

FORENINGEN DANSKE KONFERENCECENTRE

**KOM
GODT I GANG
I DKBS**



ONBOARDING

I HOVEDTRÆK

Helt kort om DKBS

Timeline

Præsentation af to profiler

Sådan kommer du i gang med Bookon

Er du klar til at gå live?

Sådan laver du et tilbud

Sådan henviser du

Mangler du hjælp?

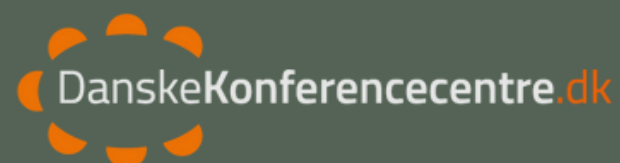
Fordele

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



Lær os at kende

VI ER EN NOT FOR PROFIT FORENING

VI ER ET BOOKINGFÆLLESSKAB

VI ER EN FRI KÆDE



VI STÅR STÆRKERE SAMMEN

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

**Vi er jeres samarbejdspartner og kundernes
sparringspartner**

I FÅR TO PLATFORME:

www.dkbs.dk www.book.dkbs.dk

DanskeKonferencecentre.dk

45 82 09 99 FAVORITLISTE (0)

KONFERENCECENTRENE BLIV INSPIRERET LOKALER & EVENTS BLOGS BLIV PARTNER OM OS KONTAKT OS

SØG BLANDT 100 MØDE- OG KONFERENCESTEDER

Danske Konferencecentre tilbyder gratis og uforpligtende bookingservice.

Vælg lokation Antal personer Antal værelser Flere søgemuligheder Vis alle resultater

Statsaftale

Se din favoritliste (0)

RESULTAT SE PÅ KORT

Udvælg enkelte eller vælg alle resultaterne til dit samlede tilbud.
Når du er færdig med dit valg klikker du blot på "Få tilbud"

Danske Konferencecentre tilbyder gratis og uforpligtende bookingservice. Vi kan hjælpe med alt fra små mødelokaler til store konferencecentre, og har over 100 partnere i hele landet. På denne side finder du en oversigt over dine muligheder hos os.

Sortering i resultater: Efter navn (A-Z) Sorter Føj alle resultater til tilbud

Fjelsted Skov Hotel & Konference I/S
Værelser 74 Stolerækker pers. 200 Borde pers. 140

Munkebjerg Hotel
Værelser 158 Stolerækker pers. 720 Borde pers. 700

IDA Conference

DanskeKonferencecentre.dk

Type af booking: Dagkonference Sted eller facilitet: Alle områder Vælg dato: 06. dec. Deltagere: 2 personer Søg Virksomhedskode?

210 resultater Filter Sorter efter rang

Frederik VI's Hotel
Rugårdsvej 500, 5210 Odense NV Vis på kort
Book dit næste møde, kursus, konference eller firmafest i naturskønne omgivelser centralt på Fyn...
Mere information >

Maks. 240 personer 8 konferencelokaler
83 dobbeltværelser 12 break-out rooms
3 enkeltværelser Maks. 146 standard senge

Fjelsted Skov Hotel & Konference I/S
Store Landevej 92, 5592 Ejby Vis på kort
Velkommen til Fjelsted Skov - Danmarks hyggeligste konferencecentre. Vi tilbyder 74 værelser, 13 konferencelokaler og en stor, smuk naturhav...
Mere information >

Maks. 200 personer 13 konferencelokaler
70 dobbeltværelser Maks. 140 standard senge

FDM Jyllandsringen
Skellerupvej 38, 8000 Silkeborg Vis på kort
FDM Jyllandsringen er en alsidig destination, der tilbyder unikke møde- og eventlokaler nær Silkeborg og Århus...
Mere information >

Maks. 200 personer 4 konferencelokaler
7 break-out rooms

Hotel Bymose Hegn
Bymosegårdsvej 11, 3200 Helsingør Vis på kort
Bymose Hegn ligger i hjertet af Nordjylland i naturskønne omgivelser...
Mere information >

Maks. 130 personer 5 konferencelokaler
29 dobbeltværelser 14 break-out rooms
83 enkeltværelser Maks. 224 standard senge

2. Bookon

Godkend adgang til Bookon
Opret kolleger
DKBS hjælper med basisprofiler
i Bookon og i BookVisit

4. Marketing

Ditte hjælper jer med
"Inspirationskategorier"
Første blogindlæg klargøres

6. Opstartsmøde

Jeres personale får en intro til
DKBS, til hvordan de besvarer
tilbud, ser deres sager samt
hvordan de henviser



1. Kontrakt

Fakturering
Onboardingmøde
Infomail

3. Gennemgang af profiler

Tekster, priser, billeder gennemgås
og tilrettes af begge parter.
Flere billeder tilføjes.
BookVisit intro af Gitte

5. Launch

I går live på dkbs.dk og på
book.dkbs.dk (BookVisit)
Profiler er synlige og I kan
tilrette i Bookon / Bookvisit
Opstartsmøde &
Intro af Bookon

7. Drift

I vil nu modtage og kunne svare på
forespørgsler i Bookon
I står nu selv for vedligeholdelse af
profilerne

Kort Bookon demo

Konferencecentre Partner Booking User Management

[Redigere](#)

Værelser i alt	<input type="text"/>	Lufthavnsafstand (km)	<input type="text"/>	Overenskomst for medarbejdere
Antal enkeltværelser	<input type="text"/>	Stationsafstand (km)	<input type="text"/>	Handicapvenlig
Antal dobbeltværelser	<input type="text"/>	Afstand til bus (km)	<input type="text"/>	statsaftale
Suite	<input type="text"/>	Afstand til motorvej (km)	<input type="text"/>	regionaftale
Heraf handicapværelser	<input type="text"/>	Antal gratis parkeringspladser	<input type="text"/>	Bar
Afstand til supplerende overnatningsmuligheder (km)	<input type="text"/>	Afstand til gratis parkering (km)	<input type="text"/>	Lounge
plenum	<input type="text"/>	Antal betalingsparkeringspladser	<input type="text"/>	Billiard/dart/bordtennis/etc.
Heraf auditorier (opsætning i niveauer/amfiteater-stil)	<input type="text"/>	Afstand til betaltparkering (km)	<input type="text"/>	spa
Heraf auditorier (opsætning i niveauer/amfiteater-stil)	<input type="text"/>	Afstand til betaltparkering (km)	<input type="text"/>	pool
Gruppelokaler	<input type="text"/>	Min. deltagere	<input type="text"/>	Fitnesslokale
Heraf max. spisepladser i restaurant	<input type="text"/>	Max. Indkvartering	<input type="text"/>	Casino

Kort BV demo

The screenshot displays the DanskeKonferencecentre.dk website interface. At the top, the logo and name 'DanskeKonferencecentre.dk' are visible. Below this is a search bar with four filters: 'Type af booking' set to 'Dagkonference', 'Sted eller facilitet' set to 'Scandic Aarhus City', 'Vælg dato' set to '11. feb.', and 'Antal' set to '2 personer'. The search results section shows '221 resultater' and includes a 'Filter' button and a 'Sorter efter rang' dropdown. The first result is for 'Scandic Aarhus City', featuring a photo of a conference room, the address 'Østergade 10, 8000 Aarhus', and details such as 'Maks. 300 personer', '13 konferencelokaler', and '228 dobbeltværelser'. A map is visible on the right side of the page.

DanskeKonferencecentre.dk

Type af booking
Dagkonference

Sted eller facilitet
Scandic Aarhus City

Vælg dato
11. feb.

