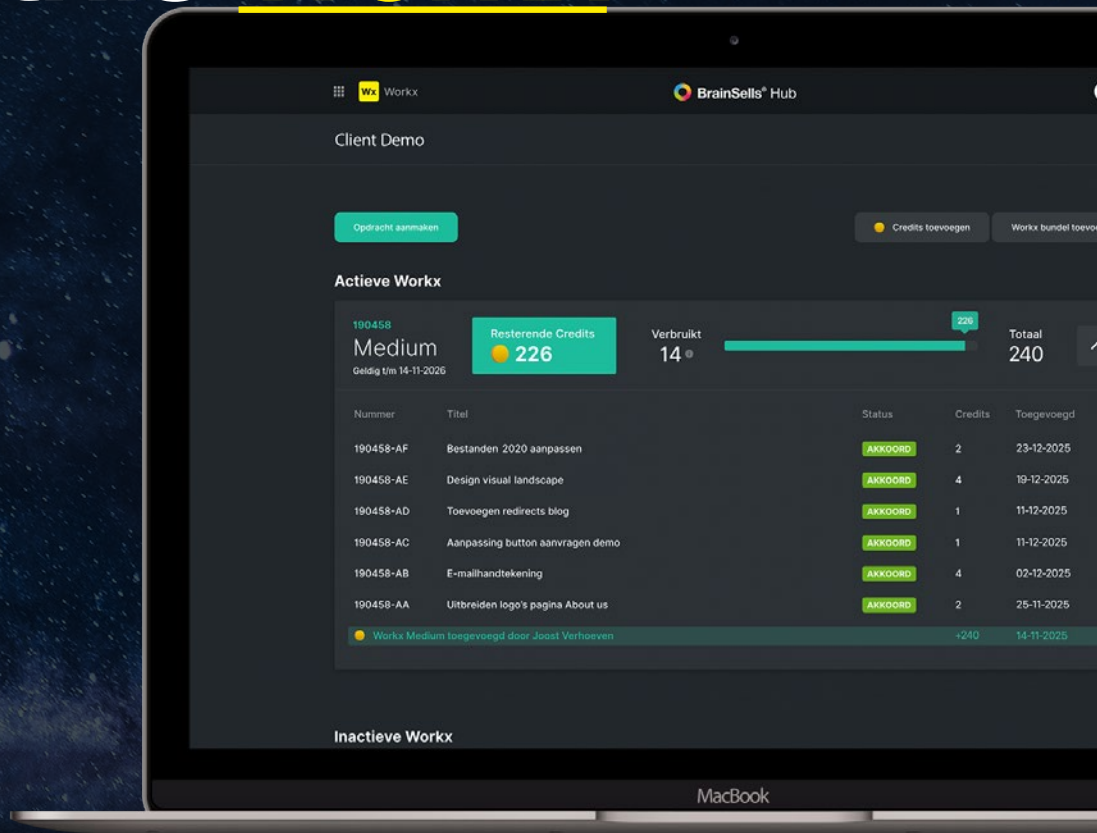


Together we can make this Workx®





Creativiteit manage je met Workx[®]

Zoek je regelmatig en doorlopend ondersteuning voor jouw merk? Dan is een Workx abonnement dé oplossing. Je betaalt een vast bedrag per maand voor credits. Die credits kun je eenvoudig inwisselen voor uren copywriting, design, pre-production, enz. Zo kun je snel schakelen en hoef je niet voor ieder wissewasje een offerte aan te vragen. Gespreid betalen terwijl je ons continu inschakelt om met je mee te denken over de groei van jouw merk. Dat is immers ons vak. Small, medium of large? Met een Workx bundel krijg je altijd uren voordeel. En je hebt altijd een online overzicht van de uitgevoerde werkzaamheden. Zo weet je altijd waar je aan toe bent en kom je nooit voor verrassingen te staan. Onze creativiteit, met gemak gemanaged.



Alle voordelen van **Workx[®]** op een rij:

Bundelkorting
op alle uren.

