Med vores **B2B Marketing Framework®** får du implementeret og eksekveret en kommerciel inbound salgs- og marketingstrategi, som giver dig brandvarme leads og bedre salgsmøder.

SAMARBEJDSAFTALE

B2B Marketing Framework®

>Virksomhedsnavn<

### **INDLEDNING**

Følgende aftaledokument er udarbejdet på baggrund af indledende dialog mellem >virksomhed< (*fremadrettet køberen*) og Mindmill Denmark ApS (*fremadrettet leverandøren*) og en efterfølgende accept af samarbejdet.

Der er aftalt samarbejde omkring Mindmills B2B Marketing Framework®.

I samarbejdet får kunden:

* En langvarig sparringspartner indenfor digitalt salg og markedsføring med erfaring fra +350 B2B virksomheder
* En interimsansættelse af marketingspecialister med hver sine spidskompetencer
* Et komplet datadrevet leadgenereringssetup, som giver varme leads og relevante kundemøder
* Performanceoptimering og udvikling af strategier og indsatser
* Digital salgsudvikling og kulturforandring, som styrker den kommercielle strategi

Alle delelementer i Mindmills B2B Marketing Framework® er beskrevet i indholdsbeskrivelsen.

Mindmills B2B Marketing Framework® er et løbende samarbejde, der månedligt koster 50.000 kr. for ét segment og ét sprog. Ét segment dækker over ét markedstilbud eller én kundegruppe. Ekstra sprog koster 10.000 kr. pr. måned i honorar foruden oversættelsesomkostninger, som afholdes af køberen. Merprisen for ekstra sprog inkluderer opsætning og administration af sprogvarianten.

(Tage stilling til om kunden bruger ActiveCampaign eller eget system) SLET denne!

### **B2B MARKETING FRAMEWORK**® **- INDHOLDSBESKRIVELSE**

**STRATEGISK SPARRING**

Samarbejdet igangsættes med en strategisk workshop, hvor der skabes indsigt i kundens målgruppe, marked og behov. Herefter afholdes og afvikles der løbende sparringssessioner for at sikre den fortsatte udvikling og optimering af samarbejdet. Her vil Mindmill altid deltage med projektrelevante specialister.

* Afholdelse af kvartalsvise, strategiske workshops. Afvikles online eller hos Mindmill.
* Løbende status- og strategimøder. Der er som minimum ét statusmøde á en time pr. måned.
* Sparring vedrørende digital salgsudvikling.

**CONTENT PRODUKTION**

Samarbejdet inkluderer contentproduktion i forskellige formater. Det producerede content har til formål at skabe interesse og få målgruppen til at afgive deres kontaktoplysninger og herved blive til et lead. Content kan f.eks. være artikler, blogindlæg, guides, tjeklister, whitepapers, webinarer og/eller casevideoer.

* Indhold aftales og defineres i samråd med kunden, og afhænger af strategien der lægges
* Løbende produktion og optimering af indhold
* Mulighed for videoshoot, hvor der optages videoer til f.eks. e-mails og annoncer. Se bilag 1, punkt 4.7 for pris af videoshoot udenfor huset. Videoredigering er inkluderet.
* Produktion af tekst til e-mails og landingpages. Antallet fastsættes i samråd med kunden og udbygges løbende. Nye indsatser aftales på de kvartalsvise strategiworkshops.

**MARKETING AUTOMATION, LEAD SCORING, TRACKING OG LEAD SHEET**

Mindmills B2B Marketing Framework® inkluderer teknisk opsætning, administration og tracking af resultater. Mindmill anvender som udgangspunkt marketing automation-værktøjet ActiveCampaign til ovenstående. Ønsker kunden at anvende sit eget marketing automation system, tilpasser Mindmill opsætning og levering herefter.

