

# 5 ACTIEPUNTEN DIE JE BINNEN EEN JAAR KUNT REALISEREN

1



## JE HEBT EEN FEEDBACK-CYCLUS GECREËERD

Alle feedback van je klanten is waardevolle informatie. Je weet welke valse beloften je hebt gedaan, zodat je je communicatie daarop kunt aanpassen.

2



## JE HEBT PRODUCT- EN PROCESVERBETERINGEN DOORGEVOERD

### achter de schermen

Je gebruikt de feedback ook om je producten, diensten en processen zélf te verbeteren. Zo word je vanzelf geloofwaardiger en kost het minder moeite om altijd open en eerlijk te zijn.

3



## JE HEBT LIJNEN UITGEZET naar de inhoudelijk experts in je organisatie

De productmanager, de service-manager, de bedrijfsjurist, de HRM-manager, de R&D-manager: allemaal kunnen ze jou behoeden voor communicatiemis-

4



## JE HEBT EEN PLATFORM OPGEZET voor structurele dialoog met je doelgroepen

Klanten kunnen je gemakkelijk bereiken en je praat graag terug. Via dit platform houd je voortdurend vinger aan de pols met al je doelgroepen.

5



## JE VERTELT ALLES OP EEN OPEN EN EERLIJKE MANIER

Je vertelt ook over de dingen die misgaan. En de dingen die je zou moeten doen, maar (nog) nalaat. En waarom. Des te makkelijker kun je vervolgens ook vertellen over de dingen die je goed doet.