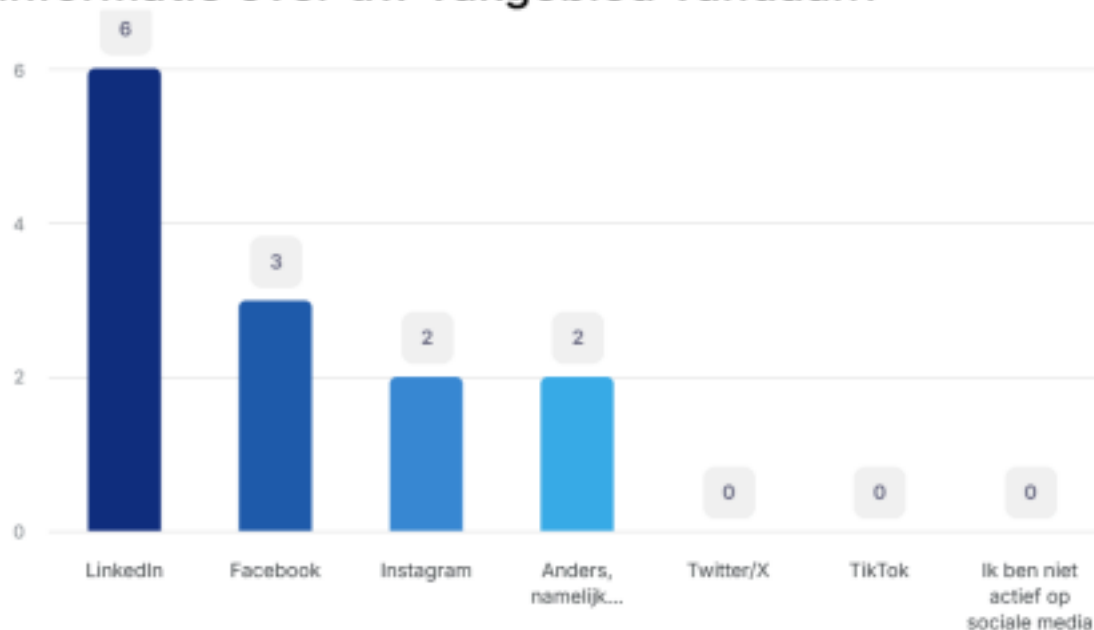


Respons enquête Saemen

1. Hoe jong bent u?

ANTWOORD	AANTAL	RATIO
64	1	14,3%
60	1	14,3%
58	1	14,3%
54	1	14,3%
50	1	14,3%
35	1	14,3%
33	1	14,3%

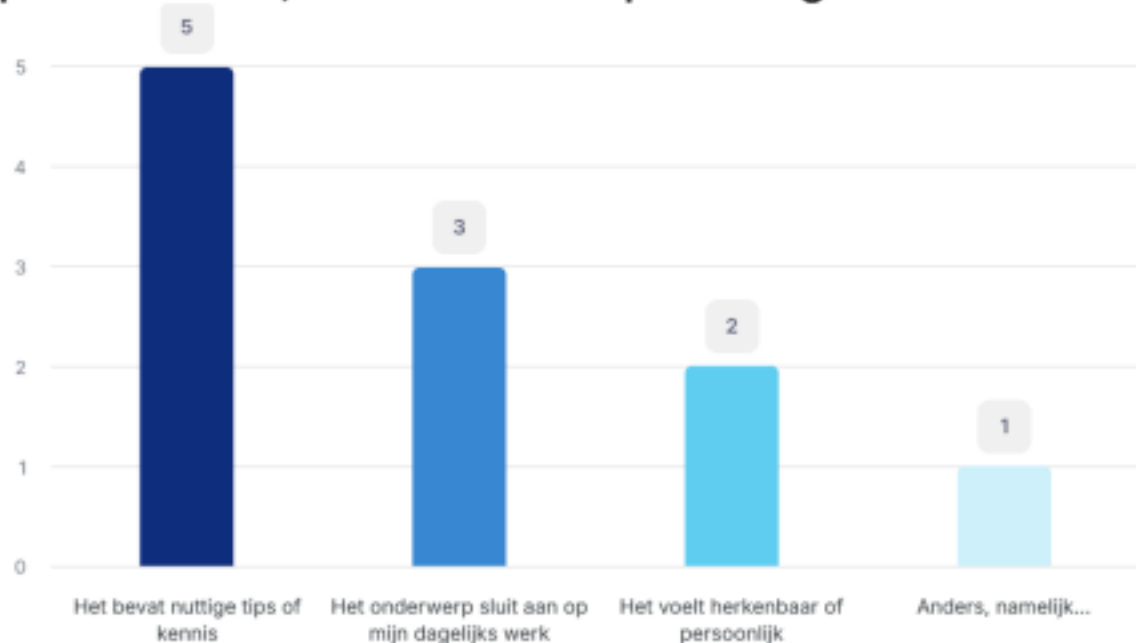
2. Op welke sociale media platformen haalt u informatie over uw vakgebied vandaan?



