

Hvorfor vælge AktivBo?

Og ikke generelle
undersøgelsesværktøjer og
undersøgelsesvirksomheder

AktivBo





Hvorfor vælge AktivBo?

Få et grundlag for bedre styring af ledelsen, forenkle prioriteter og foretage investeringer, som kunderne virkelig ønsker? Strømline interne processer og samtidig øge kundetilfredsheden? Følge op på eksterne entreprenører? Undgå ledige stillinger og dyre justeringer? Skabe fremdrift og engagement i organisationen og arbejde hen imod fastsatte kvalitetsmål?

For ejendomsselskaber er der mange fordele ved at arbejde kundedrevet og bruge kundefeedback til at hæve serviceniveauet og kvaliteten. Men hvordan starter du? Og hvilken support skal du vælge?

Blandt alle de forskellige virksomheders kreative hjemmesider, buzzwords og polerede PowerPoints kan det ved første øjekast være svært at afgøre, hvem og hvad der er det rigtige for dig. Generelt er det godt at starte med at spørge dig selv, hvilke resultater du ønsker. Hos AktivBo får vi ofte spørgsmålet, "hvad adskiller dig fra andre udbydere af tjenester som denne?" Faktisk er svaret allerede i spørgsmålet.

Vores arbejde er at være en partner i vores kunders forbedringsarbejde, ikke en leverandør. AktivBos blev ikke startet for at gennemføre undersøgelser eller udarbejde statistikker, men for at skabe forandring. At få ejendomsbranchen til ikke kun at fokusere på ejendommene – men også på de mennesker, der bor og arbejder i dem. Baseret på vores "hvorfor", vores "hvordan" og "hvad" er designet til at have størst indflydelse på ejendomsselskaber.

Branchespecifikke tjenester og produkter

AktivBos metode, produkter og services er samlet under konceptet Tenant Experience. Kundeoplevelse, men kun for ejendomsbranchen. Vi er eksperter og specialister med over 30 års erfaring i at støtte forskellige typer ejendomsselskaber og ledere i deres kundetilfredshedsarbejde. Vores arbejde handler ikke om at levere et tal i årsrapporten (selvom det også er godt), men at skabe et grundlag, der engagerer hele din organisation. En partner, der arbejder sammen med dig for at hjælpe dig med at nå dine mål. Så med andre ord, hvis vi opfattes som en generel undersøgelsesudbyder, har vi fejlet.

Den afgørende forskel mellem AktivBo og andre virksomheder, der tilbyder undersøgelses- og platformstjenester, er, at alle vores tjenester og produkter er komplet designet sammen med og til ejendomsselskaber. Alt vores fokus er på konstant at forbedre vores tilbud, så vores kunder, ejendomsselskaberne, kan få mest muligt ud af lejernes feedback. Generelle undersøgelsesværktøjer, forskningsvirksomheder eller virksomheder, der arbejder med forandringsledelse, har ikke denne mulighed. De skal sikre, at deres tilbud passer til alle forskellige typer virksomheder og brancher, hvilket gør det vanskeligt at udvikle specifikke branchespecifikke tjenester. At kunne investere vertikalt vil også være afgørende for fremtidige AI-tjenester, hvor branchespecifikke data er centrale for at kunne skabe værdi (mere om det i slutningen af teksten).



Det er ikke muligt uden medarbejderne

Det er ikke ualmindeligt, at ejendomsselskaber kommer til os og siger, at "vi gennemfører kundeundersøgelser, men der er ikke direkte fokus på dette, og organisationen arbejder ikke så meget med det".

Vi ved, og har selv mistet kunder, hvor vi ikke har gjort nok for at sikre, at deres organisation er med ombord.

