

Week van de componentrenovatie

Themasessie:

Informatie

6 april 2016

Itemhouders: Leon van der Zanden &

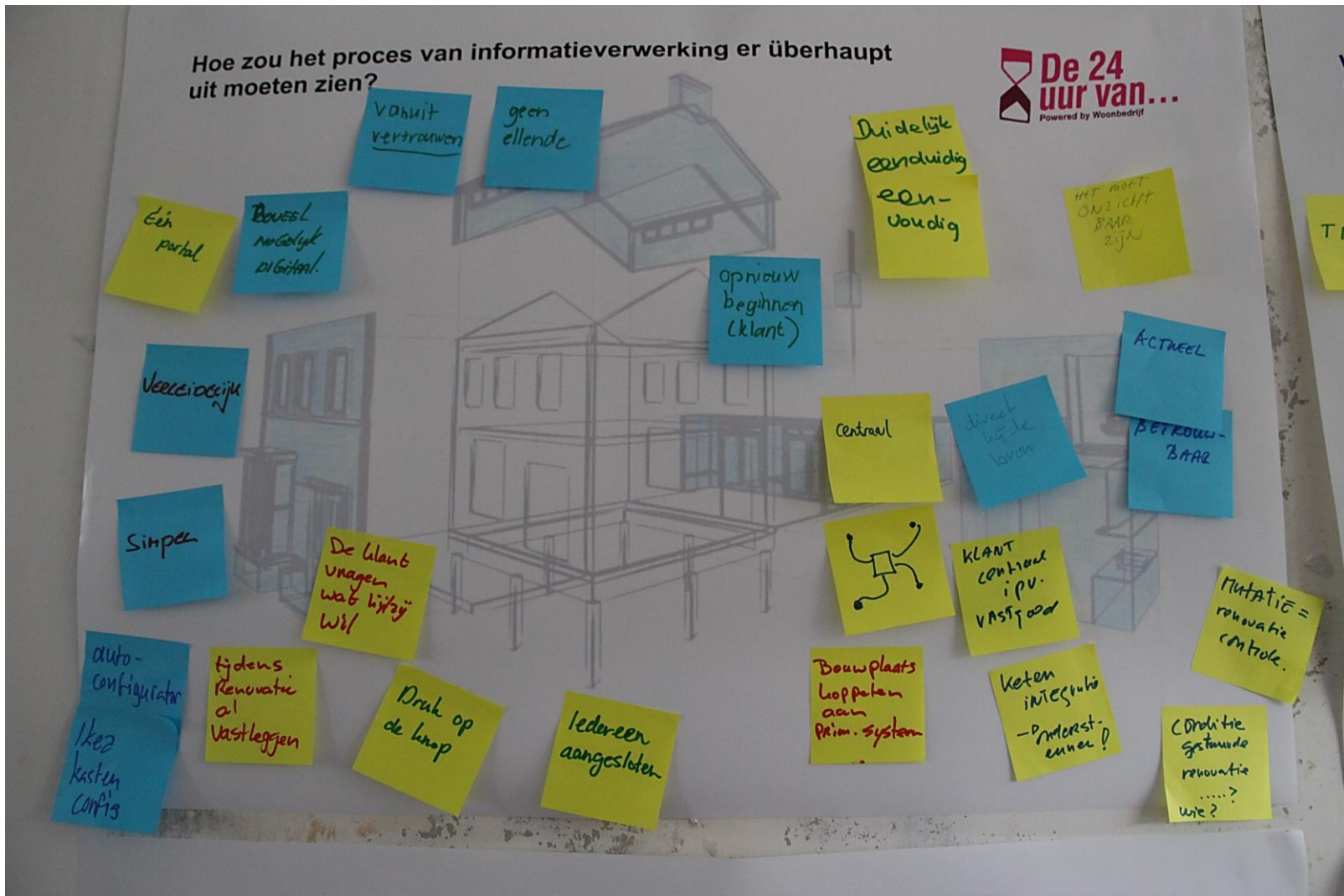
Martijn Zomer

Zoals Leon van der Zanden van Woonbedrijf het aan het einde van de bijeenkomst zei: “Wat leuk dat we het helemaal niet over systeemproblemen hebben gehad.”

