

PakDeZon koploper met servicegesprekken en onderhoudscontracten!

“We gaan verder dan alleen installeren van panelen”

Opmeer – Zonne-energiebedrijf PakDeZon is afgelopen voorjaar gestart met onderhoudscontracten voor haar klanten. En met succes, veel klanten zien het nut van een goed onderhouden zonnestroomsysteem. Vanaf deze maand introduceert PakDeZon iets nieuws: servicegesprekken bij klanten die net een zonnestroominstallatie hebben laten plaatsen. Dit past geheel in de filosofie van het bedrijf.



Arjan Ottenbros

Bijna 3 jaar is PakDeZon gevestigd op bedrijventerrein De Veken in Opmeer. Omdat er veel vraag was van klanten naar het onderhouden en reinigen van de zonnepanelen, heeft PakDeZon er dit

voorjaar voor gekozen om ook onderhoud aan te bieden. “Algehele inspectie en schoonhouden van de panelen zijn van groot belang voor de optimale werking van de installatie”, aldus eigenaar Arjan Ottenbros. “1 x per jaar reinigen we de installatie met osmosewater en kijken we alle technische aspecten na, in samenwerking met een reinigingsbedrijf. Dit voorjaar zijn we ermee gestart en het bleek een groot succes!”

Groei

De 34-jarige ondernemer heeft de afgelopen periode niet stil gezeten. Zo is er een aantal zakelijke getekende offertes van projecten die binnenkort gaan starten. Ottenbros monteert graag nog steeds zelf bij de mensen thuis, maar door drukte kan hij dit niet meer alleen. Assistentie van zzp-ers is daarom een feit. Ook wordt sinds kort samengewerkt met een extern montagebedrijf, die geheel in de stijl van PakDeZon monteert. In de vertegen-

woordiging heeft PakDeZon nu ook versterking gekregen. “Het persoonlijke contact vinden wij nog steeds erg belangrijk. Voorheen kwam ik altijd zelf bij de mensen thuis om de situatie te bekijken en e.e.a. te adviseren, maar nu neemt mijn nieuwe collega Mike Leurs dit voor een groot gedeelte over”, aldus Arjan.

‘Klant-maakt-klant’-actie

Wat Ottenbros belangrijk vindt is dat de klant 100 % tevreden is na installatie en net dát beetje extra service kan verwachten. “Onze klanten zijn immers onze ambassadeurs”, meldt hij. Omdat het vaak voorkomt dat klanten anderen (familie/ kennissen) de tip geven om bij PakDeZon zonnepanelen aan te schaffen, vertelt Arjan: “Wij waarderen dit enorm, daarom werken wij sinds kort met een actie-

cheque. Levert de tip voor ons namelijk een nieuwe klant op, ontvangt de tipgever middels de cheque maar liefst € 100,- als dank.”

Interesse?

Heeft u interesse in zonnepanelen of wilt u meer informatie over bijvoorbeeld de ‘klant-maakt-klant’-actie? Neem contact op met Pak DeZon en bel naar 0226-751727 of stuur een e-mail naar info@pakdezon.nl.

PakDeZon
Uw energiekosten in eigen hand!



**De Veken 122C | 1716 KG Opmeer | T: 0226 - 75 17 27 | M. 06- 239 22 963
E: info@pakdezon.nl | I: www.pakdezon.nl | volg ons ook op Facebook**