* Opsætning af ActiveCampaign-konto, så lead scoring og marketing automation fungerer korrekt.
* Opsætning af fungerende lead sheet med fanerne “leads”, “varme leads” og ”henvendelser” der kobles sammen med ActiveCampaign-konto og sender kontakter videre i fanerne alt efter adfærd.
* Opsætning af zaps igennem Mindmills Zapier-konto, der sender data på tværs af Lead Sheet, ActiveCampaign, Facebook, Landing Pages og LinkedIn.
* Design og opsætning af e-mail-skabeloner og signaturer, der bruges til alle mails.
* Opsætning af e-mailflow, så leads modtager mails på korrekte tidspunkter samt tracking af e-mail performance.
* Løbende optimering af e-mails (åbningsrater og klikrater) samt udbyggelse af flowet med nye e-mails. Disse planlægges på de månedlige statusmøder.
* Kundetilpasset dashboard med visning af resultater

**ANNONCESTRATEGI**

Mindmill står for annoncering og tracking af performance på alle kampagner. Mindmill anvender som udgangspunkt kanalerne: LinkedIn og Facebook til annoncering. Ønsker kunden yderligere kanaler, f.eks. i udlandet, aftales dette på den strategiske workshop.

Annonceringsbudget aftales separat og er ikke inkluderet i denne aftale.

* Opsætning af korrekt tracking på LinkedIn, Facebook og Google Analytics igennem Google Tag Manager (såfremt dette ikke allerede er gjort).
* Udarbejdelse af grafikker og videomateriale, der skal bruges i annonceringen.
* Opsætning af annoncer i Facebook Ads Manager og LinkedIn Campaign Manager.
* Teknisk opsætning så alle leads kommer over i Lead Sheet og ActiveCampaign til videre bearbejdelse og overvågning.
* Løbende optimering af annoncer for at sikre bedst mulige performance.

**KAMPAGNESIDER**

Mindmill er ansvarlig for design og opsætning af kampagnesider (landingpages). Mindmill bruger som udgangspunkt Wordpress til opsætning af landingpages. Ønsker kunden at anvende sit eget CMS-system, leverer Mindmill tekster og grafikker.

* Design og opsætning af alle landingpages/kampagnesider til strategien.
* Sikring af responsiv afvikling på alle typer enheder.
* Afvikling i seneste to versioner af alle browsere undtagen Internet Explorer.

**TIMEFORBRUG**

Mindmills forventede timeforbrug er fordelt på:

* Videoproduktion og redigering
* Content produktion
* Grafisk produktion
* Annoncering
* Teknisk opsætning/hjælp i ActiveCampaign
* Optimering af kunderejsen
* Strategisk sparring
* Løbende rapportering
* Projektledelse

###

Ekstra timer, udover de estimerede timer pr. måned, pålægges kun kunden, såfremt der på skrift er aftalt at anvende flere timer den pågældende måned.

### **RESULTATER**

Med investeringen i Mindmills B2B Framework® får køber implementeret et komplet datadrevet leadgenereringssetup, der har til formål at skaffe relevante leads, der fører til salgsmøder og større tilbudspipeline.

Hver måned udarbejder Mindmill en rapport over eksponeringer, interaktioner, samt antallet af leads, antallet af varme leads og antallet af møder. Kunden kan desuden til enhver tid følge resultaterne på deres dashboard.

# **DATABEHANDLERAFTALE**

Alt materiale, der udarbejdes ejes ene og alene af køberen, ligesom annonceringens data ejes af køberen. Leverandøren er udelukkende databehandler, hvilket fremgår af databehandleraftalen, som køber får leveret separat.

**FAKTURERING**

Faktureringen af beløbet sker løbende, og der betales månedligt forud. Mindmill Denmark ApS honorar er aftalt til 50.000 kr. pr. måned ex moms.

Første faktura fremsendes: xxxxx

Aftalen er løbende og kan opsiges i løbende måned + 60 dage.

**OBS:** Software omkostninger samt eventuelle udgifter til grafiske elementer (fonte og billeder) dækkes af kunden - Se punkt 4.6 i bilag 1.

Prisen omfatter ikke annonceringsforbrug.

## **AFTALENS INDGÅELSE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Leverandør**SælgernavnMindmill Denmark ApSCVR: 32478298 Hasselager Centervej 21 - 23 8260 Viby JDato: 15. november 2022Underskrift  | **Kunde**Navn på kontaktVirksomhedCVR: xxAdressePostnummer og byDato: Underskrift |

**BILAG 1 – KONTRAKTBETINGELSER**

1. **RETTIGHEDER OG FORPLIGTELSER - BUREAUET**
	1. Mindmill Denmark ApS skal udføre de aftalte opgaver i henhold til denne aftale og nærmere beskrevet i vedhæftede oplæg.
	2. Mindmill Denmark ApS skal optræde loyalt og udelukkende varetage kundens interesser.
	3. Mindmill Denmark ApS har inden for nærværende kontrakts rammer, frihed til at planlægge og tilrettelægge arbejdets udførelse, herunder arbejdstiden og stedet for udførelsen af arbejdet. Endvidere er Mindmill Denmark ApS frit stillet med hensyn til, hvilke personer der skal forestå den praktiske udførelse af arbejdet.
	4. Indgåelsen af nærværende kontrakt begrænser ikke på nogen måde Mindmill Denmarks ApS´adgang til samtidig at udføre arbejde for andre hvervgivere.