Antal
2 personer

221 resultater

Filter

Sorter efter rang

Scandic Aarhus City
Østergade 10 , 8000 Aarhus [Vis på kort](#)

Velkommen til - Scandic Aarhus City Moderne hotel midt i Aarhus med unik beliggenhed tæt på shopping, attraktioner og transportmuligheder...
[Mere information >](#)

Maks. 300 personer
13 konferencelokaler
228 dobbeltværelser

KOM GODT I GANG MED

Bookon

Vores bookingsystem

KOM GODT I GANG I BOOKON

1

Log ind i Bookon:

Godkend "invitation" fra Microsoft sendt til din indbakke.
Benyt link i mail til at logge ind, eller link her på siden.
(dkbsbookon.azurewebsites.net)

2

Andre der skal bruge bookingsystemet?

Når du selv er logget ind, skal du oprette de kolleger, der har brug for adgang. Dette gør du i menuen Partnerinformation -> Medarbejdere -> Tryk på +Ny Medarbejder. Skal de modtage forespørgsler, sætter du flueben i "E-mail-meddelelse".

3

Problemer med login?

Hjælp og vejledning til Bookon kan I nemt finde i linket her:
<https://dkbs.dk/bookon-manual-ny/>

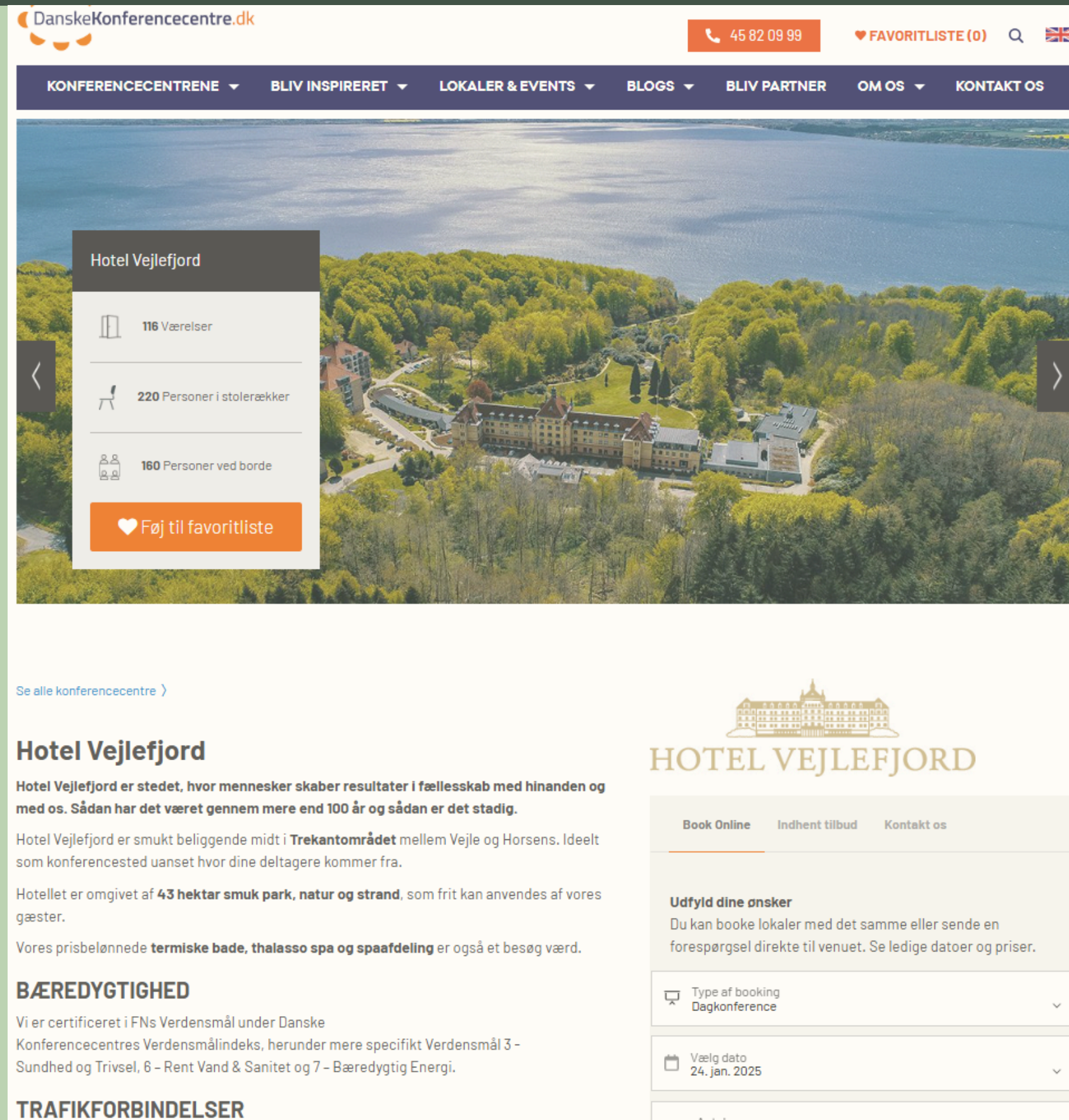
[Link til Bookon](#)

NU SKAL VI LAVE DIN PROFIL PÅ DKBS.DK

Al information til hjemmesiden udfyldes i bookon ligesom billeder også uploades i bookon.

Vi opretter som udgangspunkt jeres basisprofil, men I skal selv gøre profilen færdig.

Vi hjælper dig på de næste sider!



The screenshot shows the website interface for DanskeKonferencecentre.dk. At the top, there is a navigation bar with links for 'KONFERENCECENTRENE', 'BLIV INSPIRERET', 'LOKALER & EVENTS', 'BLOGS', 'BLIV PARTNER', 'OM OS', and 'KONTAKT OS'. A contact number '45 82 09 99' and a 'FAVORITLISTE (0)' link are also visible. The main content area features a large aerial photograph of Hotel Vejlefjord, a large resort building surrounded by greenery and a lake. A white overlay box on the left side of the image provides details for Hotel Vejlefjord: '116 Værelser', '220 Personer i stolerækker', and '160 Personer ved borde'. Below this information is an orange button that says 'Føj til favoritliste'. Below the photograph, there is a link 'Se alle konferencecentre >'. The right side of the screenshot shows a detailed profile for Hotel Vejlefjord, including a logo, a 'Book Online' button, and a section titled 'Udfyld dine ønsker' with a form for booking details like 'Type af booking' (set to 'Dagkonference') and 'Vælg dato' (set to '24. jan. 2025').

DU FINDER DET HELE PÅ DIN PROFIL I BOOKON

START MED AT GÅ IND MENUEN PARTNERINFORMATION

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://dkbsbookon.azurewebsites.net/partner/843/dashboard>. The browser's address bar and tabs are visible at the top. The dashboard header is orange and contains the text 'DanskeKonferencecentre' on the left and 'Partner Booking User Management Helle@dkbs.dk' on the right. A left-hand navigation menu is open, listing various options. A red arrow points to the 'Partner Information' menu item. The main content area is dark blue and features several sections: 'Action' with four colored cards (Inbox: 0, Send Referral: +, GUIDES OG MANUALER: lightbulb icon, PARTNERBLOGGEN: document icon); 'Jeres svar' with four colored cards (Forespørgsler for de sidste 12 måneder: 0, Gennemsnitlig svartid: 0 mins, Nej-svar: 0 %, Konverteringsrate: 0 %); and 'Statistik' with four colored cards (Placerede for de sidste 12 måneder: 0, Værdi af placeringer for de sidste 12 måneder: 0 Kr., Henvisninger for de sidste 12 måneder: 0, Henvisningsprovision for de sidste 12 måneder: 0 Kr.). On the right side of the dashboard, there are two date input fields labeled 'FromDate' and 'ToDate', both containing 'DD-MM-YYYY', and two buttons labeled 'Gem' and 'Clear'.

DanskeKonferencecentre

Partner Booking User Management Helle@dkbs.dk

Home

Alle sager

Aktive sager

Ikke aktive sager

Partner Information

Medarbejdere

Centret i tal

Centerbeskrivelse

Centrets lokaler i tal

Kursuspakker og priser

Inspirationskategorier (DK)

Inspirationskategorier (EN)

Aftaler & dokumenter

Billeder

Action

Inbox 0

Send Referral +

GUIDES OG MANUALER

PARTNERBLOGGEN

Jeres svar

Forespørgsler for de sidste 12 måneder 0

Gennemsnitlig svartid 0 mins

Nej-svar 0 %

Konverteringsrate 0 %

Statistik

Placerede for de sidste 12 måneder 0

Værdi af placeringer for de sidste 12 måneder 0 Kr.

