

WEEK 10

DE OPDRACHT

WAT GA JE LEREN?

- Hoe het klantproces in elkaar zit
- Samenwerken met leveranciers
- Een budget opstellen

HET KLANTPROCES

1

Aanvraag

De aanvraag komt binnen. Communiceer altijd via de mail.

2

Budget

Maak een budget zodat je weet wat je gaat rekenen voor de opdracht.

3

Offerte

Stuur een offerte op basis van hun wensen.

4

Locatie

Zorg voor een afspraak op locatie met de klant.

5

Bedenktijd

Pas je offerte aan als er wijzigingen zijn nadat je de locatie hebt bekeken. Geef een week bedenktijd.

6

Akkoord

Neem contact op met de klant en vraag of zij akkoord zijn. Zo niet, pas dan eventueel nog iets aan.

7

Aanbetaling

Verstuur de eerste factuur voor de aanbetaling. Dan kun je starten met voorbereidingen voor het feest.

8

Restant

Verstuur de laatste factuur ruim van tevoren. Daarmee tref je de laatste voorbereidingen.

LEVERANCIERS

Met deze leveranciers wil ik (in de toekomst) samenwerken

Hier staan deze leveranciers bekend om:

Voordelen voor mij om met deze leveranciers samen te werken:

Voordelen voor de leveranciers om met mij samen te werken: