



BELFABRIEK

# BELFABRIEK NIEUWSBRIEF MEI/JUNI 2004

DE 0800-0900  
TELEFOONMAATSCHAPPIJ  
VAN NEDERLAND

0800 - 0900 DIENSTEN

**Sms-berichten  
versturen gaat  
vanaf nu veel  
eenvoudiger!**

## DE BELFABRIEK INTRODUCEERT: DE SMS-KLAPPER!

SMS-en kan heel handig zijn. U typt een bericht en binnen enkele seconden is uw boodschap aangekomen. Vrijwel iedereen die een mobiele telefoon bezit (en wie bezit die nu niet?) maakt wel eens gebruik van 'short message service', want daar staat sms voor.

Eenzijdig is een sms-bericht een praktische manier om bijvoorbeeld uw sales-team op maandagochtend een wake up call te geven maar aan de andere kant gaat het intoetsen en versturen van een grote hoeveelheid berichtjes toch wel vervelen. Dat vond de Belfabriek nu ook. En dus hebben wij er iets op verzonnen:

**de SMS-Klapper.**

Toch bent u nog best veel tijd kwijt aan het versturen van deze korte berichtjes. Het is namelijk een heel gepriegel om de berichten op uw mobiele telefoon in te toetsen, vervolgens de ontvanger(s) te selecteren en de berichten te versturen.

→→

**sms-klapper**



→→

### GEEN GEPRIEGEL MEER

Met de SMS-Klapper typt u moeiteloos berichten die u vervolgens met één druk op de knop kunt verzenden. Hét grote voordeel van dit programma is dat u de berichten niet op de telefoon zelf hoeft in te toetsen maar op uw computer. Dat is ook dé reden waarom zo veel van onze klanten gebruik maken van deze tool.

### HOE HET WERKT?

In één woord: eenvoudig. U typt uw bericht(en) gewoon vanachter uw bureau. En verstuurt ze vervolgens met één druk op de knop. Het maakt niet uit of u het bericht naar één of naar een heleboel ontvangers tegelijk wilt sturen. Ook die optie is volledig in het programma geïntegreerd. Een ander groot voordeel van deze applicatie is dat u de mogelijkheid hebt om verschillende adresboeken aan te maken.

Op die manier kunt u groepen ontvangers (zoals klanten of medewerkers) definiëren of onderscheid maken tussen bepaalde afdelingen en filialen. Wanneer u dat maar

wilt kunt u met de SMS-Klapper dus snel een sms-bericht naar een bepaalde groep ontvangers sturen.

### WAT U ER MEE KUNT

Een sms-je sturen naar uw partner of naar een vriend of vriendin is natuurlijk een mogelijkheid. Maar echt profiteren van de SMS-Klapper doet u pas indien u inderdaad gebruikersgroepen aan gaat maken. Zodat u zeer gericht berichten kunt versturen. Interessant is bijvoorbeeld de optie om uw medewerkers op maandagochtend met een berichtje op scherp te zetten of om bepaalde klanten te attenderen op een voor hen interessante aanbieding.

Daarnaast zijn er allerlei branchespecifieke toepassingen denkbaar: transportbedrijven gebruiken de Klapper bijvoorbeeld om chauffeurs van route-informatie te voorzien en horecaondernemers kiezen er voor om hun klanten op een stillere avond per sms een gratis welkomstdrankje aan te bieden of om een onverwacht happy hour of optreden aan te kondigen.

### WAT HET U KOST

Niets. De SMS-Klapper is voor alle klanten van de Belfabriek volledig gratis. Wel hanteren wij een fair use policy. Het is uiteraard niet de bedoeling dat men deze service commercieel gaat exploiteren. Voor normaal gebruik worden echter geen kosten in rekening gebracht. Indien op enig moment het verbruik te hoog wordt ontvangt u daarover een e-mail bericht. Wij bieden u dan als extra service nog de optie om de extra sms-berichten tegen kostprijs af te nemen.

### WAAR U DE KLAPPER VINDT

De SMS-Klapper is terug te vinden binnen uw eigen klantomgeving:  
<http://mijn.belfabriek.nl>  
Activeer dus snel uw account. Wij wensen u alvast veel gebruikersgemak toe.

