HANDELSBETINGELSER

HOUSE OF LEADS ApS
Klamsagervej 16
8230 Åbyhøj
CVR nr.: 40057220
Senest opdateret: 09/09/2026

HANDELSBETINGELSER

Handelsbetingelser som kunde hos House of Leads ApS.

1. AFTALENS FORMÅL

Samarbejdet har til formål at hjælpe kunden med aktuelle og løbende behov ud fra kundens ønsker inde for følgende felter:

Salg og mødebooking - alle opkald sker i overensstemmelse med Forbrugeraftaleloven og Markedsføringsloven.

Customer Relations Management (CRM) systemer – al data behandles i overensstemmelse med gældende lovgivning.

LinkedIn CoCreator – alle samtaler sker i overensstemmelse med Markedsføringsloven og LinkedIns retningslinjer.

Grundlag for samarbejdet
Først og fremmest vil House of Leads gerne sige mange tak for tilliden til samarbejdet - den værdsættes i høj grad.

Hvad end samarbejdet beror sig på – mødebooking, CoCreator eller CRM-system – vil House of Leads altid stræbe efter at efterleve professionelle standarder i arbejdet for kunden.

Mødebooking:
House of Leads vil altid præsentere sig på en høflig og professionel måde. Det respekteres at ikke alle har lyst eller bør tilbydes et møde. Det vigtige er at finde frem til dem, der har interessen og behovet for kundens løsning eller ydelse. Uanset udfaldet af samtalen behandles alle ens og med respekt.

Hos House of Leads arbejdes der med en professionel tilgang til mødebooking.

Der skabes et godt grundlag for professionel dialog ved at House of Leads sætter sig ind i kundens forretning før der bliver ringet ud. House of Leads ønsker at skabe de bedste forudsætninger for salg på de møder, der bookes.

Hovedformålet er at få kvalificerede møder med relevante emner for at kunden kan præsentere sine ydelse(-r) eller produkt(-er). House of Leads ønsker som udgangspunkt længevarende samarbejde med vores kunder, og derfor er det vigtig at have et godt samarbejde.

Den fornemmeste opgave er at booke så relevante møder som muligt og få skabt nogle Leads i processen – så kunden kan få mest muligt ud af samarbejdet og skabt nogle salg.

CRM:
House of Leads forsøger at gøre kundens arbejde med sin salgspipeline så effektiv som muligt. Derfor hjælpes der med opsætning, support og automatisering af gentagne processer, så kunden kan spare tid på administrative opgaver og i stedet lægge sin arbejdstid i at foretage selve salgsprocessen.

CoCreator:
House of Leads sætter sig i kundens sted for at lave månedlige opslag til den givne kundes personlige LinkedIn-profil. Dette gøres samtidig med, at House of Leads udsender forbindelsesinvitationer via LinkedIn til kundens ønskede segment. Dette mod at give plads til, at kunden kan fokusere sin tid andetsteds, mens House of Leads fokuserer på at skabe plads til netværk, vidensdeling, opbygning af relationer og sparring i kundens sted gennem unikke beskeder.

2. AFTALE

Når kunden har skrevet under på kontrakten, modtager kunden en kopi af kontrakten som bekræftelse af aftalen.

Hvis mødebooking:
I aftalen får kunden mulighed for en lang række services inden for telemarketing/ mødebooking.

Hvis CRM:
I aftalen får kunden mulighed for en lang række services inden for opsætning af CRM-system og automatisering. Aftalen er kun gyldig, hvis kunden har tegnet abonnementet for CRM via House of Leads partner-referral-link.

Hvis CoCreator:
I aftalen får kunden mulighed for at få udvidet sit personlige brand og professionelle netværk.

3. ØKONOMI/PRISER

Alle aftaler og priser **kan variere** og er **generelt** skræddersyet til den enkelte virksomhed.

Prisen afregnes hver 14.dag, ud fra det forhenværende tidsforbrug. Kunden har altid mulighed for at følge tidsforbruget ved fakturering.

