

Centis Backup biedt ICT dienstverleners 4 reseller varianten waaruit gekozen kan worden, om optimaal aan te sluiten bij de wensen van de dienstverlener. De vier varianten inclusief korte omschrijving zijn als volgt:

1) Distributeur	Doelgroep:	Winkels en/of adviesburo's
	Kenmerken:	- Pure verkoop van Centis Backup producten. - Geen administratie en/of support naar eindgebruikers.
	Korting:	25% Eenmalige uitkering
2) Value Added Reseller	Doelgroep:	ICT dienstverleners / Systeembeheerders
	Kenmerken:	- Verkoop van Centis Backup producten. - Kortlopende contracten van 3 maanden. - Reseller voert administratie. - Reseller levert support (Centis Backup is 2e lijn). - Reseller bepaalt zelf prijzen voor producten en diensten. - Reseller ontvangt Centis Backup folders voor marketing. - Centis Backup ondersteunt bij marketing, documentatie en website.
	Korting:	30% (+ 5% bij jaarlijkse vooruit betaling)
3) Graylabel Reseller	Doelgroep:	ICT dienstverleners
	Kenmerken:	- Verkoop onder niet herleidbare naam (zakelijkebackup.nl). - Kortlopende contracten van 3 maanden. - Reseller voert administratie. - Reseller levert support (Centis Backup is 2e lijn). - Reseller bepaalt zelf prijzen voor producten en diensten. - Centis Backup levert niet direct herleidbare documentatie, software en Online Beheer Console. - Centis Backup ondersteunt bij documentatie en overeenkomsten.
	Korting:	25% - 30% (+ 5% bij jaarlijkse vooruit betaling)
4) Whitelabel Reseller	Doelgroep:	Online / hosting bedrijven en grootschalige dienstverleners
	Kenmerken:	- Verkoop onder eigen merk/bedrijfsnaam. - Reseller voert administratie. - Reseller levert support (Centis Backup is 2e lijn). - Mogelijkheid tot telefonische / digitale support door Centis Backup onder de naam van de reseller. - Reseller bepaalt zelf prijzen voor producten en diensten. - Centis Backup levert gepersonaliseerde documentatie, software en Online Beheer Console (tegen betaling). - Centis Backup ondersteunt bij documentatie en overeenkomsten. - Reseller dient minimaal 5 klanten te hebben of 1.000 euro om te zetten
	Korting:	20% - 25% (+ 5% bij jaarlijkse vooruit betaling)

Resellers kunnen kostenloos veranderen van reseller type. Wij raden nieuwe resellers dan ook sterk aan om als Value Added Reseller te beginnen, waarna altijd nog gekozen kan worden voor White- of Graylabel reselling. Value Added Reselling biedt enkele voordelen:

- De korting voor VARs is het grootste
- De reseller hoeft geen complete website te ontwikkelen
- De reseller ontvangt folder en bestel materiaal van Centis Backup
- De reseller kan gebruik maken van een bekende naam op Online Backup gebied