Henvisninger for de sidste 12 måneder 0

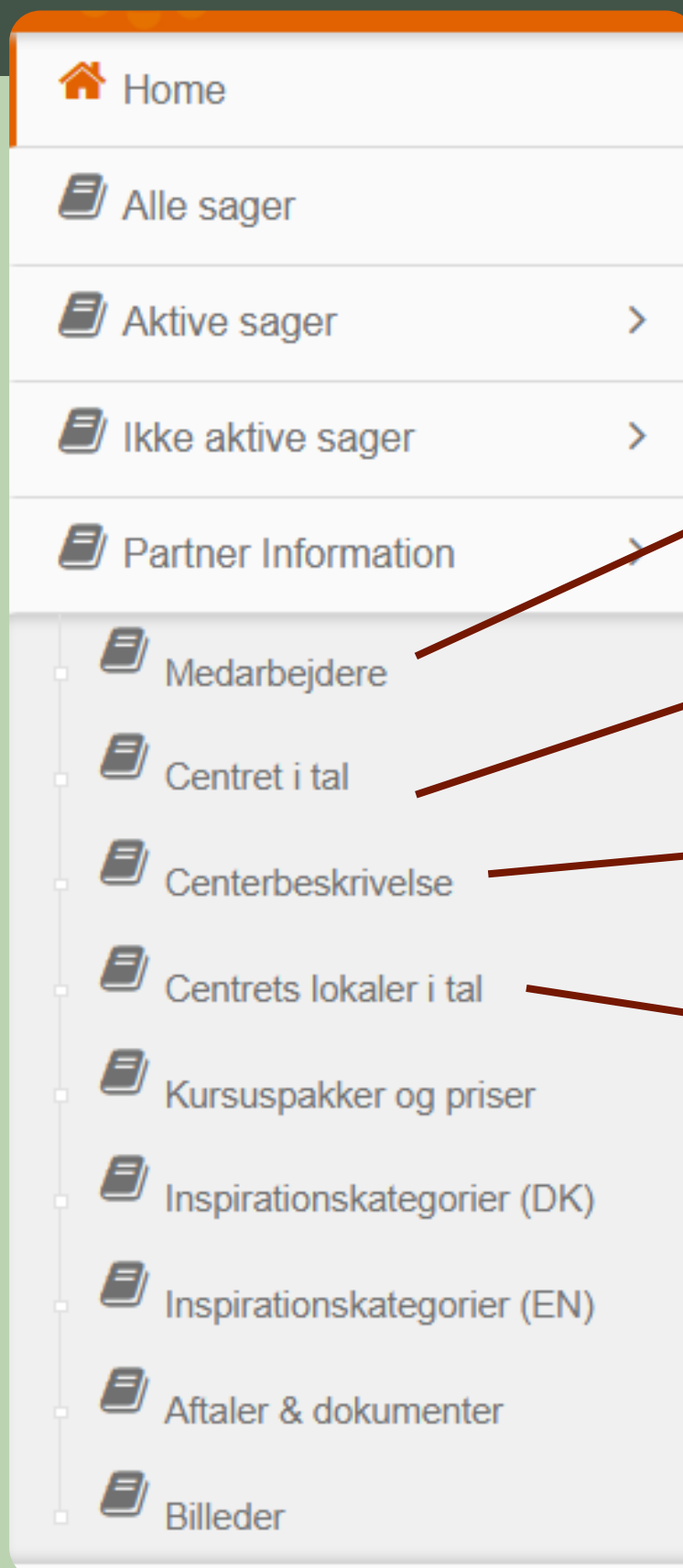
Henvisningsprovision for de sidste 12 måneder 0 Kr.

FromDate DD-MM-YYYY

ToDate DD-MM-YYYY

Gem Clear

JERES INFORMATION PÅ WWW.DKBS.DK 1:2



Her oprettes jeres bookingmedarbejdere i systemet

Facts om jeres venue. dette bruges til filtrering, så husk at udfylde alt så præcist som muligt.

Nederst kan du indsætte video af venue med youtube link.

Her genereres al tekst til jeres profil og til tilbudsmail.

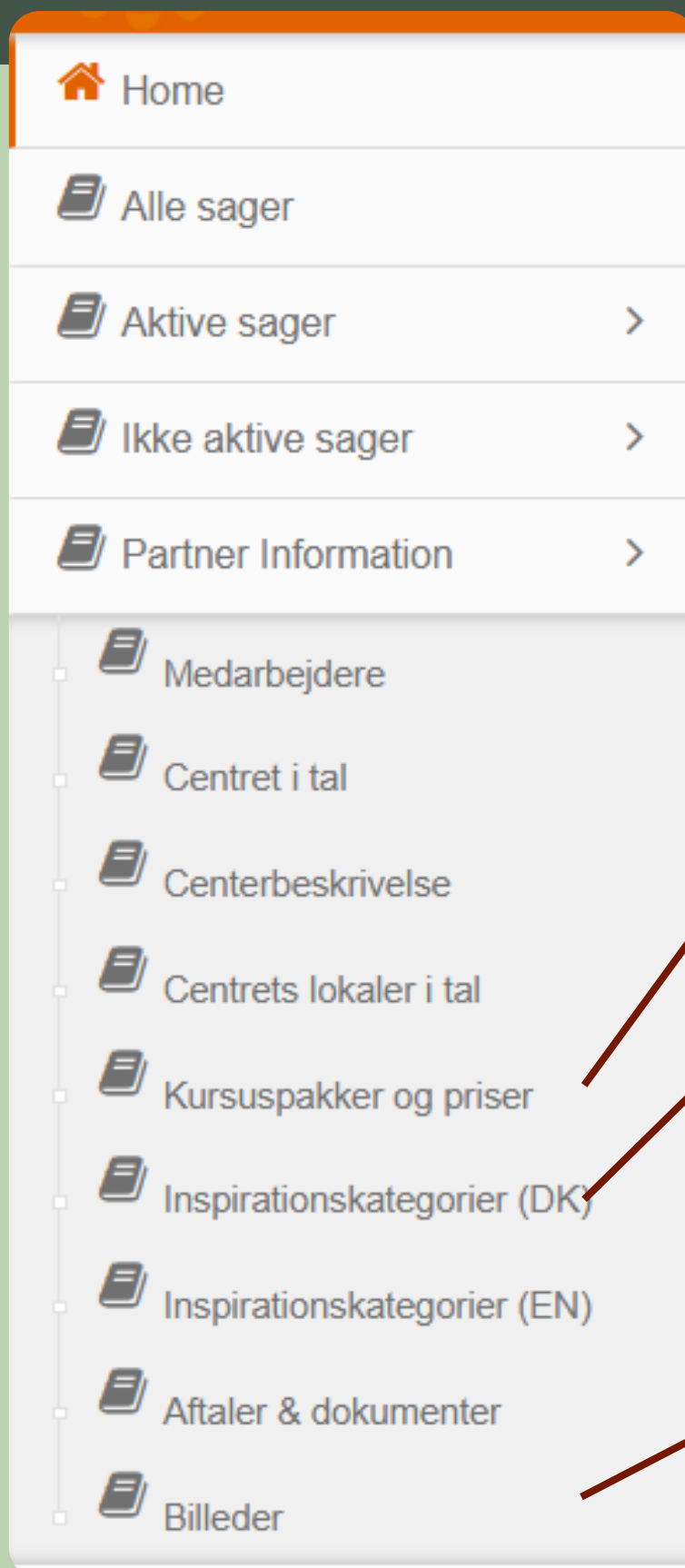
Skriv så sælgende som muligt.