1. **KUNDENS MEDVIRKEN**
	1. Kunden stiller under opgavernes udførelse personale, dokumenter og evt. software til rådighed for Mindmill Denmark ApS - alt med henblik på at sikre, at Mindmill Denmark ApS har de bedst mulige vilkår i forbindelse med løsningen af opgaven.
	2. Kunden er forpligtet til at bistå Mindmill Denmark ApS med fremskaffelse af de oplysninger om kundens virksomhed, Mindmill Denmark ApS måtte få brug for til opgavens løsning, herunder oplysninger om tekniske, økonomiske og organisatoriske forhold.
	3. Kunden skal udpege en eller flere person(er), der er bemyndiget til at disponere på kundens vegne i forhold til konsulenten.

1. **RAPPORTERING**
	1. Parterne er enige om, at der afholdes statusmøder, hvor Mindmill Denmark ApS skal redegøre for status på projektet og parterne herefter i fællesskab skal drøfte gennemførelsen af eventuelle tiltag frem til afholdelsen af det næstfølgende møde.

1. **FAKTURERING OG ØKONOMI**
	1. Oplæggets samlede økonomi er beskrevet tidligere i aftaledokumentet. Fakturering sker månedsvis jf. den samlede oversigt over økonomi.
	2. Honoraret omfatter ikke eventuelle ekstraarbejder, som skyldes, at kunden udvider omfanget af den oprindelige opgave eller ændrer opgavens indhold. Yderligere opgaver, som ikke er beskrevet i vedhæftede oplæg faktureres pr. timebasis kr. 1.250,00 DKK. Enhver form for eventuelt ekstraarbejde skal aftales på forhånd.
	3. Konsulentens honorar forfalder til betaling 8 dage efter datoen på de af Mindmill Denmark ApS´s fremsendte fakturaer.
	4. Skyldige beløb forrentes med den til enhver tid gældende procesrente.
	5. Såfremt betaling ikke sker som anført, betragtes dette som væsentlig misligholdelse, og Mindmill Denmark ApS er berettiget til at standse arbejdet indtil betaling sker.
	6. Softwareomkostningerne er følgende**:**Zapier-abonnement: **250 kr. / måneden**, faktureres månedligt.
	Active Campaign abonnement: **450 kr. / måneden**, faktureres månedligt.
	Hosting af landing pages: **200 kr. / måneden**, faktureres månedligt. (OBS: ved eventuelt ophør af samarbejde, er det ikke muligt for Mindmill, at overlevere landing pages til kunde efter endt samarbejde). Det er ligeledes ikke muligt, selv at stå for hosting undervejs i samarbejdet.

Herudover kan der tilkomme omkostninger i forbindelse med køb af grafiske elementer som fx brand-fonte og eksterne billeder. Mindmill er nødsaget til at indkøbe betalbare fonte og billeder, såfremt kunden ønsker det anvendt i kampagnematerialet. Dette for at sikre juridisk korrekt anvendelse af de grafiske elementer jf. ophavsretten. Mindmill vil i disse tilfælde viderefakturere indkøbsprisen af de grafiske elementer direkte til kunden.

* 1. Såfremt workshoppen og/eller videoshoot ønskes at afholdes fysisk andre steder end hos Mindmill faktureres de faktiske transportomkostninger samt kilometer efter Statens kilometertakster.
1. **IMMATERIELLE RETTIGHEDER**
	1. Kunden er i enhver henseende ansvarlig for, at det arbejde kunden har anmodet Mindmill Denmark ApS om at udføre, ikke krænker tredjemands rettigheder.

