

Ambassadeurs programma Simplicate

Raad Simplicate aan en verdien € 250

Voorwaarden

- Het aandragen van een lead doe je middels het invullen van het webformulier
- Het aangedragen bedrijf moet op dat moment nog niet bekend zijn bij Simplicate. Dit meten we op basis van de aanwezigheid van een 'salestraject' in onze eigen Simplicate omgeving.
- Je ontvangt € 250 die je mag verzilveren op de manier waarop jij dat wilt! Alles is mogelijk: bijvoorbeeld een korting op je licentie, onboarding, een masterclass, of bijvoorbeeld een bon van bol.com, dinercheque etc. Alles behalve cash geld ;-).
- De € 250 wordt uitgegeven op het moment dat de lead daadwerkelijk een betalende klant wordt.
- De doorlooptijd van een salestraject is maximaal 3 maanden. De datum waarop de lead wordt doorgegeven is de begindatum en de datum waarop de offerte getekend retour is gekomen is de einddatum.
- De actie loopt van 1 april t/m 31 september.
- Medewerkers en partners zijn uitgesloten in dit programma.

Optreden als referent

Klanten die goed en naar tevredenheid met Simplicate werken, vragen we zo nu en dan om een potentiële klant te woord te staan voor het geven van een referentie. De regeling daaromtrent is als volgt:

- De klanten die 'goed en naar tevredenheid met Simplicate werken' en dus benaderd mogen worden, staan in CRM met een vrij veld 'geschikt voor referentie'. Op basis hiervan weet je dus wie je kunt benaderen voor een referentie.
 - Customer Success bepaald op basis van NPS en geschatte tevredenheid of een klant geschikt is om op te treden als referent.
- Het geven van een referentie moet niet een wekelijkse taak worden van een klant, zodat zij hier niet substantieel tijd aan kwijt is.
 - Voordat we een naam doorgeven als referentie, vragen we hier persoonlijk toestemming voor bij de klant. Bij akkoord loggen we dit op de tijdlijn.



- We loggen om daarnaast op de tijdlijn hoe vaak we de klant door hebben geven als referentie (laat dit in de regel niet meer dan 2x per maand zijn).
- We belonen het afgeven van een referentie met een 'bedankje':
 - We betalen hier bewust niet voor, omdat het geven van een referentie onafhankelijk moet zijn en niet afgekocht.
 - Het bedankje kan in de vorm van:
 - Klantverhaal op onze blogpagina
 - Naam en logo opnemen op onze website en e-mailcampagnes