

Verdien €100 aanbrengbonus

Breng een nieuwe klant aan die definitief met e-Captain gaat werken en ontvang een aanbrengbonus van €100 als dank voor jouw inspanning.

Voorwaarden aanbrengbonus

Wie komt in aanmerking

De aanbrengbonus geldt voor het aanbrengen van een nieuwe klant (aspirant-klant) die in de afgelopen zes maanden geen demo van e-Captain heeft aangevraagd of gevolgd.

Wat moet je doen

Je moet kunnen aantonen dat de nieuwe klant door jou is aangedragen. Informeer de potentiële klant vooraf over e-Captain, zodat deze goed weet wat het systeem kan en welke voordelen het biedt.

Wanneer je de demo-aanvraag voor de aspirant-klant invult, kies je bij 'Hoe heeft u ons gevonden?' voor 'Anders' en vermeld je daaronder: Jouw organisatie, je naam en je e-mailadres en het woord 'BONUS'.

Wanneer kom je in aanmerking

Als de door jou aangedragen klant binnen drie maanden na de demo besluit om met e-Captain te gaan werken, kom je in aanmerking voor de aanbrengbonus. Het is aan te raden om de aspirant-klant niet alleen voorafgaand aan de demo, maar ook daarna goed te informeren en te begeleiden.

Uitbetaling

De bonus van €100 wordt in één keer uitgekeerd zodra de A-overeenkomst van de nieuwe klant binnen drie maanden na de start van de demoperiode bij ons is ontvangen. De actie geldt voor alle personen en organisaties die met e-Captain werken en is éénmalig per aangebrachte klant. De aanbrengactie loopt tot 31 maart 2026.

Voorwaarden aanbrengbonus

1. Benader je netwerk

Denk aan organisaties of personen die behoefte hebben aan een betrouwbare automatiseringsoplossing: oud studiegenoten, sportverenigingen, watersportverenigingen, VvE's, koepelorganisaties, bonden of brancheverenigingen.

3. Neem het initiatief

Wacht niet af, maar onderneem actie en bespreek met de aspirant-klant wat e-Captain voor zijn of haar organisatie kan betekenen.

2. Informeer potentiële klanten goed

Vertel wat e-Captain te bieden heeft, zoals modules voor ledenbeheer, activiteiten, boekhouding, facturatie, kassa en meer. Verwijs voor extra informatie naar <https://www.e-captain.nl/>.

4. Deel je ervaring

Vertel hoe jullie zelf met e-Captain werken en welke voordelen jullie ervaren. Zo help je de potentiële klant met waardevolle praktijkinformatie en vergroot je de kans op succes.