

HOME MADE BY _____

INTERIOR DESIGN
& COLLECTION _

Informatie
erkende Retail Partners
2024

WERKNEMERSEDITIE



Let's work together!

Beste retail partner,

Samen sterk onder het motto 'Let's Work Together' opent niet alleen de deuren naar échte groei, maar creëert ook een band die verder gaat dan een zakelijke samenwerking tussen ons. Door het juiste teamwork kunnen we niet alleen onze Home Made By_ Collection & Services leveren, maar bieden we de klant een ervaring die veel meer is dan alleen kwaliteit en gemak – het is een beleving. Samenwerken betekent voor ons meer dan alleen zakendoen; het stelt ons in staat om flexibel in te spelen op de nieuwste trends, direct te reageren op veranderingen en innovatieve oplossingen te ontwikkelen die de verwachtingen van de klant overtreffen.

Met elkaar staan we voor de prachtige uitdaging om onze klanten daarbij de meest inspirerende, en consistente klantreis te bieden. Dat vraagt om samenwerking én om dezelfde uitgangspunten. 'Let's Work Together' vertegenwoordigt niet alleen een partnerschap, maar ook een gedeelde visie op een werkwijze.

In dit boekje nemen wij je graag mee in wat deze werkwijze is en hoe wij vormgeven aan onze visie, missie en strategie. Onze samenwerking is daarbij dé sleutel tot succes. Dat betekent onze passie en talent nog beter bundelen en daarmee bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard.

Veel leesplezier!

Erwin van de Belt
Oprichter Home Made By

DE MERKBELOFTE VAN HOME MADE BY

*De makkelijkste manier
om een stijlvol en persoonlijk
thuis te realiseren.*

Of het nu gaat om een enkele ruimte of een compleet huis, samen creëren we een harmonieus interieur. Wij staan klaar om jouw interieurproject vorm te geven. We leveren een prachtig design en coördineren vervolgens de realisatie. Binnen de afgesproken tijd en binnen jouw budget. Met één aanspreekpunt voor het volledige project, garanderen we een stressvrije ervaring. Vertrouw op onze ervaren vakspecialisten om jouw ruimte tot leven te brengen.





Belangrijk pijnpunt bij mensen

Voor de volledige afwerking, aankleding & inrichting van een ruimte of huis moeten mensen met meerdere vakspecialisten afspraken maken; om alle keuzes en plannings op elkaar af te stemmen om vervolgens een resultaat te krijgen dat meestal te wensen overlaat.

Wij zijn Home Made By

Het is onze missie om met toegankelijke en full-service designoplossingen interieurs te transformeren, zonder zorgen.

Home Made By is een full-service merk. We bieden advies, coördinatie en de volledige realisatie voor zowel kleine als grote interieurprojecten. Van enkele producten, tot een complete inrichting. Desgevraagd nemen we alles uit handen. Het overleg met vakspecialisten. Het op elkaar afstemmen van alle designkeuzes. De planning. Toezien op de correcte afwerking. Het bewaken van de kwaliteit. Zo is het aanpakken van je interieur niet langer iets om tegenop te zien - je kijkt ernaar uit.

Minder zelf doen

De zelfredzaamheid van mensen op het gebied van veranderingen in het interieur neemt af. Niet alleen door de toenemende vergrijzing maar ook omdat de klus-kennis ervaring bij jongeren steeds kleiner wordt. Of het nu kleine of grote interieurvraagstukken zijn, de vraag aan professionele hulp groeit voor zowel het bedenken als voor de coördinatie en realisatie. Steeds minder mensen kunnen of willen zelf hun interieur aanpakken, mede omdat hun kwaliteitsstandaard steeds hoger wordt of omdat ze hier de benodigde kennis c.q. tijd niet voor hebben.

Professionele aanpak

Steeds minder mensen pakken zelf hun interieur aan. Dat komt deels door de toenemende vergrijzing. Maar ook neemt de kluservaring bij jongeren af. Tegelijkertijd leggen consumenten de kwaliteitseisen wel steeds hoger. De vraag naar professionele hulp bij het bedenken, coördineren en realiseren van een droominterieur groeit daarom flink.

One-stop designoplossingen

Home Made By biedt one-stop design-oplossingen, in de vorm van gestandaardiseerde interieurconcepten. We kunnen deze concepten snel en op een toegankelijke manier aanpassen naar de individuele wensen of om meer potentie uit een ruimte of huis te halen. Een netwerk van ervaren, geduldige vakspecialisten verzorgt daarna de uitvoer en staat garant voor een prachtig eindresultaat.



Zonder zorgen

We zetten onze ervaring en efficiëntie in om mensen te ontzorgen. In het creëren, het regisseren en de realisatie van kleine of grote interieurprojecten. De Home Made By aanpak bespaart tijd, geld en stress. Zonder concessies aan kwaliteit.

Onze full-service aanpak vereenvoudigt het complete proces van ontwerp tot oplevering. We bieden professionele teams aan die het hele traject van begin tot eind begeleiden en uitvoeren. Mensen krijgen een gepersonaliseerd en op maat gemaakt interieur, volgens hun specifieke wensen. Binnen hun budget en binnen het afgesproken tijdsbestek.





Selectief gezelschap

De eigen Home Made By_ Collectie vormt de basis van al onze services: het design, de coördinatie en uiteindelijke realisatie. Daarbij werken we samen met een select netwerk van hoogwaardige vakspecialisten en lokale Retail Partners, waaronder een aantal eigen vestigingen.

De beleving en reputatie van het merk Home Made By wordt bepaald door de invulling van onze Retail Partners en vakspecialisten. We stellen daarom hoge kwaliteitseisen aan onze partners en aan onszelf. Daarom vind je Home Made By uitsluitend terug bij pure woonprofessionals die bereid zijn om zich toetsbaar en transparant op te stellen.

Om samen te groeien en succesvol te zijn, is het belangrijk dat we dezelfde kwaliteitsstandaard aanhouden en we elkaar daarin durven uit te dagen. In dit boekje beschrijven we hoe we onze kwaliteit waarborgen, welke objectieve criteria we hiervoor hanteren en hoe we samen iedere dag beter kunnen worden.

De Home Made By klantreis



De Home Made By klantreis gebruiken we als opbouw en leeswijzer van dit boekje. Bij het activeren van deze klantreis speelt technologie een steeds belangrijkere rol. Hiervoor heeft Home Made By iets nieuws ontwikkeld: HomeBox. Dit is een eind-tot-eind digitaal ecosysteem waarin alle belanghebbenden in kunnen samenwerken.





01

Discover - Home Made By

Via homemadeby.nl presenteren we ons als een community en staan we in direct contact met de consument. Elke Retail Partner krijgt hier een actieve vermelding van zijn/haar interieurwinkel of studio, inclusief een aantal eigen webpagina's. Vanuit Home Made By zorgen we voor de zoekmachine optimalisatie, hosten we jouw eigen URL op onze website en houden we de content actueel.

“We verzorgen interieurprojecten, van klein tot groot, van enkele producten tot de complete inrichting.”

Onze focus verschuift van de verkoop van producten naar het conceptualiseren, adviseren, coördineren en realiseren van (complete) interieurs. Deze veranderende propositie vraagt om een ingrijpende aanpassing van onze boodschap. En daarmee ook van onze website.

Vernieuwing van website najaar 2024:

- Fris, nieuw uiterlijk passend bij de vernieuwde merkuitstraling & inhoud
- Nieuwe functionaliteiten voor klantcontact
- Vereenvoudigde navigatie
- Betere presentatie van de collectie
- Meer functionaliteiten voor de retail partner pagina's

Dat je deel uitmaakt van het selecte Home Made By netwerk wil je natuurlijk graag laten zien. En klanten willen het graag weten. Daarom stelt Home Made By een uithangbord en gevelmateriaal (tegen betaling) beschikbaar.

