

ET CRASH COURSE I

HENVISNINGER

FOR PARTNERE I DANSKE KONFERENCECENTRE



Dagsorden

I HOVEDTRÆK

Hvem er vi?

-Og hvorfor betyder henvisninger
egentlig så meget for os?

Hvordan giver henvisninger jer værdi?

Henvisingsskemaet

Henvis på 30 sekunder

Evt.: Det gode tilbud

Lær os at kende

Vi er ejet af jer, og vi arbejder for jer

Omsætning går tilbage til jer, vores medlemmer / partnere

Vi er bygget på henvisningssamarbejde, kærlighed for branchen og kon-kollegaskab

It's a win win win



**VI ER EN NOT FOR PROFIT
FORENING**

VI ER EN FRI KÆDE

VI ER ET BOOKINGFÆLLESSKAB



VI STÅR STÆRKERE SAMMEN

**Vi er en fri kæde
af i alt 115 venues
– store som små**

Vi er jeres samarbejdspartner og
kundernes sparringspartner

Skabe VÆRDI for PARTNERE



Skabe LØSNINGER for MØDEPLANLÆGGERE



**Vores mission er at
skabe værdi og
løsninger**

Hvordan giver vi jer værdi?

1. OMSÆTNING

2. ADGANG TIL MØDEBOOKERE

3. NETVÆRK OG VIDENSDELING



Hvordan giver vi jer værdi?

1. OMSÆTNING

2. ADGANG TIL MØDEBOOKERE

3. NETVÆRK OG VIDENSDELING



HVAD HAR DET MED HENVISNINGER AT GØRE?

50% Direkte forespørgsler
50% Henvisninger
Mulighed for at tjene penge på lost business

SKABER NYE KUNDER
SERVICE SELV VED IKKE-SALG

TILLID OG KENDSKAB TIL HINANDEN GIVER FLERE HENVISNINGER

Henvisnings flowet



Kunde kontakter venue med forespørgsel

Typisk pr. mail eller telefon



Venue kan ikke placere kundens event

Kapacitet, dato, type
Mulighed for at connecte med kunden



Venue (partner) henviser kunde til DKBS

Pr. telefon, pr. mail eller via Bookon - men altid med kundens accept.



Vores kunderejser starter som normalt

Vi kontakter kunden med det samme, og behandler ellers henvisningen, som en hver anden forespørgsel



Vi placerer kunden og deler provisionen

Typisk 5% i provision til henviser
I kan følge med løbende via mail / Bookon.

Henvisninger?

DET ER NOGET PERSONLIGT

DU GIVER VERDENS
BEDSTE
KUNDESERVICE



DU TJENER PENGE PÅ LOST
BUSINESS OG FÅR BETALT JERES
KONTINGENT



DU BLIVER BELØNNET
PERSONLIGT MED
LÆKRE SAGER



HENVISNINGER UDGØR CA. 50% AF VORES FORESPØRGSLE

Henvisningsskemaet

FIND DET PÅ PARTNERBLOGGEN

HENVISNINGER



DanskeKonferencecentre.dk

*It's a Win-Win
Situation*



Sendes til
helle@dkbs.dk

VENUE:



NAVN HER:

DATO PÅ HENV. I STJERNEN

5 STKS - YES!

10 STKS - WUHUU!

HELLE L.

15/6 17/6 20/7 3/8 12/8



19/8 19/8 02/10 10/10 25/10



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



☆ ☆ ☆ ☆ ☆



EN HENVISNING TAGER MAX 2 MINUTTER AT LAVE OG ER CA. KR. 2.500,- VÆRD I KICKBACK!!!

Lav en henvisning på 30 sekunder

- KAN BRUGES VED FORESPØRGSER PR. MAIL
- BRUGES NÅR I IKKE HAR PLADS I HUSET PÅ DATOEN
- OPRET EN NY SIGNATUR I OUTLOOK - SE GUIDE PÅ PARTNERBLOGGEN
- AFKLAR MED DET SAMME OM DATO LIGGER FAST OG OM DU MÅ HENVISE KUNDEN TIL DKBS

EKSEMPEL:

Kære XXX

Tak for din forespørgsel og interesse i vores venue som rammen om jeres arrangement.

