# Plan van Aanpak Huisvesters

[Aanleiding, contact dat tot stond is gekomen, resultaat ervan, openingen en verbeteringen die noodzakelijk zijn in dit contact]

## Ons doel

Het doel van het contacten van de huisvesters is om hen over de streep te trekken onze dienst aan te bieden aan hun studenten. Hiervoor zijn nog een aantal stappen noodzakelijk. Voorheen hebben wij aangegeven wat OH te bieden zou kunnen hebben voor de huisvesters en welk voordeel ze er dus mee zouden kunnen doen. Het contact dat hierdoor ontstond met de huisvesters is een teken van interesse aan hun kant. Een enkele huisvester, Vitalis, heeft zelfs heel enthousiast gereageerd op ons initiatief. Het is echter niet helemaal duidelijk hoe en wat ze in ons zien. Het is daarom noodzaak dat we komende periode dit contact weer aan gaan halen om hun behoefte duidelijk op een rij te krijgen, als ook in te gaan op de invulling daarvan. Op deze manier kunnen we duidelijk krijgen welke huisvesters geïnteresseerd zijn in onze dienst en hoe zij deze samenwerking zien.

Gaandeweg kunnen de inzichten verkregen via enkele huisvesters voor verbeterde inzichten over de mogelijkheden van een samenwerking leiden. Het is daarom belangrijk een soort dynamische relatie te krijgen waarin we als OH aan kunnen geven welke diensten wij kunnen leveren aan een huisvester. Het doel dat we nastreven met het opnieuw contacten van de huisvesters is:

* *Duidelijk krijgen welke samenwerking er mogelijk is per huisvester.*
* *Zoveel mogelijk input krijgen van alle huisvesters.*

## Benaderen Huisvesters

### Aanpak

Binnen de groep huisvesters hebben we verschillende ‘relaties’ opgebouwd. Met Kences en SSHu hebben we al f2f afgesproken en is sprake van interesse. Van Vitalis weten we men erg geïnteresseerd is, wat onze contactpersoon in een direct e-mailcontact bekend maakte: “Sluit prima aan bij ons plan voor een nieuw te ontwikkelen website…*waaronder ook het zoveel mogelijk faciliteren van alle zaken die van belang zijn voor het wonen van studenten/onze huurders*”. De overige huisvesters hebben te kennen gegeven geïnteresseerd te zijn, maar daarbij hebben we geen direct contact met hun gehad.

Aan de hand hiervan kunnen we het beste op de volgende manier het contact onderhouden:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wie | Contact | Tijdsplan |
| Idealis, SSHu | f2f | heden t/m februari 2011 |
| Kences | telefonisch | continu |
| WonenBreBurg, Duwo, SSHN, Stadswonen, Lefier | email | februari t/m april 2011 |

Hieronder per type contact even kort wat het

### Face to face contact

Het doel van het f2f contact is om een duidelijker beeld te krijgen van de behoefte die huisvesters hebben voor een samenwerking met ons. Het beste is om hiervoor een afspraak te plannen, zodat er het meest ideaal overleg gevoerd kan worden en we hen beter kunnen voeren om hun behoeften duidelijk te krijgen.

#### Doel

In overleg duidelijk krijgen op welke manier zij een samenwerking zien. Wat zij in onze dienst zien en hoe zij deze zouden willen inzetten voor hun studenten. Ook duidelijk krijgen welke eisen ze er aan stellen. Volgende moet duidelijk worden:

* Type samenwerking duidelijk krijgen. Hoe zouden zij de tool in willen zetten? Duidelijk de vraag voor houden: stel dat ze deze website aanbieden, wat is het doel hiervan?
* Functionaliteiten; welke functies willen ze aanbieden aan gebruikers, op welke manier?
* White-labeling; wat zien zij hierin? Bereidheid peilen te willen betalen hiervoor?...Zijn er manieren te identificeren waarop wij geld kunnen verdienen aan de huisvesters zelf…
* Communicatie; hoe brengen zij/wij de applicatie aan de man? Iedereen account aanbieden?

#### Aanpak

* Eerst mail sturen voor het maken van een afspraak. Doel van afspraak hierin duidelijk maken. Duidelijk vragen of zij mee willen denken. Communiceren dat we hard op weg zijn nieuwe website te lanceren die beter gebouwd is m.b.t. uitbreiden van functionaliteiten, verbeteringen t.o.v. huidige versie en meer mogelijkheden om samenwerking aan te gaan.
* Afspraak met z’n tweeën voorbereiden.