Eén item, één ruimte of het hele huis

De promotie van Home Made By draait om drie klantbehoeften: losse design items voor een snelle design-update, een make-over van één ruimte en de inrichting en styling van een complete woning. We zijn er voor alle interieurprojecten. Klein of groot. Zo blijft ons merk voor iedereen toegankelijk en bereikbaar.

De vernieuwde Style Guide die dit najaar uitkomt, zal nog meer dan vorig jaar een bron van informatie en inspiratie zijn. Een luxe bewaargids die mensen weet te boeien en binden. Hierin staat ons complete merkverhaal, en vind je alle informatie over onze producten en services. De Style Guide is een centraal onderdeel van onze analoge push-strategie.

Nieuw dit jaar is de campagne voor één item, oftewel de kleine interieurprojecten. Deze zijn belangrijk omdat we weten dat klanten op zoek gaan naar een nieuw behang maar eigenlijk de hele woonkamer willen aanpakken. Om klanten ook bij deze zoektocht te bereiken worden voor al onze productcategorieën communicatieconcepten ontwikkeld en Design Date® uitgebreid. Deze kun je lokaal inzetten op bijvoorbeeld sociale media.

Naamsbekendheid vergroten

Om onze naamsbekendheid te vergroten en het verhaal van Home Made By consistent uit te dragen, ontvangt elke Retail Partner de volgende promotiemiddelen:

- Een eigen website met je eigen URL op www.homemadeby.nl
- Een online editie van de Home Made By_ Style Guide
- Gedrukte en gepersonaliseerde Home Made By_ Style Guides
- Point of sale materialen van de Home Made By_ Home Story en Services
- Digitale nieuwsbrieven
- Kant-en-klare content (tekst & beeld) voor social mediaberichten

Ook krijg je toegang tot alle klantcontacten en alle Design Date® aanvragen die we genereren via onze online & offline marketingcampagnes.

Optionele marketingmiddelen & tools zijn voor een meerprijs beschikbaar:

- Verschillende offlinematerialen zoals folders & brochures
- Extra oplage van de vernieuwde Style Guide
- Advies en begeleiding van lokale zoekmachine optimalisatie (SEO)
- Google Ads (met een minimum van 3 maanden)
- Google & Meta Ads (Social Media) - Lead campagne (met een minimum van 3 maanden)
- Advertenties voor in lokale printmedia
- Referral campagne (klantenwerving door doorverwijzing)

Tot slot

Mensen kunnen niet enthousiast worden van jouw interieur-winkel of designstudio zolang ze je niet kennen. De belangrijkste ambassadeurs hiervoor zijn je eigen medewerkers, vakspecialisten en alle mensen die je al bediend hebt. Deze zullen daarom een belangrijk onderdeel worden van de campagnes.

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Klanten kunnen gemakkelijk parkeren in de nabije omgeving.
2. Openingstijden worden zowel online als bij de entree duidelijk gecommuniceerd.
3. De winkel heeft een Google bedrijfsprofiel, inclusief de juiste boodschap en vermelding van Home Made By.
4. Er hangt een verlicht Home Made By logobord aan de buitengevel.
5. De 'Erkende Home Made By_ Retail Partner' sticker is goed zichtbaar bij de entree.
6. Er liggen voldoende actuele Home Made By_ Style Guides in de winkel.
7. De juiste responstijd bij opvolging van de aangereikte contact- en Design Date aanvragen.
8. Alle informatie op de lokale webpagina's is volledig en actueel.
9. Het Home Made By logo wordt op de juiste wijze bij het Home Made By beeldmateriaal geplaatst, zoals aangegeven in het brand book.
10. Het Home Made By logo is afgebeeld op de bedrijfsauto's (ontworpen door Home Made By).





Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Kopers benaderen en adviseren doe je volgens het Design Date Script voor nieuwbouw.
2. Tijdens de samenwerking gebruiken we HomeBox voor de projectadministratie, klantadministratie en klantcommunicatie.
3. Als je zelf een samenwerking opzet, gebruik je deze hulpmiddelen voor de interne introductie van het project, de projectafspraken en het Design Date Script.
4. Promotie van jouw winkel & Home Made By binnen het nieuwbouwproject doe je met behulp van de aangeleverde communicatietools.

01

Discover - Nieuwbouwprojecten



Home Made By wil daar zijn, waar onze potentiële klanten zijn. Lokale makelaars, keuken- of badkamer specialisten zijn daarom onze logische partners. Ook heeft Home Made By de afgelopen jaren veel geïnvesteerd om een volwaardige partner te zijn van bouwers en projectontwikkelaars. Inmiddels heeft Home Made By een aantal landelijke samenwerkingen opgezet waar je als lokale partner van kan gaan profiteren.

Samenwerken binnen een Home Made By project

Als een van deze partijen gaat bouwen in jouw regio, werken wij daarvoor graag met je samen. We maken dan vooraf heldere afspraken, zodat het voor iedereen duidelijk is wie welk deel van het werk doet, wie wat verdient en wie welke verantwoordelijkheden draagt.

Samenwerken binnen een eigen, lokaal project

In Q3-2024 zijn de hulpmiddelen gereed om zelf een samenwerking met een projectontwikkelaar of bouwer te realiseren. Er komt een plan van aanpak, een vaste werkwijze die aansluit bij het proces van de bouwer, een model-samenwerkingsovereenkomst en verschillende communicatiematerialen.



02

Discuss - Design Date®

Steeds meer mensen willen dat hun interieur niet alleen eenheid, allure, en rust uitstraalt, maar vooral hun persoonlijke verhaal vertelt. Ze zoeken een partij die hun taal spreekt en ze alle zorg uit handen neemt tijdens het hele proces van advies, coördinatie en realisatie. Maar een designer inschakelen, is voor veel mensen een grote stap. Home Made By wil interior design laagdrempelig en bereikbaar maken. Home Made By heeft hiervoor een uniek instroomprogramma voor klanten ontwikkeld: de Design Date, een geregistreerd woord- en beeldmerk dat exclusief is voorbehouden aan de Home Made By_ Retail Partners.

Design Date: is Home Made By een match voor jouw interieurproject?

Geen advies maar een kennismaking

Design Date is een vrijblijvende kennismaking. Een kans om een persoonlijke connectie te maken met de klant, te luisteren en het vertrouwen te winnen. Vanuit een gestandaardiseerd script bespreek je de eisen, wensen en het budget van de klant. Hier vertel je de klant over onze aanpak, zodat er later geen verrassingen zijn. Een Design Date zorgt ervoor dat je zeker weet dat je inspanningen worden beloond met een mooie, rendabele opdracht.

De Design Date is zorgvuldig ontworpen om de kwaliteitsstandaard te waarborgen in onze diensten, kosten en beloften.

Het is een fundamentele eerste stap in het bereiken van maximale omzet met zo min mogelijk producten, in zo min mogelijk tijd. Het spreekt voor zich dat Design Date alleen mag worden gebruikt zoals deze is ontworpen. Dat betekent o.a. dat je op dit moment nog geen inhoudelijk advies geeft. Door dit op deze manier te doen zorgen we voor structuur, tijdsefficiëntie en managen we de verwachtingen bij de klant. Een Design Date zorgt voor een efficiënt proces. De tijds winst kunnen we investeren in extra aandacht voor de klant.

