu negocio**, eso corresponde a la figura de Franquiciado y con otras condiciones totalmente distintas a las incluidas en el presente documento.

Como te hemos indicado anteriormente, vamos dirigidos a **negocios en activo**, esta figura no va para quien parte de cero sin conocimientos de la gestión propia del negocio como gestión de stock, facturación, atención a cliente, etc., si partes de cero, deberás de conocer todos estos entresijos, siendo responsable del desarrollo de tu negocio.

Phoneyou es un mero soporte a tu gestión, **en ningún momento realizaremos tu trabajo**. Es decir, entendemos que tu trabajo es captar al cliente, presentarle una oferta, realizar la tramitación, bien sea en nuestro crm y/o en la intranet de la Operadora y subir la documentación correspondiente.

Phoneyou te podrá dar soporte en la creación de ofertas, bien como formación hasta que adquieras los conocimientos para realizarlas de forma autónoma o bien de forma puntual por la complejidad de la misma.

**Esto es un equipo y cada uno tiene su parte de trabajo, si lo hacemos así, conseguiremos maximizar los resultados y llegar a los objetivos deseados.**



# ¿QUÉ TE DAMOS?



Resumiendo, esto es lo que te damos

- **Formación inicial**
- **Alta en Mayoristas:** Proveedores de móviles, tablets, accesorios, informática, etc.
- **Alta en Operadoras**
  - En las que dan **códigos** para punto de venta o colaboradores.
  - Con las Operadoras que no dan posibilidad de código, tramitamos bajo nuestros códigos.
  - **ERP** gestión tramitaciones: Subida de documentación, gestión de incidencias, ventanas de cambio, portabilidades, estado de operaciones, etc.
  - **CRM:** Gestión de clientes y contactos, Oportunidades de venta, Actividades, Reportes, etc.
- **Alta en Comercializadoras**
  - Te damos de alta como distribuidor autorizado en Aldro, Yaluz y Unieléctrica, con códigos propios para que realices tus ofertas, tramitaciones y ver el estado de cada una de ellas.
- Alta para la distribución de **seguros** multidispositivos (en el caso de que estés interesado/a).
- Alta como Punto de Venta Autorizado para **financiación** con Santander Consumer (en el caso de que estés interesado/a).
- Punto de Venta **Preferred Partner Program de Xiaomi** (en el caso de que estés interesado/a).
- Punto de Venta Oficial **Movistar Canal No Exclusivo** (en el caso de que estés interesado/a y autorice Movistar)



# PREGUNTAS FRECUENTES

¿HABLAMOS?

## ¿Cuál es el proceso para darme de alta?

1. Primer contacto donde **te presentamos** nuestro modelo de negocio, **te conocemos** un poco para darte la mejor información y más adecuada para tus necesidades.
2. Para que veas de una forma más tangible lo que te proponemos, **te enviamos toda la información** que necesites, como **Dosieres, Marcos Retributivos y ejemplos de herramientas de venta** como Tarifarios y Ofertas Comerciales.
3. Si te sigue interesando, te proponemos lo que llamamos un **"Tour"** que no es más que enseñarte, de forma online, durante 15 o 20 minutos, **nuestro día a día**, la herramienta **crm, procesos** y sobre todo, en lo que **te vamos a ayudar y cómo** lo vamos a hacer. No queremos que nadie pierda el tiempo, por eso **queremos que sepas cómo, en qué y hasta dónde, te podemos ayudar**, ofrecemos un pack muy completo, pero también muy definido, no hacemos las cosas por ti, solo te ayudamos a que tu las hagas. Todo de la forma más transparente.
4. Si crees que somos la opción que necesitas, **te damos de alta**, tanto en nuestro sistema, como en **nuestros colaboradores, Operadoras y Comercializadoras \***
5. Programamos la **formación inicial**
6. **Comienzas a trabajar**

\* Según forma de trabajo marcada por Operadora y Comercializadora

## ¿Qué documentación necesito para darme de alta?

- Modelo 036/037
- DNI
- Certificado titularidad cuenta bancaria
- Recibo de autónomo
- Certificado de revendedor
- Dos fotografías del interior y del exterior del punto de venta
- CIF definitivo en caso de ser una sociedad y Escritura donde aparezca el nombramiento expreso del administrador de la sociedad





# PREGUNTAS FRECUENTES

¿HABLAMOS?

## ¿Cuándo y cómo es la formación inicial?

La formación inicial se concreta en el momento que se ha firmado el contrato y enviado toda la documentación necesaria para el alta, se divide en dos (Telefonía y Energía) y ambas se realizan de forma online.

