

Priser

Gældende fra 1. januar 2019.

NPS-løsning

1-49 Small	50-99 Medium	100-499 Big	500+ Enterprise
Standard: 1800 kr. md Opstart og indkøring: 5.000 kr. 1 spørgsmål, 1 version	Standard: 2600 kr. md Opstart og indkøring: 5.000 kr. 1 spørgsmål, 1 version	Standard: 3800 kr. md Opstart og indkøring: 5.000 kr. 1 spørgsmål, 1 version	Standard: 5200 kr. md Opstart og indkøring: 5.000 kr. 1 spørgsmål, 1 version
Udvidet: 2450 kr. md Opstart: 5000 kr. + 1000 kr. pr. spørgsmål / version (ud over 1 spørgsmål og 1 version) - Op til 3 spørgsmål i alt. - Op til 3 versioner* i alt. - Kategorisering af årsagssammenhænge - Rapport Builder - Embedded survey	Udvidet: 3450 kr. md Opstart: 5000 kr. + 1000 kr. pr. spørgsmål / version. (ud over 1 spørgsmål og 1 version) - Op til 4 spørgsmål i alt. - Op til 4 versioner* i alt. - Kategorisering af årsagssammenhænge - Rapport Builder - Embedded survey	Udvidet: 5450 kr. md Opstart: 5000 kr. + 1000 kr. pr. spørgsmål / version. (ud over 1 spørgsmål og 1 version) - Op til 5 spørgsmål i alt. - Op til 5 versioner* i alt. - Kategorisering af årsagssammenhænge - Rapport Builder - Embedded survey	Udvidet: 7450 kr. md Opstart: 5000 + 1000 kr. pr. spørgsmål / version. (ud over 1 spørgsmål og 1 version) - Op til 6 spørgsmål i alt. - Op til 6 versioner* i alt. - Kategorisering af årsagssammenhænge - Rapport Builder - Embedded survey

*En ny version defineres som enhver ændring af email / spørgeskema / touchpoint.

Priser baseret på årlig aftale. Ekskl. moms.

Flere spørgsmål/versioner?

Hvert ekstra, koster 250 kr. måneden (dog maks 10 spørgsmål).

Eksempel på versioner: 2 touchpoints og 2 sprog giver 4 versioner

Omkostning ved ændring af version: 2500 kr. pr. Version

Transaktion vs. Relationsbaserede udsendelser

Relationwise kan automatisere transaktionsbaseret mens relationsbaseret bliver manuelt håndteret af kunden/partner.

DMAV

Alle kunder får en fribillet til årets DMAV. Vi vil også tilbyde vores kunder at Partner hjælper kunden til at komme på listen over de mest anbefalede virksomheder i Danmark - eller i deres branche. Vi sælger en pakke til (fra) 5000 kr. årligt, og det er op til Partner, hvor mange timer den skal indeholde men indeholder som udgangspunkt;

Vi starter med at benchmarke din virksomhed mod de mest anbefalede virksomheder i Danmark for derefter at kunne vise dig, hvilke forbedringsaktiviteter din virksomhed bør foretage sig. Alt efter behov tager vi løbende rådgivningsmøder, hvor du kan få kvalificeret svar på netop de udfordringer du står over for. Hvert år i november bliver du inviteret med til vores konference og award-uddeling, hvor du får ny inspiration - og måske bliver anerkendt for din indsats.

Telefonmodulet (respons boost)

Er en del af standard-pakken. Hjælp til tlf. Interviews kan ske fra følgende to partnere:

DK: www.topcall.dk. 50 kr. pr. NPS interview (dog maks 3 opkald pr. interview)

Int.: www.projectsuk.com/. Få priser ved at kontakte dem direkte.

Relationwise har allerede lavet databehandleraftaler med disse som forefindes i vores *relationwise sub processors* dokument.

TV-dashboard

Er en del af standard-pakken. Se mere for opsætning her... <https://www.relationwise.dk/tv-dashboard>

SMS (Ekstra)

Vi tilbyder SMS igennem vores sms gateway <https://www.twilio.com/>.

Eksempel for sms i Danmark til danske numre:

Opsætning 5000 kr. + sms pakke; 25.000 sms'er: 8000 kr. For 50.000 sms er beløbet 16.000 kr. minus 10% i mængderabat.

SMS er med link til survey i browser og tag også højde for maks tegn pr. sms

Maks antal respondentudsendelser

For at undgå evt. misbrug har vi sat en månedlig grænse på 5000 (1-99), 10000 (100-499), og 15000 (500+).

Onboarding

Onboarding er kritisk og Relationwise har efter en del *trial and error* erfaret at onboarding processen skal gøres ekstrem simpel for kunden. Dette betyder bl.a.