<http://mijn.belfabriek.nl>

## WAT WE NU WEGGEVEN

De eerdere weggeefacties bleken een groot succes en dus blijven wij voorlopig gewoon doorgaan met het verwelkomen van nieuwe klanten met originele cadeaus. Als u voor 30 juni een nummer bij de Belfabriek onderbrengt of aanvraagt ontvangt u voor 2 personen toegangsbewijzen tot de Thermen, inclusief een lekkere lunch. Meer avontuurlijk ingestelde nieuwe klanten kunnen kiezen voor een flight-simulatortraining op Schiphol.



## UITGELICHT: POSTCODEROUTERING

Zoals u waarschijnlijk weet biedt de Belfabriek u vele mogelijkheden tot routing op uw servicenummer. Dankzij onze geavanceerde, intelligente, platformen profiteert u maximaal van de nieuwste én handigste mogelijkheden om uw klanten van dienst te zijn. Zo is het mogelijk bellers, afhankelijk van locatie, door te verbinden met een specifieke vestiging of afdeling.

houden) nummer nodig om de gesprekken naar de gewenste plaats te leiden. Van deze mogelijkheid wordt door een groot aantal klanten, zoals landelijk opererende maaltijdbezorgers en leveranciers van hardware, al langere tijd intensief gebruik gemaakt. Zowel de bedrijven zelf als hun klanten blijken de service zeer te waarderen. Omdat de kosten van routeringen vrij minimaal zijn en er door u geen investeringen gedaan hoeven te worden, is postcoderoouting een handige oplossing voor organisaties die een groter geografisch gebied bestrijken of meerdere vestigingen hebben.

**Misschien dus iets voor u.**

Heel bruikbaar is het implementeren van postcoderoouting. Bij deze vorm van routing wordt de beller gevraagd de vier cijfers van de eigen postcode in te toetsen. Vervolgens wordt hij of zij doorgeschakeld naar het dichtstbijzijnde filiaal van uw organisatie of naar de afdeling die het bewuste postcodegebied bedient.

Een handige routing dus. Want u hebt slechts één (centraal en makkelijk te ont-





**SWITCHER VAN  
DE MAAND:**

# ALL-IN-SOLO RIJOPLEIDING



Begonnen als klein familiebedrijf, is All In Solo Rijopleiding van traditionele 'rij-school' uitgegroeid tot een landelijk werkende organisatie met meer dan 140 rij-instructeurs. De dagelijkse leiding berust inmiddels bij vier kinderen (drie broers en een zus) van de oprichters. Ook Verheij Senior is nog steeds nauw bij het bedrijf betrokken en verleent, waar nodig, beleidsmatige adviezen. All In Solo is een zeer professioneel werkende onderneming met een geheel eigen visie op rijopleidingen.

Directeur Rinus Verheij, één van de zonen van de oprichters, legt uit wat die visie ondermeer behelst: "Bij ons koop je geen rijlessen maar een volwaardige opleiding. Een zeer complete opleiding ook. Van lessen tot theorie en van theorie tot praktijkexamen. Alles zit bij ons in één pakket. Wij bieden leerlingen bovendien veel meer zekerheid dan 'gewone' rij scholen. Bijvoorbeeld waar het de kosten betreft."

De leerlingen worden dus tot en met het examen intensief begeleid. Dat begint al bij de intake: "Tijdens een proefrit evalueren we de kwaliteiten van een leerling. Wij maken dan een inschatting hoe eenvoudig of hoe moeilijk een leerling het zal krijgen. Hoeveel lessen er ongeveer nodig zijn. Wat de te verwachten knelpunten zijn. En op basis daarvan bieden wij dan de volledige opleiding aan."



Tegen een op voorhand afgesproken, vaste, prijs. "Mensen die bij ons een opleiding volgen weten dus precies hoeveel geld het felbegeerde papiertje gaat kosten, legt Rinus uit, "want zelfs als een leerling onverhoopt niet voor zijn examen slaagt is dat geen probleem. Wij geven namelijk onbeperkte examengarantie." Wat dat inhoudt? "Als een leerling niet in één keer slaagt en herexamen moet doen, dan zijn daar geen aanvullende kosten aan verbonden. Leerlingen kunnen zes keer examen doen zonder met extra kosten te worden geconfronteerd."

De aanpak blijkt een succesformule te zijn want de onderneming is in ruim twee jaar tijd behoorlijk gegroeid. Rinus daarover: "Wij zijn actief in alle door het CBR bepaalde regio's en beschikken inmiddels dus over een landelijk dekkend netwerk."