Alle deelnemers waren ervan overtuigd dat de serie van 1 een goede reden was om het nu eens goed te doen en de gehele informatievoorziening vanuit de klant op te zetten. Opnieuw beginnen was daarbij het advies: een grote stap maar wel een manier om los te komen van het oude systeemdenken. Dan kun je ook bedenken welke informatie je nu nodig hebt. Martijn Zomer van Vormvrij inspireerde een ieder met zijn ervaring met [overmijnhuis.nl](https://www.vermijnhuis.nl) wat helemaal vanuit de klant en de customer journey is opgezet. We zitten in een transitie, we staan op het punt om van reisbureau naar bookingsites te gaan. En dan moeten we net als bij deze sites de beoordelingen van eerdere kopers of bestellers kunnen inzien. Nuttige informatie, niet alleen voor de huurders maar ook voor de uitvoerende partijen en de corporatie. Digitale ondersteuning maakt mogelijk dat je ook direct marketing kunt toepassen en meer bestellingen kan ophalen zo de benodigde grotere omvang voor de producenten kan halen. Gewoon doen dus.

<https://www.linkedin.com/groups/3290603/profile>

Vraag 1
Hoe zou het proces van informatieverwerking er überhaupt
uit moeten zien?



Vraag 2

Wat verandert er aan de informatiestroom wanneer de resultaten van de renovatie over gaan naar beheer?



Vraag 3

Welke slimme koppelingen kunnen we inzetten op welk vlak om de procesgang efficiënt plaats te laten vinden ?



