



Nadat een definitieve samenwerking is overeengekomen, zal het voorstel het volgende gaan inhouden. Samenvattend komt het er op neer dat u bij de verkoop van een vakantiewoning, uw nieuwe klant een complete website cadeau kunt doen.

Uw klanten komen vaak alleen bij u wanneer zij op zoek zijn naar een tweede huis. Dit betekent dat zij voor de koop van de woning een (tweede) hypotheek moeten nemen. Dit is natuurlijk niet niks.

Door een samenwerking met ons aan te gaan kunt u hier op inspelen. U kunt dan namelijk een complete website van Uw vakantiehuis online aan uw nieuwe klant cadeau doen. Middels dit cadeau helpt u de klant de kosten van de vakantiewoning terug te dringen.

De websites die wij aanbieden hebben als voordeel dat de klant zelf alles online in alle rust kan regelen, bijwerken en aanpassen met gebruik van ons online onderhoudsysteem. Er kunnen onbeperkt foto's geplaatst worden, en ook over de omgeving en alle faciliteiten kan men alles kwijt. Met behulp van de online beschikbaarheidkalender kan de potentiële huurder direct zien wanneer het vakantiehuis beschikbaar is.

Deze complete website kunt u aan elke nieuwe klant geheel gratis weggeven voor een half jaar. Uiteraard is de kans aanwezig dat de kopers van de woning niet meteen willen gaan verhuren. Wat de website betreft is dat geen enkel probleem. Het aanbod is en blijft te allen tijde geldig, ook na verloop van tijd.

Wanneer het half jaar verstreken is nemen wij contact op met de klant om te horen wat de ervaringen zijn geweest met de website en het achterliggende onderhoudsysteem.

Indien de klant besluit verder te willen gaan met de website zijn de standaard abonnement kosten €16,- per maand. De klant staat vrij in zijn/haar keuze om de abonnement kosten per maand, per kwartaal of per jaar te betalen. De prijzen zijn inclusief 19% BTW.



### **Stap 1**

U verkoopt een huis en overhandigd de klant het webadres van Uw vakantiehuis online en de actiecode, waarmee de klant zich kan aanmelden op onze website.

### **Stap 2**

Wanneer wij de aanmelding ontvangen hebben sturen wij de klant een welkomst boodschap. In deze boodschap vragen wij de klant om de gewenste domeinnaam en treft men een document met daarin beschreven welke informatie wij wensen te ontvangen om de website op te maken.

### **Stap 3**

Als de website is opgemaakt met de gevraagde informatie, sturen wij de klant de link naar demo website. De klant kan deze demo website bekijken en eventuele wijzigingen aan ons door geven. Wanneer de klant helemaal tevreden is met de website, wordt deze gekoppeld aan de opgegeven domeinnaam en is de website vanaf dat moment online te vinden.

### **Stap 4**

Wij sturen de klant een mail met het bericht dat de website online staat, met de daarbij horende inloggegevens.

### **Stap 5**

Wij houden u op de hoogte van de ontwikkelingen.



Indien wij uw contact gegevens en uw logo nog niet in ons bestand hebben, zullen wij deze gegevens bij u opvragen.

Wij verwerken met het opmaken van de nieuwe klant website direct uw gegevens.

- Uw logo komt op iedere pagina van de klant website links bovenin te staan.
- Op iedere pagina komt de link naar uw website.
- Op de link of partner pagina komen uw contactgegevens.

### **Uw vakantiehuis online**

Wij plaatsen uw link, logo en contact gegevens op de partner pagina van de website van Uw vakantiehuis online.

U ontvangt van ons de inloggegevens zodat u uw woningen kunt aanbieden op onze website.

Verder krijgt u een partnervermelding in onze nieuwsbrief en in onze persberichten.

### Vergroten van uw naamsbekendheid

Ook als makelaar bent u altijd op zoek naar manieren om de verkoop van uw huizen te stimuleren. U weet dan ook als geen ander dat het belangrijk is, dat mensen die een tweede huis zoeken bij u terecht moeten komen en niet bij de concurrent. Door uw naamsbekendheid te vergroten, kunt u als makelaar bekender worden. Een samenwerking met Uw vakantiehuis online kan hieraan bijdragen. Wij kunnen u namelijk een aantal posities op onze communicatie instrumenten aanbieden.

1. ***Uw logo op onze corporate website***
2. ***Uw huizen op onze corporate website***
3. ***Uw link op onze corporate website***
4. ***Uw link op de klant website***
5. ***Uw logo op de klant website***
6. ***Uw contactgegevens op klant website***
7. ***Partnervermelding met logo in onze nieuwsbrief***
8. ***Partnervermelding met logo in onze persberichten***

Gemiddeld moet de mens 20 keer blootgesteld worden aan een communicatie uiting, wil men iets van de uiting kunnen onthouden. Door vermelding van uw naam op al deze communicatie instrumenten komt uw naam vaker voor op het internet. Wanneer u vaker voorkomt op het internet verhoogt u de kans dat surfers uw naam ook vaker tegenkomen. Hoe vaker hoe beter.

Zij kunnen u gaan herkennen en zelfs bewust of onbewust gaan onthouden. Uw naamsbekendheid groeit. Een grotere naamsbekendheid kan zorgen voor meer klandizie omdat men u kent en dat is wat elke ondernemer wenst.

