

Tips og Tricks fra andre partnere

Hvordan får man tilbudt sin kunde den gode service?



2 MINUTTERS ARBEJDE = GENNEMSNITSVÆRDI KR. 3700*,-

*AFHOLDTE SAGER 2024, INKLUSIV MOMS



Du tilbyder en GRATIS hjælp og service, som kunderne altid kun bliver virkelig glade for!

Vi har alle forskellige måder at kommunikere på. For nogle kommer det helt naturligt, og for andre er det ikke helt så nemt. Derfor får I her nogle formuleringer og tips fra jeres kolleger, som I kan låne og benytte, alt det I lyster. Formuleringerne kan bruges i mailsvar eller på telefonen – pluk bare det, som passer bedst til dig.



Gode formuleringer – på mail

Her er nogle gode mail-formuleringer, som andre af jeres kolleger har haft stor succes med:

Kære XXX,

Mange tak for din forespørgsel.

Vi er desværre fuld booket den ønskede dato.

Jeg kan evt. hjælpe dig med at finde noget andet igennem Danske Konferencecentre, som vi er medejere af?
Jeg kan sende en forespørgsel ind til vores fælles booking, så tager de kontakt til dig med mulige steder inden for kort tid.

Det er en helt gratis og helt uforpligtende service.

Kære XXX,

Mange tak for din forespørgsel til XXX.

Vi er desværre fuldt bookede den ønskede dato, og har ingen ledige lokaler eller værelser.

Er datoen til at rykke på?

Hvis ikke, vil jeg gerne hjælpe jer med at finde et sted i omegnen, I kan afholde jeres arrangement.

Vi er medlem af foreningen Danske Konferencecentre. Jeg kan videresende din forespørgsel til dem, hvorefter de vil kontakte dig.

Dette er naturligvis helt gratis og uforpligtende.

Lad mig høre, om dette er noget du kunne tænke dig.



En mere her, der virker hver gang:

Kære XX

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

Der er dejlig travlt, og det betyder desværre også, at vi ikke kan tilbyde dig et egnet lokale på den ønskede dato. Hvis datoen ligger fast, må jeg så sende din forespørgsel videre til mit netværk af konferencesteder gennem vores fælles sekretariat, Danske Konferencecentre?

De har et godt overblik over konferencecentre på SKI aftalen, leverer lynhurtig service og kan typisk vende retur med en løsning, der passer til jeres behov indenfor et døgn's tid. Det er helt uforpligtende og gratis.

Vi hjælper gerne hinanden i de travle perioder, og jeg vil selvfølgelig gerne hjælpe dig videre.

Hvis du alligevel finder ud af at en anden dato kan bruges, så lad os endelig kigge på det. Jeg ser frem til at høre tilbage fra dig.

De bedste hilsner,

XXX



De bedste møder starter her

Et eksempel på et engelsk mailsvar:

Hi XX,

Thank you for your mail. We are unfortunately fully booked on May 7-8th – is the date fixed, or should I try to find another day?

Alternatively, can I help you further through a joint booking service that we are part of? In that case, you will receive 2-3 offers from places that have space, and it is completely non-binding.

I wish you a good day.



De bedste møder starter her

Andre gode formuleringer - Mail og telefon

- "For at spare din tid kan jeg sende din forespørgsel videre i mit netværk"
- "Vi er medejere af Danmarks største frivillige kæde af møde- og konferencesteder"
- "Du vil modtage et tilbud med 3-5 alternativer i løbet af meget kort tid – helt gratis og uforpligtende"
- "Du vil kun blive kontaktet af én medarbejder, som til gengæld har kontakt til flere end 100 af vores samarbejdspartnere"
- "Vi har flere end 100 samarbejdspartnere over hele Danmark"
- "Det betyder, at du kan passe dine andre arbejdsopgaver eller nyde en kop kaffe, mens de arbejder på din forespørgsel"
- "Jeg vil lige sende din forespørgsel videre til vores booking service – så finder de hurtigt et alternativ til dig"
- "Hvis du bliver hængende på telefonen, stiller jeg lige om til vores gratis bookingservice – de kan hurtigt hjælpe dig videre".

Gode nøgleord at huske!



Vi ER MEDEJERE / VORES KOLLEGER HOS DKBS fordi det skaber tillid til, at det er noget, I kan stå inde for, og I ikke bare henviser til en vilkårlig 3. part



NETVÆRK – et moderne ord, som lyder noget bedre end “sekretariat” eller “forening” m.m. i de fleste kunders ører.



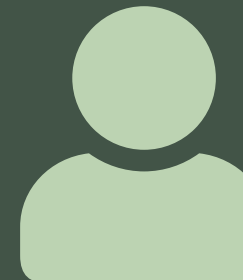
GRATIS! – Du tilbyder en gratis service, hvor vi bruger vores tid på at udføre kundens opgave. Hvem vil ikke sætte pris på det?



FRIVILLIG / FRI KÆDE - vi er rent faktisk Danmarks største kæde, skal vi ikke prale lidt af det?



UFORPLIGTENDE – kunderne binder sig ikke til noget, før de ved, hvem vi er, og hvordan vi arbejder. De kan altid kan takke nej, hvis det ikke har interesse, og derfor takker de altid ja.



KUN ÉN KONTAKT – kunder er ofte nervøse for at blive spammet eller ringet op af en hel masse udbydere – det behøver de ikke bekymre sig om hér!

