



Freelance salg, salgsledelse eller salgstræning

Introduktion til en styrket og stigende omsætning i din virksomhed.



Jeg har hermed fornøjelsen af at præsentere dig for vores virksomhed, der arbejder med, og har fokus på HVER DAG at støtte og styrke fremtidens salg i danske virksomheder.

Hverdagens salg for hverdagens mennesker i hverdagens Danmark er for langt de fleste lig med hverdagssprog i hverdagstone... og hårdt arbejde. Sådan er vi ... og vi tror ikke på, at vejen til succes hverken er smart eller hurtig.

Fordelene for dig er mange. Bruger du Custom Group, slipper du for sociale omkostninger, dyre firmabiler, bærbare pc'er, drift, fagforeningsregler, konstant behov for styring, træning, kurser og kender klare mål for et klart stykke arbejde.

Vi arbejder ikke på ren provision – med mindre vi kender til og har erfaring indenfor din branche – og finder (næsten) altid både gode, seriøse og fornuftige samhandelsvilkår, vi begge kan være tilfredse med.

SUCCESS I SAMARBEJDET

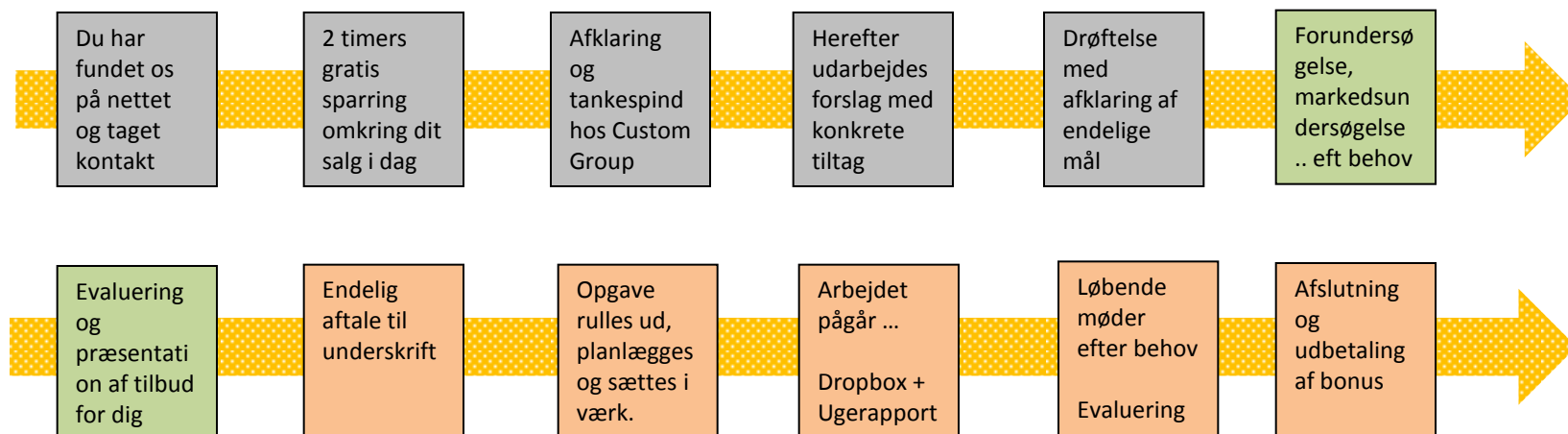


I Custom Group ønsker vi til benet, at du føler dig sikker, i gode hænder og, at du har maksimal bevægelsesfrihed. Derfor er nøgleordene i alle vores aftaler:

- Klar beskrivelse af aftalte succeskriterier – hvad skal vi nå af mål.
- Hvornår er der deadline på givne mål.
- Er der evt. klare og veldefinerede delmål.
- Såfremt delmål ikke opnås, kan samarbejdet opsiges med kort varsel.
- Ingen lange bindingsperioder – duer "det" ikke, ryster du os af dig.
- Aftaler er uopsigelige fra vores side – vi løber altså ikke fra ansvaret.
- Klare betingelser for afregning, uanset fast andel, provision, bonus og/eller.
- Hvornår forfalder hvilke ydelser.
- Provision, %'er, pr. solgt enhed eller pr. måned ved index X eller målt på DB.
- Bonus, hvis vi når delmål eller hele målet før tid ... og hvornår de forfalder.

Ovenstående fremgår altid af de aftaler, vi laver, så du kan følge dig tryk og ved det, vi nu sammen kaster os ud i. Så er det en god aftale for os begge ... SAMarbejde.

Eksempel på et samarbejdsforløb



CUSTOM GROUP

- Custom Group ApS - Byleddet 1 - 4000 Roskilde - 2218 1220 - ho@customgroup.dk**

