

BROCHURE

Grijp nu de kans: Optimaliseer uw zonnepanelenverkoop!



Sales & Marketing Solutions

[pagina 3. Wie wij zijn](#)

[pagina 4. Afbouw salderingsregeling](#)

[pagina 5. Wat wij voor u kunnen betekenen](#)

[pagina 6. Producten en diensten](#)

[pagina 8. Aftersales assistentie](#)

[pagina 10. Website optimalisatie \(of nieuwe website\)](#)

[pagina 12. CRM Systeem](#)

[pagina 14. Dakdata software](#)

[pagina 17. Slechte recensies](#)

[pagina 20. Online en offline marketing campagnes](#)

[pagina 24. Bedrijfsscan](#)

[pagina 26. Personeel](#)

[pagina 28. Leads](#)

[pagina 29. Begeleidingsservice financiering particulieren](#)

[pagina 31. Prijzen](#)

Adviesbureau Sales & Marketing Solutions

Bezoekadres: Pollaan 48 A

7202 BX Zutphen

0031(0)85 401 98 46

info@adviesbureausms.nl

www.adviesbureausms.nl

Meer dan 20 installateurs gingen u voor!

Wie wij zijn

Welkom bij Sales & Marketing Solutions,

Als enige in Nederland bieden wij u als installateur onze exclusieve ECO-pakketten aan. Deze omvatten een uitgebreid scala aan diensten en tools die zijn ontworpen om uw verkoop te stimuleren, uw operationele kosten te verlagen en u te ontzorgen op diverse gebieden. Of het nu gaat om leadgeneratie, marketingondersteuning, salestraining of operationele optimalisatie, wij hebben het allemaal voor u in verschillende pakketten samengebracht.

Laat ons u helpen om uw zonne-energiebedrijf naar nieuwe hoogten te brengen. Met Sales & Marketing Solutions aan uw zijde kunt u zich concentreren op waar u het beste in bent, terwijl wij de rest voor u regelen.

Wij geloven in volledige transparantie. Wij begrijpen dat vertrouwen de basis vormt voor elke succesvolle samenwerking. Daarom hebben wij onze werkwijze ontworpen om u in volledige controle te houden.

Wat betekent dit voor u? Onze verschillende services zijn maandelijks opzegbaar, waardoor u de flexibiliteit heeft om te beslissen wat het beste is voor uw bedrijf, wanneer u dat wilt. Geen langdurige verplichtingen of verborgen clausules.

U behoudt de regie.

Inzicht in uw bedrijf

Wij geloven dat u alleen kunt verbeteren wat u begrijpt. Daarom bieden wij u inzicht in alle aspecten van uw bedrijfsvoering. U krijgt gedetailleerde rapporten, cijfers en evaluaties die u helpen bij het nemen van weloverwogen beslissingen. U ziet waar uw investeringen rendement opleveren en waar er ruimte is voor verbetering.

Daarnaast brengen wij de tijdsbesteding in kaart, zodat u precies weet waar onze expertise wordt ingezet. Uw succes is ons doel, en wij geloven dat open communicatie en volledige transparantie de sleutel zijn tot het bereiken van dat succes.

Kortom, met Sales & Marketing Solutions heeft u niet alleen een strategische partner, maar ook een betrouwbare adviseur die u volledig op de hoogte houdt.

Samen bouwen we aan een sterker, winstgevend bedrijf.

Afbouw salderingsregeling

Wat betekent dit voor de installateur

Afbouw van de salderingsregeling biedt grote kansen op korte termijn, maar brengt ook uitdagingen met zich mee. Vanaf 1 januari 2025 zal de jaarlijkse afbouw van de salderingsregeling van start gaan. Dit betekent dat de tijd rijp is om extra in te zetten op verkoop en uw klanten te helpen optimaal te profiteren van zonne-energie vóór deze veranderingen plaatsvinden.

Salderingsregeling in een notendop

Tot en met 2024 kunnen uw klanten (en daarmee ook u) nog steeds profiteren van 100% saldering. In 2025 en 2026 wordt dit echter teruggebracht tot slechts 64%, en vervolgens wordt de regeling jaarlijks met 9% afgebouwd tot en met 2030.

Het terugverdienmodel

Een cruciaal aandachtspunt voor uw klanten is het terugverdienmodel. Landelijk wordt aangenomen dat zonnepanelen zichzelf in ongeveer 7 tot 9 jaar terugverdienen. Met de afbouw van de salderingsregeling is het nu meer dan ooit van belang om dit punt te benadrukken. Klanten die nu investeren, kunnen nog steeds profiteren van de saldering en dus een snellere terugverdientijd realiseren.

Onze rol

Bij Sales & Marketing Solutions staan wij klaar om u te ondersteunen bij het benutten van deze mogelijkheden. Onze speciaal ontworpen ECO-pakketten bieden u de tools en strategieën om uw zonnepanelenverkoop te stimuleren, terwijl wij u helpen om uw klanten duidelijk te informeren over de voordelen van zonne-energie, vooral vóór de afbouw van de salderingsregeling.

Nu is het moment om actie te ondernemen en samen te werken aan een duurzamere toekomst voor uw klanten en onze planeet. Laten we de kansen die voor ons liggen benutten en uw zonnepanelenverkoop naar nieuwe hoogten brengen.

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie en ondersteuning.

Samen kunnen we het verschil maken.



www.adviesbureausms.nl



085 401 98 46

Wat wij voor u kunnen betekenen

Bij Sales & Marketing Solutions begrijpen we dat elk bedrijf uniek is en andere behoeften heeft. Daarom hebben we een breed scala aan diensten ontworpen om aan uw specifieke vereisten te voldoen.

U heeft bij ons de vrijheid om te kiezen wat het beste bij u past:

Enkele dienst of tool

Kies één specifieke dienst of tool die direct aansluit bij uw doelen.

Combinatie van diensten en tools

Stel uw eigen maatwerkoplossing samen door meerdere diensten en tools te combineren.

Het volledige pakket

Profiteer van ons uitgebreide ECO-pakket, dat een compleet scala aan services en tools omvat om uw bedrijf naar nieuwe hoogten te brengen.

Eén factuur, meerdere voordelen

Als u met ons samenwerkt en onze producten en diensten afneemt, ontvangt u alles netjes op één overzichtelijke factuur. Geen gedoe met losse facturen van verschillende leveranciers. Dit stelt ons in staat om u aantrekkelijke kortingen aan te bieden wanneer u meerdere producten afneemt, waardoor uw kosten dalen terwijl uw efficiëntie stijgt.

Kostenefficiëntie gegarandeerd

Bij Sales & Marketing Solutions bent u nooit meer kwijt dan wanneer u rechtstreeks bij de eigenaar van het product of de dienst zou aankloppen. Sterker nog, vaak kunnen wij u nog betere tarieven bieden vanwege onze capaciteit om in grotere volumes in te kopen. U profiteert van de voordelen van schaal zonder de complexiteit.

Vereenvoudigd beheer

Wij begrijpen het belang van uw tijd en de noodzaak om efficiënt te communiceren. Daarom heeft u bij ons slechts één contactpersoon voor verschillende diensten en producten. Dit bespaart u kostbare tijd en administratieve rompslomp. Geen eindeloze meetings, geen verwarring over wie te benaderen. Alles geregeld met één gesprekspartner.