### E-mail contact

Het e-mail contact is bedoelt om nog meer eisen en mogelijkheden in kaart te brengen voor een samenwerking, ook op basis van de reeds verkregen inzichten van de twee meest geïnteresseerde huisvesters.

#### Doel

* Per week een huisvester aanspreken, contact proberen aan te halen en duidelijk te krijgen hoe zij onze tool in zouden willen zetten.

#### Aanpak

* E-mail:

## Tijdspad

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Huisvester | Type contact | Versturen e-mail | Status |
| Idealis | f2f | 10-01-2010 | opgesteld; niet verstuurd |
| SSHu | f2f | 24-01-2010 | opgesteld; niet verstuurd |
| Stadswonen | mail |  | - |
| Duwo | mail |  | - |
| WonenBreBurg | mail |  | - |
| SSHN | mail |  | - |
| Lefier | mail |  | - |

# Bijlage1: Email naar Idealis/SSHu

Beste Wim,

Enige tijd geleden hebben we onze dienst al eens geïntroduceerd bij de studentenhuisvesters van Kences. Jij hebt aangegeven dat Idealis de ontwikkeling met veel interesse volgt. Inmiddels zijn we hard bezig de laatste hand te leggen aan de nieuwe website. Naast een nieuw design, is de nieuwe website beter voorbereid op het toevoegen van functionaliteiten en het mobiele platform. Hierin zijn we echter nog opzoek naar input om de behoefte van studentenhuisvesters en raakvlakken tussen studentenhuisvesters en OnlineHuisrekening beter in kaart te krijgen.

Graag zouden we daarom op korte termijn met je afspreken om de mogelijkheden voor een samenwerking in kaart te brengen. Omdat we het project naast ons werk & studie doen, gaat onze voorkeur uit naar een afspraak op vrijdagmiddag om 17.00u. We horen graag of jij de komende weken een uurtje de tijd hebt om met ons in gesprek te gaan. We gaan er van uit dat we dan bij Idealis af kunnen spreken.

Met vriendelijke groet,

Vincent de Jong  
Frank van Gasteren

# Bijlage2: Email naar overige huisvesters

Beste <Naam contactpersoon>,

Enige tijd geleden zijn we al eens kort geïntroduceerd via Kences. Inmiddels zijn we met OnlineHuisrekening.nl ver op weg met het ontwikkelen van een nieuw design, waarbij we het platform beter geschikt maken om uit te breiden in de toekomst. Aangezien we met studenten een gemeenschappelijke doelgroep hebben, zijn wij zeer geïnteresseerd de mogelijkheden de behoefte voor een samenwerking in kaart te brengen.

Met OnlineHuisrekening.nl streven we ernaar om een studentenplatform te worden waar uitwonende studenten uiteindelijk alle taken m.b.t. het beheer van hun studentenhuis op kunnen uitvoeren. We bereiken per stad niet alleen de studenten die gehuisvest zijn via een van de studentenhuisvesters, maar ook de studenten die op een andere manier gehuisvest zijn. Op deze manier denken we op verschillende manieren een aanvulling te kunnen zijn voor studentenhuisvesters. Denk hierbij bijvoorbeeld aan informatievoorziening en promotie. Er zijn nog andere samenwerkingsvormen denkbaar. Om echter een duidelijker beeld te krijgen van de behoefte voor onze service bij studentenhuisvesters, hebben we wat vragen opgesteld, waarvan we hopen dat u ze wilt beantwoorden.

Het gaat om de volgende vragen:

* **Welke voordelen ziet u in het aanbieden van producten (bijv. verzekeringen) of diensten () via OnlineHuisrekening.nl?**
* **Wat zou u in OnlineHuisrekening.nl zien als kanaal om studenten van goede informatie omtrent huisvesting te voorzien?**
* **Leeft er binnen de organisatie een behoefte om direct informatie van studenten te verzamelen of feedback van hen te krijgen? Zo ja, kunt u dan concrete voorbeelden geven van deze informatiebehoefte?**
* **Wat vind u van een mogelijkheid om als huisvester een eigen OnlineHuisrekening.nl, gebaseerd op huisstijl van de huisvester, aan te bieden aan de huurders?**

**In welke van de bovenstaande topics zien jullie mogelijkheden voor een samenwerking met OnlineHuisrekening.nl?**

We zijn u zeer dankbaar voor de input. Op basis hiervan kunnen we krijgen de mogelijkheden en behoefte aan een samenwerking met OnlineHuisrekening.nl duidelijker, waardoor we zo snel mogelijk een of enkele concrete voorbeelden voor een samenwerking uit kunnen werken.

# 