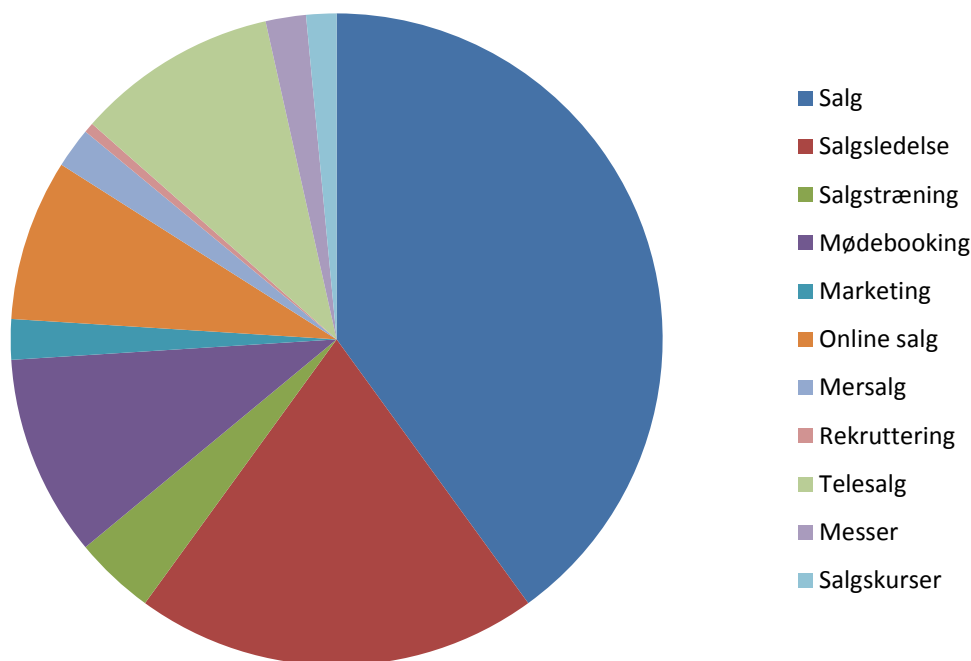
Hvad får du som kunde af fordele ...



**CUSTOM
GROUP**
fra strategi til succes

Når du har taget en beslutning om at ville outsource dit salg til os, så skal du vide, at du reelt – uden ekstra omkostninger – har adgang til stærke kompetencer på endnu fler' områder. Modellen kunne se ud som herunder. Vid blot, alle dele er altid i spil ...

Husk, at vi har hjulpet mere end 500 virksomheder på alle niveauer indenfor salg, ledelse, mødebooking, mersalg, struktur i arbejdet med salg eller sælgere. Fordelingen af nedenstående ... hvad du kan få hjælp, vejledning og støtte til, varierer fra case til case:



Honorering

- **Fast honorar**

Hvis en aftale indeholder en fast/garanteret honorarandel, erlægges denne altid månedsvist forud, faktureres hver måned ca. den 20. med forfald ultimo samme måned og gældende for efterfølgende måned. Ved skæve kundestarter, d. 4. 11. eller 17., reguleres måneden i forhold hertil. Opstarter efter d. 15. faktureres ikke før sammen med førstkomende månedsregning.

- **Provision**

Hvis en aftale indeholder en provisionsandel, fremsender kunden altid opgørelse og beregningsgrundlag til Custom Group hver måned d. 20., hvorefter provisionen faktureres ca. samme tid med forfald ultimo samme måned. Provision forfalder således månedsvist bagud.

- **Bonus**

Hvis en aftale indeholder en bonus for delmål eller fuld målopfyldelse, faktureres denne på tidspunktet for opnåelse med betalingsbetingelsen: fakturadato + 10 dage.

- **Kørsel / overnatning**

Kørsel kan fastsættes som et fast aftalt brændstoftilskud og faktureres således månedsvist forud.

Du kan også afregne efter statens takster, hvor vi fører kørselsregnskab. Her faktureres du månedsvist bagud.

Overnatninger sker kun ganske sjældent og alene efter forudgående aftale – eksempelvis ved messer og lign. Disse afregnes 1:1, månedsvist bagud.



**CUSTOM
GROUP**
fra strategi til succes

Kort om Custom Group ApS



**CUSTOM
GROUP**
fra strategi til succes

- Stiftet i 2014 og hviler på en fusion mellem Oxe & Co og ROI Consulting A/S ... begge med næsten 10 års selvstændighed bag sig.
- Kontorer i USA og Tyskland ... hjælper i det hele taget på stort set alle eksportmarkeder
- 10 konsulenter, fordelt over hele landet – alle med individuelle specialer indenfor salg.
- Dækker hele landet og har fokus på:
 - At sælge for dig og din virksomhed ... køb 1 sælger 1 dag om ugen, 2 i 4 dage eller ... på delevilkår.
 - At få sparring på struktur, model og fremtidens salgsstrategi ... måske på klippekort.
 - At styrke salgsorganisationers liv, overlevelse og resultatskabelse ... på delevilkår.
 - At styrke individets salgsarbejde, indsats og målopfyldelse. Også chefens ... på delevilkår.
- Har erfaring med kunder fra langt de fleste brancher. Kunder med særlige drømme om salget på områder, hvor vi måske ikke selv er helt 100 på resultaterne, tilbydes et passende testforløb, så vi begge har sikker viden om, hvilken aftaleform, vi skal gå ind i med hinanden.
- Samarbejder med stærke partnere omkring salgsoptimering, hvor specialer rækker ud over vores egne kernekompetencer:
 - S-people CRM-system ... så du har styr på salgsarbejdet, mål og indsats
 - Press Office Pressemeddelelser ... så du får fortalt den gode historie
 - Navnet er Elton Online markedsføring ... google, facebook, hvornår gør du hvad

PE
 FROM
 ANCE HAPD
 VEMENT, SA
 SUPERVISOR
 SELLING, THE
 SELLING, THE
 QUANT MANA
 PRESENTING
 PERSONALISE
 LEADERSHIP
 RCH & RECO
 ED & FORME
 LING, LEARN
 NG, BEST PR
 LEADIN
 G

Custom Group ApS - Byleddet 1 - 4000 Roskilde - 2218 1220 - ho@customgroup.dk