Vanuit 7 responses is gebleken dat zo'n 50% van de respondenten op LinkedIn informatie verzamelt over het vakgebied. Slechts 1 van de respondenten volgt geen informatie over het vakgebied op LinkedIn. Dit is ook de enige respons waarbij geen enkel social media platform is aangevinkt. De twee andere antwoorden waren 'bewindvoerdersplatform Aegis' en 'via mail van de branchevereniging'. De respondenten die Instagram hebben geantwoord zijn

respectievelijk 54 en 64 jaar. De respondenten die Facebook geantwoord hebben zijn respectievelijk 33, 35 en 56 jaar oud.

3. Wat zou voor u een reden zijn om een zakelijke post te liken, delen of hierop te reageren?



Het grootste deel van de respondenten zou een post liken, delen of reageren als het nuttige tips of kennis bevat. De respondent van 35 heeft elke optie aangevinkt. De respondent van 64 zou alleen niet delen als het herkenbaar of persoonlijk voelt. De enige respondent die geen nuttige tips of kennis heeft aangevinkt, en wel de andere twee opties, is de respondent

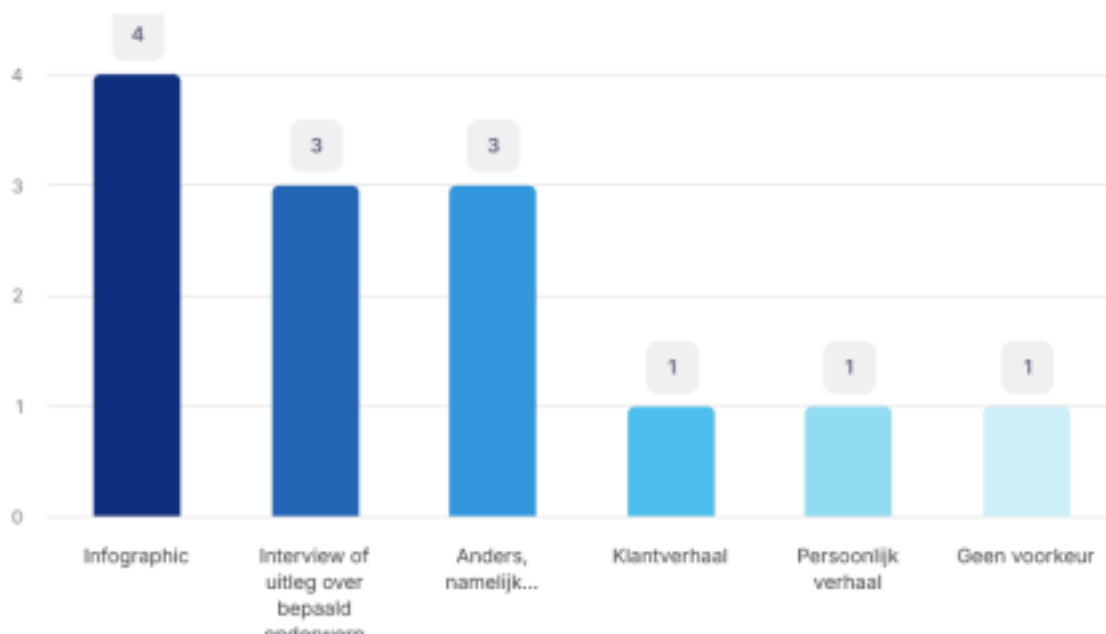
van 56. Respondent van 54 zou geen op geen enkele manier delen.