1. **TIDSPLAN OG TIDSFRISTER**
	1. Parterne udarbejder en overordnet tidsplan i forlængelse af workshoppen.
	2. Mindmill Denmark ApS kan kræve forlængelse af den aftalte tidsplan, når opgavens løsning forsinkes af følgende forhold.
2. Når kunden under udførelsen af opgaven udvider omfanget af opgaven eller ændrer opgavens indhold.
3. I tilfælde af, at kunden i strid med bestemmelsen i punkt 4 undlader at stille personale, dokumenter, software, diagrammer og oplysninger til rådighed for Mindmill Denmark ApS under opgavens udførelse.
4. Såfremt eventuelle øvrige rådgivere/leverandører ikke leverer deres materialer og ydelser indenfor de aftalte tidsfrister og derved forhindrer Mindmill Denmark ApS i at udføre sine opgaver.
5. Ved øvrige begivenheder, som Mindmill Denmark ApS ikke er herre over og som han/hun ikke forudså eller burde forudse.
6. **ANSVAR FOR FRISTOVERSKRIDELSER, FEJL OG FORSØMMELSER**
	1. Mindmill Denmark ApS er ikke ansvarlig for fristoverskridelser og forsinkelser der skyldes kunden.
	2. Mindmill Denmark ApS hæfter ikke for driftstab, avancetab eller andet indirekte tab.
7. **OPSIGELSE**
	1. Parterne kan opsige en aftale pr. løbende måned + 60 dage.
	2. I tilfælde af opsigelse er Mindmill Denmark ApS berettiget til honorar for arbejde udført frem til opsigelsesperiodens udløb.

1. **MISLIGHOLDELSE**
	1. Hver af parterne er berettiget til at ophæve Aftalen uden varsel i tilfælde af væsentlig misligholdelse fra den anden parts side.
	2. Hvis kunden hæver aftalen, har Mindmill Denmark ApS kun krav på vederlag for så stor en del af det før ophævelsen udførte arbejde.
	3. Kunden har ved en ophævelse af aftalen krav på dækning af sit tab efter dansk rets almindelige regler.
	4. Ophævelse er betinget af, at den part, som ønsker at gøre hævebeføjelsen gældende, forinden ophævelsen har givet skriftlig meddelelse til den anden part med præcisering af misligholdelsens karakter samt oplysning om, at aftalen hæves hvis misligholdelsen ikke bringes til ophør inden 10 dage.
2. **HEMMELIGHOLDELSE**
	1. Parterne er gensidigt forpligtede til at iagttage tavshed om alle ikke alment kendte informationer og materialer om den anden part.
	2. Tavshedspligten omfatter medarbejdere, underleverandører samt andre eksterne rådgivere, der medvirker til opgavens udførelse.
	3. Tavshedspligten gælder også efter opgavens udførelse og aftalens ophør.
3. **OVERDRAGELSE AF RETTIGHEDER OG FORPLIGTELSER**
	1. Parterne kan ikke uden skriftligt samtykke fra den anden part overdrage sine rettigheder og forpligtelser ifølge nærværende kontrakt til tredjemand. Et sådant samtykke kan ikke nægtes uden saglig grund.
4. **ÆNDRINGSPROCEDURE**
	1. Ændringer i aftalen kan kun ske ved et af begge parterne underskrevet skriftligt tillæg til aftalen.
5. **TVISTER, LOVVALG OG VÆRNETING**
	1. Nærværende Aftale er undergivet dansk ret.
	2. Enhver tvist eller uoverensstemmelse, som måtte opstå i forbindelse med nærværende Aftale, skal søges løst ved mediation gennem Mediationsinstituttet (www.mediationsinstituttet.dk) og skal finde sted i overensstemmelse med de til enhver tid gældende ”Regler for behandling af sager ved Mediationsinstituttet”.

Når en tvist efter en eller flere parters opfattelse er opstået mellem parterne, er hver af parterne berettiget til at indgive begæring til Mediationsinstituttet om påbegyndelse af mediation.

Mediationen indebærer ikke afkald på at bruge retsmidler som arrest og fogedforbud og er ikke til hinder for, at en part anlægger en retssag ved domstolene i overensstemmelse med det anførte nedenfor, eller indleder andre retslige skridt i anledning af den opståede tvist for at undgå retsfortabende passivitet eller forældelse.

* 1. Såfremt en løsning ikke kan opnås ved mediation, er hver af parterne berettiget til at kræve tvisten afgjort ved de danske domstole.
1. **OMKOSTNINGER**
	1. Hver part bærer egne omkostninger i forbindelse med indgåelsen af nærværende aftale.