

## **Kuijpers Installaties**

[www.kuijpers.nl](http://www.kuijpers.nl)

### **Bedrijfsdeelnemers**

- Bob Bloemers
- Alex Hesling

### **Bedrijfsomschrijving**

Een professionele dienstverlener met ruim 800 medewerkers en een omzet van 160 miljoen euro. We ontwerpen, bouwen, onderhouden en exploiteren technische installaties in de gebouwde omgeving, zowel bedrijfshuisvesting als industrie. Bij Kuijpers werken echte mensen en die komen met echte oplossingen. Bijvoorbeeld als het gaat om energiezuinigheid en veiligheid. We zijn een familiebedrijf en dragen bij aan een gezonde omgeving waarin het prettig werken, leren, leven en beleven is. Wij hebben graag een persoonlijke band met onze medewerkers en relaties. Samen ontwikkelen we ons, om zo het beste in elkaar naar boven te halen. Die betrokkenheid leidt tot resultaat.

### **Strategische vraag**

Hoe kan Kuijpers haar ambitie 'energieneutrale en gezonde gebouwen' wat een hard-sell blijkt te zijn, op een dusdanige wijze vermarkten zodat het aansluit bij de waardebeleving van de klant?

### **Verwachte uitkomst**

Kuijpers is op zoek naar een antwoord hoe wij onze (technische) oplossingen in customer experience kunnen laten stijgen.

Zie onderstaand schema en tevens bijgevoegde link hoe starbucks dit voor koffie heeft gerealiseerd.

[www.one4marketing.nl/blog/bid/137503/Customer-Experience-verkoopt-u-een-product-of-een-beleving](http://www.one4marketing.nl/blog/bid/137503/Customer-Experience-verkoopt-u-een-product-of-een-beleving)

### **Tafelgenoten**

- Designers / creatieve geesten ivm vermarkten van onze visie.
- Marketeers (al dan niet B2B of zelfs B2C markt)
- Potentiele gebruikers / klanten die energie-vraagstuk op hun agenda hebben staan: Wat zijn hun verwachtingen?