Hoe aantoonbaar is jouw nazorg?

Negen punten om je eigen dossier langs te lopen, met je klantsysteem erbij. Zet alleen een vinkje als je het vandaag al kunt laten zien.

Contact

- [ ] Je weet per klant wanneer je hem voor het laatst hebt gesproken of gemaild.
- [ ] Elke klant kreeg het afgelopen jaar minstens één keer de vraag of zijn situatie nog klopt.
- [ ] Je kunt zien welke klanten al langer dan een jaar niets van je hoorden.

Vastleggen

- [ ] Van elke mail aan je klanten kun je laten zien wat er is verstuurd, en wanneer.
- [ ] Bij elke check staat wat de klant antwoordde.
- [ ] Wat je na een antwoord deed, staat in het dossier.

Laten zien

- [ ] Je kunt per klant snel een overzicht maken van alle contactmomenten.
- [ ] Je hebt per kwartaal een verslag van je nazorg: wie een check kreeg en wat eruit kwam.
- [ ] Dat verslag staat op een vaste plek, zodat een collega of de toezichthouder het kan vinden.

Elk leeg vakje is nazorg die je misschien al doet, alleen kun je het nog niet laten zien. Dat merk je pas als iemand ernaar vraagt.

Zo helpt bluepenny je nazorg aantoonbaar te maken

info@bluepenny.nl

Elke klant hoort twee keer per jaar van je: één keer de vraag of zijn situatie nog klopt, en één keer de uitnodiging voor zijn financiële foto. Van elk contact leggen wij vast wat er is verstuurd, wanneer, en wat de klant antwoordde. Elk kwartaal krijg je een nazorgverslag, en op verzoek per klant een pdf met alle contactmomenten. Het gesprek en het advies blijven van jou.