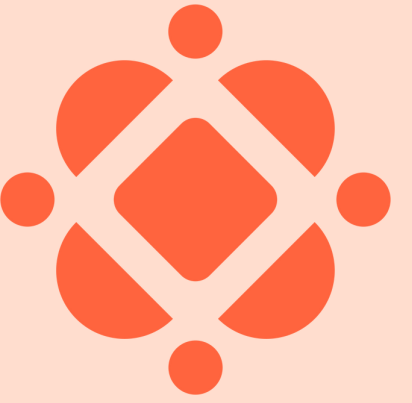




TID TIL AT LÆRE OM

HENVISNINGER

En win win win løsning

På de næste sider fortæller vi dig lidt om, hvad henvisninger er, hvor godt konceptet er, og hvordan du gør.

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 også forpligtet til hurtigt at tilbyde kunden hjælp fra DKBS, hvis I ikke selv kan finde 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:

En henvisning tager et minut at lave og er pr. jan '25 over kr. 3.700 værd i gennemsnit.

HENVISNINGER? DET ER SKAM NOGET PERSONLIGT

**DU GIVER VERDENS
BEDSTE
KUNDESERVICE**



**DU TJENER PENGE PÅ LOST
BUSINESS OG FÅR BETALT JERES
KONTINGENT**

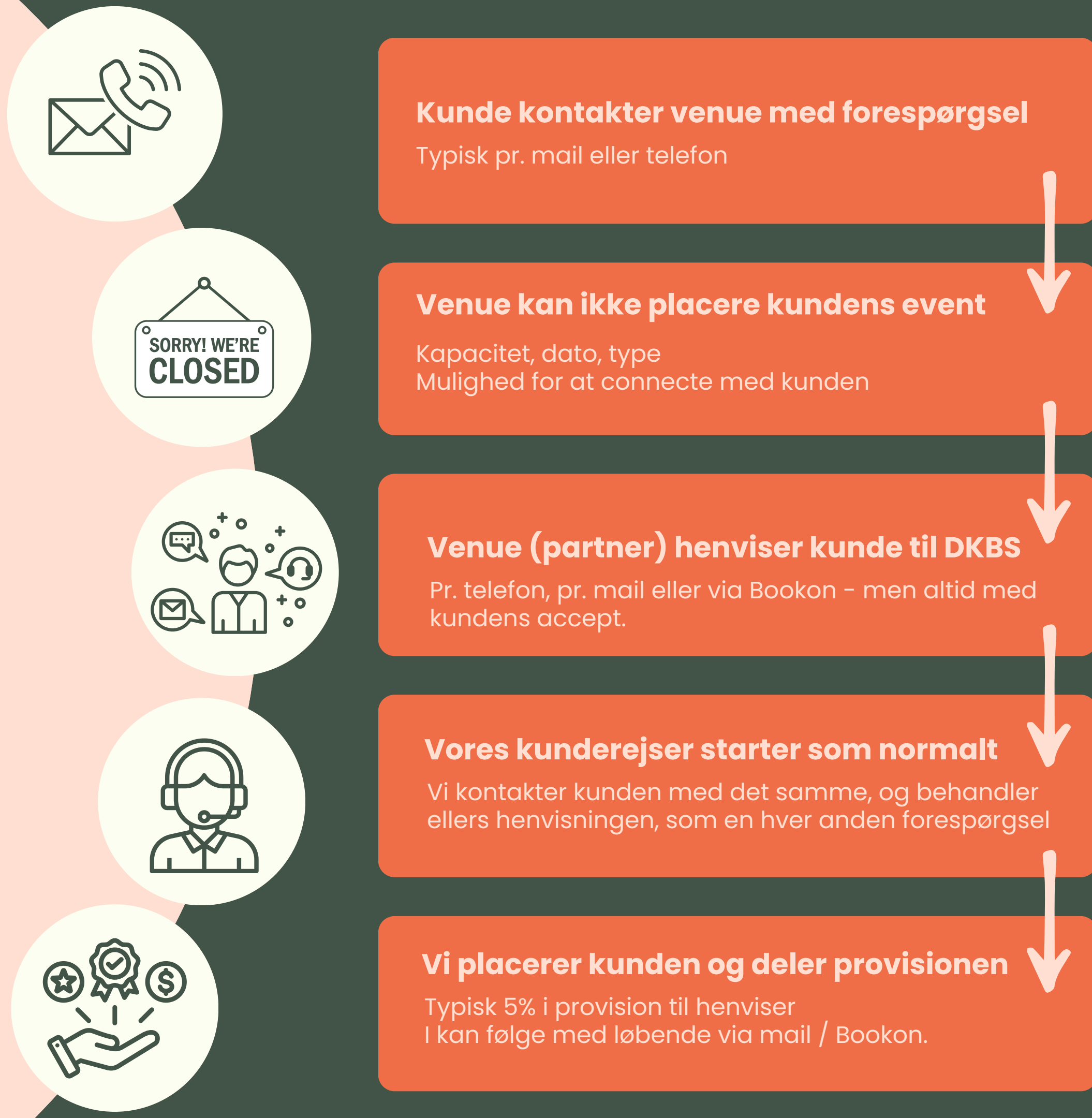


**DU BLIVER
BELØNNET
PERSONLIGT MED
LÆKRE SAGER**



**HENVISNINGER UDGØR CA. 50% AF VORES FORESPØRGSLER
PROVISIONEN MODREGNES JERES KONTINGENT HVERT ÅR**

HENVISNINGSFLOWET



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



VENUE:

Tag billede og send
til helle@dkbs.dk



Tag billede og send
til helle@dkbs.dk



DIT NAVN

DATO/KUNDENAVN

5 STKS
YES!

DATO/KUNDENAVN

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. 3.700,- VÆRD I KICKBACK!!!