Onze flexibele aanpak stelt u in staat om de controle te behouden over uw groeistrategie.

Kies voor gemak, kostenbesparing en efficiëntie.

Producten en diensten

Receptiediensten voor zzp'er en kleine ondernemer

Als ZZP'er of kleine ondernemer draait uw wereld om prioriteiten stellen en efficiënt werken. Maar wat gebeurt er als u niet altijd beschikbaar bent om de telefoon op te nemen? Het kan u niet alleen nieuwe klanten kosten, maar ook uw relatie met bestaande klanten onder druk zetten.

Wij begrijpen dit als geen ander. Daarom bieden wij onze professionele receptiedienst aan. Wanneer u zelf niet beschikbaar bent, staat onze kundige en vloeiend Nederlands sprekende receptionist(e) paraat om de telefoon op te nemen. Hij of zij noteert alle relevante gegevens en opmerkingen van uw klant, zodat u later op uw gemak kunt beslissen wanneer het u het beste uitkomt om contact met de klant op te nemen.

De voordelen voor u:

Focus op uw prioriteiten

U kunt zich concentreren op wat voor u het belangrijkste is, terwijl wij uw inkomende gesprekken beheren.

Nieuwe kansen voor meer omzet

Een gemiste oproep kan een gemiste kans betekenen.

Onze receptiedienst zorgt ervoor dat u geen potentiële klanten misloopt.

Behoud van klanttevredenheid

Goede aftersales is cruciaal. Onze service helpt u bestaande klanten tevreden te houden, waardoor positieve beoordelingen en mond-tot-mondreclame worden gestimuleerd.

Laat ons u helpen uw tijd te optimaliseren en uw succes te vergroten. Kies voor onze receptiedienst en houd de controle over uw bedrijf, terwijl wij zorgen voor uw professionele uitstraling en klanttevredenheid.

(maandelijks opzegbaar)

Eenmalige aansluitkosten: € 49,95

Maandelijkse kosten: € 9,95

Kosten per telefoongesprek: € 1,00

Begin nu met efficiëntie verhogen, kosten minimaliseren en winst maximaliseren.

Het maken van een korte berekening kan u helpen de waarde van een professionele receptiedienst beter te begrijpen. Hier is een mogelijke manier om die berekening aan te pakken:

Stap 1: Aantal gemiste oproepen per week of maand.

Noteer gedurende een week of maand hoe vaak u gebeld wordt op momenten dat u niet kunt opnemen.

Stap 2: Impact van gemiste oproepen.

Denk na over het potentiële verlies aan nieuwe klanten en klanttevredenheid als gevolg van gemiste oproepen.

Stap 3: Gemiddelde waarde per klant.

Bepaal de gemiddelde waarde van een nieuwe klant voor uw bedrijf.

Stap 4: Berekening van het potentiële inkomstenverlies.

Vermenigvuldig het aantal gemiste oproepen met de gemiddelde waarde per klant om het potentiële inkomstenverlies te berekenen.

Stap 5: Kosten van een professionele receptiedienst.

Vergelijk de berekende kosten van gemiste oproepen met de kosten van het gebruik van een professionele receptiedienst.

Wist u dat :

17,4% van de negatieve beoordelingen voor zonnepaneleninstallateurs verwijst naar onbereikbaarheid na betaling? Bij overige branches is dit 3,6%

Aftersales assistentie

Verhoog uw klanttevredenheid met 38%:

Bij Sales & Marketing Solutions geloven wij in het belang van tevreden klanten. Een tevreden klant is niet alleen een terugkerende klant, maar ook een enthousiaste ambassadeur voor uw bedrijf. Dit geldt voor ons maar ook voor u! Daarom introduceren wij met trots onze Aftersales Assistentie - een krachtige tool om uw klanttevredenheid naar nieuwe hoogten te tillen.

Met onze bewezen aanpak en expertise in aftersales bieden wij u de mogelijkheid om uw klanten de aandacht te geven die ze verdienen, zelfs nadat de verkoop is afgerond. Ontdek hoe u met onze diensten niet alleen uw klanttevredenheid met 38% kunt verhogen, maar ook langdurige relaties kunt opbouwen die uw bedrijf stimuleren.

Een sterke klanttevredenheid leidt tot positieve beoordelingen en positieve mond-tot-mondreclame, twee van de meest krachtige vormen van aanbeveling die er zijn.

Door onze diensten in te zetten, kunt u:

Tijd besparen

Wij nemen de zorg voor uw klanten op ons, zodat u zich kunt concentreren op uw kernactiviteiten. Dit bespaart u kostbare tijd die anders zou worden besteed aan het afhandelen van aftersalesvragen en problemen.

Klanttevredenheid verhogen

Onze tijdige aandacht en professionele ondersteuning dragen bij aan een positieve klantervaring. Klanten voelen zich gewaardeerd en gehoord, wat hun tevredenheid verhoogt.

Negatieve reviews voorkomen

Door klantvragen en zorgen proactief aan te pakken, voorkomen wij irritaties en ontevredenheid. Dit resulteert niet alleen in positieve reviews, maar voorkomt ook negatieve feedback die kan ontstaan als klanten het gevoel hebben dat hun problemen niet serieus worden genomen.

Optimaliseer uw klanttevredenheid: Realiseer een stijging van 16% tot 38%.

Wij raden u aan om uw klanttevredenheid zelf uit te voeren, zodat u een duidelijk inzicht heeft en kosten kunt besparen.

Uiteraard staan wij klaar om u hierbij te assisteren indien gewenst.

Stap 1: Klanttevredenheid meten.

Begin met het meten van uw huidige klanttevredenheidsscore.

Stap 2: Implementeer Aftersales Assistentie.

Integreer onze professionele aftersales assistentie in uw bedrijfsstrategie.

Stap 3: Verbetering van klanttevredenheid.

Merk op hoe onze dienstverlening de tevredenheid van uw klanten verbetert.

Stap 4: Vergelijk de resultaten.

Bekijk hoe de stijging van uw klanttevredenheidsscore uw bedrijf ten goede komt.

Stap 5: Evalueer de investering.

Vergelijk de kosten van onze aftersales assistentie met de voordelen van een tevreden en loyale klantenkring.

Kosten:

Enmalige installatiekosten: € 99.95

Maandelijkse kosten: € 19.95

Kosten per gesprek: € 3.99

We beschikken over een vooraf samengesteld telefoonscript met de meest relevante vragen volgens klantenperspectief. Dit script is volledig aanpasbaar en wij kunnen vragen toevoegen die specifiek zijn voor uw bedrijf. Een gemiddeld aftersales gesprek duurt ongeveer 10-15 minuten.

80% van onze relaties die gebruik maken van de aftersales assistentie doen dit in combinatie met onze receptieservice.

Website optimalisatie (of nieuwe website)

Het is essentieel om een website-optimalisatie uit te voeren vanwege de naderende veranderingen in de zonnepanelenindustrie. Binnen de komende anderhalf jaar begint de salderingsafbouw, wat de terugverdiëntijd van zonnepanelen verlengt. Dit creëert een dringende behoefte aan het aantrekken van potentiële klanten en het optimaliseren van uw online aanwezigheid om de grootste kans op succes te benutten.