3.1 PRIS FOR SAMARBEJDET

Alle opgivne priser er ekskl. moms.

Mødebooking:
Ved timebaserede kontrakter afregnes prisen pr. påbegyndte halve time. Ved mødebaserede kontrakter afregnes pr. booket møde - uanset om mødet endeligt afholdes eller ej (denne regel er også gældende for aflysninger, gyldige samt ugyldige – **se pkt. 4.3**). House of Leads kan fravige disse generelle betingelser efter specialaftale med kunden. House of Leads forbeholder retten til at ændre prisen til det aftalte beløb, hvis det skulle opstå at der er fejl i kontrakten, f.eks. ved tastefejl eller lignende.

CRM:
Abonnement til samt betaling for CRM-system sker mellem CRM-udbyderen (ej House of Leads) og kunden. Individuelle udviklingsopgaver, som udføres af House of Leads som konsulent samt udvikler, afregnes som fast beløb eller på timebasis efter aftale parterne imellem.

CoCreator:
Kunden betaler et aftalt oprettelsesgebyr i form af en engangsydelse defineret i aftalens kontrakt. Når dette beløb er betalt, kan servicen gå i gang, og den månedlige servicepris faktureres herefter indtil opsigelse af kundeforholdet.

3.2 AFREGNING

House of Leads sender faktura til betaling. For virksomheder der ønsker elektronisk faktura, som også underskrives elektronisk, tilsendes disse på e-mail til betaling via e-conomic.

3.3 TIDSPUNKT FOR BETALING

Betalingen afregnes hver 14. dag med en bagudbetalt faktura. Fakturaen sendes efter hver 14. dag, medmindre der er tale om en forudbetaling eller andet er aftalt.

Betalingsfristen: 8 dage efter

Ved manglende betaling sættes vores aftalte ydelser på pause indtil udestående beløb er blevet indfriet - dette medfører ikke automatisk opsigelse af samarbejdet.
House of Leads kontakter kunden med påmindelse ved manglende betaling. Hvis ovenstående betalingsfrist ikke bliver overholdt af kunden, sendes et rykkergebyr i henhold til lovgivningen. Rykkergebyret samt det udestående beløb har herefter en betalingsfrist på 10 dage.

Kunden vil modtage påmindelser om manglende betaling, men ved yderligere manglende betaling anlægger vi sagen direkte videre til en advokat.

4. ANSVAR - BETINGELSER KUNDEN SKAL EFTERLEVE

Hvis House of Leads ApS har overholdt alle punkterne i nærværende aftale, er kunden forpligtet til at betale prisen for den anvendte tid. Det forventes dermed også at kunden betaler til tiden. Hos House of Leads ApS stræbes der efter at være proaktive i samarbejdet, men det forventes også at kunden gengælder engagementet.

4.1 MØDEBEKRÆFTELSEN

Resulterer telefonsamtalen under en kampagne i en booking, bookes det i den pågældende konsulents kalender og sender herefter en reservation. Det er så kunden ved at konsulenten nu er optaget i dette tidsrum.

I reservationen står der også information om mødet, men ellers vil relevante oplysninger være at finde i mødebekræftelsen kunden får tilsendt, pr. mail efter reservationen er oprettet i systemet.

Denne kampagneopsætning kan efter aftale fraviges.

4.2 MØDEINDKALDELSE

Efterfølgende skal kunden selv sende en mødeindkaldelse til den i mødebekræftelsen angivne kontaktperson, som House of Leads har aftalt mødet med. I den forbindelse er det vigtigt at kunden læser den note, agenten har skrevet i forbindelse med samtalen, da den kan indeholde vigtig information til mødeindkaldelsen og selve mødet.

- Mødeindkaldelsen skal sendes samme dag som kunden modtager den fra os.
- Kunden står selv for accept af mødeindkaldelsen, og at rykke for det – eller at give House of Leads besked, hvis mødet ikke accepteres.