Voor Design Date komen er in 2024 een aantal belangrijke updates:

Design Date vragenlijst 2.0	pilot start in Q1-2024
Budget Basics test	pilot start in Q2-2024
Design Date digitale aanpak	introductie 2024 (HomeBox)

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Alle stylisten & design adviseurs hebben de Design Date basistraining gevolgd.
2. Alle stylisten & design adviseurs gebruiken de Design Date tools tijdens de klantcommunicatie en persoonlijke gesprekken.
3. Alle stylisten & design adviseurs werken volgens het Design Date script (geven dus nog geen advies tijdens de vrijblijvende Design Date).





03

Dream - Home Stories

Home Made By_ Collection & Services

Bij interieur-aankopen kijkt de klant steeds vaker naar de hele ruimte, in plaats van losse interieuronderdelen. Veel consumenten hebben inmiddels ervaren dat mooie objecten niet per se een mooier interieur opleveren. Ook telt het advies van verschillende partijen vaak niet bij elkaar op. De gekozen meubels passen niet goed in de ruimte en de kleur van de wanden niet bij de nieuwe vloer. Hierdoor is de onzekerheid toegenomen. Men zoekt steeds vaker de bevestiging van een expert.

Bij Home Made By bieden we daarom aansprekende, zorgvuldig samengestelde interieurconcepten: onze Home Stories, inclusief advies, coördinatie en realisatie services. Home Stories is een gestandaardiseerde, multi-category interieurconcept, bestaande uit compacte materiaalselecties die de stylist of design adviseur eenvoudig kan voorzien van een persoonlijke touch.

Home Story updates

Op 16 september 2024 presenteert Home Made By de nieuwe Home Stories. Hierin worden een aantal belangrijke verbeteringen doorgevoerd om in minder tijd meer omzet te behalen met minder producten:

- Een Home Story wordt nog meer een totaalbeleving van het interieur, met duidelijker signatuur van Barn, Park en Loft.
- Strengere kwaliteitsbewaking van producten m.b.t. de toepasbaarheid, leverbetrouwbaarheid, installatie, gebruik en onderhoud.
- Een heldere indeling en ruim aanbod in de 3 budget groepen per Home Story.
- Meer verbinding op het gebied van kleur tussen de verschillende productcategorieën.
- Materiaalselectie in de vorm van een shoppinglist voor alle productcategorieën binnen een Home Story: vloer-, raam-, wand-, plafond, trapafwerking, verlichting, kasten op maat, meubels en styling.
- Betere vindbaarheid van de materialen en van informatie over de nieuwe en eerdere Home Stories.
- Alle Home Stories worden digitaal toegankelijk.
- Rijkere productinformatie: lifestyle > ruimte > design details
- Een heldere, eenduidige uitleg van de Home Stories in de Home Made By_ Academy.

Home Made By zal de collectie in stappen verbreden, maar compacter (ondieper) maken. Dit draagt bij aan een hogere winstgevendheid, een sterkere Home Made By merkidentiteit en helpt om onze Home Stories overtuigend te presenteren en te adviseren.

Budget Basics: Essential, Comfort & Premium

Op de productstalen heeft de prijsgroep plaatsgemaakt voor een budgetgroep. Bij een latere prijswijziging levert dat wat een flinke tijdwinst op. Natuurlijk zijn alle stalen voorzien van een QR-code, zodat je de actuele productinformatie altijd paraat hebt.

Home Made By_ Collection 2024

Raam

- Gordijnstoffen & confectie programma
- Gordijnrail & gordijnroedes
- Raamdecoratie, shutters en horren

Vloer

- PVC-, laminaat- vinylvloeren & tapijt
- Vloertoebereiden

Wand

- Behang & wandbekleding
- Renovlies & lijmen
- Muur- & lakverven, verf toebehoren
- Plinten

Meubels

- Kasten op maat
- Zitmeubels
- Eettafels & stoelen
- Kasten & dressoirs

Verlichting

- Functionele verlichting
- Sfeerverlichting

Styling

- Woonaccessoires
- Slaapkameraccessoires
- Vloerkleden



Toevoegingen aan Home Made By_ Collection

- | | |
|-----------------------|---|
| ■ Parketvloeren | pilot start in Q2-2024 |
| ■ Stalen deuren | pilot start in Q2-2024 |
| ■ Banken & tafels | toevoeging nieuwe leverancier
pilot start in Q2-2024 |
| ■ Verf & toebehoren | update & uitbreiding van
het huidige aanbod |
| ■ Behang | oplossing voor het wegvallen
van BN (z.s.m.) |
| ■ Vloerkleden op maat | concept introductie Q3-2024 |

Collectie updates

Updates van stalen van onze Home Made By_ Collection en Love Brands worden automatisch toegestuurd. Je beschikt altijd over de meest actuele collecties. Op de Retail Partner Portal (straks HomeBox) vind je een actueel overzicht van de inkoopcondities, de geleverde stalen en presentatiemiddelen.

Home Made By_ Store Concept

Als retail partner heb je exclusieve toegang tot een store concept met presentatiemiddelen en point of sale materialen die naadloos aansluiten op de Home Made By_ Collection & Services. De inrichting kenmerkt zich door een stijlvolle en tijdloze sfeer die je helpt jouw lokale winkel als een regionale en hoogwaardige interieurwinkel of studio te positioneren. Uiteraard bepaal je zelf jouw eigen winkelinrichting, maar bij het tonen van de Home Made By collectie maak je gebruik van de presentatiemiddelen en point of sale materialen die een onderdeel zijn van het Home Made By_ Store Concept.

Begin 2023 is er in Haarlem een aanzet gemaakt voor een nieuw store concept: de transitie van interieurwinkel met producten naar een designstudio. In Q3-2024 presenteren wij het volledige store concept waarin de volledige klantreis tot uitdrukking is gebracht. In de eerste pilot store nemen we jullie graag mee in de toekomstvisie van Home Made By.

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Alle productcategorieën van Home Made By_ Collection worden prominent vertegenwoordigd op de winkelvloer.
2. Home Stories worden gepresenteerd volgens het Home Made By VM plan. (Q3 2024)
3. Alle stylisten & design adviseurs hebben de basistraining Home Stories gevolgd. (Q3 2024)



04

Design - How we work

Wie z'n interieur wil veranderen, kiest nog lang niet altijd voor een interior designer. Men is bang om de controle te verliezen, dat het ontwerp onpraktisch blijkt of niet hun smaak is. Ook denken veel mensen nog altijd dat ze zich geen interior designer kunnen veroorloven. Aan de andere kant maken designers onvoldoende duidelijk hoe groot de voordelen zijn van professionele hulp.

Het gevolg is dat mensen zich vooral focussen op losse producten. Nadenken over het grotere geheel volgt vaak pas later, wanneer men zich probeert in te beelden hoe de losse items zich tot elkaar en tot de ruimte verhouden. Dat blijkt voor de meeste mensen nog heel lastig.

Onze Interior Design Service helpt om onze collectie te visualiseren en te verkopen. Uiteraard met als doel zo hoog mogelijke bonbedragen te realiseren. Klanten betalen voor de design services, maar het is zeker geen verdienmodel. Sterker, design zien we louter als een ondersteunende service. Bij grotere aankopen of interieurprojecten wordt het bedrag teruggeven in de vorm van een cadeaubon, of bestedingskorting. De Design Services zijn bewust niet gratis. Dat zou ten koste gaan van onze geloofwaardigheid als professionals.