Website-optimalisatie is cruciaal omdat het zorgt voor:

1. Betere gebruikerservaring.
2. Snellere laadtijden.
3. Hogere zoekmachine-rankings.
4. Mobielvriendelijkheid.
5. Verhoogde conversiepercentages.
6. Lagere bouncepercentages.
7. Verbeterde beveiliging.
8. Betere branding.
9. Kostenbesparingen.
10. Concurrentievoordeel.

Het optimaliseren van uw website verbetert de prestaties, gebruikersbetrokkenheid en uw concurrentiepositie, wat leidt tot betere online resultaten.

De kosten voor het laten analyseren van een website kunnen variëren afhankelijk van verschillende factoren, waaronder de omvang en complexiteit van de website, het type analyse dat u wilt uitvoeren en het bureau of de professional die de analyse uitvoert.

Hier zijn enkele veelvoorkomende opties:

Gratis tools

Er zijn gratis online tools beschikbaar waarmee u basisanalyses van uw website kunt uitvoeren, zoals SEO scans, prestatie-evaluaties en beveiligingscontroles. Deze zijn handig voor een snelle controle, maar bieden meestal beperkte diepgaande inzichten.

Zelfanalyse

Als u over de juiste expertise beschikt, kunt u zelf uw website analyseren. Dit vereist kennis van webontwikkeling, SEO praktijken en andere relevante vaardigheden. In dit geval zijn er geen directe kosten, maar het kost wel tijd en moeite.

Heeft u behoefte aan een volledig nieuwe website, neem dan contact met ons op.



Professionele diensten

Als u een grondige en diepgaande analyse van uw website wilt, kunt u overwegen om een professioneel webdesignbureau, een SEO-expert of een webanalist in te huren. De kosten variëren sterk afhankelijk van de expertise en het bereik van de analyse. Het kan variëren van enkele honderden tot duizenden euros, afhankelijk van uw behoeften.

Wij hebben enkele relaties die u hierin kunnen assisteren of de gehele scan uitvoeren.

Abonnementsservices

Sommige bedrijven bieden abonnementsservices voor doorlopende website-analyse en monitoring. Deze kunnen maandelijks of jaarlijks worden gefactureerd en de kosten variëren afhankelijk van de provider en het niveau van service. Het is belangrijk op te merken dat wij deze abonnementsvormen niet aanbieden. We streven ernaar dat u de controle behoudt en niet aan langlopende verplichtingen gebonden bent.

Éénmalige audit

U kunt ook overwegen om een eenmalige website-audit te laten uitvoeren. Dit is meestal een diepgaande analyse van uw website op verschillende gebieden, inclusief prestaties, SEO, beveiliging, bruikbaarheid, enzovoort. De kosten hiervan variëren opnieuw afhankelijk van de provider en de omvang van de audit. Het goede nieuws is dat wij verschillende geschikte partners hebben die deze audits voor u kunnen uitvoeren, afhankelijk van uw specifieke behoeften, timing en voorkeuren.

Wij hebben enkele relaties die u hierin kunnen assisteren of de gehele audit kunnen uitvoeren.

Het is belangrijk om uw behoeften en budget in overweging te nemen bij het kiezen van de juiste optie. Als uw website een cruciaal onderdeel van uw bedrijf is en u wilt professionele inzichten, kan het de moeite waard zijn om in professionele diensten te investeren. Voordat u met een analyse begint, is het raadzaam om verschillende aanbiedingen te vergelijken en duidelijkheid te krijgen over de kosten en het verwachte resultaat.

Waarom via Adviesbureau SMS?

Waarom zou u kiezen voor Adviesbureau SMS in plaats van zelf op zoek te gaan naar een partner voor website-optimalisatie of een nieuwe website? Wij hebben de expertise en ervaring om de juiste partner voor u te vinden en handelen snel en transparant, zodat u snel resultaten kunt boeken. Bovendien kunnen wij vaak voordeligere tarieven aanbieden, omdat wij frequent zaken doen met website-optimalisatie-experts en webbouwers.

Dit betekent dat u kunt profiteren van onze kennis, snelheid en kostenbesparingen om uw online doelen efficiënter en effectiever te bereiken.

CRM-Systeem

Krijg inzicht in uw sales mogelijkheden

Wij bieden als Adviesbureau SMS een CRM-systeem aan dat specifiek is ontworpen en aangepast aan de behoeften van zonnepaneleninstallateurs. Dit systeem is uiterst gebruiksvriendelijk, maandelijks opzegbaar en houdt de kosten laag. Hiermee kunt u efficiënter en effectiever werken, uw klantrelaties beheren en uw bedrijf laten groeien zonder onnodige complexiteit of financiële verplichtingen.

Wat is een CRM-systeem?

Een CRM-systeem staat voor Customer Relationship Management-systeem, wat in het Nederlands een klantrelatiebeheersysteem is. Het is een softwaretool die u helpt om interacties en relaties met klanten te beheren en te verbeteren.

Een CRM-systeem is als een digitaal notitieboekje, maar dan veel krachtiger. Het stelt u in staat om alle belangrijke informatie over uw klanten op één centrale plek te bewaren, zoals contactgegevens, aankoopgeschiedenis en communicatiegeschiedenis.

Waarom zou u dit moeten gebruiken?

Om klanten beter te begrijpen

U kunt snel de voorkeuren en behoeften van uw klanten identificeren, waardoor u hen beter kunt bedienen.

Effectiever te communiceren

U kunt gemakkelijk alle communicatie met klanten bijhouden, van e-mails tot telefoongesprekken, waardoor u op het juiste moment de juiste boodschap kunt sturen.

Verkoop te stimuleren

Door inzicht te krijgen in koopgedrag, kunt u gerichte marketing- en verkoopinspanningen leveren om de omzet te verhogen.

Klanttevredenheid te verbeteren

Klanten waarderen het wanneer u zich hun voorkeuren herinnert en op hun behoeften inspeelt.

Tijd te besparen

Het automatiseert veel handmatige taken en zorgt ervoor dat uw team efficiënter kan werken.

Kortom, een CRM-systeem is een waardevol hulpmiddel om uw klantrelaties te beheren en te verbeteren, wat leidt tot meer tevreden klanten en betere bedrijfsresultaten.

Integratie in uw bedrijf

Met ons CRM-systeem kunt u (aangekochte) leads moeiteloos implementeren met slechts één druk op de knop. Bovendien kan het worden gekoppeld aan andere belangrijke tools zoals dakdata-software en uw website. Dit levert aanzienlijke tijdsbesparingen op in termen van loonkosten.

Om de exacte besparingen in uren te berekenen, moet u rekening houden met factoren zoals de frequentie van het verwerken van leads, het aantal leads dat u verwerkt en de tijd die normaal gesproken nodig zou zijn om deze taken handmatig uit te voeren.

Het CRM-systeem automatiseert deze processen, minimaliseert menselijke fouten en verhoogt de efficiëntie, wat kan resulteren in aanzienlijke besparingen in arbeidskosten en waardevolle tijd voor uw team.

Prijzen

Na uitvoerige onderzoeken en het testen van talloze versies van verschillende CRM-systemen, hebben wij geconcludeerd dat Pipedrive het beste aansluit bij de specifieke behoeften van installateurs en tegelijkertijd de beste prijs-kwaliteitverhouding biedt. Wij maken dan ook gebruik van het CRM-systeem, Pipedrive.