Maandelijkse
facturatie
van een vast
bedrag.

Eenvoudige
controle
via een online
overzicht.

Keuze
uit drie
bundel-
groottes.

Een lager
tarief voor
strategie,
concept en
training.

Altijd een
uren-/credit-
indicatie voor
iedere klus.

Workx® bundels

Small Workx

Normaal

Jaarbundel

4 extra credits
3,6% bundelkorting

111 credits

115 

€1.250,- per maand

Medium Workx

Normaal

Jaarbundel

18 extra credits
8,1% bundelkorting

222 credits

240 

€2.500,- per maand

Large Workx

Normaal

Jaarbundel

44 extra credits
9,9% bundelkorting

444 credits

488 

€5.000,- per maand

How it Workx.

- Looptijd van elk abonnement is 1 jaar.
- Geen restitutie van credits mogelijk.
- Credits niet mee te nemen naar een nieuw abonnement.
- Credits zijn te gebruiken voor alle opdrachten ter grootte van:
 - max. 90 credits (abonnement L)
 - max. 50 credits (abonnement M)
 - max. 30 credits (abonnement S)
- Facturatie geschiedt maandelijks aan het begin van de maand.
- Eerste termijnbedrag wordt gefactureerd bij akkoord abonnement.
- Datum akkoord is startdatum abonnement.
- Producten, producties en/of leveringen die WADM t.b.v. communicatiemiddelen inkoop, vallen niet onder het abonnement en worden afzonderlijk begroot en gefactureerd conform de algemene leveringsvoorwaarden WADM.
- 1 uur design, copywriting, scripting, pre-production en projectmanagement (zelfs een gelimiteerde selectie aan stockbeelden) o.b.v. 1 credit.
- 1 uur strategie, training en concept o.b.v. 1,5 credits.

Indien laatste credits zijn opgemaakt binnen 3 maanden vóór einddatum abonnement is het mogelijk om een tweede abonnement te starten. In dit geval geldt:

- Datum akkoord tweede abonnement is startdatum tweede abonnement.

- Beide abonnementen lopen – vanaf startdatum tweede abonnement gezamenlijk naast elkaar en worden beide per maand gefactureerd.
- Einddatum eerste abonnement blijft ongewijzigd.

Indien laatste credits zijn opgemaakt binnen 9 maanden na startdatum abonnement is het mogelijk om het lopende abonnement om te zetten naar een groter abonnement of aan te vullen met credits. In dit geval zijn er in gezamenlijk overleg twee opties:

Optie 1: abonnement 'S' wordt omgezet naar een abonnement 'M' of abonnement 'M' wordt omgezet naar abonnement 'L', met terugwerkende kracht vanaf originele startdatum. Afgeronde maanden worden op nacalculatie herberekend en in 1 factuur verrekend aan het einde van de maand voorafgaand aan de maand van de omzetting. Originele einddatum abonnement blijft ongewijzigd. Bestaande voorwaarden abonnement blijven ongewijzigd.

Optie 2: het bestaande abonnement kan worden aangevuld met nieuwe credits à € 135 per stuk. Aantal aanvullende credits vindt plaats over resterende maanden binnen bestaande abonnement. Originele einddatum abonnement blijft ongewijzigd. Bestaande voorwaarden abonnement blijven ongewijzigd.



Wij werken voor merken die resultaat laten tellen.

WADM is een creative agency for insights and interaction. Ondernemingen kiezen bewust voor onze aanpak en communicatiestrategieën, omdat we concrete resultaten behalen. Omdat we hun onderneming meer waard maken. Omdat wij hen laten zien wat ze zelf niet meer zien. Omdat we nieuwe commerciële kansen vinden. En verborgen groeimogelijkheden binnen een onderneming zichtbaar maken. Groei van het merk, groei van de verkoopinspanningen, groei van de professionaliteit in de organisatie, groei van de bedrijfswaarde en persoonlijke groei van de medewerkers.