

Persoonlijke aandacht . Óók digitaal.

Mooijekind Vleut Makelaars bestaat al zo'n 45 jaar. Het merk is de afgelopen jaren flink gegroeid. Van één kantoor in Haarlem naar vestigingen in Amsterdam, Haarlemmermeer en Heemstede-Aerdenhout. Met een team van 35 specialisten met ieder hun eigen expertise: aankoop, verkoop, taxatie of nieuwbouw. Een unieke aanpak in de markt, dat z'n vruchten duidelijk afwerpt. Die heldere focus kenmerkt de visie van compagnons Bas van Amerongen en Menno Mönch op hun vak, op hun bedrijf. Zo zorgt Mooijekind Vleut Makelaars ervoor dat opdrachtgevers duurzaam gelukkig zijn met hun huis. Met de verkoop- of aankoopprijs, met iedere beslissing, met het hele proces. Dat is hun vak. Ze gaan voor de ideale match tussen huis, mens en wens. Ze zorgen - mét inzet van Bconnect - voor een zorgeloos traject.

Met behulp van een heldere set kernwaarden, samengevat in het woord A.D.V.I.E.S., waarborgt het bedrijf de kwaliteit van haar dienstverlening. En waarbongen ze vooral ook het continu verbeteren van hun diensten. Zo streven ze ernaar Agile te zijn. Dat vertaalt zich in snel schakelen op marktbevingen en klantbehoeften. Bijvoorbeeld op de wens van klanten om snel en digitaal te kunnen communiceren. Reden om ruim 4 jaar geleden te starten met Bconnect.

Straatnaam 123
1234AB, Amsterdam
Vraagprijs €1.200.00,- k.k.

Mooijekindvleut
Welkom bij Mooijekindvleut! Welke vraag heeft u over deze woning in Amsterdam?

Type a message

1 Chat

Livechat als onmisbare eerste kennismaking

Daadkracht, de tweede waarde, vertaalt zich in het tijgeren voor hun opdrachtgevers, daad bij woord voegen. Zo ook bij de implementatie van Bconnect: “Als we ergens voor gaan, gaan we all-in,” aldus Menno.

“Dus zijn we scherp op de kwaliteit van de afhandeling van chats door Bconnect, maar net zo scherp op hoe onze eigen mensen de ingeschoten leads oppakken.

Persoonlijk contact is absoluut onmisbaar in ons vak. Veel makelaars kiezen voor 100% digitaal contact. Wij niet. De digitale communicatiekanalen zijn fantastisch om het eerste contact te leggen, daarin is Bconnect onmisbaar, maar daarna willen we de klant persoonlijk spreken. Zo maken wij het verschil.”



Dat heeft ook alles te maken met hun derde en vierde kernwaarden: Vertrouwen en Integriteit. “Het belang van onze opdrachtgever is ons enige belang. Dat moet je iemand laten voelen. We zijn eerlijk, fair en transparant. Melden het ook als we vinden dat een opdrachtgever een huis niét moet kopen, of überhaupt niet moet verhuizen.

Streven naar nóg beter: win-win

Ook bij kernwaarden vijf en zes, Excellence en Samenwerking, zijn mooie parallellen te trekken met de samenwerking met Bconnect. Mooijekind Vleut Makelaars streeft er continu naar de kwaliteit van hun dienstverlening te verbeteren. Kennis en expertise zijn daarbij de motor. Ook de expertise van externe partners valt daaronder.

“Intern bundelen wij de expertises van onze mensen voor de beste service. Dat doen we ook graag extern. Want de expertise rond digitale contactmomenten creëren, faciliteren en waarde geven, ligt niet bij ons. Die ligt bij Bconnect. Daar doen wij graag ons voordeel mee, in het belang van onze opdrachtgevers.”

Hallo, Welkom bij deze training van Mooijekindvleut



Het leidt tot veel sparren en nauw contact om optimale resultaten te behalen. Het betekent ook dat onze chat operators stevig werden getraind om aan de kwaliteitwensen van Mooijekind Vleut Makelaars te voldoen. “En met succes,” aldus Menno. “Maar het kan altijd nóg beter, dus houden we continu vinger aan de pols. Fijn om te merken dat Bconnect daar net zo in staat als wij! Dat maakt het een win-win-samenwerking.”

Veel bezichtigingsaanvragen, nieuwbouw-vragen én zakelijke aanvragen
De meeste leads die binnenkomen via de livechat, zijn van mensen die vragen hebben over een nieuwbouwproject of zich willen inschrijven voor een optiegesprek. Waardevolle contacten! Daarna zijn het de potentiële huizenkopers die niet langer tot morgen kunnen wachten om een bezichtigingsafspraak in te plannen.

Naast aankoop, verkoop, taxatie en verhuur voor particuliere opdrachtgevers, kan Mooijekind Vleut Makelaars ook veel betekenen voor zakelijke opdrachtgevers. Denk aan gemeenten, ontwikkelaars, stakeholders rond nieuwbouw-projecten.

“Naast de aanvragen van particulieren, zien we ook opvallend veel aanvragen uit die hoek. Met name in de avonduren. Waardevolle contacten die anders wellicht aan ons voorbij waren gegaan! Daar hadden we niet op geanticipeerd.
Een fijne verrassing!”

Interesse?

Wil je weten of je bij jouw bedrijf vergelijkbare resultaten kan verwachten wanneer je overgaat op live chat? Vraag vrijblijvend een gesprek aan en wij rekenen alles voor je door. Wij werken voor occasionverkoop, dealerholdings en importeurs en nemen al die ervaring graag mee naar jou!

Neem contact met ons op!