

# Direct Mail: Progressive Advantage

Betaal de juiste prijs voor uw zendingen dankzij een afrekening op het einde van uw contract!

U wenst de juiste prijs te betalen voor uw Direct Mail-zendingen maar u weet niet zeker welk volume zendingen u tijdens de komende 12 maanden zult afgeven? Dan kiest u best voor de tariefformule **Progressive Advantage**.

## Onze oplossing

Met de tariefformule Progressive Advantage geniet u van:

- een korting **die steeds groter** wordt naarmate uw jaarlijks volume zendingen stijgt;
- een **voorlopige prijs per zending** het hele jaar lang;
- een **afrekening op het einde van uw contract** waardoor u gegarandeerd de **juiste prijs** betaalt voor elke zending;
- een **maximale flexibiliteit**, omdat de uiteindelijke prijs volledig afhangt van het volume zendingen dat u hebt afgegeven in uw contractjaar.

## Concreet

- Op basis van het **geschatte aantal zendingen** dat u de volgende 12 maanden zult afgeven zal een **netto jaarbudget** geschat worden.
- Dit geschatte netto jaarbudget bepaalt een **voorlopige gemiddelde korting**. Deze korting wordt toegepast op uw eenheidsprijs die u **aangerekend wordt voor elke zending** tijdens de contractlooptijd.
- Op de vervaldag van het contract wordt de **juiste prijs per zending** berekend volgens het werkelijke netto jaarbudget tijdens de contractlooptijd.
- Het **verschil** tussen de reële prijs per zending en de voorlopige gemiddelde prijs wordt u **gecrediteerd/ gefactureerd**. Hoe kleiner/groter het verschil, hoe lager/hoger de afrekening.

## Simulatie van uw korting

Met deze tabel berekent u uw geschatte korting voor de komende 12 maanden:

Kostenschijf Direct	Ondergrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Korting per schijf
1	-	€ 69.355	0,00 %
2	€ 69.355	€ 293.879	2,75 %
3	€ 293.879	€ 1.128.005	5,50 %
4	€ 1.128.005	€ 3.384.015	6,50 %
5	€ 3.384.015	-	7,50 %

<sup>1</sup> Netto jaarbudget = aantal zendingen x [basistarief - operationele tariefverminderingen].

## Voorbeeld

Denkt u bij het afsluiten van uw contract dat uw **jaarlijkse netto budget** rond de **€ 500.000** zal bedragen?  
Dan valt u binnen **kostenschijf nummer 3**, omdat uw netto jaarbudget tussen **€ 293.879** en **€ 1.128.005** ligt.

Gedetailleerde berekening van uw gemiddelde korting

Geschat jaarlijks netto budget = **€ 500.000**

Geschatte korting op 12 maanden

Kostenschijf Direct Mail	Ondergrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Bovengrens (Netto jaarbudget <sup>1</sup> = Netto omzet in €)	Korting per schijf	Resultaat
1	-	€ 69.355	0,00 %	0,00 % x € 69.355 = € 0
2	€ 69.355	€ 293.879	2,75 %	2,75 % x (€ 293.879 - € 69.355) = € 6.174,41
3	€ 293.879	€ 1.128.005	5,50 %	5,50 % x (€ 500.000 - € 293.879) = € 11.336,66

**Totale kortingspercentage toegepast tijdens het contractjaar: € 17.511,07 / € 500.000 = 3,50 %**

Wilt u graag meer informatie? Contacteer uw bpost Account Manager  
Service Centre: 📞 02 201 11 11 @ servicecentre@bpost.be 🌐 www.bpost.be