

Nieuwe verantwoorde beloningsformule ontwikkeld voor de vastgoedsector

08-08-2019 10:00

Een relatiegeschenk om de band met uw klanten of relaties te verstevigen is tevens de manier hoe u zich hierin kunt onderscheiden. Wessel Wiersma en Rob van Veenendaal van Outcentives komen met een voor de vastgoedsector interessant cadeauproduct op maat.

Geen kortingen of ingewikkelde bonnen maar het nog jonge bedrijf Outcentives verschaft juist extra dienstverlening: zo worden uw relaties thuis opgehaald door (indien gewenst een luxe auto met) een chauffeur om te dineren in een chique restaurant inclusief wijnarrangement. Na afloop worden zij door Outcentives weer veilig thuisgebracht. Achterin de auto ligt een kistje wijn en een doos bonbons.

"We leveren voor elk bedrijf maatwerk. Niets is te gek, voor elk budget is er een passend arrangement beschikbaar", zegt Wessel Wiersma.

Volgens Outcentives is hiermee succes verzekerd: de relatie is verstevigd en de gever laat een positieve indruk achter. Vele gerenommeerde restaurants hebben hieraan hun medewerking toegezegd en bovendien kan landelijk gekozen voor onder meer toprestaurants met een Michelin-ster.

Onderscheiden

Via hun contacten in het bedrijfsleven merkten Wessel Wiersma en Rob van Veenendaal de behoefte bij ondernemers om de band met hun beste relaties te verstevigen en dat men zich hierin wil onderscheiden. Wiersma: "Vooral bij het bedanken van nieuwe klanten voor een speciale aankoop of bij het herstellen van de band met gewaardeerde en bestaande relaties. Zeker als het gaat om relatiemanagement bij diensten en producten in het hogere segment."

Extra dienstverlening

Sinds midden 2019 helpt Outcentives opdrachtgevers om hun doelgroep op een specifieke manier waardering te tonen.

Van Veenendaal: "Wij nemen alle werkzaamheden qua organisatie en uitvoering voor de opdrachtgever volledig uit handen. Een mailtje ter activatie van de voucher is genoeg om de radertjes in gang te zetten. De gever van het cadeau hoeft niets meer te doen. Restaurant, chauffeur, contact met de ontvangers, reservering, betaling, giftset, alles wordt netjes en transparant georganiseerd waarbij de gever van de vouchers doorlopend wordt geïnformeerd over de status van de boeking. Eventueel levert Outcentives zelfs een passende auto."

Landelijk actief

Wiersma en Van Veenendaal zijn al jaren ondernemers in de dienstverlenende sector. Zij weten wat nodig is voor een 'goed leven'. Door hun kennis en ervaring met betrekking tot reizen, auto's, restaurants, marketing, sales en hospitality hebben zij dit cadeauconcept voor bedrijven ontwikkeld.

Op de vraag wat de kern van de zaak is, antwoord Wiersma die met name de sales organiseert: "Bij alles staat optimale ontzorging van de opdrachtgever centraal, één aanspreekpunt, helderheid en geen misverstanden". Het antwoord van Van Veenendaal (marketing) op diezelfde vraag: "een kwalitatieve en positieve beleving van het ontvangen cadeau bij de relatie, gast, klant of medewerker in het hogere segment".

Landelijk actief

VASTGOED JOURNAAL

Outcentives werkt landelijk en is inmiddels al een tijd actief voor opdrachtgevers in de automotive- en vastgoedwereld.

Meer informatie? www.outcentives.nl of bel Wessel Wiersma direct: 06 41 11 15 00

Redactie