Home Made By_ Floorplanner Design App

In de styleboards vind je de Home Stories. Elk styleboard heeft het volledige palet van de Home Story (kleuren, materialen, etc.) die je kunt slepen en neerzetten op de plattegrond waar je het wilt hebben. Dit werkt beter en is flexibeler. En in 2024 worden veel nieuwe 3D objecten en materialen toegevoegd aan de Home Made By_ Floorplanner Design App. Dit is nodig om op een efficiënte en effectieve manier een kwalitatief en gedetailleerd ontwerp te maken.

Ook de Floorplanner zelf wordt steeds beter. Op dit moment werken we aan:

- Oplossingen om nog beter in 3D te kunnen tekenen
- Meer gedetailleerde objecten voor raamdecoratie en gordijnen
- Vindbaarheid van de Home Made By_ Collectie op artikelnummer
- Extra maatwerkmogelijkheden

Adviesprijzen Home Made By_ Design Services 2024

Voor de design services hanteren we de volgende advies-prijzen. In onze communicatie vermelden we dat deze prijzen uitsluitend van toepassing zijn wanneer de klant zijn of haar interieurproject door ons laat adviseren, coördineren en realiseren. (Design Services zijn dus niet vrijblijvend).

Design Plan – hele huis*	vanaf € 1.485,- *
Design Plan – woonkamer/eetkamer <i>(per ruimte)</i>	vanaf € 695,-
Design Plan – slaapkamer/werkkamer <i>(per ruimte)</i>	vanaf € 495,-
Design Advies (een compact, kortdurend advies)	vanaf € 125,-
2D plattegrond van de woning met aanduiding gemaakte keuzes	
<i>(waar komt wat van de geselecteerde kleuren & materialen)</i>	vanaf € 295,-
Verlichtingsplan	
<i>(niet in iedere interieurwinkel of studio van toepassing)</i>	op aanvraag

Onze tarieven zijn gebaseerd op een advies & ontwerpproces waarbij we gebruik maken van een Home Story. Dit betekent dat er voor geen concept ontworpen hoeft te worden aangezien we dit al gedaan hebben op basis van de behoeften en voorkeuren van de Home Made By doelgroep. Wat er wel onder valt is:

- **Ruimteanalyse:** Evaluatie van de beschikbare ruimte, inclusief afmetingen, indeling, lichtpunten en eventuele (technische) beperkingen of mogelijkheden.
- **Persoonlijk moodboard:** Creëren van een visuele representatie van de lifestyle, architectuur, gewenste sfeer en kleurschema als toets van de wensen en ideeën van de klant.
- **Kleur & materiaaladvies:** Selectie maken van alle design details voor vloer, wand en raambekleding uit de favoriete Home Story(s) die het beste passen bij de lifestyle, ruimte, gewenste sfeer en budget van de klant.
- **Meubel- en verlichtingselectie:** Selectie maken van zitmeubels, kasten en verlichting die harmoniëren met het design, functionele gebruik van de ruimte en budget.
- **2D indelingsplan:** Waar komt wat in de ruimte(s): vloeren, wanden, ramen, plafond, zitmeubels, kasten (eventueel inclusief het aangeven van de stroompunten voor verlichting op het plafond).
- **3D-visualisatie:** Creëren van visuele representaties in Floorplanner inclusief een aantal renderings, zodat de klant een voorproefje krijgt het uiteindelijke resultaat.
- **Aankoopadvies:** Opstellen van een offerte op maat om de kosten van het interieurproject in kaart te brengen, inclusief alle benodigde materialen en arbeid.

- **Project coördinatie:** Coördinatie van de uitvoering van het ontwerp, inclusief communicatie met onze vakspecialisten en leveranciers.
- **Styling en afwerking:** Zorg dragen voor de details, zoals de positionering van decoratieve items en het perfectioneren van de uiteindelijke look van de ruimte. (optioneel)

**Bestaat uit een plan voor de woonkamer, een slaapkamer, plattegrond met indelingsplan voor het hele huis, aankoopadvies en project coördinatie.*

De reden dat wij vanaf prijzen communiceren is dat de dienstverlening kan variëren afhankelijk van het type en omvang van het designproject en de exacte behoeften van de klant. De bovenstaande prijzen gelden tot 1 oktober 2024.

Het gaat hier om gesponsorde tarieven. Wanneer een klant toch niet verder wil met het interieurproject na het afronden van het Design Plan, dan zal de klant het volledige bedrag moeten afrekenen: € 2.979,- voor een Design Plan van een heel huis, € 1.390,- voor een woonkamer, € 990,- voor een slaapkamer en € 590,- voor een 2D plattegrond. Home Made By adviseert je om dit nadrukkelijk op te nemen in je eigen voorwaarden.



Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. De moodboards worden door alle stylisten & design adviseurs op het Home Made By_ Platform gemaakt.
2. De stijlvolle en persoonlijke ontwerpen worden door alle stylisten & design adviseurs in de Home Made By_ Floorplanner app gemaakt (2D of 3D).
3. Alle stylisten & design adviseurs hebben de basistraining moodboard, identity board en floorplanner gevolgd.



05

Develop - Coördinatie

Klanten leggen hun interieurproject graag in jouw handen. Als Home Made By_ Retail Partner regel je alle details van het proces. Van begin tot eind. Je zorgt ervoor dat alles netjes verloopt, en alles op tijd en binnen het gegeven budget wordt opgeleverd. De klant blijft bij elke stap betrokken via een vast aanspreekpunt ('de projectcoördinator'). Home Made By staat voor attente dienstverlening met duidelijke kaders, vaste, transparante tarieven, heldere afspraken en een vlotte oplevering.

Effectieve communicatie is essentieel. Vanaf het eerste klantcontact tot voltooiing van het project. De klant moet erop kunnen vertrouwen dat jouw team de noodzakelijke kennis bezit om alles soepel en probleemloos te laten verlopen. En dat je met praktische oplossingen komt als er onverhoopt toch iets misgaat.

De projectcoördinator

Ons assortiment wordt breder, we bieden nog meer diensten aan en de interieurprojecten worden steeds groter en daarmee complexer. De rol van de projectcoördinator wordt hierdoor steeds belangrijker. Het professioneel en efficiënt uitvoeren van de werkzaamheden is een belangrijke succesfactor.

Het aankoopadvies

Alles begint bij een goed en volledig aankoopadvies aan de klant. De manier waarop je de klant ontzorgt bij zijn/haar interieurproject, wordt hierin duidelijk en concreet omschreven. Er worden heldere afspraken gemaakt over o.a. de kwaliteit van afwerking, de voorwaarden waaraan de ruimte moet voldoen, de levertijden en betalingen. Ook bespreek je welke voorbereidende werkzaamheden het team voor z'n rekening neemt en wat de klant zelf doet.

Zo goed mogelijk

Binnen ons distributienetwerk ligt de focus op productiviteitsverbetering en een hoge klanttevredenheid. We werken snel, accuraat en plezierig. Belangrijk hierbij is het optimaal managen van verwachtingen: we werken niet zo goedkoop mogelijk, maar zo goed mogelijk.

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Een vast aanspreekpunt voor de klant
2. Een compleet en volledig aankoopadvies (met duidelijke afspraken)
3. Actieve kwaliteitscontrole tijdens het proces





06

Deliver - Realisatie

Vrij beroep

In onze branche hebben de meeste vakmensen een 'vrij beroep'. Zo mag iedereen zich uitgeven voor stylist, interior designer, schilder, behanger, vloerenlegger, tegelzetter of stukadoor. Er worden geen specifieke wettelijke eisen gesteld aan de opleiding of kwalificaties. Door een schaarste aan vakspecialisten is intussen een wildgroei ontstaan waar opportunisten een slaatje uit slaan. Vaak met serieuze gevolgen voor de klant. Dit is slecht voor de reputatie van de branche. En het maakt klanten onzeker.