Wij zijn altijd transparant

Hierdoor kunt u altijd duidelijk zien welke tools en services wij aanbieden en welke kosten daaraan verbonden zijn. Transparantie is een van onze kernwaarden, en wij streven ernaar om u volledig inzicht te geven in de diensten die wij leveren, zonder verborgen agenda's of onverwachte kosten.

Hoewel u als installateur natuurlijk rechtstreeks naar Pipedrive kunt gaan en exact dezelfde licentiekosten zult hebben, willen wij benadrukken dat ons adviesbureau unieke voordelen biedt.

Wij kunnen ervoor zorgen dat alle systemen naadloos op elkaar aansluiten, waardoor u waardevolle tijd en geld bespaart. Bovendien heeft u slechts één contactpersoon nodig, wat het gemak vergroot en kosten bespaart op meetings, facturatie en administratie. Daarnaast willen wij benadrukken dat zakendoen met Adviesbureau SMS u gegarandeerd nooit duurder zal uitkomen dan wanneer u rechtstreeks bij de leverancier of fabrikant zou aankloppen. Wij streven ernaar om de meest kostenefficiënte oplossingen te bieden zonder extra kosten voor onze klanten.

Wilt u meer informatie over Pipedrive bekijk ([hier](#)) de website.

Indien het niet mogelijk is om kosten te verminderen via vaste prijzen van leveranciers, streven wij ernaar dit te bereiken door middel van hoogwaardige services en aanvullende diensten.

Dakdata software

Realiseer 90% kostenbesparing en 1/5 van de tijd voor volledige legplannen

Met onze geavanceerde dakdata software behoren de tijdrovende taken van het handmatig maken van legplannen en het berekenen van de opbrengst per paneel tot het verleden.

U kunt nu tot 90% besparen op kosten en hetzelfde werk in slechts 1/5 van de tijd voltooien.

Dit betekent dat u sneller en efficiënter kunt werken, meer projecten kunt beheren en uw winstgevendheid aanzienlijk kunt verhogen. Het geeft u een aanzienlijk concurrentievoordeel in de markt.

Kortom, met onze dakdata software worden tijdrovende taken verleden tijd en kunt u zich concentreren op het laten groeien van uw zonnepaneelinstallatiebedrijf.

Dakdata software: De cruciale vereiste voor installateurs

Bij het overwegen van dakdata software voor uw zonnepaneelinstallatiebedrijf zijn er talloze voordelen te noemen, maar enkele van de meest essentiële omvatten aanzienlijke kostenbesparingen, tijdswinst en gebruikersgemak.

Kostenbesparing

Dakdata software biedt aanzienlijke kostenbesparingen, wat resulteert in een efficiëntere bedrijfsvoering. Dit komt onder andere door nauwkeurige materiaal- en voorraadbeheer, waardoor onnodige uitgaven worden voorkomen.

Tijdswinst

Het systeem automatiseert complexe analyses, waaronder de selectie van de juiste panelen, technische specificaties en zelfs de omvormer. Dit resulteert in aanzienlijke tijdswinst en vermindert de kans op menselijke fouten.

Gebruikersgemak

Dakdata software vereenvoudigt uw werkproces en biedt intuïtieve tools voor het plannen en uitvoeren van installaties. Het verhoogt de efficiëntie en vermindert de leercurve voor nieuwe teamleden.

Uw besparingen, uw omzetgroei. Bereken het zelf!

Betere verzekering

Het systeem houdt rekening met belangrijke aspecten die van invloed kunnen zijn op de verzekeringsdekking van uw klanten. Dit biedt gemoedsrust in het geval van onvoorziene gebeurtenissen.

Met onze dakdata software is het mogelijk om indrukwekkende efficiëntieverbeteringen te realiseren. U kunt tot maar liefst 90% van de kosten besparen en hetzelfde werk uitvoeren in slechts 1/5 van de tijd in vergelijking met traditionele methoden.

Dit betekent niet alleen aanzienlijke financiële voordelen voor uw bedrijf, maar ook een versnelling van uw projecten, waardoor u meer opdrachten kunt aannemen en uw groei kunt versnellen.

Met onze geavanceerde dakdata software kunt u niet alleen uw winstgevendheid maximaliseren, maar ook uw concurrentiepositie versterken door sneller en kostenefficiënter te werken.

Onze dakdata software biedt niet alleen voordelen op zichzelf, maar kan ook naadloos worden geïntegreerd met uw CRM-systeem en voorraadbeheer. Dit heeft een directe en tastbare impact op uw bedrijfsresultaat door aanzienlijke kostenbesparingen te realiseren.

Deze integratie elimineert handmatige en tijdrovende taken, wat resulteert in een aanzienlijke vermindering van de personeelskosten en uren die anders nodig zouden zijn voor gegevensinvoer, coördinatie en dubbel werk.

Kortom, door onze dakdata software te koppelen aan uw bestaande systemen, kunt u letterlijk tienduizenden euro's per jaar besparen aan loonkosten of uw eigen kostbare tijd. Het is een strategische zet die niet alleen efficiëntie en nauwkeurigheid verbetert, maar ook uw netto omzet versterkt.

Naadloze integratie met uw CRM en voorraadbeheer. Bespaar nog eens tienduizenden euro's per jaar.



Met dakdata software kunt u erop vertrouwen dat uw installaties accuraat en efficiënt worden uitgevoerd, terwijl u tegelijkertijd aanzienlijke kostenbesparingen en tijdwinst realiseert. Kortom, het is een onmisbare tool voor installateurs die streven naar topprestaties en klanttevredenheid.

Informatief feitje

De jaarlijkse kosten van onze dakdata software bedragen ongeveer € 2500. Met deze software kunt u ongeveer 500 klanten voorzien van offertes, inclusief alle berekeningen en legplannen. Het gemiddelde jaarsalaris van een volledig gekwalificeerde medewerker die handmatig legplannen maakt, bedraagt € 36.000 (12 x € 3.000 bruto per maand)

Kosten eenmalig: exacte prijs volgt nog; ongeveer € 2200.

Kosten edits: € 350 voor zo'n 500 afspraken.

Onze dakdata software is van zodanige kwaliteit dat u onmiddellijk ISSO-gevalideerd bent op het moment dat u deze in gebruik neemt.

Slechte recensies

Herstel online reputatie

Het internet staat vol met slechte recensies. Als er een slechte recensie over u, uw product of uw dienst is geplaatst, wat kunt u dan nog doen?

Wij geloven in de kracht van een positieve online aanwezigheid. Negatieve recensies kunnen schadelijk zijn voor uw imago en invloed hebben op het vertrouwen dat klanten in uw bedrijf hebben. Ons team van experts is gespecialiseerd in het beheren van online reputaties en het opbouwen van een positieve merkperceptie. 1 slechte review kost u gemiddeld 2-5 klanten per jaar.

Hier zijn enkele belangrijke cijfers en bevindingen met betrekking tot slechte recensies:

Klantenverlies

Zoals al vermeld, kan een enkele negatieve recensie een bedrijf tussen de 2 en 5 klanten kosten, volgens onderzoek van BrightLocal. Dit toont aan dat negatieve recensies direct van invloed kunnen zijn op de omzet van een bedrijf.