Du skal stille de rigtige spørgsmål og præsentere svarene på en måde, der gør det nemt at handle. Ingen undersøgelser og ingen platforme (ikke engang vores...) giver dog resultater, uden at organisationen er om bord. Hele AktivBos metode og filosofi er baseret på at skabe engagement og drive i kundetilfredshedsarbejdet. Vores tjenester og produkter er designet til, at alle i organisationen kan forstå og forholde sig til de svar, de indsamler. For at kunne samle medarbejderne skal der være viden om, hvad der er et godt resultat, et mindre godt resultat, hvad målene er, og hvordan man opnår dem.

Vi tror også på, at dem, der arbejder tættest på kunderne, betyder mest i forhold til at øge kundetilfredsheden. Det er med andre ord ikke nok, at direktøren eller en analytiker sidder med præstationsanalyserne og prioriterer, men den bedste effekt opnås, når så mange som muligt arbejder operationelt med lejernes feedback. På denne måde skabes engagement i de fælles mål, hvilket giver anledning til et ønske om at hæve "deres" resultater for arbejdsområdet eller "deres" egenskaber.

Gennem intern benchmarking kan I derefter lære af hinanden og skabe best practice. Dette kombineret med klare og opnåelige mål skaber en drivkraft og et engagement, der med garanti vil føre til mere tilfredse lejere, medarbejdere og ejere.



01.

Perron

AktivBo Analytics er designet til at skabe en optimal arbejdsgang for ejendomsselskaber. En stor fordel ved kun at operere vertikalt er, at platformudvikling kan tage højde for de processer, data eller information, der er kritiske for et bestemt ejendomsselskab. Da vi udviklede AktivBo Analytics, gjorde vi det sammen med vores kunder for at fange behovene hos både mindre og større virksomheder. For at udvikle branchespecifikke ydelser er det nødvendigt at forstå, hvordan et boligselskab eller en kommerciel leder arbejder med governance, uanset om det drejer sig om ledelse, kundeservice eller kommunikation, og hvordan processerne kan variere mellem forskellige typer virksomheder.

Fra et brugerperspektiv har vi derfor været i stand til at tilpasse de forskellige dele af platformen til, hvordan ejendomsselskaber arbejder med at prioritere forskellige forbedringsområder. Dette har gjort det nemt og bekvemt at se, hvad man skal gøre "handling" på, og hvilke spørgsmål der skal prioriteres først.



Eksempler på branchespecifikke ydelser i AktivBo Analytics



Støtter kunderejseopfølgning

AktivBo Analytics er designet til at understøtte kunderejseopfølgning for ejendomsselskaber – i realtid. Det betyder for eksempel, at du kan analysere alle dine forskellige undersøgelser i samme visning og gruppere emner frit mellem dem. Dette er afgørende, når en marketing- eller kommunikationsafdeling ønsker at fange alle spørgsmål relateret til information og markedsføring, uanset afdeling, år eller undersøgelse.



Workflow for ejendomsbranchen

Dashbordet kan tilpasses alle dele af et ejendomsselskab og kan skræddersys til organisationsstruktur, roller, geografi eller fokusområder. Dette hjælper for eksempel en ejendomsadministrator, der kun ønsker at se deres ejendomme, eller kundeservice, der kun ønsker at se de problemer, der er relateret til deres afdeling.



Geografisk analyse

Vi har lagt mange kræfter i udviklingen af den geografiske analyse af digitale kortvisninger. For et ejendomsselskab er områdeoversigten helt central, og du vil nemt kunne se og sammenligne resultater for forskellige nærliggende ejendomme og områder. Dette hjælper for eksempel til sikkerhedsarbejde, hvor det bliver tydeligt, hvordan du skal arbejde med stier og blokke.



Virksomhedstilpassede filtre

Divisioner, eller såkaldte "filtre", er en af de mest værdsatte tjenester i AktivBo Analytics. At være i stand til at skræddersy de niveauer, hvor du vil se dine data, giver ikke kun dybdegående analysemuligheder ned til adresseniveau, men understøtter også styringen efter mål. For eksempel har mange af vores kunder sat personlige mål, nogle gange knyttet til bonusser, som er nemme at følge op på forskellige måder i platformen.



