



PRESSEMELDUNG

White Label Advisory startet das erste Freelancer Affiliate-Marketing Programm für Projekt-Vermittlungen

- White Label Advisory startet Deutschlands erstes Affiliate-Marketing Programm für B2B Dienstleistungen im Consulting-Markt und richtet sich dabei explizit an Freelancer
- Freiberufliche Beraterinnen oder Berater können als Vertriebs-Partner exklusive Vorteile erzielen und mit einer Empfehlung bis zu 250€ pro Lead und 1,5% Projektumsatz verdienen
- Ziel ist es Transparenz in der Vermittlung von Beratungsleistungen herzustellen und Unternehmen bei größeren Projektbedarfen Zugang zu mittelständischen Beratungen zu verschaffen

Hamburg, 29. März 2021 | White Label Advisory startet Deutschlands erstes Affiliate-Marketing Programm für B2B Dienstleistungen im Consulting-Markt. Dabei richtet sich das Hamburger Start-Up explizit an freiberufliche Beraterinnen und Berater, die sich fortan als Vertriebs-Partner kostenlos registrieren können. Freelancer können mit einer Teilnahme am Partner-Programm von White Label Advisory exklusive Vorteile erzielen und mit einer Empfehlung bis zu 250€ pro Lead und 1,5% Projektumsatz verdienen.

Der Prozess um Vertriebs-Partner zu werden ist denkbar einfach: interessierte Freelancer registrieren sich online auf <https://www.whitelabeladvisory.de/de/registrierung-partner-programm> und teilen über ein Registrierungsformular ihr Interesse mit. Innerhalb von 48 Stunden erhalten Interessenten eine Antwort sowie eine Einladung zu einem persönlichen Onboarding-Termin. Mit der Empfehlung von White Label Advisory in dem eigenen Business-Netzwerk (z.B. bei Einkaufsleitungen, Fachbereichsleitungen oder Geschäftsführungen) verdienen Vertriebs-Partner pro Neukunde 250€. Bei der Nennung konkreter Projektbedarfe erhalten Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Partner-Programms bei einer erfolgreichen Durchführung durch White Label Advisory, bzw. den jeweiligen vom Klienten ausgewählten Advisor, 1,5% Provision.

Das Partner-Programm richtet sich damit an freiberufliche Beraterinnen und Berater, die von dem Geschäftsmodell von White Label Advisory überzeugt sind und dies in ihrem Business-Netzwerk, ihrer Community oder bei ihren Kunden teilen möchten. „Als innovativer Händler für hochwertige Beratungsleistungen gehen wir mit der Einführung unseres Partner-Programms den nächsten konsequenten Schritt in der Digitalisierung des Einkaufs und Vertriebs von Beratungsleistungen. Die Grundidee ist dabei nicht neu – Software-Anbieter nutzen diese Vertriebs- und Promotion-Werkzeuge schon lange.“, beschreibt Philipp Maier, Gründer und Geschäftsführer von White Label Advisory die Einführung des Affiliate-Marketing Programms. „Der Ansatz diesen dezentralen Vertriebsweg aber in den Dienstleistungsvertrieb zu überführen ist neu. Dabei sind die Beauftragungsketten von externen Dienstleistern, gerade in größeren Projektumfeldern für Klienten oftmals intransparent. Selbst wenn die operative Leistung stimmt, werden Aufschläge bei Sub-Sub-Sub-Dienstleisterbeziehungen mitbezahlt, ohne dass ein echter operativer Mehrwert entsteht. Im Gegenteil: die mehrstufigen Beauftragungen und Abrechnungen, die vor dem eigentlichen Kundenkontakt stehen, sorgen nicht selten für Reibungsverluste.“



Auch wenn White Label Advisory selbst keine Freelancer zur Durchführung von Projekten vermittelt bietet sich für Klienten, Advisor und Freelancer eine Win-Win-Win Situation:

Freelancer können mit der Empfehlung potentieller Leads und Projekten Geld verdienen, ohne in der Projektdurchführung involviert sein zu müssen und ohne im Wettbewerb mit neuen Freelancern zu stehen. Klienten, die bereits erfolgreich und vertrauensvoll mit einzelnen Freelancern zusammenarbeiten, können mit White Label Advisory auf eine seriöse und transparente Vermittlungsplattform zurückgreifen, um auch größere Projektbedarfe mit Externen zu besetzen oder auf andere Expertisen zurückzugreifen.

Advisor bekommen Zugang zu neuen Projektbedarfen, die bislang auf Grund bestehender Rahmenverträge mit Personaldienstleistern oder großen Beratungs- oder Wirtschaftsprüfungshäusern oftmals gar nicht am Markt ausgeschrieben wurden.

Die Möglichkeit zur kostenlosen Registrierung, mehr Informationen und die Teilnahmebedingungen gibt es ab sofort unter: <https://www.whitelabeladvisory.de/de/partner-programm>.

ÜBER WHITE LABEL ADVISORY

White Label Advisory ist die führende Plattform für die Vermittlung und Abrechnung mittelständischer Beratungsunternehmen. Wir glauben, dass der Einkauf und der Vertrieb von Beratungsleistungen transparent, kompetenzgetrieben, nachhaltig und technologiegestützt erfolgen sollte. Deshalb verbindet White Label Advisory die ausgezeichnete Beratungsqualität seiner angeschlossenen Beratungsunternehmen mit innovativen Technologien und Vertriebsansätzen, um die passenden Beraterinnen und Berater für die Projekte unserer Kunden zu finden. Unternehmen jeder Größe und Branche - vom Start-Up bis zum DAX-Konzern - schätzen die hohe Qualität, garantierte Verfügbarkeit und finanzielle Planbarkeit von White Label Advisory und können so optimale Projekterfolge erzielen. Das kuratierte Advisory-Netzwerk umfasst derzeit mehr als 1.600 Beraterinnen und Berater von über 50 Beratungshäusern und wächst täglich. White Label Advisory wurde Mitte 2019 von Philipp Maier (ex Horváth & Partners) und Philipp Weber (ex Ginkgo Consulting) in Hamburg gegründet.

PRESSEKONTAKT

Philipp Maier | Co-Founder & Geschäftsführer

E-Mail: pmaier@whitelabeladvisory.de | Mobil: +49 176 61 56 3778

Weitere Informationen & Bildmaterial zum Download unter: www.whitelabeladvisory.de/de/presse