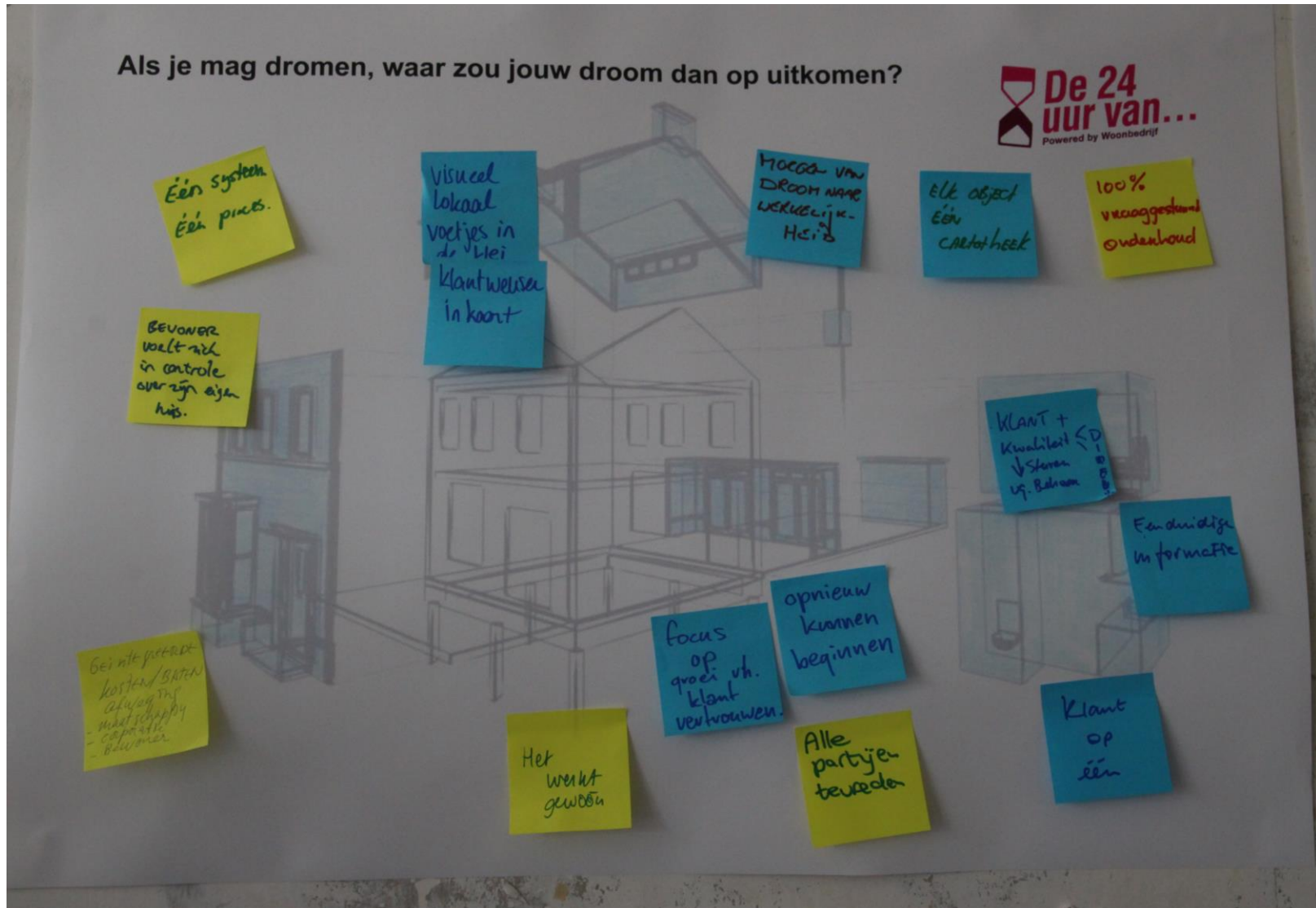
Vraag 4

Welke bijdrage zouden digitale instrumenten kunnen bieden bij het beheer in de serie van één?