Klantvertrouwen

Volgens een studie van Spiegel Research Center heeft de aanwezigheid van negatieve recensies op een productpagina de kans op een aankoop met 15% verlaagd. Klanten vertrouwen vaak op de mening van andere consumenten bij hun aankoopbeslissingen.

Impact op sterrenbeoordelingen

BrightLocal heeft vastgesteld dat slechts één negatieve recensie de gemiddelde beoordeling van een bedrijf met 22% kan doen dalen. Sterrenbeoordelingen spelen een cruciale rol bij het aantrekken van nieuwe klanten.

Online zichtbaarheid

Negatieve recensies kunnen de online zichtbaarheid van een bedrijf beïnvloeden. Google houdt rekening met recensies bij het rangschikken van zoekresultaten, en negatieve beoordelingen kunnen een bedrijf lager plaatsen.

Reputatieschade

Het kost gemiddeld 12 positieve recensies om één negatieve recensie te compenseren, volgens BrightLocal. Het herstellen van uw online reputatie kan dus een aanzienlijke inspanning vergen.

Samen werken wij aan een succesvolle en positieve toekomst voor uw bedrijf.

Onze aanpak omvat:

Grondige analyse

Wij onderzoeken nauwgezet de negatieve recensies en de bron ervan. Dit stelt ons in staat om effectieve strategieën te ontwikkelen om met het probleem om te gaan.

Contact met platformen

Wij benaderen de relevante platformen en beoordelen de mogelijkheid om schadelijke recensies te laten verwijderen. Wij volgen de specifieke regels en richtlijnen van elk platform om de beste resultaten te behalen.

Reputatieherstel

Wij analyseren de negatieve recensies en werken aan het opbouwen van een strategie om uw imago te herstellen. Dit omvat het reageren op recensies op een professionele manier en het aanpakken van eventuele problemen die klanten hebben ervaren.

Positieve inhoud

Naast het aanpakken van de negatieve recensies, helpen wij u ook bij het creëren en verspreiden van eerlijke, positieve inhoud over uw bedrijf. Hierdoor wordt de focus verlegd naar de sterke punten en positieve ervaringen.

Online monitoring

Wij houden voortdurend uw online aanwezigheid in de gaten en reageren snel op nieuwe recensies. Hierdoor kunt u proactief omgaan met feedback en eventuele problemen oplossen voordat ze escaleren.

Strategisch advies

Wij bieden advies over hoe u klanttevredenheid kunt verbeteren en negatieve ervaringen kunt minimaliseren. Door de oorzaken van negatieve recensies aan te pakken, kunt u uw algehele servicekwaliteit verbeteren. Neem vandaag nog contact met ons op om te bespreken hoe wij u kunnen ondersteunen bij het verbeteren van uw online reputatie en het creëren van een frisse start.

De kostprijs voor een grondige reviewanalyse bedraagt € 49,95

Ons doel is om uw bedrijf te helpen een positieve en vertrouwenwekkende online aanwezigheid op te bouwen.

Als onderdeel van deze service ontvangt u een gedetailleerd rapport met onze bevindingen en een overzicht van de kosten die gepaard gaan met het neutraliseren van één of meerdere negatieve recensies.

Na ontvangst van ons rapport heeft u de mogelijkheid om te beslissen of u verdere stappen wilt ondernemen. U behoudt de vrijheid om te bepalen hoe en of u wilt reageren op de bevindingen en aanbevelingen die wij aanbieden.

Het is echter belangrijk op te merken dat wij geen garantie kunnen bieden voor het intrekken of wijzigen van de slechte review. Deze beslissing blijft altijd in handen van degene die de review heeft geplaatst en/of de platforms waarop deze is geplaatst. In 72% van de gevallen lukt het ons echter om positieve resultaten te behalen.

Indien er sprake is van een aanzienlijk aantal negatieve recensies, kan dit duiden op mogelijke structurele of organisatorische problemen binnen uw bedrijf. Dit kan variëren van personeelstekorten tot te hoge verwachtingen bij uw klanten.

Indien u wenst om het kernprobleem grondig aan te pakken, bieden wij ook de mogelijkheid van een bedrijfsscan.

Tijdens deze bedrijfsscan zullen wij elke stap en afdeling van uw organisatie zorgvuldig onderzoeken, het probleem analyseren en op basis daarvan een passende oplossing voorstellen. Ons doel is om de diepere oorzaken van de negatieve feedback te identificeren en structurele verbeteringen te implementeren die uw algehele prestaties en klanttevredenheid ten goede zullen komen.

Met deze scan bekijken wij ook de mogelijkheden om uw efficiency te verhogen, kosten te verlagen en over het geheel genomen uw omzet een boost te geven. Onze uitgebreide aanpak is gericht op het creëren van duurzame groei en verbeteringen binnen uw organisatie.

Wilt u meer informatie over onze bedrijfsscan en hoe deze kan bijdragen aan het oplossen van de kernproblemen binnen uw organisatie, bekijk dan onze servicepagina voor de Bedrijfsscan.

Online en offline marketing campagnes

Speciaal ontworpen voor de zonnepanelen installateur!

Wij bij Adviesbureau Sales & Marketing Solutions zijn gespecialiseerd in het ontwerpen van zowel online als offline marketingcampagnes die specifiek zijn afgestemd op de behoeften van zonnepaneleninstallateurs. Onze oplossingen zijn ontworpen om uw bedrijf te ondersteunen en te helpen groeien in de dynamische en groeiende markt van zonne-energie.

Onze marketingcampagnes houden rekening met diverse belangrijke factoren, waaronder wat uw klanten begrijpen, de timing van de campagnes en welke geografische gebieden het meest relevant zijn. Wij begrijpen dat effectieve marketing niet alleen gaat over wat u aanbiedt, maar ook over hoe u uw boodschap presenteert en aan wie, om zo de beste resultaten te behalen.

Bovendien bieden wij offline campagnemogelijkheden waarbij u een specifiek gebied kunt targetten met een potentiële doelgroep vanaf 50.000 potentiële klanten. Dit kan worden gerealiseerd door middel van direct mail (DM), flyers en/of billboards/reclame-uitingen. Daarnaast kunnen wij lokale radioreclame en televisiereclame inzetten om uw boodschap op doeltreffende wijze over te brengen aan uw beoogde publiek."

Offline

Direct Mail (DM)

Direct mail is een effectieve manier om uw boodschap rechtstreeks naar potentiële klanten te sturen. Het kan bestaan uit gepersonaliseerde brieven, brochures, folders, en zelfs kleine geschenken. Wat onze direct mailcampagnes bijzonder doeltreffend maakt, is onze expertise in het verzamelen van gegevens. Als een van de weinige marketingbedrijven hebben wij een uitgebreid overzicht van alle koopwoningen in Nederland. Hierdoor kunnen wij uw campagne uiterst nauwkeurig richten op de juiste doelgroep.

Kortom, onze direct mailcampagnes zijn niet alleen effectief, maar ook kostenefficiënt, dankzij onze unieke data en terugbetalingsmogelijkheden voor leads.