Det er altid en god idé at lave en agenda til mødet, eller sende en personlig mødeindkaldelse med relevante salgs-points, så det ikke blot er en tom mødeindkaldelse uden inspirerende indhold. Dette reducerer antallet af møder, der annulleres.

4.3 FOR MØDEBOOKING - AFLYSNING AF BOOKEDE MØDER

Aflysning af møder kan forekomme, men House of Leads er naturligvis altid interesseret i at få mødet genbooket. Derfor skal kunden inden for 24 timer efter vedkommende har modtaget aflysningen gå ind på sin Adversus-konto og annullere mødet samt give besked om årsagen til aflysningen.

Så vil kundens respektive agent modtage information om hvilket møde, der er tale om, årsagen til aflysningen samt informationen om kunden. Så bliver de registreret og evt. genbooket, hvis muligt.

Har kunden ikke en kalender tilknyttet sin konto på Adversus, bedes vedkommende sende en mail omkring annulleringen til sin respektive agent.

Gyldig annullering ved:

- Leadet mødte ikke op til mødet uden forudgående varsel.

Aflysning/afvisning af mødeinvitationen, med/uden årsag til aflysning.

Ugyldig annullering:

- Kunden har kontaktet leadet inden mødet og givet informationer, der er skyld i aflysningen.
- Kunden aflyser mødet på trods af ledig tid i kalender.

Ugyldige annulleringer medfører ikke nogen form for økonomisk kompensation.

5. START OG OPHØR AF SAMARBEJDE

Information om opstartsforløbet i House of Leads:

Et samarbejde går begge veje og salget afhænger af forberedelsen – derfor har House of Leads stort fokus på at forberede sig så godt muligt.

5.1 FOR MØDEBOOKING - OPSTARTSFORLØB

Opstartsforløbet til mødebooking er inddelt i seks faser, som kan ses nedenfor. Disse anbefales at blive gennemgået til en Workshop før kampagnestart.

House of Leads benytter Adversus.io som en totalløsning til arbejdet med mødebooking.

1. **Udfyldning af Virksomhedsgennemgang**

Kunden udfylder et skema, hvor kunden med egne ord beskriver:

- Kundens ydelse, produkt og/eller service, og hvad der giver det unikke USP'er (Unique Selling Points)
- Hvem kundens konkurrenter er
- Relevant baggrundsinformation om salgsdialogen hidtil
- Særlige inputs til tone, målgrupper eller strategi

(Dette danner udgangspunktet for House of Leads' salgsstrategi, som udvikles sammen.)

2. **Deling af kalender og reservationer**

- Kunden oprettes som bruger i Adversus
- Herefter tilkobler kunden sin kalender via en enkel guide
- Det giver House of Leads mulighed for at se ledige tidsrum og booke møder direkte

- Samtidig får House of Leads overblik over, hvor kunden befinder sig geografisk, så man kan planlægge møder med hensyn til kørsel og transport

3. Modtagelse af informationsmateriale

Potentielle kunder, der ønsker mere information før de takker ja til et møde, får tilsendt materiale via Adversus

- Materialet kan indeholde en kort præsentation af jeres ydelse, produkt og/eller service samt en personlig hilsen
- Det hjælper med at skabe tillid og sikre, at modtageren er klædt godt på til en samtale

4. Oprettelse af kampagne og emnelister

Kampagner oprettes ud fra kundens ønsker og behov, så man kan teste og tilpasse forskellige strategier. Emnelister er nødvendige for, at House of Leads kan tilbyde sin service. House of Leads kan hjælpe med udtræk og segmentering af lister, så de matcher kundens målgrupper.
(Alle ringelister dobbelttjekkes altid, så der sikres kvalitet og relevans.)