Vi har dejlig travlt, men det betyder desværre også, at der ikke er et egnet lokale ledigt på din forespurgte dato.

Ligger datoen fast, eller må jeg kigge på alternativer?

Hvis datoen ligger fast, kan jeg måske hjælpe dig videre alligevel. Må jeg sende din forespørgsel videre til mit netværk af konferencестeder gennem vores fælles sekretariat Danske Konferencecentre? De leverer en lynhurtig og personlig service på meget kort tid, og så er det helt gratis og uforpligtende.

Vi hjælper nemlig gerne hinanden i disse travle perioder, så sig endelig til!

Jeg ser frem til at høre fra dig.

Med venlig hilsen XXX




Partnerbloggen

PARTNER I DKBS PARTNERFORUM SAMBO 2024 EVENTS NPS MENU HENVISNINGER -WHY? MARKETING

FORSIDE INSPIRATIONSDAGEN 2024

DanskeKonferencecentre.dk



Fang Helle på tlf. 7170 2887 hvis du har spørgsmål eller gode ideer til vores samarbejde

SØG

SEP 13 2024

INVITATION FRA MUNKEBJERG HOTEL TIL PARTNERE I DKBS

Munkebjerg Hotel inviterer partnere og kon-kolleger i Danske Konferencecentre til en inspirerende Open Day på Munkebjerg...

SEP 02 2024

ER DIT BÆREDYGTIGHEDSARBEJDE ET PATCHWORK AF INDSATSER?

FÅ HJÆLP TIL HENVISNINGSSAMARBEJDET:

Henvisningskemaet – lige til at printe

PDF om hvorfor

PDF om hvordan

Eksempler fra andre partnere, som virker

Lav en henvisning på 30 sekunder

Partnerforum: Webinarer for nyansatte

Event kalender

- OKT 9:30 am - 3:30 pm
25 Marketing-Netværksmøde og sølvpartnere)
- NOV 1:30 pm - 2:30 pm
5 Partner talk om særkost i konferencen – For Salg, Bo og F&B folk

Se kalenderen

Podcasts



HOTELPODCAST

Hotelbooster Podcast...
Leon Birdi

▶ Seneste episode

Se flere episoder ↗

Det gode tilbud

-Fordi tilbudsgivning påvirker jeres k-rate

SHORT CASE OM TILBUDSGIVNING

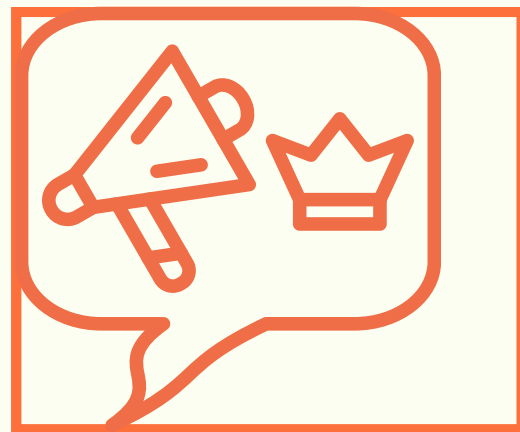
- INGEN SÆLGER JERES VENUE BEDRE END JER SELV!
- I KAN PÅVIRKE TILBUDET
- I KAN VÆRE PERSONLIGE SELV GENNEM DKBS' SYSTEM

Det gode tilbud



Klik her for at se et eksempel på et tilbud

HJÆLP OS MED AT SÆLGE JER



BRUG ALTID "ALTERNATIVT SVAR" I BOOKON

- Skriv til kunden "direkte", som du ville svare en almindelig forespørgsel
- Læs ind i hvad kunden efterspørger mellem linjerne
- Gør det så nemt for kunden at få mere information fra jer, som muligt – Navn og nummer er ok!

