

Nachfolgend eine Idee für Ihre B2C oder B2B Kunden, aber auch Privatkunden, die vorhaben Business-Kunden zu werden. Durch diese Möglichkeit gibt es mehr Business-Kunden und Einnahmemöglichkeiten für Ihre FinTech-Bank.

Um mehr Nutzer/innen zu erhalten für die Business-Funktionen muss es:

1. Einfach sein! Und wirklich Rechtssicher! Alles was ungewiss ist muss durch Kooperationen (wie „janolaw.de“ und „felix1.de“) zu sicher umgewandelt werden!
2. Kostenfrei oder Kostengünstig! Erst verrechnet bei tatsächlichen Verkaufseinnahmen, durch eine Verkaufsprovision an die FinTech-Bank!

Die nachfolgenden Ideen sind zur Erweiterung Ihrer Angebote gedacht. Falls Sie derartiges umsetzen möchten würde ich mich sehr freuen darüber informiert zu werden, da ich diese Angebote dann auch nutzen möchte. Vielen Dank!

FinTech Banken: Innovative Plattformen für noch mehr Kundennutzen

Webshop für Physische Ware mit Dropshipping Auslieferungslager, z. B. in Kooperation mit Amazon Dropshipping Programm

Downloadshop für Digitale Produkte (Software Lizenzen), z. B. in Kooperation mit DigiStore24.com, Affilicon.net, Amazon, Ebay, Rakuten, woocommerce WordPress und dergleichen mit verschiedenen Zahlungssystemen

Videokursplattform wie udey und skillshare, der Videokursanbieter kann entscheiden ob ein Festpreis verlangt wird und/oder auch ein Flatrate-Erwerb möglich ist (Flatrate Provision nach angesehene Videokurse), inklusive Dolmetscher-, Affiliate- und Influencer-Netzwerkplattform, zum netzwerken und Partnerschaften eingehen, gegen eine Verkaufsprovision und/oder Vorabzahlung

Mehr Dateien-Volumen, mindestens 1 GB, um auch "zip.files" und Videokurse höherer Speicherraten anbieten zu können.

Die Möglichkeit von verschiedenen Verkaufsplattformen unabhängig davon ob es um physische und/oder digitale Produkte geht. Ein Partner für alle Kanäle und Plattformen soll die FinTech-Bank werden, für mehr Kunden, mehr Einnahmen und mehr Kundennutzen.

FinTech Banken: Innovative Plattformen für noch mehr Kundennutzen

Rechtssicher und Steuerrechtlich-Sicher:

Downloadshops (Digitale Waren)
Webshops (Physische Waren)
Videokursplattform, nach dem Beispiel
von Udemy und Skillshare
Membership/Mitgliederbereiche Tool
(ähnlich wie "digimember.de")

Alle Möglichkeiten mit direkten
Bezahlungs-Anschluss an die
FinTech-Bank

Steuerliche Beratung und
steuerrechtliche Sicherheit für
die Kunden der FinTech Bank
und Verkäufer von digitalen
und/oder physischen Produkten,
beispielsweise mit dem
Kooperationspartner: "felix1.de"
Kostenfrei: Dafür bei Verkäufen
eine höhere Verkaufsprovision
pro individuellem Verkauf an die
FinTech Bank und/oder gegen
eine pauschale Monatsgebühr

Garantierte Rechtssicherheit durch einen Kanzlei-Anbieter
(Rechteanbieter), beispielsweise mit dem
Kooperationspartner: "janolaw.de"
Kostenfrei: Dafür bei Verkäufen eine höhere Verkaufsprovision
pro individuellem Verkauf an die FinTech
Bank und/oder gegen eine pauschale Monatsgebühr

Vielen Dank für eine Eingangsbestätigung meiner Ideen.

E-Mail: marcolermer@gmx.de

Herzliche Grüße
Marco Lermer

München, den 15. Mai 2017