5. Udarbejdelse af script

I samarbejde med kunden udvikles et opkaldsscript, som agenterne bruger i dialogen med potentielle kunder. Scriptet bygger på de input, House of Leads har modtaget i virksomhedsgennemgangen samt under Workshop. Det udformes med afsæt i neurologiske principper og understøttes af den nyeste teknologi. Målet er at sikre høj relevans, skabe forståelse for målgruppen og aktivere et behov.

6. Igangsættelse af kampagne og løbende evaluering

Nu begynder selve indsatsen, og House of Leads går i gang med at booke de bedst mulige møder. Kunden vil løbende være i dialog med sin faste kontaktperson hos House of Leads. Det giver mulighed for hurtigt at justere tilgangen, hvis der opstår behov eller nye indsigter undervejs. Målet er hele tiden at optimere og sikre størst muligt udbytte af samarbejdet.

House of Leads ApS
Klamsagervej 16
8230 Åbyhøj
CVR nr.: 40057220
Senest opdateret: 10/09/2026

5.2 FOR MØDEBOOKING - WORKSHOP

Forberedelse før workshop:

Man vil få det bedste resultat af denne workshop hvis kunden har forberedt følgende inden:

- Virksomhedsgennemgang udfyldes af kunden
- Relevante branchekoder til segmentering
- Informationsmateriale om firmaet (.pdf el.lign.),
- Info på konsulenter, der skal bookes møder for (fuldt navn, e-mail, tlf. nr.)
- Opsætning af DNS-Records (hvem administrerer kundens domæne?)

HUSK PC TIL MØDET!

Under denne workshop vil kunden deltage enten fysisk hos House of Leads eller digitalt over Microsoft Teams, og den vil indeholde følgende:

- CEO: Hvordan samarbejdet vil forløbe, evt. markedsanalyse
- Fælles: Virksomhedsgennemgang
- Agent: Udarbejdelse af script, fremgangsmåde på telefonen og aftale om ugentlige statusmøder
- Onboarding-ansvarlig: Segmentering, kampagneopsætning i Adversus
- Kalender-synkronisering

5.3 FOR COCREATOR – OPSTARTSFORLØB

Opstartsforløbet til CoCreator er inddelt i fire faser, som kan ses nedenfor. Disse anbefales at blive gennemgået til en Workshop før kampagnestart.

1. **Udfyldning af Virksomhedsgennemgang og Dit personlige skriftsprog**

Kunden udfylder skemaerne online, hvor kunden med egne ord beskriver:

- Kundens ydelse, produkt og/eller service, og hvad der er unikt ved kundens personlige brand
- Relevant baggrundsinformation omkring kunden
- Særlige inputs til tone, målgrupper eller strategi for sprog og opslag

2. **Modtagelse af informationsmateriale**

Hver måned skal der mellem House of Leads og kunden afholdes et møde (fysisk eller online), hvor den månedlige strategi for LinkedIn-opslag drøftes.

- Dette sker med udgangspunkt i en Contentskabelon, som kunden skal udfylde inden mødet og senest til mødet
- Dette vil være gennemgående gennem hele samarbejdet

3. **Bestemmelse af segment**

Ved kampagnens start skal der sammen med kunden lægges en strategi for, hvilket segment, som kunden er interesseret i at skabe relationer og netværke med gennem LinkedIn. Dette er en nødvendighed for at House of Leads kan udføre servicen CoCreator.

4. **Igangsættelse af kampagne og løbende evaluering**

Nu begynder selve indsatsen, og House of Leads går i gang med at styrke kundens personlige brand gennem LinkedIn-opslag og networking gennem personlige unikke beskeder.
Kunden vil løbende være i dialog med sin faste kontaktperson hos House of Leads. Det giver mulighed for hurtigt at justere tilgangen, hvis der opstår behov eller nye indsigter undervejs.

