

Vast en mobiel in één contract

Woonstede

Woningcorporatie Woonstede uit Ede had voor telefonie twee aanbieders, één voor vast en één voor mobiel. Dit wilden zij graag gaan onderbrengen bij een enkele provider om kosten te besparen en administratie te vereenvoudigen door nog maar één aanspreekpunt te hebben voor telefonie. Binnen Woonstede was er echter op dat moment te weinig kennis en kunde van de telecommarkt aanwezig om het onderste uit de kan te halen bij het uitonderhandelen van het juiste contract. Uitgebreid onderzoek zou veel tijd en energie kosten dus om tempo te kunnen maken en om zeker te zijn van de juiste keuze besloten ze advies in te winnen bij WCS TeleAdvies. Slimme zet, want Woonstede bespaart nu ruim 60% op telefonie!

Wegwijs in de ondoorzichtige telecommarkt

Harry Wijnands, hoofd Informatie van Woonstede: “De telecommarkt is een ondoorzichtige markt met een wereld aan aanbieders en allerlei tariefstellingen. Wij wilden zeker zijn dat wij deze partijen de juiste vragen gingen stellen. Ik ervaar bij WCS TeleAdvies goede kennis van de telecommarkt. Op gebied van telefonie-oplossingen en ook van de providers. Zo kregen wij bijvoorbeeld de hele nuttige tip over hoe om te gaan met de einddatum van abonnementen die tijdens de looptijd van het contract worden afgesloten.” De kennis van WCS werd ook ingezet om een goede uitvraag binnen het Programma van Eisen op te stellen en namens Woonstede te onderhandelen over de bonuskorting.

Opsporen van overbodige voorzieningen

Daarnaast was dit het uitgelezen moment om de aanwezige telefonievoorzieningen eens onder de loep te nemen. Uit de analyse van WCS TeleAdvies bleek dat mobiel bel- en dataverkeer te ruim was ingekocht. De dure onbeperkte abonnementen loonden niet en daarnaast waren er ook medewerkers met een mobiel van de zaak die dat voor hun functie niet nodig hadden.

“Inkopen met een goede partij loont aantoonbaar en levert geld op.”

Ook qua vaste telefonie kon het slimmer aangepakt worden. Zo waren er meer netwerklijnen ingekocht dan marktconform is en dan ook voor het telefonieprofiel van Woonstede nodig bleek. Woonstede heeft nu met de helft van de netwerklijnen dezelfde goede telefonische bereikbaarheid als voorheen.

Een besparing van ruim 60% op telefoniekosten

Uiteindelijk werd door WCS een contractvorm plus bonus voor vast en mobiel uit onderhandeld waarmee over een periode van twee jaar een besparing van ruim 60% op de kosten voor telefonie is behaald. Harry Wijnands: “Het is gewoon een heel succesvol project geworden. Inkopen met een goede partij loont aantoonbaar en levert geld op. Het behaalde resultaat en de prettige en professionele samenwerking met de adviseur waarbij deadlines scherp worden gehouden maar er ook desgewenst gas kan worden teruggenomen maakt dat wij WCS TeleAdvies in de toekomst zeker weer in zullen schakelen!”

Waarom WCS TeleAdvies

WCS TeleAdvies geeft samenwerking vorm. Dit doen wij door samen met onze klanten een communicatie-omgeving in te richten die perfect is afgestemd op de strategie, kernactiviteiten en werkprocessen binnen de organisatie. Ook bieden wij praktische gereedschappen om de visie over klantcontact en bereikbaarheid te vertalen naar de juiste houding en kennis van medewerkers. Heldere communicatie, duidelijke werkafspraken en goede bereikbaarheid zijn essentieel voor het succes van elke organisatie.



Frank van Kasteren, Business Consultant

WCS TeleAdvies B.V. | Stemerdingweg 5 | Soesterberg

0346 - 350808 | www.wcsteleadvies.nl | info@wcsteleadvies.nl