4. Wat verwacht u van een organisatie zoals Saemen op social media?

ANTWOORD	AANTAL	RATIO
Samenwerking	1	14.3%
niets	1	14.3%
Nieuwe ontwikkelingen, kennisdeling	1	14.3%
Laatste nieuws en updates	1	14.3%
kennisdeling, inspiratie, tips betrokkenheid bij de energiemarkt	1	14.3%
Goede tips en tricks en bekendheid	1	14.3%
Delen van handige tips en inzichten op het gebied van o.a. energie, verzekeringen enz.	1	14.3%

Tips, kennisdeling en updates (over de energiemarkt/verzekeringen) zijn de grootste verwachtingen op het account van Saemen

5. Welke soort posts vindt u interessant?



De meningen zijn redelijk verdeeld over welk soort posts de bewindvoerders willen zien op sociale media. Hetgeen wat er het meest uitspringt is dat Saemen het beste af is met

informatie verstrekken. Het grootste deel wilt infographics of uitleg over een bepaald onderwerp zien. De twee antwoorden bij anders zijn 'Verhoging/verlaging tarieven' en 'ontwikkelingen in de markt/achtergrond informatie'. Verhoging/verlaging tarieven is tezamen ingevuld met infographic en uitleg. Ontwikkelingen in de markt/achtergrond informatie is tezamen met infographic ingevuld. Deze twee antwoorden zouden geschaard kunnen worden onder uitleg over een bepaald onderwerp.

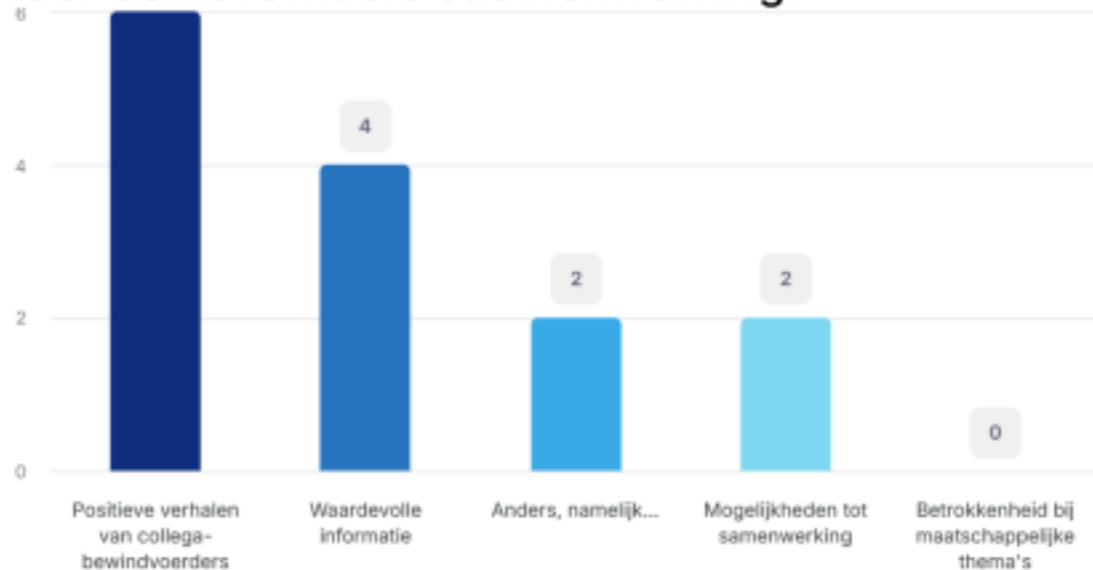
Al met al hebben 5 respondenten gestemd op infographic en/of uitleg over onderwerp. Het grootste deel wilt dus zulk soort content zien.

6. Welke content zou u absoluut niet willen zien van Saemen?

ANTWOORD	AANTAL	RATIO
strippen van Daan of Estella	1	14.3%
persoonlijke verhalen	1	14.3%
opdringerig	1	14.3%
N.V.T.	1	14.3%
Lange interviews e.d.	1	14.3%
Geen tijd om persoonlijke verhalen te lezen. Die hoor ik al de hele dag.	1	14.3%
Absoluut is een groot woord, maar persoonlijke verhalen en opinie (persoonlijke meningen) dat vind ik zo niet interessant. Ik lees liever stukken waar ik waar ik voor mijn werk wat aan heb.	1	14.3%

In tegenstelling tot mijn onderzoek is gebleken dat een aantal respondenten juist géén persoonlijke verhalen willen horen.

7. Als u Saemen op sociale media tegenkomt, wat zou u ertoe aanzetten om contact op te nemen voor een eventuele saemenwerking?



Lichtelijk controversieel tegenover het feit dat een aantal respondenten géén persoonlijke verhalen willen horen, wil bijna elke respondent positieve verhalen van collega-bewindvoerders horen. Ook wordt waardevolle informatie gewaardeerd, tezamen met mogelijkheden tot samenwerking. Een van de respondenten werkt al samen met Saemen, waardeert echter waardevolle informatie naast deze samenwerking. Het enige andere antwoord is 'goedkope aanbiedingen'.

Hier volgt een voorbeeld van een tekstuele sociale media post;

Goedkope producten die tegelijkertijd duurzaam en kwalitatief goed zijn klinkt te mooi om waar te zijn voor minimagezinnen. Bij Saemen geloven wij dat dit de norm moet zijn. Het is voor financieel hulpverleners soms lastig om producten te zoeken van goede kwaliteit en een voordelige prijs. Gelukkig maakt Saemen dit proces niet alleen gemakkelijker, ook neemt Saemen dit tijdrovende proces uit handen.

Saemen biedt kwalitatief witgoed, mobiele telefoons en kledingpakketten voor scherpe prijzen. Maar hoe doen wij dit?

In de winkel staan scherp geprijsde witgoedproducten van soms oudere modellen. Overproductie bij leveranciers of overgebleven producten worden aan ons beschikbaar gesteld. Op deze manieren kunnen wij ervoor zorgen dat de prijs laag blijft, en iedereen tevreden is.

Een prachtig voorbeeld van hoe Saemenwerken loont!

Heb jij een gouden tip voor betere saemenwerking in hulpverlening?

Laat het ons weten in de reacties!

#Saemen #Samenwerken

8. Zou de bovenstaande post u in actie brengen om te reageren of een bericht te sturen naar Saemen m.b.t. samenwerking? Leg uw antwoord/keuze duidelijk uit.

ANTWOORD	AANTAL	RATIO
Oplossingsgericht: De post laat zien dat Saemen een tijdrovend probleem uit handen neemt. Dit is aantrekkelijk voor drukbezette hulpverleners.	1	14.3%
Nee, ik plaats sowieso niet veel op sociale media. Persoonlijk contact heeft mijn voorkeur. Een post kan wel helpen om de bekendheid te vergroten en gemakkelijker nieuwe samenwerkingspartners te werven.	1	14.3%
Ja, ik denk het wel, prima post. Ik zou alleen wel de uitroeptekens weglaten.	1	14.3%
Ja als ik een gouden tip had zou ik die wel delen. Maar meer op X en LinkedIn en niet op Facebook en Instagram.	1	14.3%
Ik zou niet reageren. Voor mij is een duidelijke en prettige samenwerking met de mensen achter de schermen belangrijk. Direct contact zonder lange wachttijden is zeer belangrijk, een eigen klantmanager die direct de zaken aanpakt waar je tegenaan loopt en als tussenpersoon optreedt indien er problemen zijn. Tijdsbesparing is belangrijk voor het werk van een bewindvoerder.	1	14.3%
Goede tekst en goed om te weten ik weet niet of ik zou reageren	1	14.3%
Blijft in contact met de bewindvoerders en deel de laatste tips net als een cadeau bon in december wordt zeer gewaardeerd door onze klanten.	1	14.3%

De reacties op deze post zijn overwegend positief. Nog altijd zou niet iedereen reageren op deze post, wellicht wel via persoonlijke berichten.

Hier volgt een voorbeeld van een tekstuele sociale media post;

Opgelet bewindvoerders en schuldhulpverleners!

Het Nibud introduceert nieuwe richtlijnen voor de hoogte van leefgeld in de schuldhulpverlening. De oude bedragen zouden niet meer kostendekkend zijn. Het Nibud heeft samen met het NVVK nieuwe richtlijnen ingesteld waarbij ook duidelijk wordt waar het leefgeld precies aan uit gegeven moet worden. De grenzen zijn opgeschroefd van 50 euro naar 89 euro per week, een gezin zonder kinderen van 75 naar 158 euro per week.

Lees hier meer over de richtlijnen:

<https://www.nibud.nl/onderwerpen/geldproblemen/leefgeld-in-de-schuldhulpverlening/#hoeve-el>

Wat vind jij van deze verandering?

Laat het ons weten in de reacties!

#Nibud #Leefgeld #Saemen

9. Zou de bovenstaande post u in actie brengen om te reageren of een bericht te sturen naar Saemen (m.b.t. samenwerking)? Leg uw antwoord/keuze duidelijk uit.

ANTWOORD	AANTAL	RATIO
zie vorige	1	14,3%
Weet ik niet. Ik lees liever dan dat ik overal op reageer.	1	14,3%
Nee, zie de vorige vraag.	1	14,3%
nee, ik geloof niet dat ik daarop zou reageren, omdat ik zelf al het nieuws van de NVVK volg. En weer zou ik die uitroeptekens weglaten	1	14,3%
Nee hier is simpelweg geen tijd voor.	1	14,3%
Nee	1	14,3%
Dit bericht is leuk maar niet realistisch. Ik krijg hier grijze haren van.	1	14,3%

Het delen van een artikel is in dit geval geen groot succes in verband met reageren.

Hier volgt een voorbeeld van een tekstuele sociale media post;

Hoe zou jij leuke activiteiten ondernemen als je 1278 euro per maand te besteden hebt? A) Een familie-uitje naar een gratis park of museum.

B) Zelf een filmavond thuis organiseren met zelfgemaakte snacks

C) Gezamenlijk een hobby oppakken, zoals tekenen of tuinieren.

D) Saemen een budgetvriendelijk diner maken en in de avond spelletjes spelen. E) Ik zou het anders aanpakken, namelijk.. (Laat het weten in de comments!) Dit is namelijk het bedrag dat minima gezinnen in Nederland maandelijks te besteden hebben. Saemen doet er alles aan om deze gezinnen zo goed mogelijk bij te staan.

#Saemen #Budgetvriendelijk #Gezinsactiviteiten

10. Zou de bovenstaande post u in actie brengen om te reageren of een bericht te sturen naar Saemen (m.b.t. samenwerking)? Leg uw antwoord/keuze duidelijk uit.