Fuldservice og selvbetjening

Baseret på en forståelse af, hvordan et ejendomsselskabs forskellige grænseflader med sine kunder ser ud, og dets betydning for den samlede kundeoplevelse, designer vi tjenester for at øge effektiviteten. For planlagte og tilbagevendende processer og interaktioner med lejere er den bedste mulighed at følge op med standardiserede og automatiserede kundeundersøgelser. For eksempel til indflytning, fraflytning, fejlrapportering og kundeservice. Til andre mere uplanlagte initiativer eller initiativer har vi udviklet AktivBo Create – et undersøgelsesværktøj i Analytics, der giver ejendomsselskaber mulighed for selv at oprette og udsende spørgsmål. Baseret på vores erfaring har vi også oprettet skabeloner og spørgsmålsmoduler samt en spørgsmålsbank, der gradvist opbygges af alle brugere og muliggør fremtidig benchmarking.

02.

Benchmarking

Vi er eksperter i at omdanne data og værdifuld kundefeedback til indsigt, der kan handles på. Sektorspecifik benchmarking spiller en vigtig rolle i denne forbindelse. Hvad er et godt resultat? Hvad er et mindre godt resultat? Hvordan står vi i dag? Hvad er vores mål, og hvordan kommer vi derhen? Med relevant og branchespecifik benchmarking får du vigtige svar. Det er med andre ord afgørende ikke at sammenligne "æbler og appelsiner", men i stedet at sammenligne virksomheder, der står over for lignende udfordringer eller har lige vilkår.

Takket være vores enorme database kan vi levere benchmarks inden for mange forskellige områder og niveauer. Det betyder, at vi understøtter mange forskellige retninger i bolig- og ejendomsbranchen med information, statistik og data, der hjælper med beslutningstagning. Vi skræddersyr benchmarking på lokalt, regionalt, nationalt og internationalt niveau. Sammenligningerne kan også brydes på alle forskellige niveauer (indekser, delindekser, spørgsmål, virksomhedsstørrelse, ejerstatus, områdetype osv.).

Benchmarking er også en vigtig del af vores forandrings- og forbedringsarbejde og bruges til at skabe best practice, engagement og momentum. De benchmark-arrangementer, vi gennemfører, fokuserer ikke kun på lejernes meninger, men driver ejendomsselskaberne og branchen som helhed til at ønske at forbedre sig. Vi arbejder løbende på at synliggøre indsatsen i den daglige ledelse.



03.

Undersøgelser

AktivBos undersøgelsesmetode er baseret på "princippet om demokrati", hvor alle lejere har én stemme. Der er stor værdi i en høj svarprocent. Ikke kun fordi dette viser et engagement fra både kunderne og organisationen, men frem for alt fordi det giver personalet et klart resultat for deres respektive ejendomme. De kan være sikre på, at "deres" lejere er repræsenteret og har givet deres besyv med.

Det handler ikke om at kunne sende spørgsmål og undersøgelser, eller hvor ofte du gør det. Det handler om at sende de rigtige spørgsmål ud på den rigtige måde og præsentere svarene på en måde, som hele organisationen kan absorbere. Alle undersøgelsesfirmaer kan gennemføre undersøgelser, og der er også en række gratis værktøjer til selv at oprette og sende undersøgelser. AktivBos metode, måden vi stiller spørgsmål på, besvarelseskalaen, undersøgelsens opbygning og hvordan lejernes svar præsenteres, har udelukkende været baseret på ambitionen om at opnå de bedste resultater for bolig- og ejendomsselskaber.

