



SALES VALUES

Case

Hans van der Steen,
directeur SB Afbouw,
over 'Slim Offreren'

Bedrijfsnaam

Van der Steen van Breugel
Afbouw Annemer, Berlicum

“Met Slim Offreren maak je direct een goede indruk. Je offerte komt eruit te zien zoals je werk; verzorgd!”

Hans van der Steen, directeur SB Afbouw

Kwaliteit van de offertes

Uitstraling die past bij het bedrijf

SB afbouw is groot geworden door het leveren van kwaliteit en het nakomen van afspraken. Deze kwaliteit is terug te zien op bijvoorbeeld de website en in het werk, maar tot een jaar geleden nog niet in de offertes.

“Het inzicht dat hier iets aan moest veranderen kwam toen ik Guido Smeets van Sales Values leerde kennen,” vertelt Hans. “Tijdens een gesprek over de inzet van Sales Values bij aanbestedingen, vertelde hij mij ook over het ‘Slim Offreren’-concept. Dit concept was nog in de ontwikkelingsfase maar ik vond het direct interessant voor SB Afbouw. Ik besepte me dat ik met het verbeteren van de offertes een betere indruk van mijn bedrijf zou geven en daardoor de kans op het scoren van de offerte zou vergroten.”

Over SB Afbouw

Kwaliteit is de maatstaf

Wat in 1969 begon als een stukadoorsbedrijf van compagnons Rien van der Steen en Piet van Breugel, is vandaag de dag een bedrijf met meerdere disciplines gespecialiseerd in afbouw. Zo'n 30 jaar geleden nam zoon Hans van der Steen het stokje over van beide heren. De visie van het bedrijf is in al die jaren niet veranderd: het leveren van kwaliteitswerk.

“Wij bieden een totaalpakket in afbouw. Klanten vragen ons voor projecten op het gebied van stukadoors, schilderen en systeemwanden- & plafonds”, vertelt directeur Hans van der Steen trots.

“SB Afbouw staat voor kwaliteit en we doen daarin geen concessies, we komen onze afspraken altijd netjes na en durven nee te zeggen. Dagelijks zijn er zo'n 40 mensen in heel Nederland aan het werk. Zij zijn het visitekaartje van ons bedrijf. Ik vind het belangrijk dat ze netjes werken en vriendelijk zijn. Ook dat hoort bij kwaliteit.”

SB Afbouw onderscheidt zich volgens Hans door geen verschil te maken tussen aanvragen voor kleine of grote projecten. We zijn blij met elke klant en iedereen krijgt evenveel aandacht. Dat is vandaag de dag best bijzonder te noemen.



Aanpak

Visie van 'Slim Offreren'

"Het enige wat we moesten doen is het doormailen van de oude offerte. Daarna hebben we een goed gesprek gehad over de kernwaardes en onderscheidende vermogens van SB Afbouw.

Sales Values neemt daarna de uitwerking in eigen hand. Hier hebben wij totaal geen inspanning voor geleverd. Sales Values heeft de nieuwe offerte ontwikkeld op basis van de 3 pijlers van het Slim Offreren concept."

1 Beleving

Hoe creëer je een goede eerste indruk en laat je direct het wow-effect achter? De vormgeving en indeling van de offerte zijn volledig aangepast om dit te bereiken.

2 Inhoud

Waarom moet de klant kiezen voor SB Afbouw? Een heldere en gestructureerde indeling neemt de klant mee in de offerte, geeft in duidelijke taal weer waar de offerte over gaat. De tonatie van de offerte is niet te technisch en aanvullende info sturen we voortaan mee als bijlage.

3 Proces

Het 'Slim Offreren'-concept maakt het offerteproces inzichtelijk en zelfs gedeeltelijk meetbaar. Met 'Slim Offreren' zien we nu bijvoorbeeld of de klant de offerte heeft bekeken en welke onderdelen voor hem het meest interessant zijn.

"Met 'Slim Offreren' hebben we nu echt een professionele en gebruiksvriendelijke standaard in handen. Het is een werkwijze waarmee we echt het verschil maken."

"Bij offertes aan particulieren scoren we 25 – 30 % hoger"



SALES
VALUES

salesvalues.nl/slim-offreren

Samenwerking met Sales Values

Verbetering vanuit inleving SB Afbouw

"Sales Values verplaatst zich in jouw bedrijf en gaat dan aan de slag, ze gebruiken hiervoor vaste handvatten (de 3 pijlers) om verbeteringen door te voeren. Het is echt maatwerk en uiteindelijk weerspiegeld de offerte perfect de werkwijze en visie van SB Afbouw.

Het verwerken van de offertes gaat goed. Er is in overleg met onze nieuwe calculator nog een extra aanpassing gedaan in het systeem waardoor het implementeren van Excel en Word onderdelen in het offertesysteem nog eenvoudiger is. Hebben we toch nog vragen, dan staat Sales Values altijd voor ons klaar. De samenwerking is echt top en het 'Slim Offreren'-concept is gewoon super gebruiksvriendelijk. En nog belangrijker: **het werkt!**"



Resultaat

Goede offertes maken echt het verschil

Slim Offreren heeft SB Afbouw al veel opgeleverd. "We laten een goede indruk achter en bij offertes aan particulieren scoren we 25 – 30 % hoger. De particuliere klanten kiezen nu bewust voor onze kwaliteit en betrouwbaarheid.

In de zakelijke markt lijkt prijs helaas nog steeds belangrijker dan uitstraling. Toch krijg ik veel complimenten en positieve reacties op de professionele uitstraling van de offerte. Ik heb nu al een paar keer meegemaakt dat de nieuwe offerte cross-selling oplevert. De klant ziet in de offerte dat we meerdere disciplines aanbieden. Dus ook in de zakelijke markt levert het uiteindelijk meer op!"

"Als laatste wil ik nog toevoegen dat het de investering meer dan waard is geweest. Ik kan iedereen het 'Slim Offreren'-concept aanraden, je maakt echt een verschil!", sluit Hans van der Steen enthousiast af.