MAIL-BILLEDE

- Brug et billede, der præsenterer jer bedst
- I retter mailbillede i Bookon under Billeder

VEDHÆFT PDF / ONE-PAGER

- Vedhæft en enkelt A4 side med jeres USP'er, nogle flotte, repræsentative billeder og evt. en kort beskrivende tekst.
- Du kan også vedhæfte konferencekatalog el. billeder af lyse lokaler, værelser el.lign.

TEKST TIL TILBUDSMAIL

- Sælger den jer bedst muligt?

Tilbudsgivning i Bookon

Danske Referencentre Partner Booking User Management Hjelpe ikoner

Home
Alle sager
Aktive sager
Ikke aktive sager
Partner Information

Henvisning fra anden partner SRM32053

Hotel

Start Chat

Bookingansvarlig: Malou Møller
Årsag: Sagsændring
Ny Kommentar om sagen:

Begivenhedsdetaljer

Datoerne er fleksible

Ankomst: 06-11-2025 09:00
Afrejse: 07-11-2025 15:00
Antal deltagere: 130
Bordopstilling i plenum: Øer
Antal værelser: Antal enkeltværelser: 130, Antal dobbeltværelser:
Firmakode: Organisationer, klubber, foreninger & fagforbund (ambassader, NGO'er, fagfor

Yderligere anmodninger / Kommentarer

Konference for 120-130 pax i plenum med øer á 6.
Desuden ønskes 4 grupperum á 20-30 personer (5 grupper i alt, men plenum benyttes til den 5. gruppe). Øer også her. (det kan være, de kun skal benyttes den ene dag, så har I kun grupperum ledige én af dagene, må I meget gerne byde ind)
Enkeltværelse til alle. Evl. nogle få på et nærliggende hotel?
ALTERNATIV DATO: 05/11-08/11.
PS. De vil også gerne have tilbud til 2026, så den følger om lidt ;-)

Dit svar

Arrangementstype: Kursuspakke. Kursuspakken inkluderer plenumkøbe med mindre andet er angivet. Antal deltagere: 130. Fra: 06-11-2025 09:00. Til: 07-11-2025 15:00. Å kr.: 2.796,00. I alt: 363.480,00. Sum: 363.480,00kr

Lokaler: Lokaltypen: Grupperum. Antal lokaler: 4. Å personer: 30. Bordopstilling: Øer. Fra: 06-11-2025 09:00. Til: 07-11-2025 15:00. I alt: 0,00. Sum: 0,00kr

Udregn total: 363.480,00kr

Kommentar: Tak for at vi må byde ind med rammerne til jeres arrangement. Vi har plads til jer den ønskede dato og med grupperum begge dage. Grupperummene har i fået uden beregning. For at give jer en fornemmelse af vores kønne sted vedhæfter jeg en one-pager om Hotel Faaborg Fjord. Vi har mange muligheder på hotellet og vil gerne hjælpe med at finde alt fra den perfekte teambuilding til jer eller en godt band til en festlig middag. Noget af udvalget i aktiviteter kan i se i det vedhæftede materiale.

Svar: Alternativt svar. Ansvarlig: Mathilde Svendsen. Last Modified: 09-12-2024 13:47

Upload fil: Aktivitetskatalog 2025_02.pdf, Konference ONE-pager, efterår vinter.pdf

Send og luk Annulleret

SKRIV DIN
PERSONLIGE
TILBUDSTEKST HER

VÆLG ALTID
"ALTERNATIVT SVAR"
VED NEJSVAR, KAN I BARE
VÆLGE NEJ. ØNSKER I
TEKST, SKRIV FØRST OG
VÆLG NEJ BAGEFTER

VEDHÆFTEDE FILER
FX EN LÆKKER PDF "ONE
PAGER", KATALOG, BILLEDE
AF LOKALE ETC.