Husk at indsætte jeres "slogan" under "tekst til tilbudsmail"

Jo mere info her, desto bedre.

Du kan også tilføje billeder af lokaler

JERES INFORMATION PÅ WWW.DKBS.DK 2:2



Her indtaster du priser - husk det skal være inklusiv moms
det er vigtigt at priserne er udfyldt korrekt og afpejler priserne på jeres egen
hjemmeside - det må ikke være dyrere for kunden at gå gennem dkbs.
Husk at krydse af, hvad der er inklusiv i pakkerne
vi anbefaler at man har priser på min. 4 pakker

Det er godt at udfylde disse. se hvordan de fungerer på dkbs.dk
Få evt. hjælp af ditte@dkbs.dk / tel. 4215 2178

Billeder til profil og tilbudmail indsættes i denne menu.
Primærbillede er jeres oversigtsbillede. (1200x600 pxl)

Supplerende billeder = Jeres galleri
Uploader du billeder i str 1200x600pxl under supplerende billeder, kommer
de også op i slideren i toppen af jeres profil.

Mailbillede: Det billede, der vil fremgå af dine tilbud

OBS: størrelser skal være ret præcise.

SÅDAN UDFYLDES DINE MØDEPAKKER I BOOKON

Kursuspakke: DAGMØDE KL. 09-13

Kursuspakke (Engelsk): DAYTIME MEETING 09:00-13:00

Udbydes:

Pris for indeværende år*: 745,00

Inkluderet i prisen	DK	EN	Inkluderet	Sortering
	Kaffe/te m/brød v/ankomst	Coffee/tea with roll upon arrival	<input type="checkbox"/>	1
	Morgenmad ved ankomst	Breakfast	<input checked="" type="checkbox"/>	2
	Formiddagskaffe/te-buffet	Coffee/tea buffet at noon	<input checked="" type="checkbox"/>	3
	Isvand	Ice water	<input checked="" type="checkbox"/>	4
	Frugt	Fruit	<input checked="" type="checkbox"/>	5
	Frokost	Lunch	<input checked="" type="checkbox"/>	6
	1 sodavand/kildevand	1 soft drink / mineral water	<input checked="" type="checkbox"/>	7
	Plenum	Plenum	<input checked="" type="checkbox"/>	9
	Standard AV-udstyr inkl. projektor	Standard AV-equipment	<input checked="" type="checkbox"/>	10

Yderligere inkluderet i prisen

DK	EN	
Lounge med espressobaserede kaffe		+ Tilføj
Mulighed for hybridmøder i alle lokale		🗑️

Kan tilkøbes

Vare/service (DK)	Vare/service (Engelsk)	Pris(Kr.)	
			+ Tilføj

Pris for kommende år (ikke indeværende)

Årstal	Pris pr. person (kr.)	
0	0,00	+ Tilføj

Period pris

Fra	To	Pris pr. person (kr.)	
DD-MM-YYYY	DD-MM-YYYY		+ Tilføj

Gem Send & Luk Annulleret

1. Læg priser ind på minimum 3 pakker i bookon. Når prisen er udfyldt, fremgår pakken på jeres profil.
2. Vi arbejder mest ud fra standartpakker, så kunderne får sammenlignelige priser.
3. Pris: Prisen skal afspejle de samme priser kunden kan finde på jeres egen hjemmeside. I må altså ikke være dyrere her, end hos jer selv. OBS: Priser skal være inklusiv moms!
4. Sæt flueben ud fra de varer, der er inkluderet i jeres pris / pakke.
5. Følger der yderligere produkter / ydelser med i pakken, kan du skrive det her. Dette kommer med i dit tilbud, men vil ikke fremgå på jeres partnerprofil.
6. Her kan du tilføje tilkøb så som middag eller værelse.
7. Her kan du lægge næste års priser ind. Ved forespørgsler for kommende år, trækker systemet denne pris.
8. Her kan du lægge periodevise rabatterede priser ind

KLAR TIL AT GÅ LIVE?

HUSK DKBS-LOGO INDEN I GÅR LIVE!

Sidst men ikke mindst må I meget gerne sørge for, at I hurtigst muligt bruger vores logo og linker til vores hjemmeside på jeres egen hjemmeside. Det er nemlig en del af aftalen og en forudsætning for, at I kan vises på vores www.dkbs.dk.

Jeg har vedhæftet logoet, I skal bruge.

Vil I venligst sørge for, at få det lavet til et hyperlink, som linker direkte til forsiden på vores hjemmeside www.dkbs.dk ?

Mange tak på forhånd!

Logo findes også i andre farver og størrelser, hvis du ønsker det.


[Logo mørkeblå 1000pxl](#)


[Logo lyst 1000pxl](#)



TJEKLISTE

ER DIN PROFIL I BOOKON KLAR?

- Alle felter i Centerbegrivelse er udfyldt
- AI info er indtastet under Centret i tal
- Der ligger minimum 3 mødepakker med priser på
- Centrets lokaler i tal er udfyldt
- Inspirationskategorier er udvalgt og udfyldt
- Mailbillede, Logo, Primærbillede og min. 4 supplerende billeder er lagt ind
- DKBS-logo er lagt på jeres egen hjemmeside

SÅ LANGT, SÅ GODT!
NU ER DET TID TIL AT ARRANGERE ET
OPSTARTSMØDE
med DKBS

KONTAKT HELLE PÅ:
HELLE@DKBS.DK ELLER
TLF.: 7170 2887





HURRAH, I ER

LIVE PÅ DKBS

Hvad så nu?

SÅDAN LÆSER DU DIT DASHBOARD I BOOKON:

JERES
INDBAKKE

HER KAN I MED
FORDEL HENVISE

FÅ HJÆLP OG
INFO HER

DIREKTE LINK TIL
PARTNERBLOGGEN



SVARTID:
HOLDES UNDER
2 TIMER

ANTAL
FORESPØRGSLE
FRA DKBS

VUNDNE SAGER
(PLACERINGER)