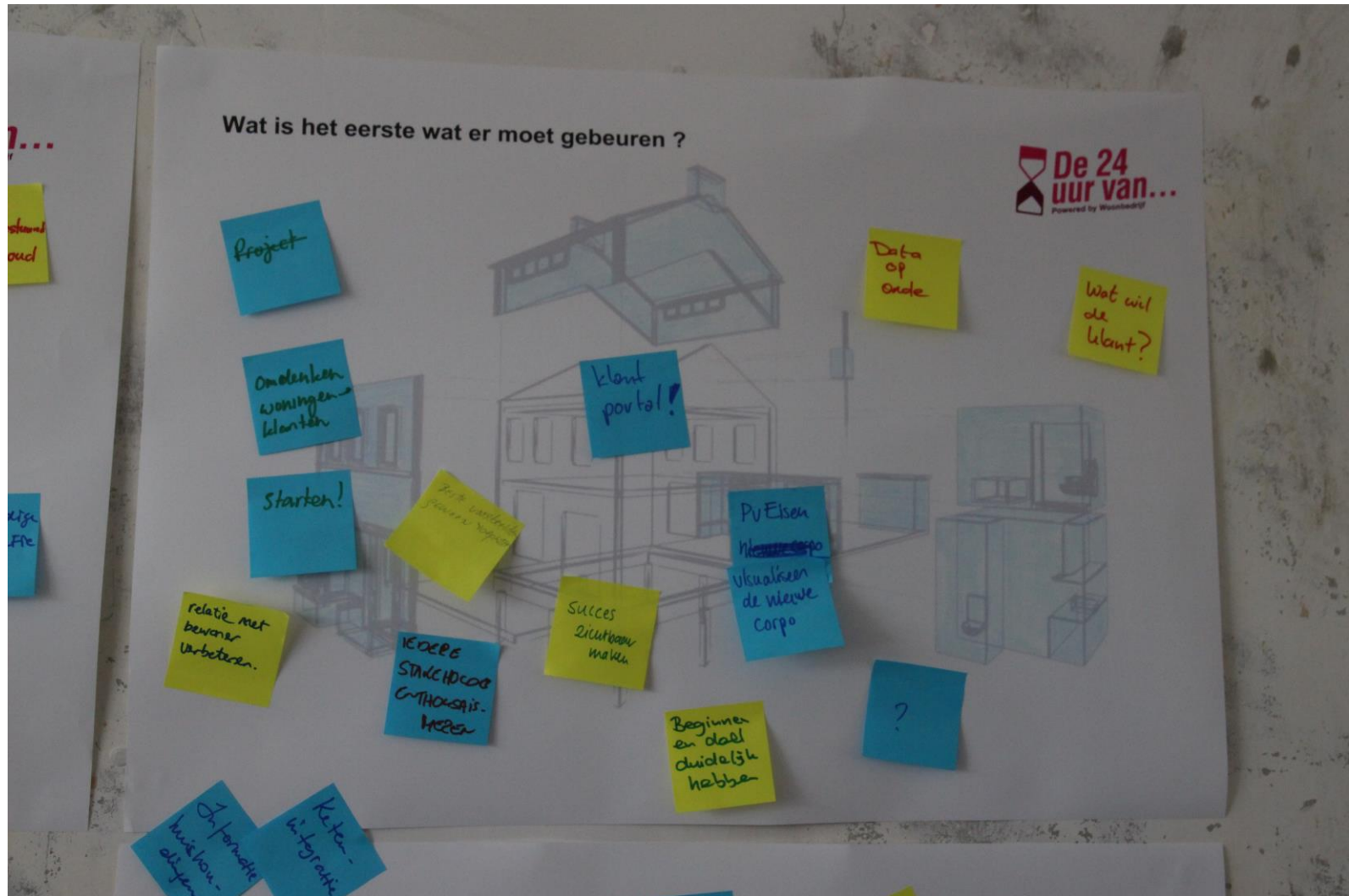


Drie terugkomende vragen

Als je mag dromen,
waar zou jouw droom dan op uitkomen?

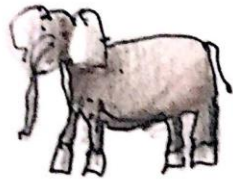


Drie terugkomende vragen
Wat is het eerste wat er moet gebeuren?



De beeldende notulen
Kennismaking

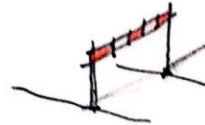
De associatie van de deelnemers met het thema



OLIFANT
INTELLIGENT SOCIAAL



DUO STROOK



HORDE



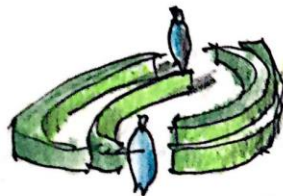
TROPEU
RELAXED



WIDUTELTRAP



BUS. IN ZAND.