€1278 is het bedrag voor een alleenstaande in de bijstand. Gezinnen hebben een hoger bedrag te besteden (niet dat het dan een vetpot is). En ja, ik zou de post in actie brengen. Lijkt mij dat gezinnen met kinderen, die nooit ergens heen kunnen gaan, graag voor optie 1 kiezen.	1	14.3%
Nee ziet eruit als oplichting	1	14.3%
Nee, zie de vorige vraag.	1	14.3%
Nee want deze klopt niet, jullie vergeten toeslagen en allerlei regelingen vanuit de gemeente	1	14.3%
Misschien, ik weet het niet. Het is wel heel laagdrempelig om te reageren. Hier kunnen veel mensen over meepraten.	1	14.3%

Met deze post en vraag in de enquête heb ik een poging gedaan om interactie te stimuleren met een vraag die gericht is direct aan de bewindvoerders, die ook enigszins te maken heeft met het vakgebied. Naast de bovenstaande 5 antwoorden zijn er ook 2 die “nee” geantwoord hebben. Ook deze post slaat niet zo zeer aan bij de bewindvoerders.

Hier volgt een voorbeeld van een tekstuele sociale media post;

Wat is jouw ultieme geheime wapen om stress te verminderen op een drukke werkdag? A) Bakje koffie (of thee, we zijn flexibel)

B) Een goed gesprek met die ene collega

C) Een blokje om

D) Een snelle wandeling naar de koffiemachine (al duurt dat toch altijd wat lang) E) Ik pak het altijd anders aan, namelijk... (Laat je antwoord weten in de comments!) Bij Saemen combineren wij al deze opties om een optimale werksfeer te creëren. Zo kunnen wij ieder de best mogelijke service bieden!

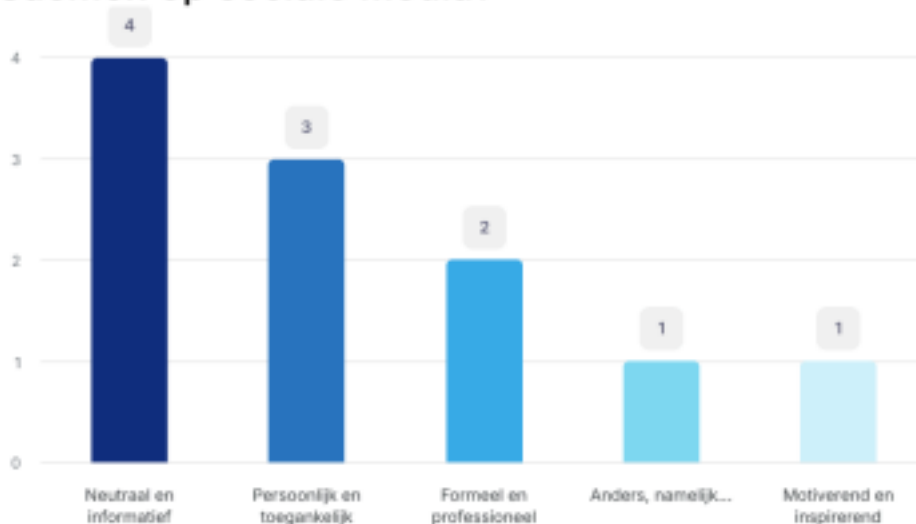
#Saemen #Druk #Relaxen

11. Zou de bovenstaande post u in actie brengen om te reageren of een bericht te sturen naar Saemen (m.b.t. samenwerking)? Leg uw antwoord/keuze duidelijk uit.

Nou, eh, ik geloof niet dat ik hierop zou reageren.... Ik haal hier geen voordeel uit voor mijn cliënten.	1	14.3%
Nee, zie de vorige vraag.	1	14.3%
Nee want dit heeft niets met samen te maken, onzin mail	1	14.3%
Nee spreekt mij niet aan	1	14.3%
Nee hier zou ik niet op reageren. Te kort door de bocht. De vraag en ook de antwoorden. Stress is wat anders dan de spanningen van een drukke werkdag. En stress verminderen doe je niet alleen door ontspanning maar door tal van andere zaken zoals nee durven zeggen, delegeren, agenda beheren enz enz. Ik vind het ook niet zo interessant wat anderen doen. Ik lees liever iets waar ik wat aan heb in mijn werk.	1	14.3%
Ja	1	14.3%
Gezellig met collega's lunchen en bakje koffie drinken.	1	14.3%

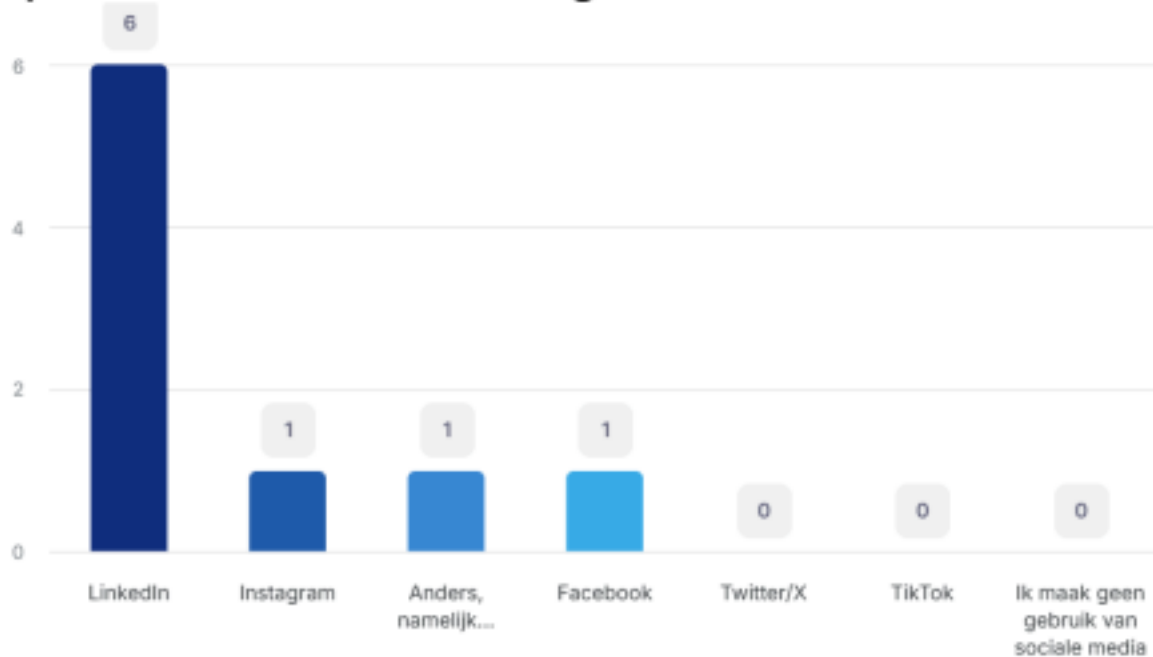
Ik heb in de enquête ook een post getoetst wat een leuke interactie kan geven met het publiek, zonder informatie over het vakgebied. Wat opvalt is dat de jongste respondenten (33 en 50) de post wel konden waarderen en zouden reageren, de andere respondenten dan weer niet. De respondent van 35 zou sowieso niet snel reageren op sociale media, bleek uit het antwoord op vraag 8.

12. Hoe zou u de tone of voice het liefst zien van Saemen op sociale media?



De anders optie is ingevuld als volgt: Vrolijk, opgewekt maar informatief. De tone of voice van Saemen zien de respondenten het liefst als informatief, maar ook persoonlijk en toegankelijk. Hoewel de meningen redelijk verdeeld zijn, zijn dit de twee opties met de meeste voorkeur.

13. Op welk platform zou u het liefst zakelijke updates van Saemen volgen?



En dan als laatste, waar zouden de respondenten updates van Saemen willen volgen? Een respondent zou persoonlijk nergens updates van Saemen volgen. Verder zou elke respondent op

LinkedIn updates willen volgen van Saemen. Twee andere respondenten zouden respectievelijk ook op Facebook en Instagram updates volgen.

Vanuit deze antwoorden is duidelijk gebleken dat Saemen actief moet gaan (blijven) op LinkedIn. Wat betreft samenwerking is het ook duidelijk dat dit soort content informatief moet zijn, en bruikbaar voor de bewindvoerders en hun vakgebied.