

Klanttevredenheidsonderzoek

Geachte klant,

Ook dit jaar heeft Van Schendel & Partners onder haar cliënten een klanttevredenheidsonderzoek gehouden.

Met trots presenteren wij onze resultaten.

Via deze weg bedanken wij alle deelnemers voor de nuttige en duidelijke feedback.

Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen, te weten;

1. Klanttevredenheid onderzoek (bestaande uit 9 vragen)
2. Tevredenheid over de afhandeling van de opdrachten (1 vraag)
3. Net Promotor score (1 vraag)

Deze score geeft de mate weer waarin cliënten ons zouden aanbevelen bij relaties

Resultaten:

Klanttevredenheid onderzoek

Klanttevredenheid onderzoek



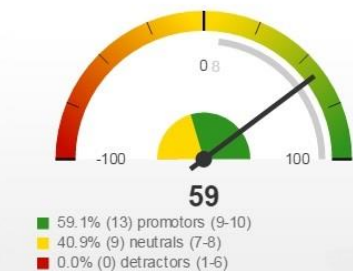
Tevredenheid over de afhandeling van de opdracht

Tevredenheid over de afhandeling van de opdracht



Net Promotor score (NPS), zou u Van Schendel & Partners aanbevelen

Net Promotor Score



- De servicebeleving
- De geleverde kwaliteit van een product of dienst
- Communicatie
- Medewerkers
- Bereikbaarheid

Deze vraag is specifiek gericht op de dienstverlening van Van Schendel & Partners.

Een marktconform cijfer is daarom niet bekend.

De uitkomst spreekt voor zich, waarop wij uitermate trots zijn.

De NPS is een indicatie hoe waarschijnlijk het is dat Van Schendel & Partners aanbevolen wordt.

De minimale score is -100 en de maximale score is 100.

Alleen de promotors (score 9-10) tellen mee, de detractors (score 1-6) gelden als negatief.

*** De maximale score binnen de profit sector is een 8.1.**

Van Schendel & Partners scoort in dit segment een 8.3!

*** De marktconforme NPS score binnen de profit sector is 7.**

Van Schendel & Partners scoort in dit segment 59!

* Bron :

<https://www.cloutoday.nl/onderzoek-market-research/1436-de-klant-binnen-de-profit-markt-in-nederland>