POOL H OF



STOKSTRAPTES

WILDWATER

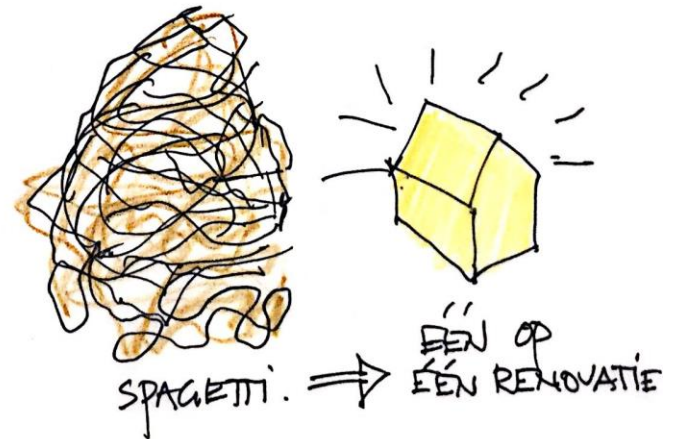
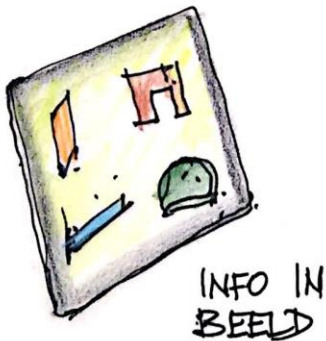
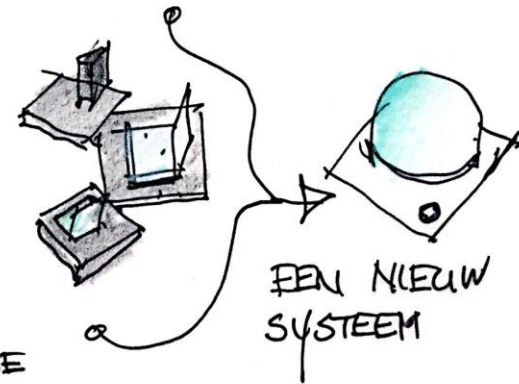
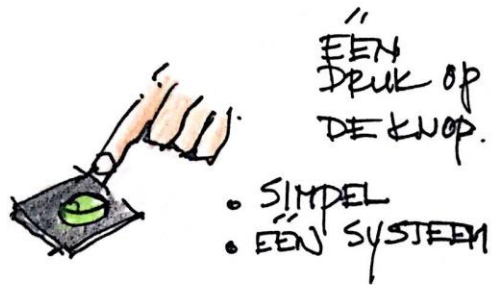


DRAGE PLEK



BIJEN

MEER INFO MINDER WERK

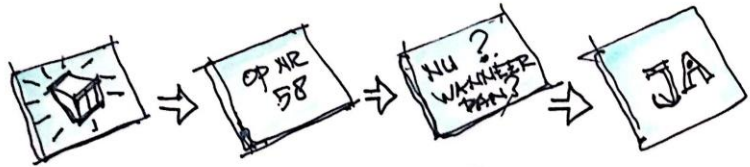
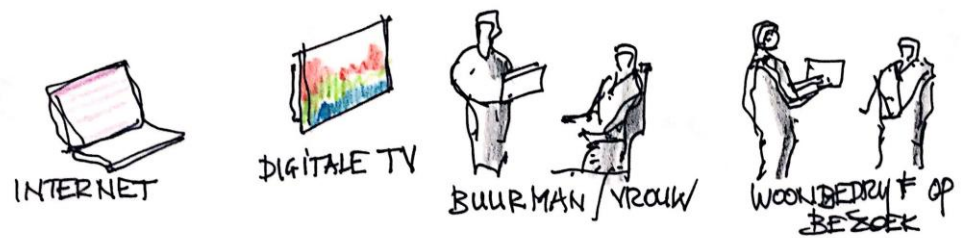
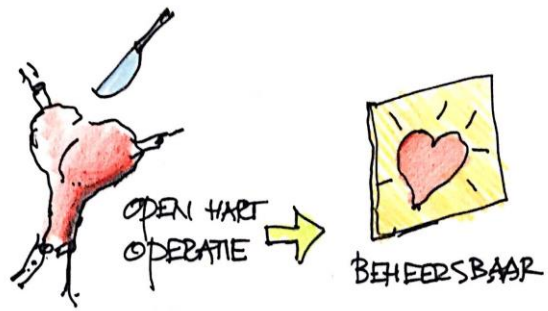


De beeldende notulen

Het aanbod/de keuzemogelijkheid is digitaal inzichtelijk met direct duidelijk wat de consequenties van de keuze zijn.
Moeilijkheid wordt het uitvoeren van de serie van 1 in een bewoonde staat (open hart). Vraagt dus om zeer beheersbare aanpak.
Omni channel benadering van de huurder.
Huurder bepaalt moment.

