ALGEMENE VOORWAARDEN – High Value Agency

Versie: 2026

Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op alle offertes, overeenkomsten en werkzaamheden van:

Fonseca Sales & Marketing, handelend onder de naam High Value Agency, eenmanszaak gevestigd in Nederland,

KvK-nummer: 81579500 BTW-nummer: NL003580273B46 E-mail: info@highvalueagency.nl

hierna te noemen: Opdrachtnemer.

De wederpartij wordt aangeduid als Opdrachtgever.

1. Toepasselijkheid

1. Deze algemene voorwaarden zijn van toepassing op alle offertes, overeenkomsten en leveringen van Opdrachtnemer.

2. Opdrachtgever handelt in de uitoefening van een bedrijf of beroep (B2B).

3. Afwijkingen zijn uitsluitend geldig indien schriftelijk overeengekomen.

4. Door akkoord te gaan met een offerte, betaling te doen of gebruik te maken van de diensten accepteert Opdrachtgever deze voorwaarden.

---

2. Totstandkoming van de overeenkomst

1. De overeenkomst komt tot stand zodra Opdrachtgever schriftelijk akkoord gaat met de offerte, deze ondertekent of een (gedeeltelijke) betaling verricht.

2. De offerte beschrijft de scope van de werkzaamheden en is leidend boven marketinguitingen, websites of mondelinge toelichtingen.

---

3. Aard van de dienstverlening

1. Opdrachtnemer levert diensten op het gebied van sales, marketing, leadgeneratie, automatisering, AI, LinkedIn, advertenties en aanverwante consultancy.

2. De dienstverlening betreft een inspanningsverplichting en geen resultaatverplichting, tenzij uitdrukkelijk schriftelijk anders overeengekomen.

3. Genoemde doelstellingen, verwachtingen, voorbeelden, resultaten en case studies zijn indicatief en vormen geen garantie op specifieke resultaten.

---

4. Resultaten & Performance Fee

1. Indien een performance fee is overeengekomen, is deze verschuldigd zodra aan de in de offerte beschreven voorwaarde is voldaan.

2. De overeengekomen voorwaarde kan onder andere betrekking hebben op:

3. gerealiseerde klanten;

4. gekwalificeerde leads;
5. ingeplande afspraken;
6. gevoerde gesprekken;
7. omzet;

8. of andere vooraf schriftelijk overeengekomen doelstellingen.

9. Zodra de overeengekomen doelstelling aantoonbaar is gerealiseerd, is de performance fee direct opeisbaar.

10. Onder een gekwalificeerde lead of afspraak wordt verstaan: een prospect die voldoet aan de vooraf overeengekomen doelgroepcriteria en daadwerkelijk heeft deelgenomen aan een gesprek, afspraak of intake.

11. Indien in de offerte wordt gesproken over een "eerste klant", wordt hieronder verstaan: een nieuwe betalende klant die aantoonbaar is voortgekomen uit de door Opdrachtnemer ingerichte marketing-, sales- of leadgeneratieactiviteiten.

12. De vaststelling of een doelstelling is behaald gebeurt op basis van redelijkheid en beschikbare data, waaronder maar niet beperkt tot:

13. CRM-systemen;

14. agenda-afspraken;
15. e-mailcorrespondentie;
16. LinkedIn-gesprekken;
17. betaalbewijzen;
18. offertes;

19. of andere objectieve gegevensbronnen.

20. Opdrachtgever is verplicht correcte en volledige informatie te verstrekken die nodig is om vast te stellen of de overeengekomen doelstelling is behaald.

21. Het uitblijven van opvolging door Opdrachtgever van aangeleverde leads, afspraken of kansen heeft geen invloed op de verschuldigdheid van de performance fee indien de overeengekomen doelstelling reeds is gerealiseerd.

22. Eventuele discussie over toerekening, kwaliteit van leads of behaalde resultaten schort de betalingsverplichting niet op indien Opdrachtnemer redelijkerwijs kan aantonen dat aan de overeengekomen doelstelling is voldaan.

---

5. Medewerking opdrachtgever

1. Opdrachtgever is verantwoordelijk voor:

2. tijdige feedback;

3. juiste en volledige informatie;

4. toegang tot benodigde tools en accounts.

5. Vertraging of verminderde resultaten door gebrek aan medewerking geven geen recht op restitutie of schadevergoeding.

6. Opdrachtgever blijft te allen tijde verantwoordelijk voor de opvolging van leads, afspraken, offertes, commerciële besluitvorming en het sluiten van overeenkomsten met potentiële klanten.

---

6. Software & externe tools

1. Kosten voor externe software zoals SalesFlow, Expandi, LinkedIn Sales Navigator, advertentieplatformen of andere tools zijn niet inbegrepen tenzij uitdrukkelijk anders vermeld.

2. Opdrachtnemer is niet aansprakelijk voor:

3. storingen;

4. beleidswijzigingen;
5. blokkades;
6. accountbeperkingen;

7. technische problemen van derde partijen.

8. Softwareabonnementen blijven de verantwoordelijkheid van Opdrachtgever.

---

7. Betaling

1. Betaling geschiedt conform de offerte.
2. Aanbetalingen worden niet gerestitueerd.
3. Bij niet-tijdige betaling heeft Opdrachtnemer het recht:
4. werkzaamheden op te schorten;
5. toegang tot systemen te blokkeren;
6. toegang tot content te blokkeren.
7. Alle bedragen zijn exclusief btw tenzij anders vermeld.
8. Bezwaren tegen de uitvoering van werkzaamheden schorten de betalingsverplichting niet op.

---

8. Annulering & voortijdige beëindiging

1. Na akkoord op de offerte is annulering niet mogelijk.
2. Bij voortijdige beëindiging door Opdrachtgever blijft het volledige overeengekomen bedrag verschuldigd.
3. Reeds betaalde bedragen worden niet terugbetaald.

---

9. Aansprakelijkheid

1. Opdrachtnemer is niet aansprakelijk voor indirecte schade waaronder omzetverlies, winstderving, gevolgschade of gemiste kansen.
2. De totale aansprakelijkheid is beperkt tot het bedrag dat voor de betreffende opdracht is gefactureerd en betaald.
3. Opdrachtgever blijft zelf verantwoordelijk voor commerciële beslissingen en opvolging van leads.

---

10. Intellectueel eigendom

1. Alle ontwikkelde materialen, structuren, workflows, content, teksten, prompts, scripts, funnels, automations en systemen blijven eigendom van Opdrachtnemer.

2. Opdrachtgever verkrijgt uitsluitend een niet-overdraagbaar gebruiksrecht voor eigen bedrijfsdoeleinden.

3. Het is niet toegestaan materialen te kopiëren, delen, verkopen of commercieel te exploiteren zonder schriftelijke toestemming van Opdrachtnemer.

---

11. Vertrouwelijkheid

1. Beide partijen verplichten zich tot geheimhouding van vertrouwelijke informatie.

2. Opdrachtnemer mag behaalde resultaten en cases gebruiken voor marketingdoeleinden tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

---

12. Overmacht

1. In geval van overmacht waaronder ziekte, technische storingen, platformwijzigingen of andere omstandigheden buiten de invloed van Opdrachtnemer mogen werkzaamheden worden opgeschort.

2. Overmacht geeft geen recht op restitutie.

---

13. Toepasselijk recht & geschillen

1. Op alle overeenkomsten is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.

2. Geschillen worden exclusief voorgelegd aan de bevoegde rechter in Nederland.