Selvfølgelig skal du undgå at stille ledende spørgsmål som "hvor tilfreds du er med x eller y", men endnu vigtigere er, at lejere selv kan forholde sig til spørgsmålene. Det kan endda være vigtigt at stille spørgsmål, der ikke vil være af større relevans for udlejer eller ejendomssejer, men som er vigtige for kunden og dermed fører til engagement og øgede svarprocenter på andre spørgsmål. For eksempel er det nødvendigt at starte med generelle "trivselsspørgsmål" for respondenterne at komme lige ind i batteriet af spørgsmål og gennemføre hele undersøgelsen.

Det er ikke tilfældigt, at AktivBo har en markant højere svarprocent end alle andre virksomheder, der gennemfører kundeundersøgelser i ejendomsbranchen. Den gennemsnitlige svarprocent for 2023 er 61,4%*, og nedenfor har vi inkluderet nogle grunde til, at vi lykkes.



*Henviser til Sverige 2023 for Customer ScoreCard - residence.



Kundekommunikation

En lejerundersøgelse er ikke en markedsundersøgelse i den forstand, at det handler om at få nogen til at købe mere. I stedet er det en mulighed for at påvirke ens hjem eller arbejdsplads og dermed også den generelle livskvalitet. Vi støtter vores kundevirksomheder i at kommunikere værdien af at deltage i undersøgelserne. Ved at forklare værdien af feedbacken, og hvorfor spørgsmålene stilles, skaber du en vilje til at deltage i undersøgelsen. At give feedback efter at have gennemført en undersøgelse og takke dem for at deltage, hvilke foranstaltninger der er planlagt og hvornår, er lige så centralt for at øge svarprocenten.



Design af spørgeundersøgelser

En pæn og ryddelig undersøgelse med en brugervenlig grænseflade er naturligvis vigtig, men skal ses som hygiejnefaktorer. Men det, der adskiller AktivBos undersøgelser fra mange andre virksomheders undersøgelser, er strukturen. For eksempel er det fristende at stille de "vigtigste" spørgsmål til ejendomsselskabet først, men respondenterne skal have lov til at deltage i undersøgelsen på den rigtige måde. Det betyder, at nogle indledende spørgsmål, selv dem, der er sværest at forbedre eller gøre noget ved, skal medtages, fordi de betyder mest for lejeren. Spørgsmål om plantegning og møblerbarhed er eksempler på dette og ligger øverst på svarprocenten.



Formulering af spørgsmål

Selvom det lyder let at undgå at stille ledende spørgsmål, er dette en fejl, som for mange mennesker begår, selv professionelle virksomheder. Spørgsmålene skal være neutrale, korrekt formulerede, klare og lette at forstå.



Skala for svar

Vi tilbyder forskellige svarskalaer afhængigt af undersøgelsestypen og spørgsmålet. Dette omfatter for eksempel CSI, NPS, fem- og ti-punkts skalaer. Det er dog AktivBos ordinære 4+2 skala, der ligger til grund for vores metode, og det er også den svarskala, der giver langt den højeste svarprocent. Hvorfor så?

Du skal stille spørgsmål, så lejerne forstår, hvad du leder efter, og så de kan svare på en måde, der kan afspejle deres egne oplevelser. I designet af AktivBos metode blev forskellige skalaer testet i lejerundersøgelserne. En vigtig forskel fra mange andre accepterede skalaer er, at mellemalternativet er flyttet ud, så du aktivt skal vælge, at du "ikke har en mening", "ved ikke" eller ikke "vil tage stilling". Dette motiverer respondenterne til at tænke over deres svar og ikke bare rutinemæssigt sætte et kryds i den midterste mulighed. Det betyder også, at du som lejer er mere tilbøjelig til at skrive fritekstsvar og med dine egne ord begrunde, hvorfor du svarer, som du gør (nedenfor). Tilgangen viste sig at øge svarprocenten betydeligt sammenlignet med andre alternativer.