5.4 FOR COCREATOR – WORKSHOP

Forberedelse før workshop:

Man vil få det bedste resultat af denne workshop, hvis kunden har forberedt følgende inden:

- Virksomhedsgennemgang og Dit personlige skriftsprog udfyldes af kunden
- Relevante branchekoder til segmentering
- Informationsmateriale om firmaet (.pdf el.lign.),
- Personlig info om kunden, der er relevant i forbindelse med servicen

HUSK PC OG LINKEDIN-LOGINOPLYSNINGER TIL MØDET!

Under denne workshop vil kunden deltage enten fysisk hos House of Leads eller digitalt over Microsoft Teams, og den vil indeholde følgende:

- CEO: Hvordan samarbejdet vil forløbe, evt. markedsanalyse
- Fælles: Virksomhedsgennemgang og Dit personlige skriftsprog
- Agent: Aftale om ugentlige og/eller månedlige statusmøder
- Onboarding-ansvarlig: Segmentering og kampagneopsætning

5.5 OPSIGELSE

For mødebooking:
Som hovedregel vil reglerne for opsigelse være defineret i den pågældende kontrakt.

For CRM:
Abonnement samt binding dertil er en sag mellem kunden og CRM-systemudbyderen (ej House of Leads). Det er muligt for kunden at bryde samarbejdet med House of Leads som udvalgt kundeservice for derefter at indsætte et andet partnerfirma som ansvarlig. I dette tilfælde vil House of Leads samarbejde samt overlevere relevant data til den nye tredjepart, der efterfølgende vil være kundeansvarlig.
For CoCreator:
Som hovedregel vil reglerne for opsigelse være defineret i den pågældende kontrakt.

6. DATABEHANDLING/RETTIGHEDER

House of Leads er dataansvarlig for behandlingen af de personoplysninger, som modtages om House of Leads' kunder. Behandling af persondata sker i overensstemmelse med gældende lovgivning om personoplysninger, herunder databeskyttelsesloven (GDPR).

Al data opbevares fortroligt og internt hos House of Leads. House of Leads forbeholder retten til at gemme på kundeoplysninger, men hvis kunden ønsker at disse slettes, bedes de kontakte House of Leads.

I forbindelse med samarbejdsaftaler modtager House of Leads kundedata (f.eks. opkaldsdata), som bevares i mindst 545 dage. Kunden bedes kontakte os, hvis de ønsker at House of Leads sletter disse data i vores system.

For mødebooking:
ADVERSUS – Samarbejde med tredjemand
Få kan klare alt selv, og det samme gælder her. House of Leads benytter sig derfor af eksterne samarbejdspartnere og leverandører (og databehandlere) til at udføre opgaver på vegne af House of Leads.

Eksterne samarbejdspartnere kan f.eks. levere systemer til at organisere House of Leads' arbejde, services, rådgivning, IT-hosting og markedsføring.

Det er House of Leads' ansvar at **sikre, at kundens personoplysninger behandles ordentligt**. Derfor stilles der høje krav til samarbejdspartnere, og disse partnere skal garantere, at kundens personoplysninger er beskyttet.

House of Leads indgår derfor aftaler herom med virksomheder, der håndterer personoplysninger på kundernes vegne, for at højne sikkerheden af kundens personoplysninger.

Hvis der skulle være i tvivl om hvordan Adversus behandler data mm. ses links nedenfor:
https://www.adversus.io/tos
https://trust.adversus.io/

For CRM:
House of Leads benytter sig af PipeDrive som udbyder af CRM-system.
PipeDrive opbevarer data gennem AWS i Europa. Læs mere herom:
https://support.pipedrive.com/en/article/how-secure-is-my-data-in-pipedrive

PipeDrive er tredjepartsudbyder og data controller af persondata. For viden om hvordan PipeDrive behandler GDPR-relaterede sager, læs mere herom:
https://support.pipedrive.com/en/article/pipedrive-and-gdpr

For CoCreator:
Nogle opgaver løses bedst i samarbejde. Derfor benytter House of Leads udvalgte eksterne partnere i forbindelse med levering af CoCreator. House of Leads anvender systemerne HeyReach og StatusBrew for at sikre en effektiv proces samt høj kvalitet og sikkerhed i sine leverancer.