Flyers

Flyers zijn een snelle en kosteneffectieve manier om uw boodschap te verspreiden. Onze expertise in marketing stelt ons in staat om aantrekkelijke en informatieve flyers te ontwerpen die uw diensten en voordelen benadrukken. Wat onze flyermarketing bijzonder doeltreffend maakt, is onze toegang tot een uitgebreid overzicht van alle koopwoningen in Nederland, iets wat slechts weinige marketingbedrijven kunnen bieden. Hierdoor kunnen wij uw flyer zeer gericht verspreiden naar de juiste doelgroep.

Maar dat is nog niet alles. We bieden ook de mogelijkheid om een opvallende 'eyecatcher' toe te voegen aan de speciaal voor u ontworpen flyer. Deze 'eyecatcher' kan betrekking hebben op zonnepanelenreiniging, zelfs als u deze service niet zelf aanbiedt. Het interessante is dat wij u 1 euro per lead terugbetalen voor elke gegenereerde interesse via deze campagne. Dit draagt bij aan het verminderen van uw campagnekosten en optimaliseert uw marketinginvestering.

Kortom, onze flyermarketing is niet alleen effectief, maar ook kostenefficiënt, dankzij onze unieke data en terugbetalingsmogelijkheden voor leads. Hierdoor kunt u uw boodschap op doeltreffende wijze verspreiden en tegelijkertijd uw marketingkosten beheersen."

Billboards en reclame-uitingen

Billboards en andere buitenreclame-uitingen zijn krachtige instrumenten om uw boodschap op grote schaal te verspreiden. We helpen bij het selecteren van geschikte locaties die de grootste impact hebben op uw doelgroep. Onze ontwerpen voor billboards en reclame-uitingen trekken de aandacht en communiceren uw boodschap duidelijk.

(Lokale) Radioreclame en televisiereclame

Radioreclame en televisiereclame bieden een uitgebreid bereik en kunnen emotionele impact hebben. We creëren boeiende scripts en visuele content die uw boodschap op effectieve wijze overbrengen via deze mediakanalen. Onze mediaplanning houdt rekening met de juiste timing om uw doelgroep te bereiken.

Ons doel is om via al deze reclamemethoden uw zichtbaarheid te vergroten, leads te genereren en uw bedrijf te helpen groeien in de zonne-energiemarkt. We begrijpen dat verschillende kanalen verschillende benaderingen vereisen, en wij passen onze strategieën aan om optimale resultaten te behalen in overeenstemming met uw zakelijke doelen.

Online:

Social media advertising

We kunnen gerichte advertentiecampagnes op populaire sociale mediaplatforms zoals Facebook, Instagram, X, LinkedIn en anderen opzetten. Hiermee kunt u uw doelgroep nauwkeurig selecteren op basis van demografische gegevens, interesses en gedrag.

Google ads (SEA)

Met Google Ads kunnen wij advertenties weergeven in de zoekresultaten van Google. Dit is een effectieve manier om mensen te bereiken die actief op zoek zijn naar zonnepaneleninstallateurs of gerelateerde diensten.

Display advertising

Displayadvertenties worden weergegeven op websites en kunnen afbeeldingen, tekst en video bevatten. We kunnen strategisch gekozen websites targetten die relevant zijn voor uw doelgroep.

Content marketing

We kunnen waardevolle inhoud creëren, zoals blogberichten, artikelen en video's, die zowel informatief als boeiend zijn voor uw doelgroep. Dit helpt niet alleen bij het opbouwen van uw merkimago, maar ook bij het aantrekken van organisch verkeer naar uw website.

E-mailmarketing

E-mailmarketing is een krachtig instrument om uw bestaande klanten te betrekken en nieuwe leads te genereren. We kunnen gerichte e-mailcampagnes opzetten om uw boodschap over te brengen en speciale aanbiedingen te promoten.

Zoekmachineoptimalisatie (SEO)

Door uw website te optimaliseren voor zoekmachines, kunnen wij ervoor zorgen dat uw bedrijf beter wordt gevonden in organische zoekresultaten. Dit verbetert de zichtbaarheid en geloofwaardigheid van uw merk.

We kunnen een op maat gemaakte online marketingstrategie ontwikkelen die past bij uw behoeften en helpt uw bedrijf te laten groeien in de zonne-energiemarkt.



Online video marketing

Video's zijn zeer populair online. We kunnen boeiende videocontent creëren en verspreiden via platforms zoals YouTube en sociale media om uw boodschap visueel en interactief over te brengen. De keuze van de meest geschikte online reclamekanalen hangt af van uw specifieke doelen, doelgroep en budget.

U heeft de flexibiliteit om te kiezen uit individuele offline en online marketingmogelijkheden, een combinatie van verschillende kanalen of zelfs een uitgebreid full-servicepakket dat al deze mogelijkheden samenbrengt.

Als u specifieke ideeën of prioriteiten heeft met betrekking tot zowel offline als online marketing, kunnen wij strategieën op maat ontwikkelen die het beste aansluiten bij uw doelstellingen en budget. Of u nu wilt focussen op direct mail, flyers, billboards, radioreclame, televisiereclame, online advertenties, zoekmachineoptimalisatie, content marketing, of een combinatie van deze opties, wij staan klaar om u te ondersteunen en uw zichtbaarheid in de zonne-energiemarkt te vergroten.

*Laten wij samenwerken om uw doelen te bereiken en uw bedrijf te laten groeien,
zowel online als offline!*

Bedrijfsscan

Het aanbieden van een op maat gemaakte bedrijfsscan die is afgestemd op uw specifieke behoeften en uitdagingen als zonnepaneleninstallateur, kan u helpen om uw bedrijfsprestaties te verbeteren en uw concurrentiepositie te versterken.

Deze scan biedt u inzicht in de sterke en zwakke punten van uw onderneming en helpt u strategieën te ontwikkelen om te groeien en te floreren in de zonne-energiemarkt.

Ons adviesbureau, Sales & Marketing Solutions, staat klaar om u waardevolle ondersteuning te bieden in deze sector.

Een bedrijfsscan, ook wel bekend als een bedrijfsanalyse of bedrijfsonderzoek, is een grondige evaluatie van uw bedrijf om inzicht te krijgen in de verschillende aspecten ervan. Het hoofddoel van een bedrijfsscan is om de huidige staat van uw bedrijf te beoordelen, sterke en zwakke punten te identificeren, kansen en bedreigingen te analyseren, en aanbevelingen te doen voor verbetering.

Onze bedrijfsscan kan diverse gebieden van uw bedrijf behandelen, waaronder:

Financiële gezondheid

Evaluatie van uw financiële overzichten, kasstromen, winst- en verliesrekening en balans om de financiële stabiliteit te beoordelen.

Operationele processen

Analyse van uw bedrijfsprocessen en operationele efficiëntie om te zien waar optimalisaties mogelijk zijn.

Marktonderzoek

Onderzoek naar de markt waarin u actief bent, inclusief concurrentieanalyse, markttrends en klantgedrag.

Klanttevredenheid

Beoordeling van de tevredenheid van uw klanten, klachten en feedback om de klantrelatie te begrijpen en te verbeteren.

Personeel en organisatie

Evaluatie van de kwalificaties en prestaties van uw medewerkers, organisatiestructuur en personeelsbeleid.

