



Adviseursbrochure

Hypotheekadvies.nl
Jij kiest, jij beslist

EVEN

VOORSTELLEN



Beste hypotheekadviseur,

In deze brochure stellen wij jou graag voor aan ons platform **HypotheekAdvies.nl**.

Het verkrijgen van kwalitatief goede leads in de hypotheekmarkt blijft een uitdaging.

Je krijgt te maken met mensen die geen concrete adviesbehoefte hebben, geen financiële mogelijkheden hebben, niet op komen dagen of waarmee je gewoon geen klik hebt.

Wij willen ervoor zorgen dat het inkopen van leads geen gokje meer is. Door er zoveel mogelijk voor te zorgen dat je iemand aan tafel krijgt die zaken wil doen en eigenlijk al een voorkeur geeft voor jou.

Dit maken wij op een unieke wijze mogelijk. Door jou centraal te stellen als adviseur. Wij geloven dat in de financiële dienstverlening de mens altijd een doorslaggevende factor is. Ons doel: zorgen dat er op voorhand al een klik is tussen jou en de consument.

Lees in deze brochure alles over ons platform, het concept, de werking, de prijs en nog veel meer.

Wij zien jouw aanmelding graag tegemoet!

Met vriendelijke groet,

Team HypotheekAdvies.nl

Inhoudsopgave

Het ontstaan	4
De kracht van persoonlijk	5
Presenteer jezelf	6
Word vindbaar	7
Van aanvraag tot klant	8
Ga het gesprek aan	10
Work in progress	12

HET ONTSTAAN

Inefficiëntie in de markt

Er bestaat een hoop inefficiëntie binnen het huidige aanbod van leads in de hypotheekbranche. Dit blijkt uit veel brancherapporten en ook uit eigen onderzoek.

Daar ga je dan, vol goede moed bel je de eerste lead. Al snel kom je er achter dat de persoon aan de andere kant van de lijn nog geen behoefte heeft aan een oriënterend gesprek. De persoon heeft online zijn maximale hypotheek berekend om een indicatie te krijgen van de mogelijkheden. Hierna droogt het gesprek een beetje op.

Tot slot krijg je de vraag hoe je eigenlijk aan het telefoonnummer komt...

Het gevolg: jij bent je waardevolle tijd kwijt en de consument is in enkele gevallen negatief verrast door het contactmoment. Uiteraard zijn er ook succesverhalen. Bovenomschreven beeld zit echter vaak dicht bij de werkelijkheid.

Wij vonden het tijd voor een andere benadering. Een efficiënte plaats waar vraag en aanbod op een natuurlijke wijze bij elkaar komt.

DE KRACHT VAN PERSOONLIJK

Hypotheekadvies.nl

Een persoonlijke klik met een adviseur is, na de verwachte kwaliteit van het advies, het belangrijkste keuzecriterium voor consumenten bij het zoeken naar een adviseur. Terecht wat ons betreft, een goed advies begint met het begrijpen van elkaar.

Jij staat als adviseur daarom centraal op ons platform. Elke aangesloten adviseur heeft zijn eigen profiel op onze website waarmee hij vindbaar is voor bezoekers. Met dit profiel kun jij je presenteren aan bezoekers en je onderscheiden van andere adviseurs.

Consumenten zijn hierdoor in staat om nog voor het eerste gesprek kennis met je te maken en een voorkeur voor jou te ontwikkelen. Zijn ze overtuigd door jouw profiel en willen ze graag advies van jou? Dan sturen ze zelf een afspraakverzoek aan jou.

In plaats van matige leads opvolgen kun jij je nu gaan concentreren op afspraakverzoeken van consumenten met een concrete adviesbehoefte die specifiek voor jou gekozen hebben.

PRESENTEER JEZELF

Profielpagina

Op HypotheekAdvies.nl heb je een profielpagina waar jij je kan presenteren aan de consument. Spreek jouw doelgroep persoonlijk aan en overtuig ze van jouw kennis, kunde en persoonlijkheid. Van zakelijke kenmerken tot persoonlijke eigenschappen.

Wij bieden je ook de mogelijkheid om jouw kantoor meer online exposure te geven. Vertel waarom de dienstverlening van jouw kantoor uniek is of heet potentiële klanten een warm welkom.

Beheeromgeving

Na het aanmaken van een account krijg je toegang tot een persoonlijke beheeromgeving. In deze beheeromgeving kan je:

- Afspraakverzoeken beheren
- Profielgegevens wijzigen
- Beschikbaarheid wijzigen
- Retouren indienen
- Informatie vinden

WORD VINDBAAR

Hoe meld ik me aan?

Dit kun je eenvoudig doen via onze website. In enkele stappen vul jij de gegevens in die nodig zijn om jouw profiel aan te maken. Zo kun jij je onderscheiden en de bezoeker verleiden tot het maken van een afspraak.

Wat kost het?

Vindbaar zijn op [HypotheekAdvies.nl](https://www.hypotheekadvies.nl) met je eigen profiel kost € 10,- p.m. Voor een afspraakverzoek betaal je € 110,- zodra je deze afneemt. Hoe dit werkt lees je op pagina 9-11.

Iets voor jou?

Alle (onafhankelijke?) hypotheek- en financieel adviseurs van Nederland zijn van harte welkom op ons platform. Van kleine zelfstandigen tot grote kantoren.

VAN AANVRAAG TOT KLANT



Bezoeker kiest expliciet voor jou

Wil de bezoeker graag met jou aan tafel voor een oriënterend gesprek? Dan vult de bezoeker een aanvraagformulier in. Naast het opgeven van de contactgegevens kan de aanvrager ook enkele voorkeuren aangeven voor het gesprek.