Fritekstsvar

At give lejere mulighed for at udtrykke sig og give feedback med deres egne ord er en central del af vores undersøgelsesmetode. I vores undersøgelser giver vi derfor gode muligheder for at kunne give fritekstsvar. Dette bruges af omkring 80 procent af alle respondenter. Der er ofte behov for at grave dybere bag tallene, og kommentarerne letter forståelsen af krydssvarene, samt bidrager i høj grad til, at konkrete handlinger træffes på det rigtige sted. Lejerne retfærdiggør simpelthen deres kryds og beskriver, hvorfor de svarede, som de gør. Samtidig udgør det en kvalitetssikring, hvor krydssvarene valideres og giver et billede af, om respondenterne har forstået spørgsmålene. Alt dette gør de skriftlige kommentarer til et meget værdifuldt grundlag for forbedring.

I vores udvikling af AI-baserede tjenester er der lagt stor vægt på fritekstsvarene, da man både lynhurtigt kan klassificere og udtrække essensen af store mængder tekst. Teknologien gør det også muligt at få automatiske forbedringsforslag baseret på lejernes egne ord med tids- og omkostningsestimater for hvert tiltag. Med AI-baseret analyse bliver åbne spørgsmål som "Hvad er vigtigst at forbedre?" endnu vigtigere end før. At lade lejere selv med egne ord fortælle os, hvad de synes, du som udlejer skal prioritere, giver de mest pålidelige svar (sammenlignet med f.eks. regressionsanalyser).

For at alle ejendomsselskabers medarbejdere kan bruge lejernes fritekstsvar i forbedringsarbejdet, har vi udviklet en service, vi kalder "almindelig tekstlæsning". En privatlivsbeskyttelse, der betyder, at alle personoplysninger fjernes fra dokumentationen, så de berørte personer kan arbejde med materialet uden at risikere personangreb.



Svarkanaler

Vi optimerer løbende lejernes muligheder for at kunne reagere på den ønskede responskanal. Dette betyder alt fra Mine sider, tekstbeskeder og e-mails til postundersøgelser og personlige interviews. Vi skaber også partnerskaber med andre førende aktører i ejendomsbranchen inden for kundekommunikation, hvor ejendoms- og boligapps er opstået som en naturlig kanal. AktivBos services kan nemt integreres og fungere som en "in-app" service.

[Klik her for at se vores forskellige kanaler](#)



Administration af forsendelser og påmindelser

Baseret på vores tredive års erfaring med at gennemføre undersøgelser i ejendomsbranchen har vi lært, hvornår og hvordan man spørger lejere. Vi ved f.eks., at en svarfrist er kontraproduktiv, fordi den forsinker lejerens vilje til at svare. Eller at incitamenter og lodtrækninger ikke har den effekt, du måske tror, men har meget lille effekt, når det kommer til spørgsmål om bolig og arbejdsplads.

04.

Implementering

Der er undersøgelsesfirmaer, der tager sig af alle dine behov, fra personligt opstartsmøde til ledelse, forsendelser, påmindelser og resultatanalyse. Dette sikrer (forhåbentlig) kvalitet og giver dig som ejendomsselskab mulighed for at fokusere på de rigtige ting. Nogle virksomheder foretrækker selv at styre hele deres forsknings- og databehov og vælge et af de mange forskellige undersøgelsesværktøjer, der findes på markedet. Agile, agile med reducerede gennemløbstider (og konsulentomkostninger). Hovedårsagen til, at ejendomsselskaber ønsker at administrere alle undersøgelser selv, er fordi de ønsker at spare penge, selvom den interne tid, der skal bruges på dette, ofte spiser de oprindelige omkostningsbesparelser. For at kunne gøre dette på den rigtige måde er der også behov for kompetence inden for undersøgelsesmetodologi.

Med AktivBo behøver du ikke vælge. Vi tager os af alle de undersøgelser, der skal håndteres af en ekstern partner. Samtidig giver vi dig mulighed for at oprette og supplere med dine egne undersøgelser, hvor dette er mest hensigtsmæssigt.