PLACERINGSVÆRDI
INKLUSIV MOMS

HENVISTE
SAGER I ANTAL

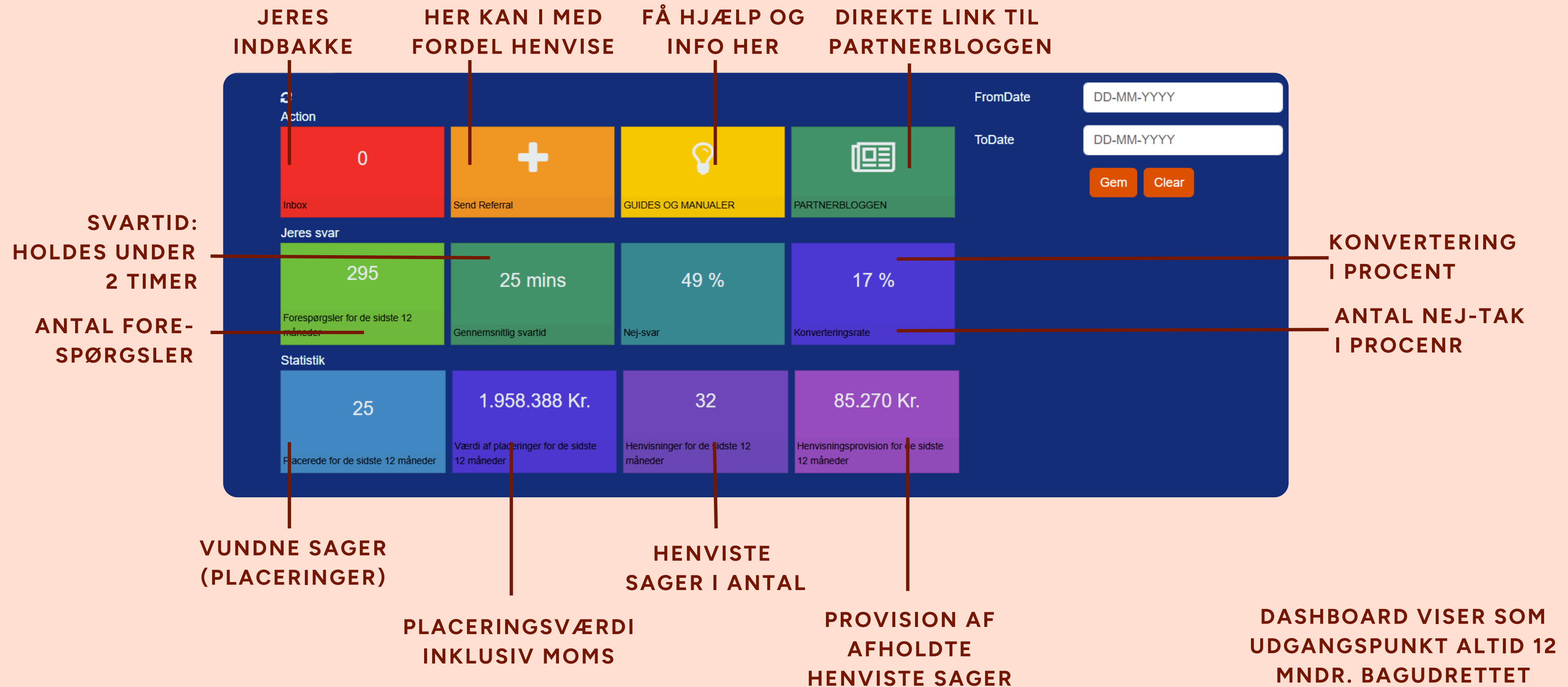
PROVISION AF
AFHOLDTE
HENVISTE SAGER

KONVERTERING
I PROCENT

NEJ-TAK SVAR
PROCENT

JERES DASHBOARD VISER SOM
UDGANGSPUNKT ALTID 12
MNDR. BAGUDRETTET

SÅDAN KAN DIT DASHBOARD I BOOKON KOMME TIL AT SE UD:



1. SÅDAN SVARER DU PÅ EN FORESPØRGSEL I BOOKON:

1

DU MODTAGER BESKED PÅ MAIL

De indbakker, der er indstillet til at modtage forespørgsler får en notification om, at der er en forespørgsel til jer i Bookon. Det samme sker, hvis bookingen sender dig en chat-besked. Brug linket i mailen, og hop ind i Bookon for at afgive tilbud. (dkbsbookon.azurewebsites.net) Vi anbefaler altid en svar-tid på under 2 timer.

Husk også at besvare chat-beskeder, da de kan være altafgørende for, om I får en placering.

2

AFGIV DIT SVAR VIA FORMULAREN I BOOKON

Har I plads den pågældende dag, så besvar altid med "ALTERNATIVT SVAR" (og altså ikke "Ja", som ville give mest mening. Nu kan du nemlig skrive til kunden i tekstfeltet og formulere en god sælgende tekst, der kommer med på dit tilbud. Ret pris til og tilføj eventuelle tilkøb. Se hvordan på næste slide.

Kan I ikke imødekomme kundens ønske, så vælg "Nej". Ønsker I at knytte en tekst til, så skriv i boksen først og vælg "Nej" bagefter.

Find inspiration til god tilbudsgivning i casen "Det gode tilbud", som ligger på partnerbloggen.

3

FORHÅNDSRESERVÉR I JERES EGET BOOKINGSYSTEM

Det er vigtigt, at I forhåndsreserverer datoen indtil I ved, om I har vundet eller tabt sagen.

Hvis I IKKE har mulighed for at forhåndsreservere, skal I skrive det til os i tilbuddet eller i en chat.

Vi afstemmer altid med kunden, hvornår de forventer at kunne give et svar med deres afgørelse.

Opfølgning: Vi følger altid hurtigt op på kunderne. Mangler I en status fra os, kan I altid give os et kald!

Hjælp og vejledning til Bookon kan I nemt finde i linket her: <https://dkbs.dk/bookon-manual-ny/>

2. SÅDAN SVARER DU PÅ EN FORESPØRGSEL I BOOKON:

UDFYLDT AF OS

SKRIV DIN
PERSONLIGE
TILBUDSTEKST HER I
KOMMENTARFELTET

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.

Henvisning fra anden partner SRM32053 Hotel

Bookingsansvarlig: Malou Møller
Årsag: Sagsændring
Ny Kommentar om sagen: [Empty field]

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: [Empty field]
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. Evt. nogle få på et nærliggende hotel?
ALTERNATIV DATO: 05/11-06/11.
PS. De vil også gerne have tilbud til 2026, så den følger om lidt :-)

Dit svar

Arrangementstype	Antal deltagere	Fra	Til	Å kr.	I alt
KURSUSDØGN KL. 09-17 INKL. 1 OVERNATNING	130	06-11-2025 09:00	07-11-2025 15:00	2.796,00	363.480,00

Sum: 363.480,00kr

Lokaltype	Antal lokaler	Å personer	Bordopstilling	Fra	Til	I alt
Grupperum	4	30	Øer	06-11-2025 09:00	07-11-2025 15:00	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 skønne 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 god band til en festlig middag. Noget af udvalget i aktiviteter kan i se i det vedhæftede materiale.

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

Upload fil
Aktivitetskatalog 2025_02.pdf
Konference ONE-pager_efterår vinter.pdf

Send og luk Annulleret

TEKST MED INFO
FRA KUNDENS
FORESPØRGSEL

HAR I
ÆNDRINGER TIL
PAKKEPRISEN
ELLER ER DET EN
SKÆV
KURSUSPAKKE,
SKRIVES PRISEN
HER

TILLÆGSPRISER
SOM FX. UDGIFT
TIL GRUPPERUM
SKRIVES HER

SVARTID: HVOR HURTIGT SKAL JEG SVARE DKBS?

SOM MEDLEM AF DANSKE KONFERENCECENTRE SKAL I HELST SVARE PÅ EN FORESPØRGSEL
INDENFOR MAX 2 TIMER.

I vores system er det let at få et hurtigt overblik over forespørgslen, som I vil modtage pr. mail via systemet Bookon. Her medfølger et link ind til formularen i Bookon, så I meget hurtigt kan svare ja eller nej.

– og selv de skæve forespørgsler der kræver et længere alternativt svar er hurtige at besvare i systemet.

(Hvis I har plads, vælg da altid "Alternativt Svar" i stedet for ja, og formuler en kort, sælgende tekst i det hvide felt.)

En af vores store forcer er vores hurtige svartid – og vi lover som udgangspunkt altid kunderne at vende tilbage med et udvalg af tilbud indenfor et halvt døgn. Derfor er det også vigtigt, at I svarer på forespørgslerne fra os så hurtigt som muligt og **allerhelst indenfor 2 timer**.

En lang svartid kan påvirke jeres konverteringsrate negativt, da I risikerer at misse første "budrunde".