Vertrouwen

Kwaliteit geeft vertrouwen. En daar zijn de klanten van Home Made By naar op zoek. Door het opzetten van een nieuw initiatief willen we de innovatie en kwaliteit van de dienstverlening van ons netwerk verbeteren.

Nieuw ontwikkelplatform

Het ontwikkelen van vakmensen is geen kernactiviteit, maar we zien het wel als een kritische succesfactor. Als belangrijke stakeholder nemen wij daarom het initiatief voor het opzetten van een Home Made By Kwaliteitsregister en Academy. Met als doel de kwaliteit van de vaktechnische handelingen te waarborgen en transparantie te bieden aan onze klanten.

Kwaliteitsstandaarden bepalen

Samen met een nieuwe adviescommissie zullen we in 2024 de kwaliteitsstandaarden bepalen voor de verschillende groepen vakspecialisten. Deze standaarden kunnen betrekking hebben op de professionele competenties, noodzakelijk kennis, de kwaliteit van het werk, gedrag en klantervaring.

Kwaliteitsontwikkeling

Home Made By wil een gestandaardiseerd kwaliteitsniveau binnen ons netwerk handhaven en zo het vertrouwen van klanten versterken. Periodieke beoordelingen zorgen ervoor dat de vakspecialisten blijven voldoen aan de vastgestelde standaarden. Dit draagt bij aan een voortdurende kwaliteitsverbetering en dus aan het imago van ons netwerk en Retail Partners.

Persoonlijk ontwikkelingsplan

De beste garantie op topkwaliteit is te faciliteren dat vakspecialisten vanuit hun eigen passie, talent en ambitie aantoonbaar werken aan hun eigen ontwikkeling. Om dit te activeren heeft Home Made By een persoonlijk ontwikkelingsplan beschikbaar.

“Hoe doe ik het nu en wat kan nog beter?”



Promotie van kwaliteit

Home Made By is een kwaliteitsmerk waaraan je de interieurwinkels en studio's kunt herkennen die hoogwaardige interieurprojecten realiseren. Het nieuwe Kwaliteitsregister kan dienen als extra marketingtool. De kwaliteit van je vakspecialisten is immers het belangrijkste ingrediënt van een excellente klantbeleving.

Made to Make vacaturewebsite

Alle Home Made By Retail Partners moeten in staat zijn om de producten efficiënt te leveren en te installeren. Vakspecialisten met de juiste capaciteiten vinden is in de huidige arbeidsmarkt nog een hele uitdaging. Talloze bedrijven azen op dezelfde gemotiveerde vakmensen. Het is belangrijker dan ooit om ook latente werkzoekenden te bereiken en je te onderscheiden ten opzichte van je concurrenten.

Eigen Made to Make vacaturewebsite

Een effectieve wervingsstrategie is een must. Om deze reden lanceert Home Made By in de tweede helft van 2024 een Made to Make vacaturewebsite, als onderdeel van HomeBox. Enkele redenen waarom we dit doen zijn:

- Toegankelijkheid: we bereiken een breder publiek en maken openstaande posities van alle retail partners gemakkelijk vindbaar.
- Professionele uitstraling: je geeft een serieus en professioneel imago aan potentiële kandidaten.
- Branding: we bouwen een positief werkgeversimago op door bedrijfscultuur en voordelen te delen.
- Flexibiliteit: we kunnen snel en eenvoudig vacatures toevoegen, bijwerken of verwijderen.

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Alle (eigen) vakmensen hebben de Home Made By_ DNA training gevolgd,
2. Alle (eigen) vakmensen hebben een persoonlijk ontwikkelingsplan uitgewerkt.

- Tijds- en kostenbesparing: we besparen kosten en tijd in vergelijking met traditionele wervingsmethoden en/of adverteren op andere platforms.
- Efficiënte werving: we kunnen het wervingsproces een stukje automatiseren met een gekoppelde sollicitant tracking.
- Analyse en optimalisatie: we verzamelen inzichten uit de gegevens om de wervingsstrategie te optimaliseren.

Optioneel biedt Home Made By je hiervoor een aantal tools:

- Made to Make werkgeverscampagne (employer branding) waarmee je regionaal de voorkeur onder potentiële vakspecialisten aanzienlijk vergroot.
- SEA adverteren in zoekmachines.
- Diverse andere ondersteunende middelen, zie hier voor de retail partner webshop.

Meer informatie over inhoud, resultaten, planning en kosten vind je op de Retail Partner portal (Werkplaats en straks HomeBox).



07

Do Well - After Sales

Aftersales biedt je nieuwe kansen en kan zorgen voor meer omzet. Sterker, het is een onmisbaar onderdeel van een gezonde bedrijfsvoering. Succesvolle aftersales maakt klanten nog positiever over hun aankoop, waardoor ze ons sneller zullen aanbevelen bij anderen. Ook zorgt het ervoor dat klanten sneller terugkomen.

Home Made By biedt je een aantal belangrijke aftersales tools op je lokale webpagina's, zoals portfolio pagina's en het plaatsen van klantenreviews. In 2024 werken we aan een script voor de oplevering, onderhoud en garantie, hiervoor is de o.a. de input nodig van de nieuwe adviescommissie die met de kwaliteitsstandaarden aan de slag gaat.

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

1. Het portfolio van Home Made By projecten is actueel en uitgevoerd volgens het gestandaardiseerde script.
2. Er staan voldoende actuele reviews op de website met gemiddelde score van tenminste 4 sterren.



Website



Design Date



Design Plan/
Floorplanner



Aankoopadvies



Project coördinatie



Realisatie



Aftersales



Platform - Introductie van HomeBox

Wat is HomeBox?

In 2024 lanceert Home Made By het nieuwe online platform HomeBox. Daarmee kunnen we verschillende digitale vernieuwingen doorvoeren. Waaronder een interactieve Academy en een vernieuwde website. Het doel is om de klant- en gebruiksvriendelijkheid te verbeteren, toekomstgericht te zijn, nieuwe klanten aan te trekken, de klantreis te optimaliseren en betere communicatie met Retail Partners te faciliteren.

Het platform zal gefaseerd worden geïntroduceerd. We beginnen met de Home Made By Academy, gevolgd door de nieuwe website en het vervangen van de Werkplaats. HomeBox maakt het mogelijk om gestandaardiseerd, efficiënt en gebruiksvriendelijk te werken, dankzij nieuwe functies voor klantcommunicatie, verkoop- en realisatieprocessen.

Een kleine groep Retail Partners gaat het platform testen en zal feedback geven voor verdere optimalisatie.

Waarom HomeBox?

Home Made By stemt alle commerciële activiteiten af op veranderingen in de markt. Omdat de klantvraag verandert, verandert ook onze rol. Dat vraagt om een aanpassing van onze communicatie, van de wijze waarop we met klanten omgaan en om verdere digitalisering.

Technologie speelt een belangrijke rol tijdens de gehele klantreis. Speciaal hiervoor ontwikkelden we HomeBox: een eind-tot-eind digitaal ecosysteem, waarin alle belanghebbenden frictie loos kunnen samenwerken. We kiezen voor een compleet nieuw software platform waarmee we al onze ambities kunnen realiseren.

Hoe werkt HomeBox?

HomeBox bestaat uit zelfstandige modules, voor alle stappen binnen de Home Made By klantreis. Dit digitale platform heeft een aantal nieuwe functies voor o.a. klantcommunicatie, het advies-, en verkoopproces, het coördinatieproces en het realisatieproces.