Respondentstyring, datarensning, onboarding, optimeret mailing og påmindelsesstyring og mere... Vi tager os af alt. Vores dedikerede og erfarne kundeserviceteams vil give dig fuld service og support med alt relateret til dine undersøgelser. Vi tør tro på, at en stor grund til, at mange af vores kundeforhold strækker sig 10+ år, er takket være, at vi forenkler for vores kunder og sørger for, at alle nødvendige elementer håndteres med den højeste kvalitet.

Udover de undersøgelser, som vi hos AktivBo håndterer, er der et indbygget surveyværktøj i AktivBo Analytics, som giver dig mulighed for at formulere spørgsmål og opbygge undersøgelser efter dine ønsker. Du administrerer også al administration af forsendelser og påmindelser. Tjenesten fungerer som et fremragende supplement til de planmæssige og standardiserede undersøgelser. For de fleste kontaktpunkter i kunderejsen er det mest effektivt at oprette automatiske forsendelser via en integration mellem AktivBos system og dit ejendomssystem. Til mindre og mere uplanlagte forsendelser, for eksempel lejlighedsvis spørgsmål om specifikke initiativer, er [AktivBo Create](#) perfekt. Vi udviklede tjenesten, så hele forskningsbehovet kan håndteres i én og samme platform. Ganske enkelt et økosystem. Dette giver dig mulighed for at analysere resultaterne i de samme visninger, både fra de undersøgelser, AktivBo håndterer, og dine egne.

Mange ejendomsselskaber har parallelle systemer og platforme, hvor forskellige afdelinger analyserer kundedata isoleret fra hinanden. Det var en udfordring, vi ønskede at løse ved at bygge et undersøgelsesværktøj ind i AktivBo Analytics. Når alle data er på samme platform, kan forskellige afdelinger lettere drage fordel af alle de indsamlede data. Dette sparer både tid og penge, samtidig med at det giver dybere indsigt i forståelsen af kunderne og deres behov.

05.

Støtte til forbedringer

Vi støtter mange ejendomsselskaber i at "få det til at ske". Det kan være alt fra performanceanalyser, præsentationer, deltagelse i kickoffs eller længere change management opgaver, hvor vi fra start til slut understøtter implementeringen af en kundedrevet måde at arbejde på. Det er vigtigt at give lejerne mulighed for at påvirke. Men hvis der ikke er et drive eller vilje i organisationen til at foretage forbedringer, forbedres resultaterne ikke alene. Vores projektledere og kundeteams sikrer, at organisationen er ombord og skaber engagement i kundetilfredshed. Det handler ofte om, at alle forstår, hvorfor det er vigtigt, for udlejer og den enkelte medarbejder.

Ni ud af ti medarbejdere i et ejendomsselskab arbejder i en kunderelateret rolle. Hvad bliver ledelsens budskab til organisationen, hvis I IKKE har et kundefokus? Ved at sætte mål for kundetilfredshed, måle og følge op og strukturere forbedringsarbejdet viser du medarbejderne, at deres arbejde er centralt og betyder noget. Fra et employer branding-perspektiv er dette vigtigere end alle andre jobrelaterede fordele tilsammen.

Her kan vores arbejde handle om at skabe fremdrift, samle ledergrupper eller understøtte processer og rapportering. Hvordan sikrer De, at foranstaltningerne følges op, og at de ansvarlige er klar over, hvad der gøres? Hvordan sætter du rimelige mål, og hvordan skal de nås? Hvor store forbedringer kan der forventes af de planlagte foranstaltninger, og hvad bør prioriteres højest?