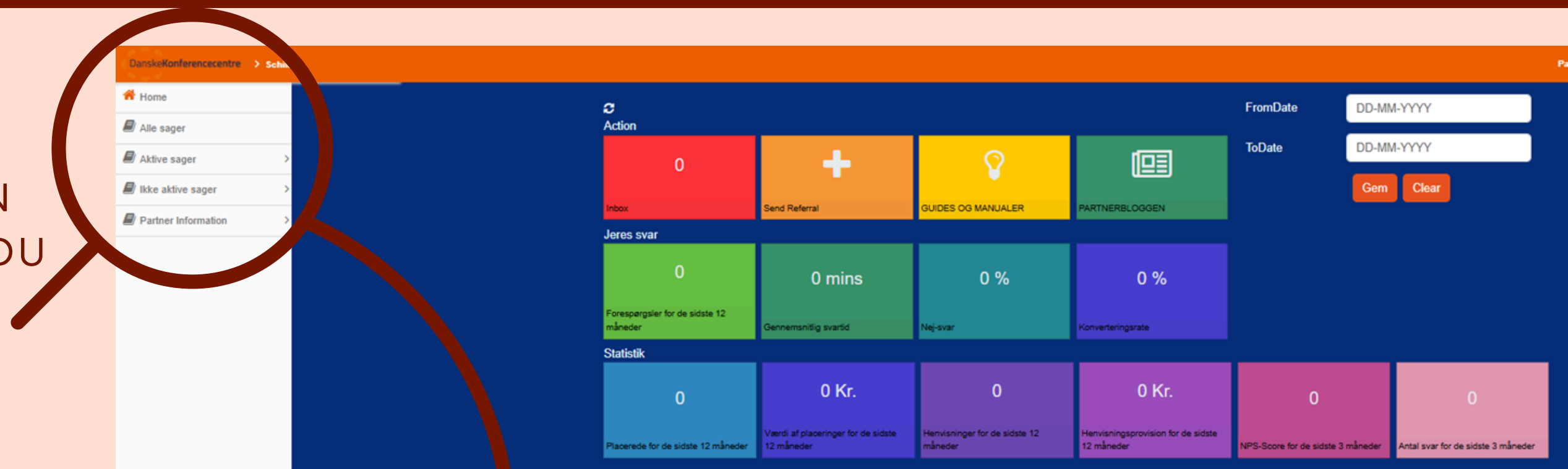
Retningslinjer for håndtering af bookinger ser du [her](#). De er også sendt med i jeres velkomstmail.

Fun fact:

I bliver altid nævnt overfor kunden i et tilbud, uanset om I svarer ja, nej eller om vi afventer at høre fra jer.

SÅDAN FINDER DU (STATUS PÅ) JERES SAGER I BOOKON:

SÅDAN SER FORSIDEN (DIT HOME) UD, NÅR DU LOGGER IND:

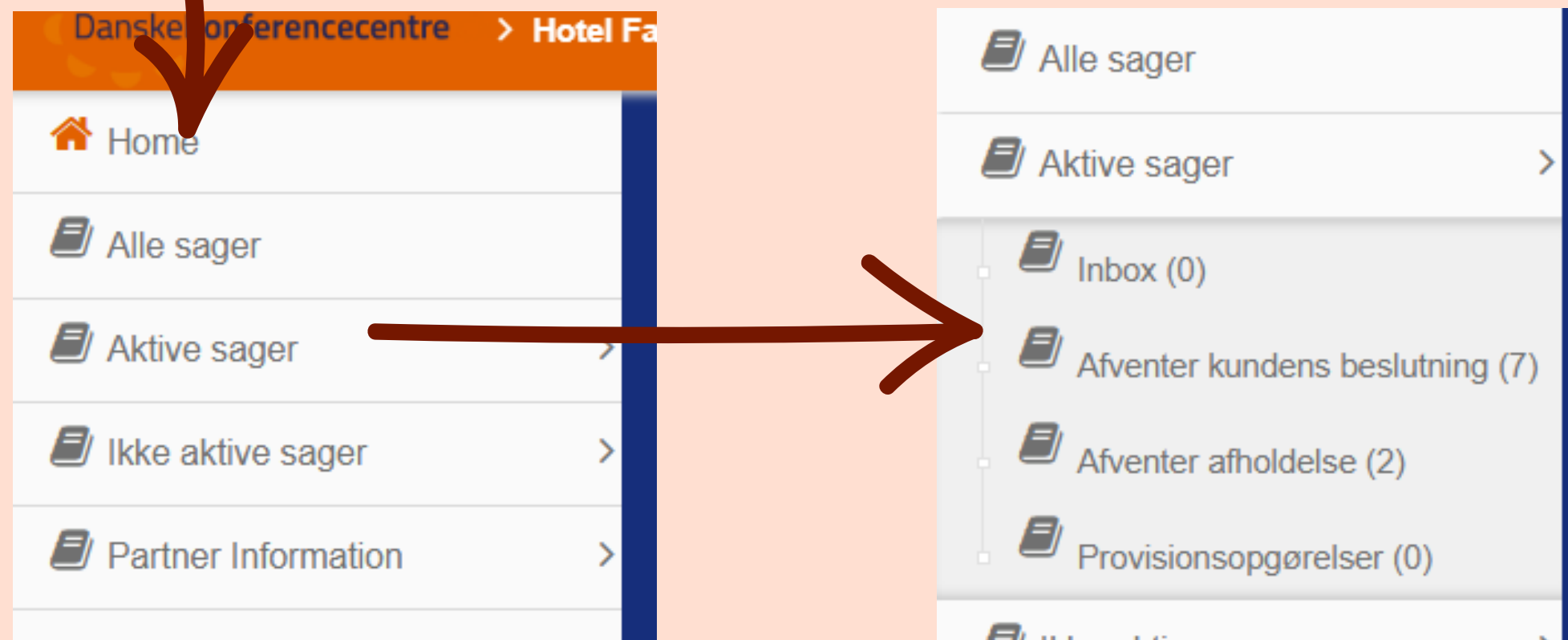


HER LIGGER ALLE SAGER, DU HAR AFGIVET TILBUD PÅ.

STÅR DER ET ANTAL I INBOX, MANGLER VI ET SVAR FRA DIG.

VI FØLGER JÆVNLIGT OP PÅ KUNDEN, MEN SAVNER DU EN STATUS, SÅ RING OS OP.

PROVISIONSOPGØRELSE BRUGES, NÅR ET ARRANGEMENT ER AFHOLDT.



TID TIL AT TJENE PENGE PÅ LOST BUSINESS! RETNINGSLINJER FOR HENVISNINGER

Henvisninger er en meget vigtig del af det at være medlem af Danske Konferencecentre. Det er faktisk vores DNA og fundamentet for vores bookingfællesskab.

Ifølge vores vedtægter er I som medlem derfor også forpligtet til hurtigt at tilbyde kunden hjælp fra DKBS, hvis I ikke selv kan find plads til arrangementet på den ønskede dato.

HENVISNINGERNE ER EN STOR FORDEL FOR OS ALLE SAMMEN:

For kunderne fordi de får en god serviceoplevelse af både jer og os: I har ikke plads - vi finder hurtigt et godt alternativ og sparer dem for en masse tid og besvær.

For jer fordi 1) I yder god service overfor kunden, og 2) I er med til at holde kunden indenfor "familien" til gavn for alle partnere (for når alle partnere henviser kunder til DKBS, vil det også betyde flere DKBS-bookinger til jer fra andre medlemmer). 3) Fordi **I tjener penge på lost business**: Hver gang vi lander jeres henviste forespørgsel et andet sted, modtager I nemlig en kickback på typisk 5% af bookingens samlede værdi.

Jeres samlede henvisningsprovision bliver modregnet jeres kontingent næste år, så I kan faktisk **opnå gratis medlemskab**.

Og **For DKBS** som forening fordi kunder får en positiv oplevelse af at blive taget hånd om og vi skaber loyale kunder. Alle vores indtægter går tilbage til jer partnere i form af markedsføring, PR, arrangementer og andre værdiskabende aktiviteter. Husk at det er jer, der ejer os. Vi er ikke et privat firma, som skal tjene penge til os selv – kun til jer og **vores fælles succes**.

Fun fact:

Enhenvisning tager et minut at lave og er pr. dec. '24 over kr. 3.700 værd inkl. moms i gennemsnit.

HENVISNINGER? DET ER SKAM 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
PROVISIONEN MODREGNES JERES KONTINGENT HVERT ÅR**

HENVISNINGSFLOWET



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

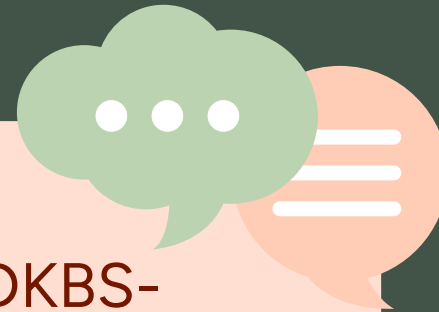


Vi placerer kunden og deler provisionen

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

SÅDAN HENVISER DU:

HVIS KUNDEN RINGER:



1

Omstil telefonen direkte til en af dine DKBS-kolleger i bookingen på tlf.: 45 82 09 99.