- Inden integration laves der første udsendelse som Excel. Det sikre at IT ikke bliver en flaskehals, kunden oplever en quick win og vi får arbejdet på excel-strukturen som er forudsætningen for integrationen.
- Onboardingmødet deles op i 2 mindre møder;

Onboarding består af 2 møder, hvor Partner har ansvaret for det første og Relationwise har ansvaret for det andet.

Første onboarding

- Partner definere i samarbejde med kunden spørgsmål og versioner.
- Excel med respondent data leveres til Relationwise. NB! skal være godkendt af kunden inden levering til Relationwise.

Anden onboarding

- E-mail og spørgeskema design + indhold præsenteres
- Bruger og dashboard adgang
- Notifikationer og follow up defineres
- Test & Launch planlægges

Prisforespørgsler og bestillinger

Alle prisforespørgsler og bestillinger sendes skriftligt pr e-mail til si@relationwise.dk og er gældende 90 dage efter bekræftelse.

Mængderabat

Vil en koncern indkøbe til min 10 af dens virksomheder gives der 10% rabat af ovenstående licenspriser.

Fakturering

Relationwise har to datoer;

1/ Opstart af onboarding

2/ Opstart af licens. Denne starter 30 dage efter opstart af onboarding.

Ovenstående vil indgå i én faktura fra Relationwise som sendes kunden / partner (afhængig af aftale) umiddelbart efter Opstart af onboarding. F.eks. Hvis en kunde vil opstarte

onboarding 1. Januar, så kører licensen fra 30. Januar til 30 januar næste år.

Så har kunden også et incitament til at være hurtig og starte før de 30 dage. De dage bliver så at sige "gratis".

Hvis kunden ønsker faktureringer oftere end hvert år kan Relationwise lave undtagelser (anbefales ikke), hvor Relationwise tager 100 kr. ekstra pr. faktura.

NPS Starter

Som test kører Relationwise en NPS *Starter* for de virksomheder som gerne vil teste NPS eller bare hurtig i gang med NPS. Der er NPS *plain vanilla*, kun NPS spørgsmålet + kommentar, med ingen benchmark, variabler, sprog og Relationwise supporten er begrænset til e-mail. Closing the loop er med i pakken. Kun manuelt import af respondenter (excel upload med navn og e-mail).

1-49 ansatte 950 kr. md 2500 kr. i opstart.	50-99 ansatte 1500 kr. md 2500 kr. i opstart.	100-499 ansatte 2700 kr. md 2500 kr. i opstart.	500+ ansatte 3900 kr. md 2500 kr. i opstart.
---	---	---	--

Priser er baseret på årlig aftale og den gælder maks 1 år, hvor kunden skal opgradere til vores normale pakker.

Terms & Conditions

Vi anbefaler at du som partner henviser til Relationwise Terms & Conditions når Partner indgår aftale med kunderne. Relationwise Terms & Conditions findes direkte på kundens konto.

Databehandlersaftale

Relationwise Databehandlersaftale mm finder i vores GDPR portal direkte på kundens konto. Relationwise re-sellers har mulighed for at lave deres egen databehandlersaftale med kunderne.

Hvis kunderne ønsker at lave deres egen Databehandlersaftale med Relationwise eller ændre i Relationwise Databehandlersaftalen, skal kunden betale for omkostningerne.

Support guidelines

Som udgangspunkt hjælper Relationwise den enkelte kunde op til 5 timer om måneden og det er til en single point of contact hos kunden. Er der brug for mere support, tilbydes 10 timers klippekort til 6000 kr.

Integrationspartnere

Relationwise har indgået samarbejde med følgende partnere:

Microsoft CRM: Brian Rygaard, Progressive A/S, bry@progressive.dk

Microsoft Dynamics NAV: Michael Skanderby, Skanderby A/S, ms@skanderby.dk

Salesforce: Anders Harbo, 3C Consult, anh@3cconsult.dk

eNPS-løsning

75 kr. pr. medarbejder om året

5000 kr. opstart og indkøring (de 5000 kr. fjernes ved samtidig køb af NPS-løsningen)

E-mail og spørgeskema design efter eget ønske.

Frekvens ændres nemt (f.eks. 1/3/6/12 måneder)

Fuld anonymitet.

Flere spørgsmål end eNPS spørgsmålet: 250 kr. måneden pr. spørgsmål, dog maks 10 spørgsmål i alt. Ændring af spørgeramme 2500 kr.

Flere sprog: 250 kr. om måneden pr. sprog.

Gratis eNPS test tilbydes første gang.

Priser baseret på årlig aftale. Ekskl. moms.