



ENQUETEFORMULIER

Naam : *vander Schaaf*

Adres : *Sleutelbloem 5*

Pc/Plaats : *17.16.VU opmeer*

Verkoopadviseur: Alex Entius

1. Hoe bent u met ons bedrijf in contact gekomen?

- Via advertentie in.....
- Via aanbeveling door.....
- Via radioreclame op.....
- Via internet.....
- Via

2. Heeft u een bezoek gebracht aan onze showroom?

- Ja, Heerhugowaard / ~~Zaandam~~.
- Nee (U kunt vraag 3 overslaan).

3. Bent u hier correct geholpen?

- Ja.
- Nee want

4. Vindt u dat het verkoopgesprek op de juiste manier gevoerd werd?

- Dit werd op de juiste manier gevoerd.
- Dit werd niet op de juiste manier gevoerd want

5. Is bij het technisch inmeten alles voldoende met u doorgenomen?

- Ja.
- Nee, er is onvoldoende aandacht besteed aan

6. Wat is uw mening over de levertijd?

- Liever sneller, was echter geen probleem.
- Was bij aankoop een punt van twijfel.
- Te lang.
- Dit was prima*

7. Wat is uw mening over het gedrag van onze monteurs gedurende hun verblijf in uw woning?

- Zeer Correct.
- Correct.
- Niet correct.
- Ze zouden beter rekening kunnen houden met.....

8. Wat is uw mening over de montage?

- Goed.
- Matig.
- Onvoldoende want.....

9. Is het werk geheel klaar of moet er naar uw mening nog iets gebeuren?

- Het werk is geheel klaar.
- Er moet nog iets gebeuren, nl.....

10. Is het hele traject van verkoop t/m montage volgens u op een juiste manier verlopen?

- Dit is prettig verlopen.
- Dit is redelijk verlopen.
- Dit is minder prettig verlopen want

11. Indien u nogmaals denkt aan de aanschaf van WERU ramen en deuren, zou u deze dan weer bij ons aanschaffen?

- Ja.
- Nee, ik zou deze bij een andere leverancier kopen omdat
- Nee, ik zou geen WERU meer kopen want

12. Indien u tevreden bent zou u dit dan in een apart briefje aan ons willen schrijven?

- Ja, ik voeg dit toe als bijlage.
- Nee.

Indien u te weinig ruimte heeft voor opmerkingen of suggesties dan kunt u hiervoor de achterkant gebruiken.

Wij danken u bij voorbaat voor de te nemen moeite

teuredenheidsnotitie:

By oriënteren van aankoop is het verschil in ontvangen in de showroom direct duidelijk.

By Bot werden we hartelijk ontvangen (wij hadden geen afspraak gemaakt) en daarna kregen we een duidelijke uitleg van de verschillende mogelijkheden.

By het huisbezoek (voor een klantgerichte offerte) is alles per raam/korijn besproken en werd er meegedacht met bepaalde oplossingen. Van te voren hadden wij een richtbedrag en daar is zeker rekening mee gehouden. Offerte binnen een week ontvangen en was duidelijk en overzichtelijk.

Na het plaatsen van de order toch telefonisch nog een wijziging. Ook dit ging prima.

By plaatsing gingen de mannen professioneel en snel aan de gang.

Het eindresultaat is prachtig en extra afwerkingdingetjes hebben de mannen keurig uitgevoerd.

Een uitstekende service

Mvg

Stef & Femke