

From 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>

Subject **Re: RepareerSimpel: final check teksten omtrent vouchergebruik en controle data aanlevering**

To 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>, 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>, 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>, 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>

Date September 19, 2025 at 12:53:19 PM CEST

Hallo 5.1, 2, e

Dank voor de teksten. Klopt het dat de feedback van 5.1, 2, e en van mij (nog) niet is verwerkt?

Je hebt die vorige week eerder op de dag van ons ontvangen.

Daarna volgde een separaat document vanuit D&B. Ik snap dat dit misschien de meest praktische werkwijze was. We zien nu echter nog tekstaanpassingen niet verwerkt die wij wel hebben voorgesteld.

Is het een idee dat jullie onze feedback nog verwerken?

Daarnaast leert de ervaring dat tekst in opmaak altijd anders overkomt dan voorafgaand in een word document. Ik denk dus niet dat dit de definitieve teksten gaan zijn. Wees voorbereid op extra feedback zodra we tekst in opmaak kunnen testen.

Dat gezegd hebbende, wanneer kunnen we alles testen met aangepaste teksten en in opmaak?

Van: 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>

Verzonden: vrijdag 19 september 2025 11:54

Aan: 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>; 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>; 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>

Onderwerp: RepareerSimpel: final check teksten omtrent vouchergebruik en controle data aanlevering

Beste allen,

Bijgevoegd de voucherteksten. Bedankt voor jullie feedback! We hebben deze verwerkt. We zouden graag een laatste check bij jullie willen doen voordat de teksten definitief op de website worden gezet.

Uit de opmerkingen blijkt dat de klantenreis nog niet helemaal duidelijk is. Nu [de website](#) beschikbaar is om mee te klikken met de stappen, is dit makkelijker te laten zien. Graag zetten we de stappen op een rijtje:

1. Iemand komt op repareersimpel.nl via één van de voucher-uitingen.
2. De vouchercode wordt, na het invullen van de korte vragenlijst, opgestuurd per mail.
3. Ondertussen kan er een productsoort, model en de gewenste reparatieservice worden ingevuld en kan worden gezocht naar een betrouwbare reparateur.
4. Bij het boeken van de reparateur wordt deze vouchercode ingevuld. Er wordt nog niks online betaald.
5. Bij de reparateur worden ze het eens over wat er stuk is, en kan dit eventueel aangepast worden (bijvoorbeeld: de wifimodule leek kapot, maar het was een softwareprobleem, en daar horen andere kosten bij)
6. De reparatie wordt uitgevoerd.
7. De klant krijgt een betaalverzoek en betaalt deze, met korting, aan ons.
8. Wij keren het bedrag uit aan de reparateur. Hierbij verrekenen wij de korting zodat de reparateur deze niet hoeft voor te schieten.
9. De klant ontvangt de langere vragenlijst en het verzoek om de reparatiewinkel te beoordelen.

We hebben eerder gesproken over de data die nodig is voor het onderzoek. Deze controleren wij graag nogmaals bij jullie. Na de campagne ontvangen jullie van ons:

- Resultaten van de korte en lange vragenlijsten
- Welke apparaten zijn gerepareerd
- Hoeveel vouchers er zijn gebruikt
- Conversie van eerste aankomst website via promotie -> het daadwerkelijk boeken

Van Home ontvangen jullie: Zoals in de mediaplanning besproken ontvangen jullie van Home een aantal analyses, waaronder de doelgroep analyse (leeftijd & geslacht per variant) en clicks van de verschillende uitingen.

Als jullie akkoord zijn met de bijgevoegde teksten, horen wij het graag. Ook horen wij graag of de data nodig voor het onderzoek/de analyse compleet is.

Met vriendelijke groet,

Team RepareerSimpel

5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl> en 5.1, 2, e <5.1.2.e@amsterdam.nl>