Samarbejdspartnere kan bidrage med f.eks. tekstproduktion, redigering, kvalitetssikring samt digitale værktøjer, der understøtter organisering og optimering af contentproduktion og kommunikation på LinkedIn.

Det er altid House of Leads' ansvar at sikre, at kundens oplysninger behandles fortroligt og forsvarligt. Der stilles høje krav til samarbejdspartnerne og indgås aftaler, der garanterer, at kundens oplysninger er beskyttet i hele processen.

For yderligere information om hvordan HeyReach og StatusBrew håndterer data og sikkerhed:
https://www.heyreach.io/terms-of-service
https://www.heyreach.io/privacy-policy
https://statusbrew.com/tos
https://statusbrew.com/privacy-policy

6.1 KUNDENS RETTIGHEDER

For mødebooking:
Når House of Leads ApS udfører kampagner, sørges der altid for at holde dialogen med kunden i gang for at sikre at samarbejdet fungerer optimalt. Som kunde hos House of Leads er der specificeret gyldig og ugyldig annullering af møder, som er booket under **punkt 4.2. og punkt 4.3.**

For mødebooking samt CRM:
Der er ikke fortrydelsesret på vores services, da aftalen er bindende. Dog kan House of Leads ApS altid ophæve aftalen, hvis samarbejdet ikke fungerer. **Se afsnit 5.5** om bindingsperiode.

Hvis du ønsker at House of leads ApS sletter dine data fra vores system, bedes du kontakte House of leads ApS (**se pkt.6**).

6.2 FORTROLIGE INFORMATIONER

En forudsætning for samarbejdet er, at kunden og House of Leads ApS har en indforstået aftale om at al fortrolig udveksling af viden og informationer mellem begge parter forbliver fortrolig, hvis andet ikke er aftalt (særligt for CoCreator indgås et Non Disclosure Agreement (NDA)). House of Leads videregiver ikke kundens personoplysninger uden accept.

7. ÆNDRING I AFTALEN

Hvis der er en gensidig enighed mellem kunden og House of Leads om ændringer i aftalen, vedlægges ændringerne som tillæg til denne aftale, og tillægget underskrives af begge parter, før det er gyldigt. Danske love er gældende.

8. KONTAKT

House of Leads kontaktes via e-mail og telefon. Kontaktpersonen vil typisk være Henrik Rasmussen, CEO, på telefon +45 51 23 50 52 eller mail hr@houseofleads.dk. House of leads har åbent alle hverdage.

Mandag til torsdag: 8.00-16.00
Fredag: 8.00-15.30

9. ÆNDRINGER

Væsentlige ændringer sker ved skriftlig aftale (**se pkt.7**).

10. LOV & VÆRNETING

Da det er en dansk virksomhed, er det Danmarks love (https://danskelove.dk/) der gælder. House of Leads ApS vil anbefale at sagen løses ved mægling (https://konfliktloesning.dk/ydelser/maegling/). Vil du indbringe en eventuel sag vedrørende uoverensstemmelser (sagsanlæg), så indbringes den til:

Retten i Aarhus
Vester Alle 10-12
8000 Aarhus C

Tlf.: +45 99 68 78 00
Mail: aarhus@domstol.dk

11. VERSION OG DATO

Disse handelsbetingelser er gældende fra [10/09/2026].
House of Leads forbeholder sig retten til at ændre eller opdatere disse betingelser. Den nyeste version vil altid være tilgængelig på houseofleads.dk. Ved at fortsætte med at bruge House of Leads' tjenester accepterer kunden de gældende betingelser.

De bedste hilsner
Henrik Rasmussen
CEO & Partner, House of Leads

House of Leads ApS
Klamsagervej 16
8230 Åbyhøj
CVR nr.: 40057220
Senest opdateret: 10/09/2026