2

Eller! Ring os op med kundens bookingdetaljer, og så tager vi kontakt med det samme.

3

Eller! Opret forespørgslen i BookOn under "Send Referral", gerne mens du har kunden i røret. Så får du også en god snak med kunden, som vil elske din gode service.

HVIS KUNDEN SENDER EN E-MAIL:

1

Opret gerne forespørgslen i BookOn under "Send Referral". Så kan vi lynhurtigt hjælpe kunden videre, samtidig med at du har skabt en relation til kunden.

2

Videresend kundens email med bookingdetaljerne til dkbs@dkbs.dk, så ringer vi kunden op med det samme. Husk blot at der skal være samtykke!

7

Afstem altid med kunden at du må sende forespørgslen videre til os, jeres samarbejdspartnere. Det er gratis for kunden at benytte vores service, og så er det desuden 100% uforpligtende.



HENVISNINGSSKEMAET

HENVISNINGER



*It's a Win-Win
Situation*

VENUE:

Sendes til
helle@dkbs.dk



NAVN HER:

DATO PÅ HENV. I STJERNEN

5 STKS - YES!

10 STKS - WUHUU!

HELLE L.

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. 3.700,- VÆRD I KICKBACK!!!

OPSUMMERING AF TILBUDSGIVNING & HENVISNINGER

TILBUDSGIVNING

- **Du modtager forespørgsler i din indbakke og pr. mail.**

Når du klikker på linket, bliver du sendt til dit home i Bookon. Det er vigtigt at indbakken i Bookon står i 0, hvilket den gør, når du har afgivet et svar eller besvaret en chatbesked.

- **Brug altid "Svar alternativt" i stedet for "ja"**, og skriv en kort tekst henvendt **direkte til kunden**, når du giver et tilbud. Det er ikke så intuitivt, men det tillader dig at skrive en tekst direkte målrettet kunden.
- Husk at du også kan vedhæfte en fil. Dette kunne være en one-pager (.pdf) med nogle billeder og jeres USP'er, eller måske en oversigt over lokaler, aktivitetskatalog, teambuilding-samarbejdspartnere eller andet, du mener kunne være relevant for salget.
- Ved nej-svar, kan du bare vælge "nej". Står der at datoen er fast, så er den fast og du behøver ikke foreslå anden dato.
 - Du er altid velkommen til at ringe til os, hvis du har spørgsmål til en forespørgsel.
 - Hold gerne din svartid under 2 timer, da forlænget svartid kan påvirke jeres konverteringsrate.

DINE PROFILER

- **Du står nu selv for at vedligeholde din profil i Bookon og på Bookvisit**

Vi står naturligvis altid til rådighed, hvis du har brug for hjælp eller sparring.

HENVISNINGER

- Husk at benytte din mulighed for at **tjene penge på lost-business og samtidig give den bedste kundeservice**, når du selv får direkte henvendelser fra kunder på dage, hvor I er fuldt booket.
- Henvisninger kommer alle til gode og henvisningsprovisionen går til betaling af jeres kontingent.

PROBLEMER? NO PROBLEM! VI ER HER FOR AT HJÆLPE DIG!



HELLE EGHOLM LORENTZEN

Partner- & Eventansvarlig

tlf.: +45 7170 2887

helle@dkbs.dk



DITTE RØNNE VEGGERBY

Marketingansvarlig

tlf.: +45 4215 2178

ditte@dkbs.dk



GITTE M. BANG HANSEN

Onlinebooking-ansvalig

tlf.: +45 4594 2446

gitte@dkbs.dk

HER ER ET PAR

FORDELE

MERE, VED AT VÆRE DKBS'ER:

MEDLEMSFORDELE: FORENINGEN DANSKE KONFERENCECENTRE

Som medlem i Danske Konferencecentre, har du nu fået en masse nye kolleger, der alle brænder for hotel- og konferencebranchen, og som sidder klar til at sparre med dig enten på et af vores events eller over en online Partner Talk.

JOIN VORES NETVÆRK OG...

- Oplev unik sparring og vidensdeling
- Udvid dit branchenetværk
- Udnyt dine medarbejderfordele

PARTNER TALKS

45 mins. online debat med JERES EMNE i fokus. Her kan I drøfte udfordringer, få løsningsforslag, tale best practice og alt der i mellem med ligesindede partnermedarbejdere fra andre af DKBS' partner-venues.

Vi hjælper med at inviteret til talken og med at facilitere den på dagen.

3 ÅRLIGE EVENTS

SAMBO - Internt partnerevent for Salg, Marketing & Booking medarbejdere - Februar hvert år

Foreningsdagen - Internt partnerevent, der inkluderer awardshow og Copper Skillet kokkekonkurrencen -April / maj

Inspirationsdagen - For partnere og kunder - August /september

MEDLEMSFORDELE: RABAT PÅ OVERNATNING I HELE DANMARK

Alle fastansatte hos Danske Konferencecentres partnere (guld, sølv og bronze) har mulighed for at opnå rabat, når I besøger andre partnere i foreningen – også privat.

Det skal ses som et slags personalegode, men også gerne som en opfordring til, at I besøger og får større kendskab til hinanden.

RAMMERNE ER:

Ved bestilling max. 24 timer forinden kan en fastansat – hos en anden partner opnå 50% rabat på listeprisen på max 2 overnatninger inkl. morgenmad. Overnatninger bestilles via receptionerne.



Modtagende partner har naturligvis ret til at takke nej, hvis de har mulighed for at fylde huset til fuld pris.

Vi opfordrer til, at I kontakter og hjælper hinanden – også selv om det er mere end 24 timer forinden. Desuden håber vi at I snart kender hinanden godt nok til selv at kunne indgå disse aftaler på tværs af arbejdspladser. Denne beslutning om aftalepris på værelser, er vedtaget på generalforsamling.

MEDLEMSFORDELE: JOIN DET INTERNATIONALE KONFERENCEFÆLLESSKAB

IACC - eller International Association of Conference Centers er en verdensomspændende organisation, der ligesom vores forening, tilbyder diverse former for networking, faglige indspark, venue finding og study tours.

Som IACC medlem, kan jeres konferencekokke i øvrigt deltage i den prestigefyldte kokkekoneurrence "Copper Skillet" og få anerkendelse for sine kompetencer i både ind- og udland.

IACC medlemskabet er inkluderet i guldmedlemskabet, men man er ikke udelukket fra netværket som sølv eller bronzepartner. I tilfælde af, man ønsker at være IACC medlem og gøre brug af alle de muligheder, der medfølger, laver man en aftale med Mark Cooper, CEO, mcooper@iacconline.org direkte.

Mark Cooper siger:

"As an IACC member, you gain access to numerous benefits, including enhanced visibility to global meeting and conference planners through our partnerships with Cvent and Meeting Professionals International.

Our innovative community of meeting venue operators is at the forefront of industry advancements, and we would love for you to participate in our initiatives on professional development, sustainability, and sales growth.

To showcase the full spectrum of IACC, I offer you and your team a 30-minute IACC Discovery Zoom call.

During this session, we'll highlight key initiatives and provide details about our Knowledge Festival and The Copper Skillet chefs competition amongst other things. Additionally, I'd be delighted to share details of the membership fees to assist in your planning.

Please let me know if this would be of interest to you via e-mail mcooper@iacconline.org."

[LÆS MERE OM IACCS VIRKE HER: HTTPS://WWW.IACCONLINE.ORG/](https://www.iacconline.org/)

PARTNERBLOGGEN / PARTNERNES PORTAL

DanskeKonferencecentre.dk

PARTNER I DKBS PARTNERFORUM SAMBO 2025 EVENTS HENVISNINGER -WHY? MARKETING FORSIDE

Partner Bloggen 2.0

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

Event kalender

- FEB 27 februar 27 @ 4:00 pm - februar 28 @ 4:00 pm
SAMBO 2025
- MAJ 6 9:00 am - 9:00 pm
Foreningsdagen 2025 & Copper Skillet
- SEP 2 9:00 am - 9:00 pm
Inspirationsdagen 2025

Se kalenderen

Podcasts

HOTELPODCAST

Hotelbooster Podcast...
Leon Birdi

▶ Seneste episode

Se flere episoder ↗

Se, hvordan dine data administreres...