Het nieuwe platform is een gouden mix van:

- Georganiseerde en gestandaardiseerde werkwijze
- Functionaliteit (gebruiksvriendelijkheid en techniek)
- Uitstekende content en data, zoals klantgegevens, productcatalogus, prijsinformatie, leveranciersinformatie

Wanneer gaat HomeBox live?

Om HomeBox succesvol te maken is het veel 'doen' en werken met het platform belangrijk, net zoals feedback verzamelen en aanpassingen doorvoeren. De pilot start met het begin van de klantreis, hoe klanten in contact komen met jou of Home Made By. Er wordt in januari een pilot groep van een aantal retail partners samengesteld die hier actief mee aan de slag gaan.

HomeBox wordt gefaseerd ingevoerd:

1. Introductie van de Home Made By Academy in de eerste helft van 2024. Het is een nieuwe manier van kennisdeling, waarbij verschillende onderwerpen worden vertaald in trainingen en forums.

2. Nieuwe Home Made By (retail partner) website in Q3-2024.

Dit is een omvangrijk project waarin veel deelprojecten samenkomen: een nieuwe opbouw van onze digitale collectie en onze nieuwe vormgeving.

3. Vervangen van Werkplaats: dit volgt na de introductie van de nieuwe website. Je ontvangt t.z.t. een nieuwe login voor al onze collectie-informatie, berichten, klant- en leveranciersgegevens.

Om HomeBox tot een succes te maken, is het belangrijk om het platform intensief te testen en feedback te verzamelen t.b.v. eventuele aanpassingen. Een kleine groep Retail Partners gaat hiermee aan de slag.

Tot slot

HomeBox maakt het eenvoudiger om de veranderende behoeften van klanten te volgen en te bedienen. Wanneer je te maken hebt met grotere opdrachten, leidt dit vaak tot langere doorlooptijden in zowel verkoop, coördinatie als uitvoering. Het wordt dan steeds lastiger om een goed overzicht te houden op alle projecten die lopen. Het gebruik van HomeBox wordt daarom essentieel. In vergelijking met andere automatiseringsopties profiteer je van een goed doordachte en geïmplementeerde werkwijze, evenals uitstekende content en data. Hierdoor bespaar je aanzienlijk op tijd en nog belangrijker: het borgt de kwaliteit van het proces.

De datafeeds naar LogicTrade en AIS zal Home Made By blijven ondersteunen.



Home Made By_ Academy

De perfecte klantreis

Uiteraard wil je de verwachtingen van jouw klanten overtreffen, zodat ze jouw interieurwinkel/studio en site opnieuw bezoeken en je aanbevelen bij vrienden en familie. Om de perfecte klantreis te creëren, zal Home Made By meer dan ooit investeren in leren & ontwikkelen.

Online leerplatform

Het nieuwe leerplatform Home Made By_ Academy omvat een combinatie van onlinetrainingen en trainingen op locatie die het beste in mensen naar boven haalt. Al onze trainingen zijn beschikbaar op je smartphone of iPad in de winkel (na introductie van HomeBox). De Home Made By_ Academy geeft je de mogelijkheid om jouw medewerkers toegewijde merkambassadeurs te maken.

Training on the job

Met het Made to Make introductieprogramma geven we structuur aan de introductieperiode van nieuwe medewerkers. Het wordt makkelijker om nieuwe medewerkers in te werken en het laat ze de benodigde vaardigheden snel eigen maken. Het inwerkprogramma creëert zelfverzekerde merkambassadeurs die klaar zijn om hun nieuwe baan tot een succes te maken. Training-on-the-job bestaat uit praktische opdrachten en ontspannen een-op-een gesprekken met een buddy.

Een warm welkom

Wij geloven dat een medewerker die zich onderdeel van het team voelt, meer plezier in het werk heeft en sneller klaar is voor succes. Daarom wordt elke nieuwe medewerker ondersteund door een 'buddy'. Deze buddy is degene aan wie je alles kunt vragen en die je laat kennismaken met het DNA van Home Made By.

Trainingsmodules

Via de Home Made By_ Academy kunnen jouw medewerkers zich ontwikkelen in verschillende vakgebieden. Na het afronden van elke training worden ze gecertificeerd.

Aanpak 2024

In 2024 zal de Academy bestaan uit trainingen, het delen van kennis en het vinden van belangrijke informatie. In het tweede deel van 2024 zullen de standaard berichten over de collectie via de Academy gedeeld worden. Deze vernieuwing zorgt ervoor dat informatie gemakkelijker gevonden wordt en direct onderdeel is van de trainingen.

Productkennis van onze collectie is essentieel. Daarom lanceert Home Made By regelmatig producttrainingen om jouw medewerkers te informeren over de komende Home Stories. Ze krijgen tips om de producten te adviseren, te verkopen en te installeren.

Trainingslocaties

De meeste trainingen zijn digitaal en kunnen in de eigen winkel of studio gevolgd worden. Fysieke trainingen vinden plaats in de Home Made By Studio Haarlem en bij Home Made By toeleveranciers.

Forum

"Hoe doe ik het nu eigenlijk en wat kan ik nog beter doen?" Veel vakspecialisten hebben regelmatig behoefte aan feedback, vanuit een intrinsieke motivatie om zichzelf te ontwikkelen. Speciaal hiervoor introduceert Home Made By een Made to Make forum. Dit forum biedt de mogelijkheid om gerichte kennisvragen te stellen, uitdagingen en ervaringen te delen en samen nog beter te worden.

Wat vind je op Home Made By_ Academy?

Op Home Made By_ Academy vind je de volgende zaken:

- Online + offline trainingsmodules, opgezet volgens de klantreis
- Forum: een plaats om kennis te delen
- Kennisbank: waar je belangrijke informatie, nieuws en berichten gemakkelijk kan terugvinden.
- Het laatste nieuws: zoals updates over de collectie via de Academy delen we hier met je (Q3)

Samen bouwen aan een hoge kwaliteitsstandaard

Onze aanpak binnen Academy bestaat uit twee ontwikkeldoelen:

1. Ontwikkeling van algemene kennis en vaardigheden die horen bij het vak (= zelfontwikkeling)
2. Ontwikkeling van kennis en vaardigheden om de Home Made By collectie & tools op de juiste manier in te kunnen zetten (=training & coaching door Home Made By)

Het programma van de trainingen van Home Made By is vervolgens opgedeeld in 2 verschillende trainingsdoelen:

1. Het inwerken van nieuwe medewerkers: basiskennis
2. Het ontwikkelen van bestaande medewerkers: groei & ontwikkeling

1. Discover (oriënteren)

- *Basistraining*
Home Made By_DNA
(welkom, visie, missie, belofte en waarden)
- *Basistraining*
Durf contact te maken
(acquisitie & eerste klantencontact)
- *Groeitraining*
Inzet Social Media
(interieurproject, kijkje achter de schermen)
- *Groeitraining*
Lokaal succes met nieuwbouwprojecten

2. Discuss (informer)

- *Basistraining*
Design Date
(voorbereiding, ontvangst, briefing & debriefing)
- *Basistraining*
Budget basics
(productcategorieën algemeen)
- *Basistraining*
Interieurproject A-Z verkopen
(USP's, bezwaren integreren)

3. Dream (inspireren)

- *Basistraining*
Collection & Home Story
(ontwerpfilosofie Barn/Park/Loft)
- *Basistraining*
Home Made By store & presentatieconcept
(stalen)

