

Hinweise zur Abrechnung von Fortinet-Marketingaktivitäten



Um den Zahlungsprozess für Sie zu vereinfachen und den Ablauf zu beschleunigen, bitten wir Sie, einige Punkte zu beachten:

- Voraussetzung für die Abrechnung ist das Zusenden der Teilnehmerliste für Ihre Veranstaltungen/Aktionen. Verwenden Sie hierfür bitte ausschließlich [folgendes Template](#).
- Bitte denken Sie unbedingt daran, Bilder der Veranstaltung/Aktion zu machen, auf denen sichtbar wird, das Fortinet sich beteiligt hat, z.B. ein Foto des Vortrags und des Fortinet Banners.
- Bedenken Sie bitte im Vorfeld die Gesamtkosten, wir benötigen als Nachweis nach der Aktion/Veranstaltung, eine Kopie Ihrer Drittanbieterrechnungen in Höhe der angegebenen Gesamtkosten.
- Bitte stellen Sie die Rechnung an Exclusive Networks. Wir begleichen keine Drittanbieterrechnungen, wir können nur von Ihnen an uns gestellte Rechnungen bezahlen.

Hier noch eine Übersicht, welche Nachweise wir von Ihnen für welche Aktionen benötigen:

Kommunikation

- Direktmailing/E-Mail-Marketing – Drittanbieterrechnungen, E-Mail-Template, Leadliste ([Liste in Excel](#))
- FortiStore – Drittanbieterrechnungen der gekauften Artikel, Ein Bild des gebrandeten Werbeartikels
- Online-Werbung auf Partnerseiten – Drittanbieterrechnungen, Screenshot der Onlinewerbung

Messen, Events, Seminare und Roundtables

- Drittanbieterrechnungen, komplette Teilnehmerliste, ein Foto vom Vortrag und Stand inkl. Fortinet Roll-Up

Lead Generation

- Telemarketing – Drittanbieterrechnungen, Liste der kontaktierten Personen, Leadliste
- Technik Workshop – Drittanbieterrechnungen, Agenda des Events, Teilnehmerliste
- Datenbankakquirierung – Drittanbieterrechnungen, Kopie der Datenbank

Print

- Banner, Give-aways, Promoartikel, etc. – Drittanbieterrechnungen, Foto der gebrandeten Materialien

Senden Sie alle notwendigen Unterlagen bitte an marketing.at@exclusive-networks.com. Bei Fragen wenden Sie sich gern an +43 1 336 0337 0 - Vielen Dank für Ihre Mithilfe.

Beste Grüße
Ihr Exclusive Networks Team