# Script Top 100 (Behoeften) Versie Definitief

**Klantinzicht & Marketingstrategie (Zin)**

**Doel:**

* Klantbehoeftes ophalen (ook latente).
* Verbeterpunten voor communicatie en aanbod ontdekken.

**Contactgegevens**

* Bedrijfsnaam: ..............................................................
* Naam contactpersoon: ................................................
* Rol/functie: .....................................................................
* E-mailadres: ..................................................................
* Telefoonnummer: ........................................................

**Gespreksstructuur**

## Stap 1: Introductie (3x ja-methode)

Met Justus van Zin.

* Spreek ik met [naam]?
* Klopt het dat jullie wel eens te gast zijn geweest bij ons?
* Ben jij degene die gaat over het regelen van een locatie voor bijeenkomsten? Of is er iemand anders die daar meer over weet?

## Stap 2: Hulpvraag + missie – twee scenario’s

Super, dank je wel.

Ik ben erg benieuwd naar jullie ervaring bij ons en wat voor jullie belangrijk is bij het kiezen van een locatie voor een bijeenkomst. Hier heb ik een paar vragen over, komt het gelegen?

Vind je het goed als ik ons gesprek opneem? Voor het notuleren.

Wil je deze ook achteraf nog ontvangen, om hem goed te keuren?

## Stap 3: Inhoudelijk gesprek

##### Gesprek

* Waar let je op bij het kiezen van een locatie voor een bijeenkomst? (Wat is voor jou echt belangrijk?)

#### ****Klanttaken & Behoeften****

* Wat was voor jullie de aanleiding om bij Zin te komen?
* Welk doel had jullie bijeenkomst bij Zin? (Bijv. leiderschap, teambuilding, strategie, inspiratie, etc.)
* Heeft het landgoed zelf toegevoegde waarde gehad aan het succes van jullie bijeenkomst? (Weinig, prima, veel)

#### ****Waarden & Maatschappelijke Impact****

* Ben je op de hoogte van ons maatschappelijk doel?
* Mag ik kort zeven punten noemen waar wij trots op zijn? Zou jij kunnen aangeven of dit jou keuze beïnvloedt? (Ja / neutraal / Nee)
	1. De maatschappelijke missie. De winst gaat naar het goede doel.
	2. Geschiedenis
	3. Meest duurzame locatie.
	4. Smakelijke een biologische keuken.
	5. Personeel met een afstand tot de arbeidsmarkt (ons 'Zin team').
	6. De locatie + kunst
	7. Gastvrijheidsgarantie.

#### ****Pijnpunten & Verwachtingen****

* Heb je ooit negatieve ervaringen gehad bij een locaties? En bij ons?
* Wat moeten wij volgens jou absoluut behouden, ook als we groeien?

#### ****Marketing & Communicatie****

* Hoe ben je destijds bij Zin terechtgekomen?
* Waar zoek je normaal gesproken naar locaties voor bijeenkomsten?
* Vond je ons daar makkelijk? Of moest je zoeken?
* **Heeft u dit jaar weer geboekt? Waarom wel/waarom niet?**
* **Hoe vindt u onze prijskwaliteitsverhouding?**
* **Zou je ons aanbevelen aan anderen? Waarom wel of niet?**

## Stap 4: Afronding + belofte doen terugkoppeling

Dankjewel voor je tijd. Ik ga ermee aan de slag en ik beloof dat ik van mij laat horen met wat wat we hiermee gaan doen. Dan zorg ik er ook voor dat je nog een mooi aanbod van mij krijgt voor een volgende boeking.

## Samenvatting gesprek

* Belangrijkste inzichten en opmerkingen:
.............................................................................................
.............................................................................................
* Actiepunten (bijv. opvolging, doorsturen naar collega):
.............................................................................................
.............................................................................................