Wij brengen jou op de hoogte

Direct nadat het aanvraagverzoek is ingestuurd ontvang jij hiervan een notificatie per e-mail. Wij nodigen je hierin uit om op jouw dashboard een keus te maken of je het afspraakverzoek wilt kopen of niet.

Jij bent aan zet

In jouw beheeromgeving kan je aangeven of je het afspraakverzoek wilt accepteren. Geef zo snel mogelijk jouw keus door om een goede indruk te maken en daarmee de slagingskans te verhogen. Na acceptatie ontvangt de aanvrager bericht dat jij zo snel mogelijk contact met opneemt. Tijd voor het opvolgen van het afspraakverzoek!

GA HET GESPREK AAN



Afspraakinformatie

De belangrijkste informatie heb je eigenlijk al ontvangen voordat je een afspraakverzoek inkoopt. Denk er maar eens over na: uit alle adviseurs heeft iemand **specifiek voor jou gekozen** en aangegeven een gesprek met jou te willen. Na het inkopen krijg je de contactinformatie van de aanvrager en indien ingevuld overige details.

Naam	Adviesonderwerp
Woonplaats	Inkomstenbron
Telefoonnummer	Loonindicatie
E-mailadres	Afspraakvoorkeuren*

*Indien ingevuld in de aanvraag

Wat kost een afspraakverzoek?

Op HypotheekAdvies.nl betaal je € 110,- (vrij van BTW) per afgenomen afspraakverzoek. Afname is niet verplicht.

€ 110,-

Retourneren

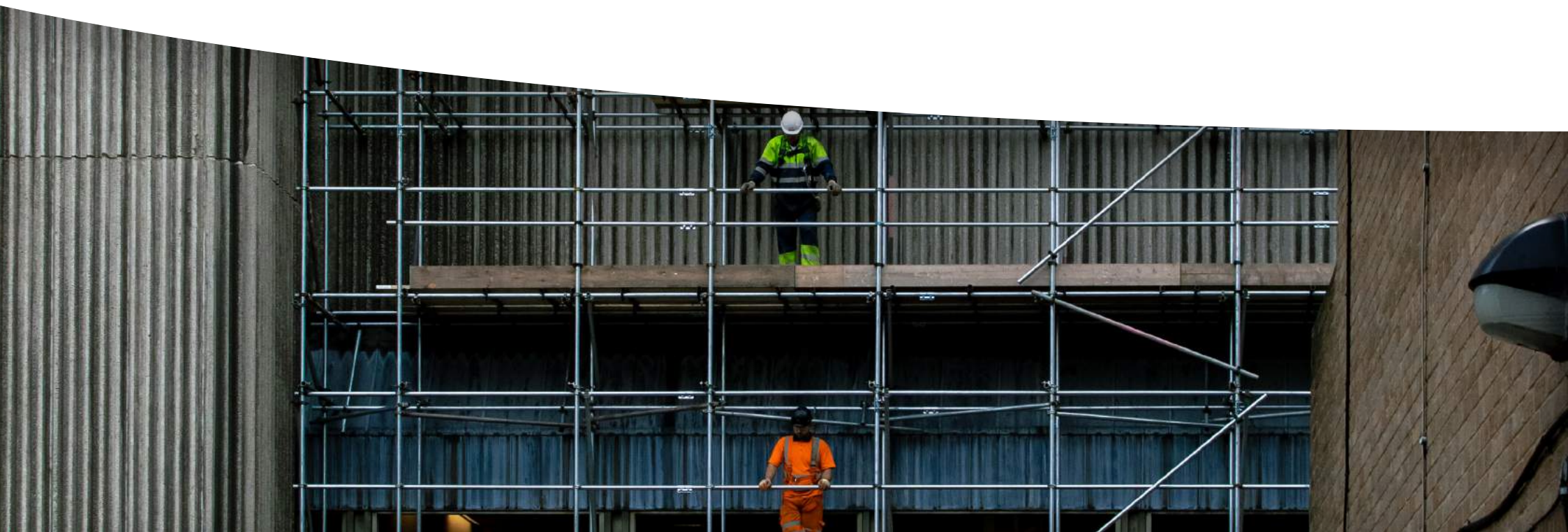
Heeft een afspraakverzoek niet de kwaliteit die je van ons mag verwachten en voldoet jouw bezwaar aan onze retourvoorwaarden? Dan kan je het afspraakverzoek binnen 28 dagen retourneren.

Raadpleeg ons retourbeleid voor de details en werkwijze.

Retourneren kan bijvoorbeeld als de aanvrager:

- Onbereikbaar is
- Niet komt opdagen
- Afziet van het gesprek

WORK IN PROGRESS



Blijven ontwikkelen . .

HypotheekAdvies.nl is een groeiend platform en is gelanceerd in oktober 2018. Sindsdien hebben wij hard gewerkt aan de vindbaarheid en het optimaliseren van het platform. Langzaam maar zeker groeien de bezoekersaantallen en daarmee ook de afspraakverzoeken.

Naast het optimaliseren van de huidige website zijn wij continue bezig met het ontwikkelen en implementeren van nieuwe features op het platform.

Het door ontwikkelen doen wij graag samen met onze leden. Mis jij functionaliteiten of heb je ideeën over wat beter of anders kan? Laat het ons weten!

....samen met jou !

Het doorontwikkelen doen wij graag samen met onze leden. Mis jij functionaliteiten of heb je ideeën over wat beter of anders kan? Laat het ons weten!

WORD OOK VINDBAAR

