



# Kinderopvang Uw papieren vragenlijsten nu online



Onlangs heeft een stichting in de kinderopvang ons (CustomerMatch) benaderd om een aantal papieren vragenlijsten online beschikbaar te maken. Een goed idee want papieren vragenlijsten brengen onnodige kosten en werk (tijd) met zich mee. De papieren vragenlijsten hebben wij bekeken op de kwaliteit van het vragen stellen en daarna online gezet. Online uitvragen geeft real-time inzichten, bespaart veel tijd en is laagdrempelig voor ouders. Het online vragen naar ervaringen geeft dan ook een veel hogere respons dan de papieren versies. En tot slot; u laat als organisatie zien dat u met uw tijd meegaat.

## **Kinderopvang: een bijzonder belangrijke dienstverlener voor ouders en hun kinderen.**

Wij zijn een praktisch ingesteld onderzoeksbureau met een passie voor het dichterbij brengen van klanten bij dienstverlenende organisaties. Door de jaren heen hebben wij gezien dat de ervaring van klanten in dienstverlening in belang toeneemt: concrete bevindingen, tips maar ook de verwachtingen en het gevoel dat men bij een dienstverlener heeft, vormen cruciale informatie. Het is slim wanneer organisaties proactief vragen naar de verwachtingen en mening van klanten: om zodoende in te spelen op verwachtingen, voeling te houden (betrokkenheid over en weer), goede pers te genereren, te houden en uit te bouwen. **In de kinderopvang maakt u zo van ouders uw ambassadeurs!**

## **Wat wij voor u kunnen doen:**

Met u spreken wij af welke vragenlijsten u wilt digitaliseren. U bepaalt zelf of u het uitnodigen tot invullen van de vragenlijst zelf wilt doen of aan ons uitbesteedt.

De online vragenlijsten kunnen in een standaard omgeving opgenomen worden of in een ruimte met uw logo, de look & feel van uw organisatie. Daarnaast krijgt u toegang tot een makkelijk te bekijken online rapportageportal.

De startinvestering voor een jaar staat vast, onafhankelijk van het aantal peilingen dat u in een jaar wilt laten plaatsvinden. Mits er tussentijds geen wijzigingen nodig zijn. U betaalt dus nooit kosten per respons. Ieder volgend jaar betaalt u alleen 50% van de startkosten...verder niets!

## **Voorbeelden:**



Bij verlaten KDV, PSZ, BSO evt. per locatie vragen naar tevredenheid, ervaring, tips, intekenlijsten voor ouders, etc.

## **Voorbeeld:**

Vragenlijst met 10 vragen; (5 x enkelvoudig, 3 x meervoudig gesloten-Grid, 2 x open)  
incl. startkosten: € 275,- (excl. Btw)

## **Overige voorbeelden van onderzoek:**



Toetsen imago



Behoeftte onderzoek

**Interesse? Vraag vrijblijvend informatie.**

Voor prijzen [klik hier](#)



 **CustomerMatch**

CustomerMatch BV  
Postbus 2658  
3800 GE Amersfoort  
033 453 12 92

[www.customermatch.nl](http://www.customermatch.nl)  
[info@customermatch.nl](mailto:info@customermatch.nl)



Lid van   
Center for Marketing  
Intelligence & Research