Ons doel is om u de flexibiliteit te bieden om de diensten te kiezen die het beste aansluiten bij uw doelstellingen en budget.

Technologie en systemen

Beoordeling van uw technologische infrastructuur, IT-systemen en software die u gebruikt

Marketing en branding

Analyse van uw marketingstrategieën, branding en positionering.

Juridische en regelgevende naleving

Controle op naleving van wet- en regelgeving die van invloed is op uw bedrijf.

Het resultaat van onze bedrijfsscan is meestal een gedetailleerd rapport met bevindingen en aanbevelingen voor verbetering. Deze aanbevelingen kunnen variëren van operationele veranderingen en kostenbesparingen tot strategische heroverwegingen en investeringen in groei. Ons doel is om u te helpen uw prestaties te optimaliseren en uw concurrentiepositie te versterken in de zonne-energiesector.

Wij geloven in flexibiliteit en maatwerk. Wij begrijpen dat elk zonnepaneleninstallatiebedrijf unieke behoeften en doelstellingen heeft. Daarom bieden wij verschillende opties om aan uw specifieke wensen te voldoen:

Combinatie van services

U heeft de mogelijkheid om een combinatie van onze diensten te kiezen op basis van wat het beste bij uw bedrijf past. Of het nu gaat om een mix van online en offline marketing, een bedrijfsscan in combinatie met marketingondersteuning, of andere combinaties, wij passen ons aan uw behoeften aan.

Algehele bedrijfsscan

Als u een grondige evaluatie van uw hele bedrijf wenst, bieden wij een algehele bedrijfsscan aan. Dit omvat een diepgaande analyse van alle relevante aspecten van uw bedrijfsvoering, waaronder financiën, operaties, marketing, personeel, en meer. Het resultaat is een uitgebreid rapport met bevindingen en aanbevelingen voor verbetering.

Afdeling- of sectoranalyse

Als u specifieke uitdagingen of groeimogelijkheden in een bepaalde afdeling of sector van uw organisatie wilt aanpakken, kunnen wij een gerichte analyse uitvoeren. Of het nu gaat om het optimaliseren van uw marketingafdeling, het verbeteren van uw operationele processen, of het onderzoeken van kansen in een specifieke markt, wij kunnen u ondersteunen.

Wij werken nauw met u samen om een oplossing op maat te ontwikkelen die uw bedrijf helpt te groeien en te excelleren in de zonne-energiesector.

Personeel

Het personeel vormt een onschatbaar kapitaal voor uw organisatie! Daarom is het van essentieel belang om goed voor uw medewerkers te zorgen en hen de mogelijkheid te bieden om zich te ontwikkelen. Bij ons Adviesbureau Sales & Marketing Solutions begrijpen wij dit belang volledig en bieden we verschillende soorten trainingen voor uw personeel aan.

Onze trainingen zijn ontworpen om de vaardigheden, kennis en professionele groei van uw team te bevorderen. We geloven in de kracht van voortdurende educatie en investeren in uw personeel, wat niet alleen hun individuele groei bevordert, maar ook de prestaties van uw organisatie als geheel versterkt.

Onze trainingen omvatten diverse onderwerpen, zoals:

Vaktechnische training

(extern) Dit omvat trainingen die specifiek gericht zijn op de technische vaardigheden die nodig zijn voor uw branche, zoals installatietechnieken voor zonnepanelen of technologische innovaties.

Leiderschapsontwikkeling

We bieden programma's aan om leiderschapspotentieel binnen uw organisatie te ontwikkelen, wat kan helpen bij het bevorderen van interne groei en succes.

Klantenservice en communicatie

Trainingen gericht op het verbeteren van klantenservicevaardigheden en communicatie binnen uw team, wat resulteert in tevreden klanten en sterke interne samenwerking.

Compliance en regulering

(extern) Als uw bedrijf te maken heeft met complexe regelgeving, bieden wij trainingen om uw personeel up-to-date te houden en te zorgen voor naleving van wet- en regelgeving.

Persoonlijke ontwikkeling

(extern) We moedigen persoonlijke groei en welzijn aan door trainingen over time management, stressbeheer, en work-life balance aan te bieden.

Sales trainingen:

Productkennis

Als uw assortiment zich uitbreidt, bieden wij trainingen om uw personeel te informeren over nieuwe producten en diensten, zodat ze klanten goed kunnen adviseren.

Onze trainingen worden op maat gemaakt voor uw specifieke behoeften en doelstellingen. We streven ernaar om uw personeel te ondersteunen bij het behalen van hun individuele doelen, terwijl ze tegelijkertijd bijdragen aan het succes van uw organisatie. Samen werken wij aan een sterk, bekwaam en tevreden personeelsbestand dat uw bedrijf naar nieuwe hoogten kan brengen.

Bovendien bieden wij ook gespecialiseerde sales- en managementtrainingen aan. Deze trainingen zijn specifiek ontworpen om uw verkoop- en managementteams te voorzien van de nodige vaardigheden en strategieën om hun prestaties te optimaliseren.

Onze sales trainingen richten zich op verkoopvaardigheden, klantrelatiebeheer, onderhandelingstechnieken en het behalen van verkoopdoelen. We rusten uw sales team uit met de kennis en tools die nodig zijn om effectiever te verkopen en groei te realiseren.

Onze management trainingen zijn gericht op leiderschapsontwikkeling, teambuilding, strategische planning en operationeel beheer. We helpen uw managementteam om effectieve leiders te worden en uw organisatie naar succes te leiden.

Of het nu gaat om het verbeteren van uw verkoopresultaten of het versterken van uw managementcapaciteiten, onze trainingen bieden praktische en waardevolle inzichten.

Klik [hier](#) voor een volledig overzicht van onze sales trainingen met een link naar de website.

Ontdek meer over onze sales- en managementtrainingen op onze website en investeer in de groei en ontwikkeling van uw team en organisatie

Leads

Haal meer uit zonnepanelen

Bij ons draait alles om zonnepanelen en de voordelen die ze bieden, zowel voor particulieren als zonnepanelen installateurs. We begrijpen dat het aantal leads voor zonnepaneleninstallaties soms afneemt, omdat mensen denken dat zonnepanelen niet langer hun investering waard zijn. Maar niets is minder waar, en we zijn hier om u te laten zien waarom.

Onze missie: informeren en inspireren

Met behulp van onze diverse marketingkanalen informeren we particulieren over de nog steeds grote voordelen en kostenbesparingen die zonnepanelen met zich meebrengen. We willen de misvattingen wegnemen en laten zien dat investeren in zonne-energie een slimme en duurzame keuze is.

Leads voor installateurs

We genereren leads van geïnteresseerde particulieren die overwegen zonnepanelen te installeren. Deze waardevolle leads bieden we aan zonnepaneleninstallateurs, zodat u toegang krijgt tot potentiële klanten die klaar zijn om de overstap naar zonne-energie te maken.

De beste kwaliteit voor de beste prijs

We begrijpen dat kwaliteit en prijs belangrijk zijn. Daarom bemiddelen we ook bij collega's die leads verkopen. Hierdoor kunnen we u niet alleen de beste prijs aanbieden, maar ook de beste kwaliteit leads, zodat u uw bedrijf kunt laten groeien.