4. Design (adviseren)

- *Basistraining*
Home Made By ontwerpfilosofie
(lifestyle, ruimte, design details)
- *Basistraining*
Floorplanner
(plattegrond, 3D visualisaties)
- *Basistraining*
Mood board, Identity board, Material board maken
- *Basistraining*
Presentatiegesprek (+ debriefing & conversie)
- *Basistraining*
Maatwerkkasten configureren en ontwerpen
- *Basistraining*
Stalen deuren & kozijnen configureren en ontwerpen
- *Basistraining*
Lichtpunten in een tekening weergeven
- *Groeitraining*
Floorplanner (senior level)
- *Groeitraining*
Lichtplan maken

5. Develop (samenstellen)

- *Basistraining*
Inmeten vanuit tekening & materialen calculeren
- *Basistraining*
Materialen kiezen & samenstellen
(module per productcategorie)
- *Basistraining*
Aankoopadvies
(opstellen, bespreken, converteren)

6. Deliver (realiseren)

- *Basistraining*
Overdracht project naar je collega's van coördinatie & realisatie
- *Basistraining*
Inmeten op locatie
(raam-vloer-wand)
- *Groeitraining*
Basisbeginselen installeren vloeren
- *Groeitraining*
Basisbeginselen installeren raambekleding
- *Groeitraining*
Basisbeginselen installeren wandbekleding
- *Groeitraining*
Basisbeginselen schilderen

7. Do Well (after sales)

- *Basistraining*
Eindoplevering
(onderhoud, garantie, evaluatie, review)
- *Basistraining*
Omgang met klachten
(procedure, administratie, tactiek)
- *Groeitraining*
Klantloyaliteit en naamsbekendheid versterken
- *Groeitraining*
Projectrealisaties fotograferen
(portfolio & marketing)

Meer informatie over onze trainingen

Alle trainingen die we in 2024 inzetten hebben betrekking op het verlenen van advies aan klanten. Van het bovenstaande overzicht zijn een aantal trainingen beschikbaar. Echter, het merendeel is nog in ontwikkeling en zal in de loop van 2024 pas beschikbaar worden. In 2025 gaan wij trainingen aanbieden voor andere vakspecialisaties (zoals schilders en stoffeerders), hiervoor is het noodzakelijk dat eerst de kwaliteitsstandaarden zijn uitgewerkt. Wel is er voor deze groep mensen een persoonlijk ontwikkelingsplan beschikbaar. Meer informatie over onze training & coaching vind je in de Retail Partner portal (Werkplaats en later HomeBox).



Samenwerking INretail

Collectief Lidmaatschap_INretail

Home Made By heeft voor het selectieve distributienetwerk een collectief (maar niet verplicht) lidmaatschap afgesproken met INretail, onze brancheorganisatie en belangenbehartiger. In aanvulling daarop doet INretail speciaal voor ons netwerk een eigen een regionale en landelijke benchmarking. De kosten hiervoor betaal je zelf, deze worden via Home Made By aan jou gefactureerd.

INretail: "Koninklijke INretail is de vereniging voor iedereen met een (web)winkel in retail non-food. Wij helpen ondernemers al meer dan 100 jaar. Namens 13.000 winkels knokken wij voor een sterke winkeleconomie. Wij kennen de markt door en door en geen vraag is ons te gek. Zo maken we ondernemen makkelijker."

Lid zijn bij INretail betekent:

- Gratis advies over (juridische)ondernemersvragen, over bedrijfsvoering, medewerkers, consumenten, winkelpand, winkelgebied, leveranciers, marktcijfers of online vraagstukken.
- Een sterke lobby zodat jouw stem klinkt op lokaal, landelijk en Europees niveau.
- Beschikking over gratis arbeidsovereenkomsten en een zeer scherp tarief voor Risico-Inventarisatie & Evaluatie.

- Korting op Buma/Sena.
- Toegang tot kennis met onder meer onze omzetcijfers, onderzoeken en bijeenkomsten.

Als lid van INretail ben je direct CBW-erkend.

Dit betekent dat je:

- Gebruik mag maken van de algemene voorwaarden.
- Online vindbaarheid wordt vergroot door een plek op www.cbw-erkend.nl.
- Gratis gebruik mag maken van het INretail adviesteam voor juridische vragen omtrent consumentenrecht.
- Gebruik mag maken van de aanbetalingsregeling consumenten.
- Het CBW-erkend logo mag gebruiken.
- Beroep kunt doen op de onafhankelijke instantie geschillen uitgesprokenzaak.nl.

Je wordt onderdeel van een regionale benchmarking groep:

- Beter inzicht in de (omzet)cijfers.
- Input voor rendementsverbetering
- Leren van elkaar

INretail helpt je met al je vragen. Stuur je vraag via de mail of bel. Bereikbaar tijdens openingstijden.

Info@inretail.nl 088-9730600



Home Made By organisatie

Wie doet wat?

Team Customer Success

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- Ontwikkelingsplan: welke (omzet)doelen stel je voor jouw winkel?
- Design Date & Design Plan: hoe pas je deze tools toe?
- Home Stories: hoe gebruik je deze in je adviezen?
- Floorplanner: tips & tricks
- Home Made By_ Academy: welke trainingen zijn er?
- Nieuwe medewerkers: inwerkprogramma
- HRM-tools: Functierollen, functionerings- en beoordelingsformulieren etc.

Voor algemene vragen mail naar: success@homemadeby.nl

Telefoon: 06-20600152 (Suus Lucas)

Team Collection & Design Services

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- Home Stories – concept, collectie, content, budget, visualisatie
- Collectie – samenstelling, prijs(wijzigingen), stalenmateriaal, productinformatie, leveranciersmanagement
- Presentatie – presentatieplan (VM) en store concept
- Design Services: prijzen, Floorplanner bibliotheek
- Klachten – over collectie en leveranciers die je niet zelf kunt oplossen en/of waar Home Made By kennis van moet nemen.

Voor algemene vragen mail naar: collection@homemadeby.nl

Telefoon: 020-4711734, doorkiesnummer 1

Team Brand & Marketing Communicatie

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- Merk – richtlijnen & ondersteuning met betrekking tot gebruik van ons merk
- Website – aanpassingen op de lokale pagina's
- Style Guide – inhoud lokale pagina's
- SEO & SEA – online vindbaarheid lokaal & landelijk
- Onlinecommunicatie – planning & lokale inzet Social Media berichten
- Instore communicatie – middelen voor de Home Stories & Design Services
- Arbeidsmarkt communicatie – personeelsadvertenties
- Nieuwsbrieven – Suggesties en ideeën voor de inhoud
- Bestellen overige communicatiemiddelen – identity boards, mood boards, design plans, folders, gevelsigning etc.
- Maatwerk – advertenties, promotiemiddelen, marketingmaterialen, online advertising (Google, Social Media)

Voor algemene vragen mail naar: marketing@homemadeby.nl

Telefoon: 020-4711734, doorkiesnummer 2

Team Customer Experience & Platform

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- Feedback & gebruikerservaringen
- Verkoop- en winkelautomatisering.
- CRM Vastleggen van klantinformatie & communicatie
- Artikeldata voor AIS, LogicTrade en Vendit
- HomeBox Werkplaats/Gidpro/ICT
- Platform ontwikkeling

Voor algemene vragen mail naar: platform@homemadeby.nl

Telefoon: 06-29070702 (Jeroen Minderhoud)

Team Finance, Legal & HRM

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- Bonusafrekeningen (kwartaal & jaar)
- Facturen & betalingsherinneringen
- Omzetoverzichten
- CBW-benchmark - INretail
- Algemene- of leveringsvoorwaarden

Voor algemene vragen mail naar: administratie@homemadeby.nl

Telefoon: 020-4711734, doorkiesnummer 3

Team Retail & Sales

Wanneer of voor welke vragen kun je terecht bij dit team?

