

Formulier Klantanalyse – invullen voor een eigen klant

Klantinformatie ter controle tijdens klantbezoek en ter voorbereiding van het gesprek

Het onderzoek (pre-sales)

Je kunt pas een goed gesprek voeren als je informatie hebt over de klant. Verzamel daarom eerst relevante informatie als input voor het gesprek.

Welke gegevens heb je nodig en wat heb je al?

Informatie over de klant zelf

Selecteer een klant uit je eigen bestand die net een slimme meter heeft gekregen (adressen kun je vinden met behulp van de planningstool in de toolbox Slim energie besparen).

Naam:

Adres:

Wijk:

Plaats:

Telefoon:

Email:

Gezinssamenstelling:

Gezin met kinderen

Echtpaar 55+

Vrienden

Eenoudergezin met kinderen

Senior + kind inwonend

Alleenstaande man/vrouw

Samenwonende familieleden

Anders:

Soort huis van de klant:

Rijtjeshuis

Appartement met lift

zonder lift

tuin

ja

nee

Twee onder 1 kap

Bungalow (seriebouw)

balkon

ja

nee

Portiekwoning

Unieke villa

zolder

ja

nee

Andere relevante informatie over woonsituatie bijvoorbeeld ligging van het huis ivm zonnepanelen of bewoners met (lichamelijke) beperkingen/ziekte:

Kenmerken wijk (naam):

Bestaat sinds (navragen bij bewoner of gemeente):

Installatiegegevens van het huis van de klant (aanvinken wat van toepassing is):

Soort verwarmingssysteem: CV vloer geiser warmtepomp

Soort ventilatiesysteem: mechanisch natuurlijk

Zonnepanelen

Zolder

Schuin dak

Dakisolatie

Dubbelglas

Etages

Plat dak

Spouwmuurisolatie

Kruipruimte

Trap

Vloerisolatie

Formulier Klantanalyse – invullen voor een eigen klant

Klantinformatie ter controle tijdens klantbezoek en ter voorbereiding van het gesprek

Klantgegevens uit eigen database:

Hoe lang is deze persoon een klant van ons?

Onderhoudscontract bij deze klant: ja nee

Wat weet ik over de bouw en de installaties in de klantwoning:

Laatste bezoek aan deze klant:

Reden van dat bezoek: onderhoud spoedreparatie informatie offerte opnemen renovatie
anders:

Staat van het huis:

nieuwbouw

pas opgeknapt (afgelopen 3 jaar)

goed onderhouden maar gedateerd

toe aan kleine renovatie

zeer verouderd, grote renovatie

niet geschikt voor aanpassingen voor energiebesparende maatregelen/aanpassingen

Inkomenssituatie bewoners voor zover bekend en relevant:

beiden werken

één bewoner werkt

AOW'er(s) zonder aanv. pensioen

AOW'ers met aanv. pensioen

uitkeringgerechtigden in goede gezondheid

arbeidsongeschikte bewoners

senior(en) met gebreken

Welke informatie moet ik nog uitvragen?

Tot slot: formuleer een doelstelling voor het gesprek. Waar wil je op uitkomen:

Door daar van tevoren over na te denken kun je naar een concreet resultaat toe werken.

een afspraak

informatie toesturen

informatie uitvragen

tweede belafspraak.

Extra opmerkingen ter aanvulling: