



Formidlingstjenesten Vidensfolk.dk skaber kontakt mellem professionelle vidensservice virksomheder og kunder, som har et erkendt behov for eksterne løsninger og ressourcer!

Lad kunderne komme til dig!

Vidensfolk.dk er en effektiv salgskanal for virksomheder, der leverer rådgivning, specialistviden og andre vidensservice løsninger og ressourcer.

Det er gratis at være med i leverandørnetværket, samt at byde på kundernes konkrete opgaver.

Vinderen af en opgave skal betale et lille formidlingshonorar til Vidensfolk.dk - typisk mellem 3 og 10% af opgavens forventede kontraktsum. Honoraret kan også være under 1% for meget omkostningstunge opgaver og op til 15% for særligt attraktive opgaver. Skulle det vise sig, at forudsætningerne for en opgave ændres væsentligt i negativ retning, så nedjusterer vi også honoraret. I det hele taget, er vore betingelser fair.

Når opgaveformidlingen er gennemført, har Vidensfolk.dk skabt en varig relation til kunden. Vi har ingen ret til leverandørens efterfølgende omsætning på kunden, med mindre en ny opgave igen formidles gennem os.

Kunder kan også ønske, at Vidensfolk.dk leverer vidensservice ydelserne ved hjælp af underleverandører. I disse tilfælde laver Vidensfolk.dk specifikke aftaler med både underleverandøren og med kunden.

Vidensservice leverandører i vort netværk tilbydes

- ▶ Kvalificeret formidling til kunder som har *aktuelle opgaver*, der matcher leverandørens profil.
- ▶ *Honorar for indsendte leads*, som resulterer i vores succesfulde formidling af en anden leverandør.
- ▶ Aftale-skabeloner og inspirationsmateriale, samt *nyheder m.v.* om vidensservice markedet.
- ▶ Mulighed for at få bragt artikler og cases i Vidensfolk.dk's *nyhedsbreve*.
- ▶ Mulighed for netværksrelationer med kunder og andre vidensservice virksomheder.

Case: Midlertidig kvalitetschef - International dansk virksomhed

Virksomheden havde uden held søgt efter en ny kvalitetschef og skulle finde en ressourceperson til at varetage den efterhånden nødlidende funktion, indtil den rigtige kandidat kunne fastansættes.

Vi formidlede en kvalitetskonsulent der skabte ro omkring afdelingens præstationer og som med et flot resultat varetog funktionen et halvt år. Der blev afregnet et fast månedligt honorar. Efterfølgende har konsulenten hjulpet virksomheden på ad hoc basis.

Sådan virker formidlingen

- ▶ Opret din vidensvirksomhed i leverandørnetværket via *oprettelsesformularen* på vidensfolk.dk.
- ▶ Når en *kundeopgave* matcher virksomhedens profil, får du en mail med opfordring til at byde på den.
- ▶ Hvis din virksomhed ønsker at byde på opgaven, skal du svare via *opgaven* på vidensfolk.dk.
- ▶ Kunden modtager alle bud i anonymiseret form og udvælger op til 3, som vi formidler kontakten til.
- ▶ Hvis kunden udvælger din virksomhed, skal du gøre det du plejer, for at vinde opgaven. Du vil allerevære på forkant med detaljerne i kundens behov og kan forberede dit salg optimalt.
- ▶ Din virksomhed skal afgive tilbud direkte til kunden og indgå aftale, hvis opgaven vindes. Hvis Vidensfolk.dk skal levere ydelserne ved hjælp af underleverandører, vil vi være din kunde.

Hvorfor en formidlingstjeneste?

Vidensservice markedet er uigennemsigtigt og alle vidensvirksomheder har prøvet, at gå glip af oplagte opgaver, fordi de ikke fik mulighed for at byde. De fleste virksomheder kan levere en bred vifte af ydelser, men det er svært at være synlig med alle sine reelle kompetencer - især på rette tid og sted.

Derfor har vi skabt Vidensfolk.dk, hvor købere og leverandører - med minimal indsats - kan komme i kontakt med hinanden om helt konkrete opgaver og deres løsninger!

Registrér din virksomhed på www.vidensfolk.dk eller kontakt os, for at få mere at vide om mulighederne.