- RPO Erkende Retail Partner Overeenkomst
- Selectieve distributienetwerk criteria, kansen, misstanden
- Bedrijfsadvies overnames, uitbreiding, bedrijfsrelocatie
- Omzetstaffel hoogte staffel & omzetbonus
- Nieuwbouwprojecten acquisitie of lokale samenwerkingen
- Home Made By_ Studio Haarlem afspraken
showroom (020-4711735)

Voor algemene vragen mail naar: verkoop@homemadeby.nl

Telefoon: 020-4711734

Kijk voor het meest actuele en volledige overzicht met alle collega's op het Retail Partner portal (nu nog Werkplaats, straks HomeBox).



Tot slot

Onze aanpak richt zich op het bereiken van consistent hoog niveau van efficiëntie, effectiviteit en klanttevredenheid binnen het Retail Partners netwerk. Dat vraagt om een continue procesverbetering, het elimineren van verspilling, het benutten van technologische innovaties en het ontwikkelen van een cultuur van betrokkenheid en samenwerking. Hoe beter we dit doen, hoe beter onze Retail Partners zich kunnen onderscheiden van de concurrentie.

Standaardisatie is de sleutel tot ons succes. Denk hierbij aan standaardisatie van de Design Dates, Home Stories, HomeBox, nieuwbouwprojecten. Maar ook aan de wijze waarop jij je klanten adviseert, de interieurprojecten coördineert en realiseert. De nieuwe tools helpen je om klanten vanuit jouw interieurwinkel of studio een consistente en uitzonderlijke beleving te bieden. We zijn alleen succesvol als alle spelers in het netwerk deze ontwikkelingen omarmen. We hopen dat we op jouw steun mogen rekenen, en kijken uit naar je feedback.

Deelname aan ons selecte netwerk heeft belangrijke voordelen:

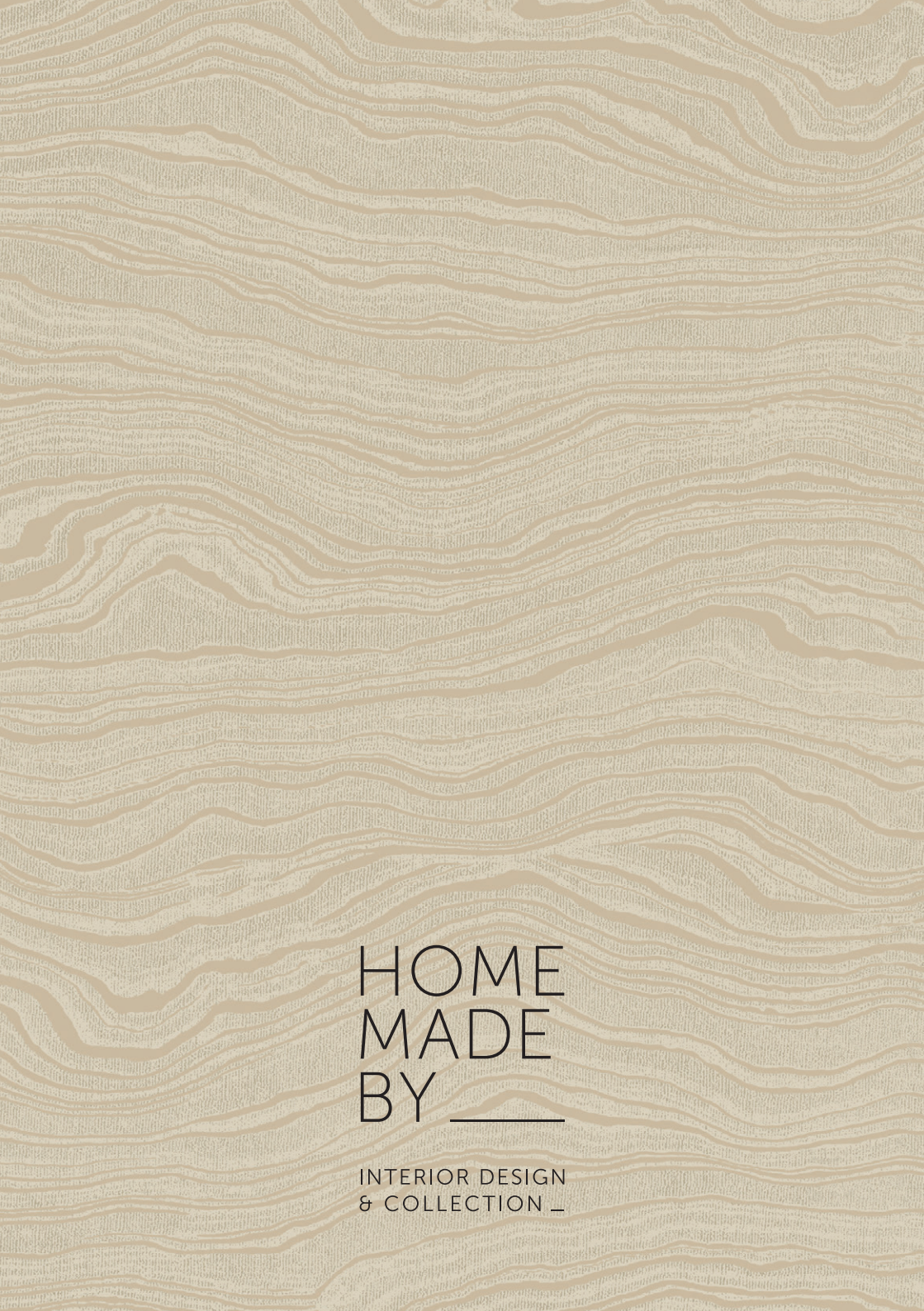
- Exclusiviteit: je krijgt toegang tot de unieke Home Made By_ Collection & Services waarmee je je onderscheidt van andere interieurwinkels en studio's.
- Betere ondersteuning aan onze distributie partners: Home Made By biedt je veel ondersteuning, zoals marketingmateriaal, training, promotionele activiteiten en vaste, efficiënte procesbegeleiding.

- Betere concurrentiepositie: vanwege de selectieve criteria, is het aantal distributeurs binnen het Home Made By netwerk is beperkt, hierdoor kun je beter profiteren van het klantenpotentieel.
- Consistentie in beleving: we zorgen voor een consistente merkbeleving, door allemaal te werken met Home Made By_ Collection & Services.
- Ervaring en expertise: alleen Retail Partners met bewezen ervaring en expertise in de branche, dienstverlening of productcategorieën worden toegelaten tot ons selectieve distributiestelsel.
- Financieel gezond: door solvabele Retail Partners is ons netwerk een betrouwbare partner voor zowel onze leveranciers als klanten. Bovendien kun je met de Home Made By condities een gezonde marge realiseren.

Zoals je hebt kunnen lezen blijft Home Made By volop investeren en ontwikkelen. Zo onderzoeken we nieuwe kansen en mogelijkheden voor ons merk en ons netwerk. We testen uitvoerig wat wel en niet werkt, om onze inzichten daarna te vertalen in concrete oplossingen voor onze Retail Partners. Hierdoor kun jij straks nog meer enthousiaste, rendabele klanten bedienen en meer omzet realiseren.

Geheimhouding

Informatie in deze brochure is concurrentiegevoelig en valt derhalve onder de strikte geheimhouding waarvoor je in de Home Made By Retail Partner overeenkomst getekend hebt.



HOME MADE BY _____

INTERIOR DESIGN
& COLLECTION _