La de telefonía, tiene una duración aproximada de dos horas y se tocan temas como: Oferta de operadoras, operadoras vs target cliente, documentación necesaria para tramitaciones, procedimientos y software de tramitación, intranets operadoras, argumentarios de venta, marcos retributivos, información servicio ofrecido, etc.

La de energía, puesto que ya se han tocado temas comunes en la de telefonía, tiene una duración algo menor y se tocan temas como: Peajes, Comercializadoras a trabajar, elaboración de ofertas, tipos de cliente vs ofertas, tramitación, etc.

## ¿Tengo códigos de todas las Operadoras?

Tienes código de las Operadoras que así lo establecen en su red de distribución, normalmente las low cost, con las Premium, trabajamos con los códigos que tiene Phoneyou y se tramita a través de nuestro software.

## ¿Los marcos retributivos son los marcados por las Operadoras?

Si, en el caso de que la Operadora marque el marco retributivo, Phoneyou te da siempre el 100%, nosotros tenemos nuestros marcos de Master o Cabecera que no afectan nada al tuyo.

En los casos que la Operadora no los marca, siempre trasladamos el máximo marco a nuestros colaboradores, quedando nuestro beneficio al volumen.

Disponemos de dos marcos retributivos, siempre te vamos a aplicar el máximo, salvo en el caso de no tener una producción mínima.

## ¿Cuándo y cómo se me liquida?

En telefonía (Operadoras) las liquidaciones son a N o N+1, según lo marque la Operadora, en el caso de Energía, según comercializadora, los periodos pueden ser más cortos. Parte de nuestras operadoras, las liquidan ellas directamente al cliente, en caso contrario, nuestro sistema de liquidación es muy sencillo y transparente, nosotros cobramos la liquidación, la comprobamos y enviamos trazabilidad a nuestros clientes para que la revisen y nos envíen la factura para el pago. Tenemos dos periodos de liquidaciones al mes, del 1 al 5 y del 15 al 20.

Si hay alguna incidencia, nuestro cliente nos la comunica, se revisa y la enviamos a la Operadora, compensándose en la siguiente liquidación tras la respuesta de ésta.



# PREGUNTAS FRECUENTES

¿HABLAMOS?

## ¿Puedo darme de baja cuando quiera?

Efectivamente, te puedes dar de baja cuando quieras, únicamente nos tienes que enviar notificación de ello mediante correo electrónico.

## ¿Qué es eso de tener una productividad mínima, me obligáis a unos objetivos?

Nosotros basamos la colaboración o relación con nuestros clientes en el beneficio mutuo, nadie está por encima de nadie y todos tenemos que ganar. Phoneyou te aporta desde el minuto uno, formación, soporte y software (usuario/licencia), todo esto tiene un coste, pero nosotros damos el primer paso para que todo esto funcione. A partir de ahí, necesitamos tu compromiso de que harás todo el esfuerzo que puedas en vender las operadoras y/o comercializadoras que has elegido. Ese es el objetivo y siempre en función de tu potencial. De ahí, nosotros compensamos los costes relacionados antes y sacamos nuestro beneficio. No podemos permitirnos clientes que nos elijan como proveedores puntuales para lo que les “vaya saliendo”.

## ¿En el caso de ser GPV, qué puedo trasladar a mis clientes?

Puedes trasladarlo prácticamente todo, te formamos y te facilitamos todas nuestras herramientas para que puedas compartirlas con tu red de clientes, podrás también facilitarles nuestro software CRM y tu usuario será de dirección para que puedas supervisar toda su actividad.

## ¿No tengo punto de venta, hay algún problema?

Por nuestra parte, ninguno. Toda nuestra oferta y servicio, te servirá también para trabajar directamente en casa de tu cliente.

## ¿A qué tipo de material de PLV y marketing os referís?

Todo el material de PLV y de publicidad (folletos, flyers, banderolas, vinilos, pegatinas...) que nos envían las operadoras y comercializadoras, lo ponemos a disposición de nuestros clientes, solo tienen que solicitarlo. Siempre dependiendo de la disponibilidad.

## ¿Me puedo dar de baja?

Te puedes dar de baja cuando lo estimes, solo nos lo tienes que comunicar mediante correo electrónico.

En el caso de no haber producción, entenderemos que no sigues trabajando con nosotros y te daremos de baja.





# phoneyou

## ¿Hablamos?...



[info@phone-you.com](mailto:info@phone-you.com)



+34 698 96 18 09



<https://www.phoneyou.es>