KATEGORIER

- > Asnæs & Vangstrup
- > Blogindlæg salg og service
- > Blokken på bloggen – Spar med os!
- > Bæredygtighed

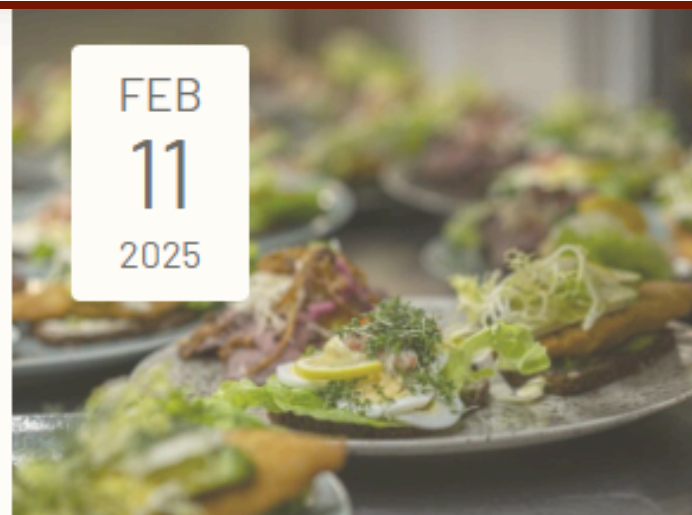
FEB 15 2025
DEN HEMMELIGE OPSKRIFT PÅ MERSALG: KOMMUNIKER TIL GÆSTENS RATIONELLE, EMOTIONELLE OG INSTINKTIVE HJERNE
BLOGINDLÆG AF MALENE RADOOR – RADOOR CONSULTING Den hemmelige opskrift på mersalg: Kommuniker til gæstens rationelle,...

FEB 13 2025
FÅ DET ULTIMATIVE UD AF AT TRÆKKE VEJRET!
Blog indlæg omkring åndedrættets kraft af Louise Juel Severin. Når du i en travl hverdag konstant...

FEB 11 2025
VINDER AF HENVISNINGSKONKURRENCEN

FEB 07 2025
MYIMAGE VENUE 2025: INDSIGTEN, DER STYRKER DIN POSITION

- Hjælp til henvisningssamarbejdet
- Vigtig information for foreningen
- Eventkalender og event-info
- Blogindlæg med interessante trends
- Månedlig indlæg om bæredygtighed
- Tips og tricks til marketing
- Podcast m. Leon Birdi
- Guides og manualer
- Medarbejderfordele
- Partnerforum: Partner Talks og Webinarer



FEB
11
2025

BANKO & SMØRF UFORMELLE MØ

Leder du efter en afslapp
samarbejdspartnere eller



FEB
11
2025

NYHEDER FRA V

Kobæk Strand Hotel & Ko
opgraderinger og udvide



FEB
11
2025

OPTIMEET
MESSEN

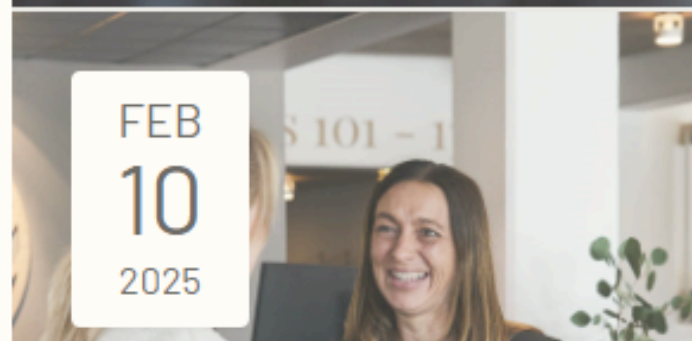
INVITATION

Oplev Skandinaviens største inspirationsmesse
for møde- og eventindkøbere

BELLA ARENA, KØBENHAVN - DEN 20. MARTS 2025

OPTIMEET MESS STØRSTE MØDES EVENTBRANCHE

I anledningen af Danske K
samarbejde deler vi invita



FEB
10
2025

KOLLEKOLLE Å 2025

HER ER LIDT OM

MARKETING

FOR GULD- SØLV & BRONZEPARTNERE

FÅ DEN EKSPONERING, DU BETALER FOR

KOM TOP OF MIND HOS KUNDERNE

4.500

KVALITATIVE
NYHEDSBREVSLÆSERE
HVER MÅNED

3.000

MØDEPLANLÆGGERE
ÅBNER DKBS-BLOGGEN
HVER MÅNED

www.blog.dkbs.dk



SEND JERES HISTORIER TIL

ditte@dkbs.dk

ALLE B2B NYHEDER ER VELKOMNE:

JERES DNA, MØDEFACILITETER, UDENDØRSOMRÅDER,
AKTIVITETER, RENOVERINGER, NYT FRA KØKKENET...

FÅ INSPIRATION FRA BLOGGEN PÅ DKBS.DK.



MARKETINGFORDELE GULDPARTNER

- **Gratis deltagelse i vores årlige Inspirationsdag (normalpris 18.400,-) med deltagelse af +200 kunder**
- **Topplacering på konferenceoversigten på hjemmesiden**
- **Minimum 4 årlige omtaler**
- **Banner på forsiden under "Vi Anbefaler"**
- **Inviter kunder via vores kvalitative database til events og rundvisning af venue**
- **Medlem af DKBS' direktør-netværk**
- **Gratis adgang til DataHub**
- **Automatisk medlemskab af mødeindustriens globale organisation, [IACC Meetings](#)**



MARKETINGFORDELE SØLVPARTNER

- **Markedsføring af dine nyheder i vores nyhedsbrev til kunder, på blog og sociale medier**
- **Inviter kunder via vores kvalitative database til events og rundvisning af venue**
- **Møde med vores partneransvarlige og marketingansvarlige til sparring om at få mere værdi ud af medlemskab**
- **Medlem af DKBS' marketinggruppe, som deler viden og cases med hinanden**
- **Gratis adgang til DataHub**
- **Netværk og videndeling på vores årlige generalforsamling og workshops for alle salgs- og bookingansatte hos vores partnere**
- **Mulighed for at deltage i vores Inspirationsdag, hvor vi matcher jeres venue med relevante kunder**



MARKETINGFORDELE BRONZEPARTNER

- Eksponering i form af webprofil på DanskeKonferencecentre.dk inkl. kontaktoplysninger, beskrivelse, fotos, video og logo
 - Automatisk onlineprofil på vores onlinebooking
 - Markedsføring af dine nyheder til kunder på blog og sociale medier
 - Inviter kunder via vores kvalitative database til events og rundvisning af venue
 - Adgang til netværk med de øvrige partnere
 - Adgang til kurser
-
- Mulighed for at deltage i vores Inspirationsdag, hvor vi matcher jeres venue med relevante kunder
 - Mulighed for tilkøb af vores DataHub, spækket med frisk markedsinfo



GODE TIPS TIL AT UDNYTTE DINE MARKETINGMULIGHEDER



Indsend jævnligt info / tekster ind til blogindlæg



Hvis I har et marketing årshjul, så læg ind at I skal sende noget til DKBS' blog én gang i kvartalet



“Tag” @DanskeKonferencecentre når I laver B2B opslag på So-Me



Sæt Ditte@dkbs.dk på jeres egne nyhedsbreve / presse-meddelelser, så hun får nys om jeres nyheder



Afholder I åbenthus-dage, inspirationsdage el.lign., kan vi hjælpe med at udsende invitation til vores kundedatabase