TEKST MED INFO FRA
KUNDENS
FORESPØRGSEL

Tilbudsgivning i Bookon

DanskeKonferencecentre > Hotel

Partner Booking User Management Helle@dkbs.dk

Home
Alle sager
Aktive sager
Ikke aktive sager
Partner Information

Search

	else	Verdensmål	Trafikforbindelser	Værelser	Kapacitet	Faciliteter	Aktiviteter	Tekst til tilbudsmail	Vi tilbyder også	Godkendelsesstat
Medarbejdere	te parket til det		Hotellet er nemt at	58 standard	Udvalget af	200 gratis	Med en	Her finder		Approved
Centret i tal	ike øhav og med		komme til, uanset	dobbeltværelser,	lokaler	parkeringspladser,	beliggenhed som	du ro og		
Centerbeskrivelse	il egen strand og		om du kommer fra	68 Superior	spænder fra	gratis Wifi,	Her finder	nærvær til at		
Centrets lokaler i tal	gger Hotel		Sjælland eller	dobbeltværelser	mindre	kursussekretariat,	Her finder	få det		
Kursuspakker og priser	en		Jylland. En halv	og 2 lækre	mødelokaler	loungebar,	Her finder	optimale ud		
Inspirationskategorier (DK)	isk perle.		times kørsel fra	Suiter i "Villa	til store	cykeludlejning,	Her finder	af mødet		
Inspirationskategorier (FN)	erne er perfekte		Faaborg ligger	Horseløkke".	kongressale	billard, bordtennis,	Her finder	med		
Aftaler & dokumenter	delse af		Svendborg mod		med plads til	dart,	Her finder	kollegaerne		
	ncer, møder og		øst og Odense		op til 500	fitnessfaciliteter og	Her finder	inddrag		
	Her er lyst og		mod nord.		gæster.	sauna.	Her finder	naturen i		
	oftet i både		Desuden holder		Ligeledes	Egen bade- og	Her finder	pauser eller		
	relig...		buslinje 141 kun		høre vi både	bådebro hvor	Her finder	som en del		
	relig...		100 meter...		stør...	stør...	Her finder	af		

DENNE HEDDER I ØVRIGT "BÆREDYGTIGHED" PÅ JERES PARTNERPOFIL. HER HAR I MULIGHED FOR AT SKRIVE OM JERES ESG ARBEJDE

JERES MOTTO, SLOGAN, KORTE BESKRIVELSE, SOM ALTID KOMMER MED PÅ JERES TILBUDSOVERSIGT

MULIGHED FOR AT SKRIVE INFORMATION HER, SOM I ØNSKER ALTID KOMMER MED PÅ JERES TILBUDSOVERSIGT. FX VI TILBYDER OGSÅ 100 GRATIS PARKERINGSPLADSER, HJÆLP TIL KOLLEKTIV TRANSPORT OSV,,,

EKSEMPEL: BRUG EN SIMPEL FORESPØRGSEL TIL AT SVARE PERSONLIGT

“Det er så heldigt, at vi stadig har plads på den efterspurgte dato...”

“Vi kan tilbyde de helt rigtige rammer til jeres ledermøde, så I kan få sagt et ordentligt farvel til jeres chef”

“Tilbudet inkluderer alle former for forplejning, I efterspørger. Vi har stort fokus på lokale råvarer og tilbyder fx. XXX fra egen have.”

Yderligere anmodninger / Kommentarer

DATO ER FAST

Ledelsesmøde (hvor øverste leder stopper i virksomheden)

Dagsmøde: Morgenmad, møde i plenum (08:30-17:00), formiddagsforplejning, frokost, eftermiddagsforplejning

Deltagere = Udenlandske deltagere bliver fløjet ind.

Bordopstilling i plenum = hvad kan I tilbyde?

Budget = Kundens budget er ikke ubegrænset, men ganske fint.

“Vi kan tilbyde jer borde i både skolebordsopstilling, i øer eller hestesko i dette lokale. I fortæller os blot, hvad I foretrækker, nogle dage i forvejen.”

“Der er inkluderet en standart konferencefrokost i tilbudet, men skulle I ønske noget helt særligt, kan vi også tilbyde en delux 3 retters frokost til kr. XX pp. Alternativt nogle lækre kanapeer til om eftermiddagen?”

“Det er nemt at komme til XXX med tog og evt. taxa direkte fra lufthavnen, men vi kan også hjælpe jer med at skaffe en bus, hvis I foretrækker dette.”