Om klanten te werven is adverteren essentieel. All In Solo adverteert dan ook veel maar wel zeer gericht: "Het is belangrijk om gevonden te worden. Dat bete-

kent dat je eigenlijk in alle media terug te vinden moet zijn. Rijlessen zijn geen impulsaankoop. Mensen gaan bewust naar een rij school op zoek. Op het internet bijvoorbeeld zijn wij goed te vinden. Daarnaast adverteren wij onder meer in rubrieksadvertenties van de grotere dagbladen. Dat werkt beter dan een paginagrote advertentie, juist omdat mensen zeer gericht naar een rijopleiding op zoek gaan."

Maar hoe weet je nu precies welke advertentie de meeste respons oplevert? Rinus: "Dat is een belangrijke reden geweest om al onze nummers bij de Belfabriek onder te brengen. Want dat is de enige aanbieder die je de optie biedt om die respons te meten. Wat wij namelijk gaan doen is per advertentiemedium een ander 0800 of 0900 nummer vermelden. En dankzij de statistische informatie die alleen De Belfabriek aanbiedt kunnen we dan bepalen welke advertenties het beste werken. Wij kunnen namelijk per nummer precies zien hoe vaak en hoe lang er is gebeld."

Een heel intelligent idee. Want niemand geeft graag geld uit aan dure advertenties waarop niet of nauwelijks respons komt.

All In Solo werkt momenteel met een gratis, laagdrempelig, 0800 servicenummer. "Dat nummer blijft ook gewoon bestaan," legt Rinus uit, "als toegankelijke binnenkomer voor geïnteresseerden. Een ideaal nummer voor onze verkoopafdeling dus. Eind april zijn de andere, nieuwe, nummers geactiveerd. Dat kon, wat de Belfabriek betreft, zelfs nog eerder maar wij wilden intern nog wat dingen regelen." Vooraf is, samen met de Belfabriek (Rinus: "Zij denken echt met je mee") goed nagedacht over het inzetten van de verschillende nummers.

"Meten is weten," vindt Rinus, "en de statistische gegevens van de Belfabriek kunnen wel eens het verschil betekenen tussen adverteren in de Telegraaf of in een huis-aan-huis blad." De tijd zal dus uitwijzen welke commerciële uitingen het meeste rendement opleveren.



Rinus: "Je wilt steeds meer weten. Dat is eigenlijk pure noodzaak. En met servicenummers van De Belfabriek weet je gelukkig ook meer. En dat kan tot grote besparingen leiden."

Meer informatie over de rijopleidingen van All-In-Solo?  
Bezoek [www.all-in-solo.nl](http://www.all-in-solo.nl) of  
bel gratis: 0800-400 300 1

## OOK SWITCHEN?

Switchen (portering) is bij wet geregeld en gaat moeiteloos. Dus als u uw nummer op ons platform wilt laten draaien dan is dat zo geregeld. En omdat de BELFABRIEK niet alleen dé 0800 en 0900 specialist is maar bovendien scherpere tarieven berekent dan uw huidige aanbieder is er eigenlijk geen reden te bedenken om niet over te stappen.

Iedere maand hebben wij bovendien een bijzonder cadeau voor switchers. Wat denkt u bijvoorbeeld van een jazzcruise

voor twee door Amsterdam of van een flight simulator training op Schiphol?

Klinkt interessant? Kijk dan op onze website [www.belfabriek.nl/switch](http://www.belfabriek.nl/switch)



**BELFABRIEK**

© de Belfabriek 1999-2004

## OVER DE BELFABRIEK

De Belfabriek is de 0800-0900 telefoonmaatschappij van Nederland. Bij ons vindt u slimme telefoniediensten tegen scherpe tarieven.

U bent, ook voor al uw vragen en suggesties op het gebied van 0800 en 0900 telefonie, altijd welkom. Verdere informatie vindt u op onze website:

[www.belfabriek.nl](http://www.belfabriek.nl).

Bellen is gratis:

0800-235 3227 (0800-BELFABRIEK).

## OVERIGENS

Zijn uw (adres)gegevens niet juist vermeld? Een verhuizing door te geven? Surf dan naar [www.belfabriek.nl/nieuwsbrief](http://www.belfabriek.nl/nieuwsbrief) en wij verwerken dit direct.

## DE BELFABRIEK

Prinsegracht 13  
2512 EW Den Haag

T: 0800-BELFABRIEK W: [www.belfabriek.nl](http://www.belfabriek.nl)  
F: 0800-FAXMACHINE E: [post@belfabriek.nl](mailto:post@belfabriek.nl)

**DE 0800-0900  
TELEFOONMAATSCHAPPIJ  
VAN NEDERLAND**