1 DAG	2 DAG	3 DAG	4 DAG
€ 1000	€ 2000	€ 3000	€ 4000
8.6	7.6	9.1	8.3

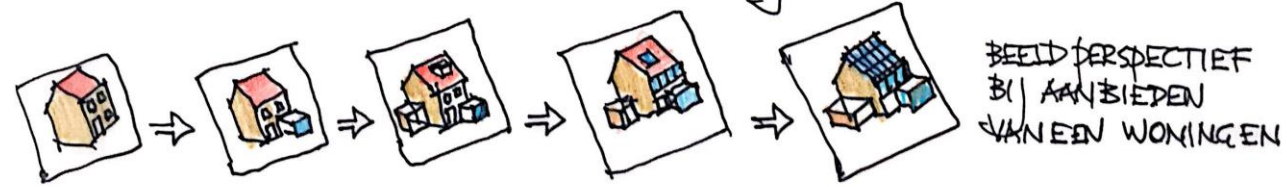
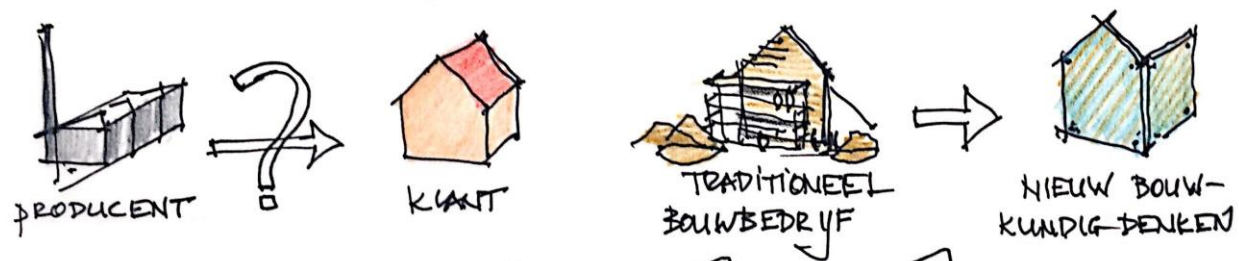
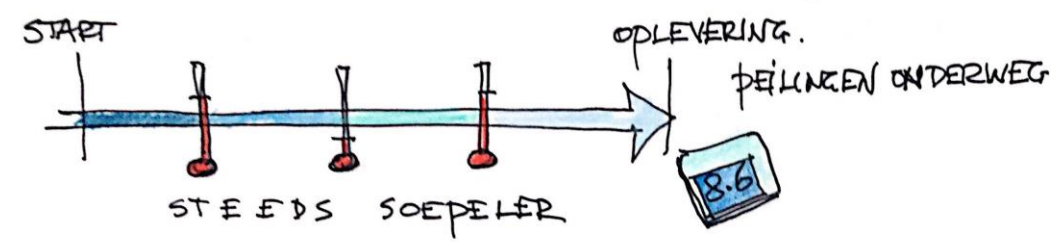
DIGITALE ETALAGE