Gerichte campagnes voor zelfgeneratie van leads

We bieden u ook de mogelijkheid om gerichte campagnes te voeren, waarmee u zelf leads kunt genereren. We begeleiden u niet alleen bij het opzetten van deze campagnes, maar we leveren ook het proces om leads van hoge kwaliteit te genereren en te converteren naar tevreden klanten.

Uw partner in zonne-energie

Wij zijn uw partner in zonne-energie, of u nu op zoek bent naar leads, advies, of hulp bij het genereren van uw eigen leads. Ons doel is om de voordelen van zonnepanelen te blijven benadrukken en uw succes te ondersteunen in de snelgroeiende zonne-energie-industrie.

Neem vandaag nog contact met ons op om te ontdekken hoe we u kunnen helpen om meer uit zonnepanelen te halen, ongeacht uw rol in de branche.

Begeleidingsservice financiering particulieren

Wij regelen de financiering voor uw klanten

Bij Adviesbureau SMS hebben we een speciale service ontwikkeld om zowel u als uw klanten te ondersteunen bij het verkrijgen van de beste financieringsopties voor duurzame energieprojecten. Onze samenwerking begint altijd met respect voor de installateur en de privacy van uw klanten.

Installateurs werken met klanten

U komt in contact met klanten die geïnteresseerd zijn in zonnepanelen, maar mogelijk financiële vragen hebben. Dit kan variëren van het ontbreken van voldoende middelen tot nieuwsgierigheid naar speciale financieringsmogelijkheden.

Toestemming en gegevens delen

Als de installateur en de klant besluiten samen te werken, deelt de installateur de gegevens van de klant met ons. Dit gebeurt altijd met de uitdrukkelijke toestemming van de klant.

Deskundig advies voor klanten

Ons team neemt telefonisch contact op met de klant om deskundig advies te bieden. Dit kan zowel voor als na het gesprek met de installateur gebeuren. Ons doel is om de klant te informeren over financieringsopties, inclusief speciale regelingen vanuit de gemeente, zodat ze weloverwogen beslissingen kunnen nemen.

Kans op financiering vergroten

Door onze begeleiding en expertise vergroten we de kans dat klanten financiering kunnen krijgen, vaak met maar liefst 27%. Dit kan cruciaal zijn om duurzame energieprojecten te realiseren. Deze statistiek is gebaseerd op klanten die normaal gesproken “nee” zouden zeggen op basis van financiën.

Kosten voor klant

Het gebruik van onze service kost de installateur niets. De kosten van € 99 worden volledig gedragen door de klant en dienen binnen 5 werkdagen voldaan te zijn aan Adviesbureau Sales & Marketing Solutions.

Telefonisch begeleidingsproces

Het volledige begeleidingsproces gebeurt telefonisch. Persoonlijke (fysieke) afspraken zijn niet mogelijk, maar we zorgen ervoor dat onze telefonische begeleiding even effectief en persoonlijk is.

Hoe het werkt

Contact met de klant

Wij nemen contact op met de klant om relevante informatie te verzamelen, waaronder persoonlijke gegevens, inkomen, schulden, en zelfs in het geval van negatieve BKR-registratie. Dit stelt ons in staat om een goed beeld te krijgen van de financiële situatie van de klant.

Zoeken naar een passende financierder

Op basis van de verstrekte informatie gaan we actief op zoek naar een financierder die het beste past bij de behoeften van de klant.

Terugkoppeling aan de klant en installateur

Zodra we een reactie hebben van de financierder, nemen we opnieuw contact op met de klant om hen te informeren over de uitkomst, of dit nu positief of negatief is. We communiceren ook met de installateur om hen op de hoogte te brengen van de resultaten.

Uitgebreid rapport voor de klant

De klant ontvangt een gedetailleerd rapport met betrekking tot de financieringsmogelijkheden. Dit helpt hen bij het nemen van weloverwogen beslissingen.

Financieringscontract voor de klant

Indien er overeenstemming is bereikt met de financierder, ontvangt de klant het financieringscontract per post. De klant dient het contract te ondertekenen en zelf naar de financierder te sturen.

Betaling aan de klant na installatie

Nadat de installateur de zonnepanelen heeft geplaatst, ontvangt de klant het gefinancierde bedrag op de opgegeven bankrekening. Het is belangrijk op te merken dat de klant zelf de factuur van de installateur dient te betalen en een kopie hiervan naar de financierder dient te sturen.

Verantwoordelijkheid

Adviesbureau SMS draagt geen verantwoordelijkheid indien de klant de betaling aan de installateur niet nakomt. Wij bieden ondersteuning bij financiering, maar de financiële verplichtingen van de klant jegens de installateur vallen buiten onze verantwoordelijkheid.

Prijzen

Met betrekking tot prijzen streven wij ernaar om zo transparant mogelijk te zijn. Waar mogelijk hebben wij onze prijzen vermeld voor de aangeboden services en tools. Deze vermelde prijzen zijn gebaseerd op standaardscenario's en algemene vereisten.

Het is echter belangrijk op te merken dat sommige van onze services en trainingen variabele factoren bevatten die van invloed kunnen zijn op de prijs. Deze factoren kunnen onder andere de omvang van het project, specifieke behoeften van uw organisatie, maatwerkopties en andere aanvullende diensten omvatten.

Daarom kan het voorkomen dat voor bepaalde diensten geen vaste prijs vermeld staat. In dergelijke gevallen nodigen wij u uit om contact met ons op te nemen voor een op maat gemaakte prijsopgave die is afgestemd op uw specifieke situatie en wensen.

Ons doel is om flexibel te zijn en oplossingen te bieden die aansluiten bij uw budget en behoeften. We streven naar een eerlijke en transparante prijsstelling voor al onze diensten en trainingen en tools.

Alle prijzen die in deze brochure worden vermeld, zijn geldig voor het gehele jaar 2023, tenzij anders vermeld. We hanteren stabiele prijzen gedurende dit jaar, zodat u de kosten van onze diensten en trainingen voor uw budgetplanning kunt meenemen.

Het is belangrijk om te onthouden dat onze prijzen gebaseerd zijn op de huidige marktomstandigheden en de kosten van het leveren van hoogwaardige services en trainingen. In het geval van prijswijzigingen of eventuele aanpassingen na 2023, zullen wij tijdig en transparant communiceren met onze klanten.

Mocht u vragen hebben over onze prijzen of prijsstelling, aarzel dan niet om contact met ons op te nemen. We zijn hier om u te voorzien van duidelijke informatie en de ondersteuning die u nodig heeft bij uw besluitvorming

Hoewel wij er alles aan hebben gedaan om de informatie in deze brochure nauwkeurig weer te geven, kunnen er zich onopzettelijke drukfouten of typografische fouten voordoen. Daarom behouden wij ons het recht voor om eventuele drukfouten te corrigeren.

Maak een volledig vrijblijvende afspraak met een adviseur om zelf te berekenen hoeveel extra tijd en financiële ruimte u kunt realiseren.
Of u nu kosten wilt besparen, uw omzet verhogen of meer tijd thuis wilt besteden, de keuze is aan u.

***Grijp nu de kans:
Optimaliseer uw zonnepanelenverkoop!***

 www.adviesbureausms.nl

 085 401 98 46

Sms
Sales & Marketing Solutions