Men vi genopfinder ikke hjulet. Og det er ikke os i AktivBo, der ved mest, det er dem, der rent faktisk gør arbejdet hver dag. Derfor er best practice en vigtig del af vores metode. Ved at samarbejde med over 450 ejendomsselskaber ser vi dagligt mange eksempler på succesfulde indsatser og initiativer. Vores rolle er at sætte fokus på dette og dermed spare både tid og penge for andre virksomheder i lignende situationer. Uanset dine behov kan vores dedikerede kundeteams og konsulenter støtte dig gennem hele forbedringsprocessen. Baseret på vores samlede brancheerfaring, sammen med ekspertise i din virksomheds organisation og udfordringer, sikrer vi, at data kommer til live og omsættes til løbende forbedringer.



Branchespecifik AI vs. generel AI

For nylig er der gjort enorme fremskridt inden for AI-teknologi, og de fleste industrier er hoppet på vognen for at skabe nye, mere effektive automatiserede tjenester. Samtidig bliver systemerne og de nye tjenester ikke smartere end de data, vi giver dem.

Ny teknologi er banebrydende, men med vertikal viden bliver værdiskabelsen endnu større. Takket være vores mange års brancheerfaring og tusindvis af live kundeprojekter kan vi lettere identificere, hvor udfordringerne ligger. På den måde bruger vi vores erfaring og viden sammen med nye teknologier i udviklingen af den næste generation af services.

Skalerbar model med stort potentiale for ejendomsselskaber

Et konkret eksempel på, hvordan vi har anvendt AI til at få endnu mere ud af lejerfeedback, er vores AI-baserede tekstresponsanalyse. Hvert år indsamler vi over 1,2 millioner tekstsvar fra forskellige typer undersøgelser. De skriftlige svar bidrager til en forståelse af, hvilke konkrete forbedringer og prioriteringer lejerner efterspørger, men udnyttes desværre ofte ikke fuldt ud i forbedringsarbejdet. I kombination med de kvantitative svar er dette ekstremt stærkt og effektiviserer opfølgning og forbedring af hele kunderejsen, hvilket gavner både lejere og udlejere.

AI-tjenesten kan effektivt og strukturelt klassificere store mængder lejerfeedback. For at bevare lejernes privatliv anonymiseres feedback fuldstændigt. De overføres og gemmes krypteret, bruges ikke som træningsdata og slettes automatisk efter klassificering.

Den service, der er udviklet, er skalerbar, fungerer til forskellige typer processer i et ejendomsselskabs kunderejse og kan identificere tiltag for både lokale og boligselskaber på bionedbrydelige niveauer. På baggrund af lejernes skriftlige svar gives der automatisk forslag til konkrete forbedringstiltag, som herefter kategoriseres ud fra forretningsområde og indsatstype. Baseret på dette estimeres derefter tid og omkostninger til gennemførelse af foranstaltningen. Det betyder, at det bliver et vigtigt bindeled mellem analysearbejdet og de handlingsplaner, som kunderne knytter til lejernes svar.

Vil du vide endnu mere? Book et møde, vi fortæller dig det gerne!

Derfor AktivBo!

	Spørgeskemaværktøj	Undersøgelsesfirma	AktivBo
Platform	Fokus på gennemførelse og administration af undersøgelser.	Generelt design for at kunne passe til alle brancher.	Skræddersyet til ejendomsbranchen med dybdegående analysemuligheder.
Benchmarking	Ikke branchespecifik.	Mindre udvalg af branchespecifikke sammenligninger.	Omfattende branchespecifikke sammenligninger på forskellige niveauer, segmenter og geografier.
Undersøgelser	Generelle undersøgelseskabeloner.	Tilpassede skabeloner til forskellige brancher.	Branchespecifikke og målgruppe-tilpassede skabeloner. Kunderejseopfølgning for ejendomsselskaber.
Gennemførelse	Opret og administrer egne undersøgelser.	Fuld service.	Fuld service + mulighed for at oprette og administrere egne undersøgelser.
Forbedringsstøtte	Ikke branchespecifik.	Ikke branchespecifik.	Branchespecifik.