Andet eksempel

SKI-AFTALE foretrækkes! De af jer, der ikke er på SKI, må gerne byde ind med jeres bedste pris:-)

Gå-hjem møde for 50 pax.

"Tilbud skal inkludere kaffe, te og vand samt lidt sundt slik, a la nødder eller lign."

DATOEN LIGGER FAST!

“Vi får ikke nok information fra DKBS til at vi kan svare personligt..!”

Din tur

SKI-AFTALE foretrækkes! De af jer, der ikke er på SKI, må gerne byde ind med jeres bedste pris:-)

Gå-hjem møde for 50 pax.

"Tilbud skal inkludere kaffe, te og vand samt lidt sundt slik, a la nødder eller lign."

DATOEN LIGGER FAST!

Hvad kan du trække ud af dette?

2.

“Vi er desværre ikke på SKI-men jeg har fundet vores skarpeste pris frem fra skuffen til jer”

Sådan kunne tilbudsteksten se ud

3.1

“Jeg kan med vores grønne og rolige omgivelser, tilbyde jer de bedste rammer til jeres gå-hjem-møde, så dagen bliver afsluttet med tilfredse gæster, mætte maver og glade sind.”

SKI-AFTALE foretrækkes! De af jer, der ikke er på SKI, må gerne byde ind med jeres bedste pris:-)

Gå-hjem møde for 50 pax.

“Tilbud skal inkludere kaffe, te og vand samt lidt sundt slik, a la nødder eller lign.”

DATOEN LIGGER FAST!

1.

Det er så heldigt, at vi stadig har plads på den efterspurgte dato midt i vores højsæson!

4.

“Vi serverer altid økologisk te og kaffe og kan diske op med vores lækre pauseforplejning, som er en kombination er sødt og sundt, så der er lidt for enhver smag.

Jeg har vedhæftet en lille PDF om os, men har du yderligere spørgsmål til mig ang. faciliteter eller forplejning, er du velkommen til at ringe på +45 71702887. Jeg har foreløbig forhåndsreserveret datoen til jer. De bedste hilsner, Helle”

3.2

“Jeg kan tilbyde en perfekt setting til jeres gå-hjem-møde, som ikke bare er inspirerende, topmoderne og med til at holde energien høj på en fredag, men med vores placering tæt på Nørreport, behøver ingen stress over hvordan de kan komme hurtigt hjem på weekend, når mødet er slut.



“Hej!

Det er så heldigt, at vi stadig har plads på den efterspurgte dato midt i vores højsæson! Vi er jo desværre ikke på SKI-aftalen, men jeg har fundet vores skarpeste pris frem fra skuffen til dig.

Jeg kan tilbyde en perfekt setting til jeres “gå-hjem-møde”, som ikke bare er inspirerende, topmoderne og med til at holde energien høj på en fredag, men med vores placering tæt på Nørreport, behøver ingen stress over, hvordan de kan komme hurtigt hjem på weekend, når mødet er slut.

Vi serverer altid økologisk te og kaffe og kan diske op med vores lækre pause-snacks, som er en kombination er sødt og sundt, så der er lidt for enhver smag. Vi får altid ros for vores gode forplejning her i huset. :)

Jeg har vedhæftet en lille PDF om os, men har du yderligere spørgsmål til mig ang. faciliteter eller forplejning, er du velkommen til at ringe på +45 71702887. Jeg har foreløbig forhåndsreserveret datoen til jer og glæder mig til at høre mere.

De bedste hilsner, Helle”





HUSK!

Jeres profil på www.dkbs.dk

SKAL VÆRE REPRÆSENTATIV OG UP-TO-DATE

- Tjek jeres tekster og “Centret i tal” 2 gange om året for updates og forbedringer
- Billeder skal være i god kvalitet, iøjnefaldende og repræsentative for jeres produkt
- Brug fx billeder af konferencemaden, der afstemmer hvad kunderne kommer ind til
- Stemningsbilleder med mennesker på, er altid en god ide
- Mulighed for video og 3D rundvisning – Send evt. til os!
- Tjek E-mail billede og kort tekst til tilbudsmail