De beeldende notulen

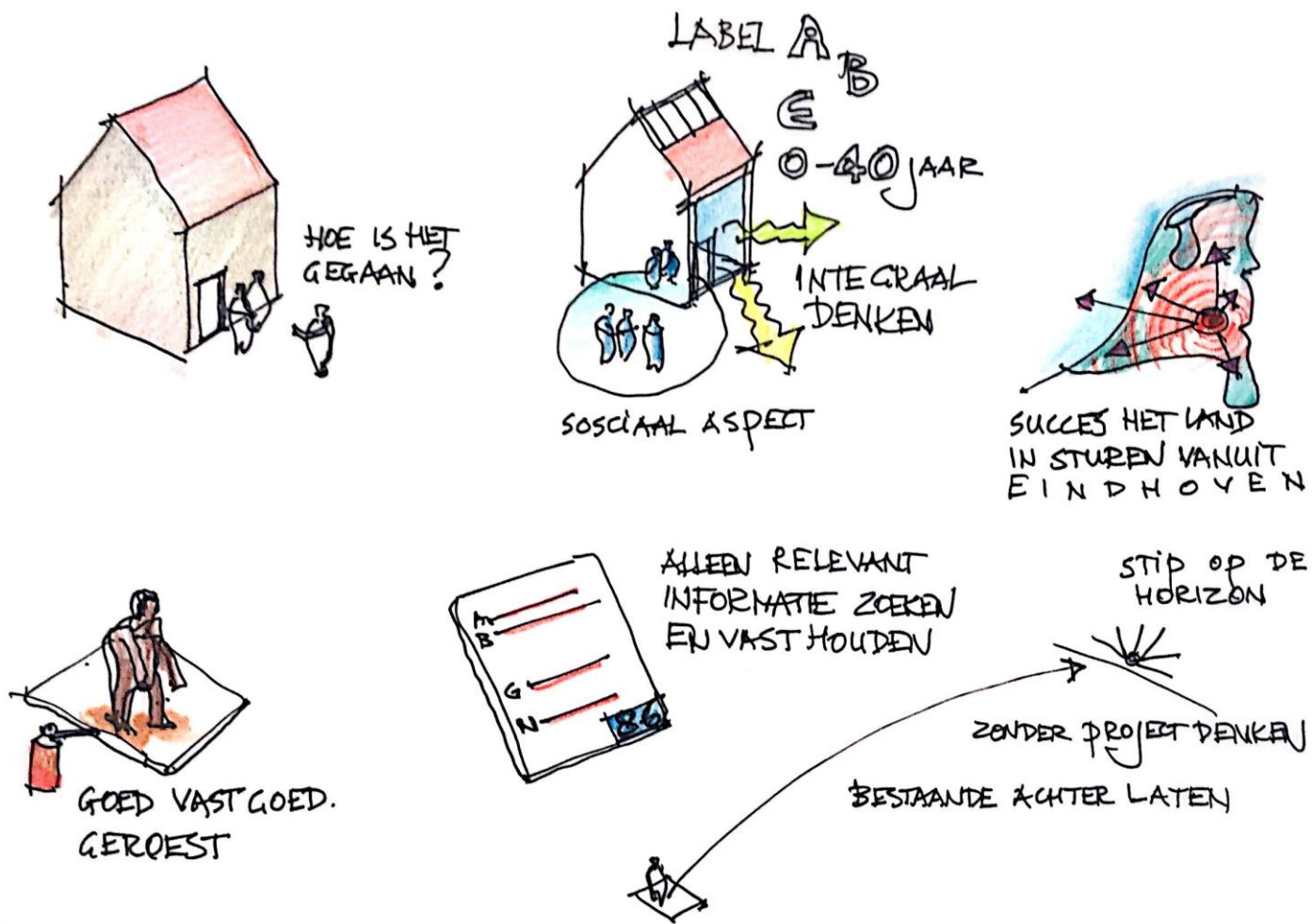
Lerend proces. Informatie uit eerdere ervaringen meenemen richting huurders 'die nog moeten'. Tussentijds de pijl stok er in dmv eenvoudige kleine maar doelmatige enquêtes. Er is een omslag vereist van traditioneel renoveren naar klantgestuurd componentgericht renoveren. Misschien moet de producent wel informatie uitwisselen met de klant rechtstreeks?

Visualisaties van de keuzemogelijkheden voorzien in betere afweging bij de klant. Informatievoorziening moet daar in gaan voorzien.



De beeldende notulen

Deel de informatie over het succesvolle verloop. Begin in Eindhoven maar straal dit landelijk uit. Dat stimuleert anderen en dus ook de rest in de keten. Laat de oude manieren van denken los!



Zoveel energie in een week

Wij willen alle deelnemers bedanken voor hun deelname om dit onderwerp
weer een stap verder te brengen!