

THE BLUE THING

Werkscan Compact: voorbeeldrapport

Installatiebedrijf Jansen: offertes kosten elke week een avond

Bedrijf	Installatiebedrijf Jansen (fictief)
Branche	Installatietechniek: verwarming, sanitair, elektra
Omvang	8 medewerkers, waarvan 1 op kantoor
Periode	Augustus 2026
Werkprobleem	Offertes maken kost elke week een avond; aanvragen blijven soms dagen liggen.

Dit rapport is de uitkomst van een korte vragenlijst vooraf en één gesprek van 90 minuten met de eigenaar. Het beschrijft hoe het offertewerk nu loopt, wat het kost, welke drie verbeteringen het meeste opleveren en wat een logische eerste stap is. Het is geschreven om zelf mee aan de slag te kunnen, met of zonder ons.

1. Hoe het nu loopt

Aanvragen komen binnen via e-mail, de website, WhatsApp en telefoon, gemiddeld twaalf per week. De kantoormedewerker typt de gegevens over in het offertepakket; de eigenaar zoekt 's avonds de materialen en prijzen op, maakt de offerte op en verstuurt hem. Opvolgen gebeurt als iemand eraan denkt.

In het gesprek bleek dat drie tot vier aanvragen per week langer dan drie werkdagen blijven liggen, meestal omdat informatie ontbreekt (adres, foto's, type ketel) en niemand er vast achteraan zit. De eigenaar schat dat één op de vijf van die late offertes naar een ander gaat.

Waar de uren zitten (per week, schatting uit het gesprek)

Werk	Wie	Uren
Aanvragen lezen en gegevens overtypen	Kantoor	3
Materialen en prijzen opzoeken	Eigenaar, 's avonds	4
Offerte opmaken en versturen	Eigenaar	2
Opvolgen van openstaande offertes	Niemand vast	0 tot 1

Totaal ongeveer 9 uur per week, waarvan 6 avonduren van de eigenaar.

Tegen een intern uurtarief van €55 is dat ruim €500 per week, ruim €20.000 per jaar. De gemiste opdrachten door late offertes komen daar bovenop en zijn niet in dit getal meegenomen.

2. Drie verbeterkansen

Per kans staat wat AI wel en niet doet, wat het naar verwachting oplevert en wat ervoor nodig is. De volgorde is nog niet de prioriteit; die staat in het actieplan.

Kans A: offerteaanvragen automatisch klaarzetten

Elke aanvraag uit mail, website of WhatsApp wordt gelezen en als concept in het offertepakket gezet: klantgegevens, adres, gevraagde werkzaamheden en bijlagen. Ontbreekt er iets, dan gaat er dezelfde dag een korte vraag naar de klant.

Wat AI doet

Lezen, gegevens overnemen, de aanvraag indelen bij een type klus en ontbrekende informatie uitvragen.

Wat AI niet doet

Prijzen bepalen of inschatten of een klus haalbaar is. Dat blijft bij de eigenaar.

Verwachte opbrengst

Ongeveer 3 uur per week op kantoor. Elke aanvraag krijgt dezelfde dag een bevestiging, ook in het weekend.

Wat ervoor nodig is

Toegang tot de mailbox en het WhatsApp-nummer, een koppeling of import in het offertepakket, en een vaste lijst met de tien meest voorkomende klussen.

Voorwaarde

Aanvragen komen op één plek binnen. Nu staan ze verspreid over twee mailboxen en een privételefoon.

Kans B: standaardposten per type klus

Van de offertes van het afgelopen jaar wordt per type klus (ketel vervangen, groepenkast, badkamer) een lijst met standaardposten gemaakt. Bij een nieuwe aanvraag stelt de assistent voor welke posten erin horen; de eigenaar vinkt aan, past aan en bepaalt de prijs.

Wat AI doet

Patronen uit oude offertes halen, passende posten voorstellen en afwijkingen markeren.

Wat AI niet doet

Prijzen verzinnen. Elke prijs komt uit de eigen prijslijst of de groothandel.

Verwachte opbrengst

Ongeveer 2,5 uur per week voor de eigenaar, en minder vergeten posten.

Wat ervoor nodig is

De offertes van het afgelopen jaar als bron, de actuele prijslijst van de groothandel.

Voorwaarde

Vraagt eerst opruimwerk: de oude offertes zijn niet consequent opgebouwd. Daarom niet als eerste stap.

Kans C: opvolging die niet vergeten wordt

Vijf werkdagen na verzending zonder reactie staat er een persoonlijke herinnering klaar, en de eigenaar ziet in één overzicht welke offertes openstaan en hoe lang al.

Wat AI doet

Status bijhouden, herinnering voorbereiden in de toon van het bedrijf, overzicht tonen.

Wat AI niet doet

Klanten onder druk zetten of korting aanbieden. De herinnering gaat pas na een klik van de eigenaar; na een proefperiode eventueel automatisch.

Verwachte opbrengst

Weinig uren (ongeveer 1 per week), wel omzet: naar schatting één tot twee extra opdrachten per maand uit offertes die anders verlopen.

Wat ervoor nodig is

De status van offertes uit het offertepakket.

Voorwaarde

Werkt het best samen met kans A, omdat de status dan al wordt bijgehouden.

3. Actieplan met prioriteit

De volgorde is gekozen op opbrengst, risico en hoe snel het werkt.

1 Eerst: kans A, aanvragen automatisch klaarzetten

Grootste tijdwinst, laagste risico: er worden geen prijsbeslissingen genomen en het werk van de eigenaar verandert niet, er komt alleen een concept klaar te staan. Eerste versie voor de drie meest voorkomende klussen.

2 Direct daarna: kans C, opvolging

Kleine toevoeging op dezelfde basis, directe omzetwinst. Kan in de eerste versie mee zodra de status uit het offertepakket beschikbaar is.

3 Later: kans B, standaardposten

Pas zinvol als de oude offertes zijn opgeschoond en de eerste versie een paar weken draait. Dan zijn er ook nieuwe, consequent opgebouwde offertes als bron.

Wat je zelf alvast kunt doen, zonder ons

- ✓ Eén mailadres voor alle aanvragen en het WhatsApp-nummer naar een zakelijk nummer.
- ✓ Een lijst met de tien meest voorkomende klussen en wat je per klus minimaal van de klant wilt weten.
- ✓ De laatste vijftig offertes bij elkaar zetten, als bron voor kans B.

4. Volgende stap

Wil je de eerste versie (kans A met kans C) laten bouwen, dan volgt daarvoor een aparte vaste offerte. Daarin staat precies wat er wel en niet wordt gebouwd, de planning en waaraan het resultaat moet voldoen. Het bedrag van deze Werkscan wordt daarop volledig in mindering gebracht. Je kunt dit rapport ook gebruiken om zelf of met een andere partij verder te gaan.

- Eerste versie: aanvragen uit mail, website en WhatsApp als concept in het offertepakket, met uitvraag van ontbrekende gegevens en opvolging na vijf werkdagen.
- Buiten de eerste versie: prijsbepaling, standaardposten (kans B), koppeling met de planning.
- Eigendom: de oplossing, de toegang en de documentatie zijn van Installatiebedrijf Jansen.

Fictief voorbeeldrapport van the blue thing. Bedrijf, namen en cijfers zijn verzonnen.