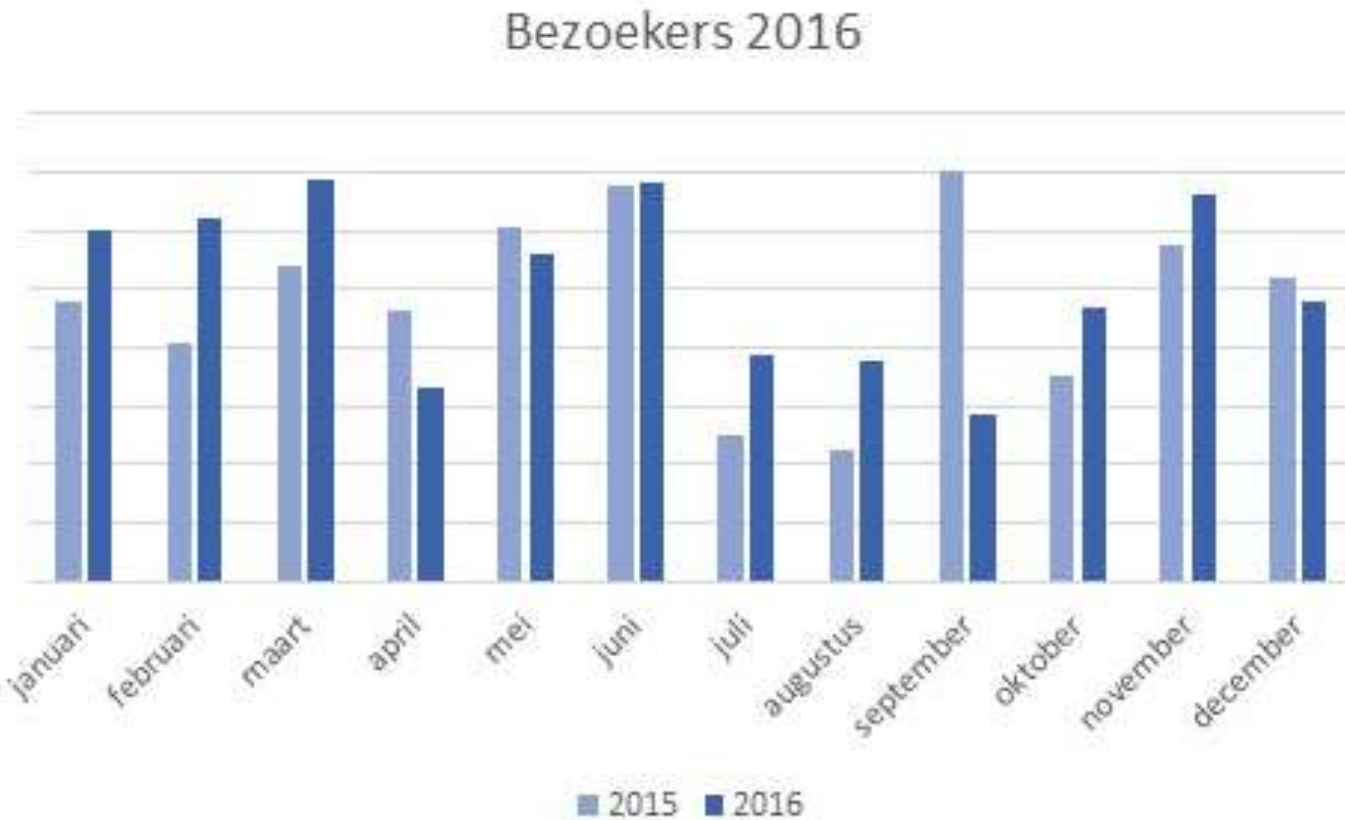




# Welkom



# 23.000 bezoekers

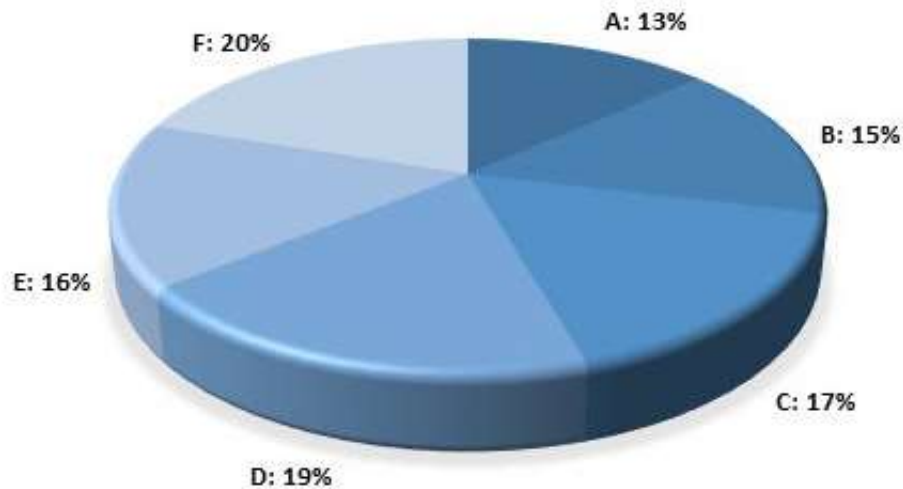


## 2016



# 23.000 bezoekers

**BEZOEKERSVERDELING 2016**



|                         |     |
|-------------------------|-----|
| A (semi) overheid       | 13% |
| B architect/adviseur    | 15% |
| C producent/leverancier | 17% |
| D onderwijs             | 19% |
| E ontwikkelaar/aannemer | 16% |
| F particulier/VvE       | 20% |

2016





# 300 bijeenkomsten



van klein...

...tot groot



2016

WOON  
WIJZER  
WINKEL

MARKT  
PLAAT  
SDUUR  
ZAAMB  
OUWEN

INNOVA  
TIECEN  
TRUMDU  
URZAAM  
BOUWEN

# Vernieuwde website [www.icdubo.nl](http://www.icdubo.nl)

Over ons

Congres

Partners

Oplossingen

Thema's

Nieuws

Contact



Deelnemer worden?

INNOVA  
TIECEN  
TRUMDU  
URZAAM  
BOUWEN

Kom langs en laat u inspireren in onze showroom van 2500 m<sup>2</sup>.  
We zijn dagelijks geopend en gratis toegankelijk.

Het Innovatie Centrum Duurzaam Bouwen

het grootste en meest inspirerende centrum voor duurzaam bouwen in Nederland

ICDuBo heropend door Maxime Verhagen



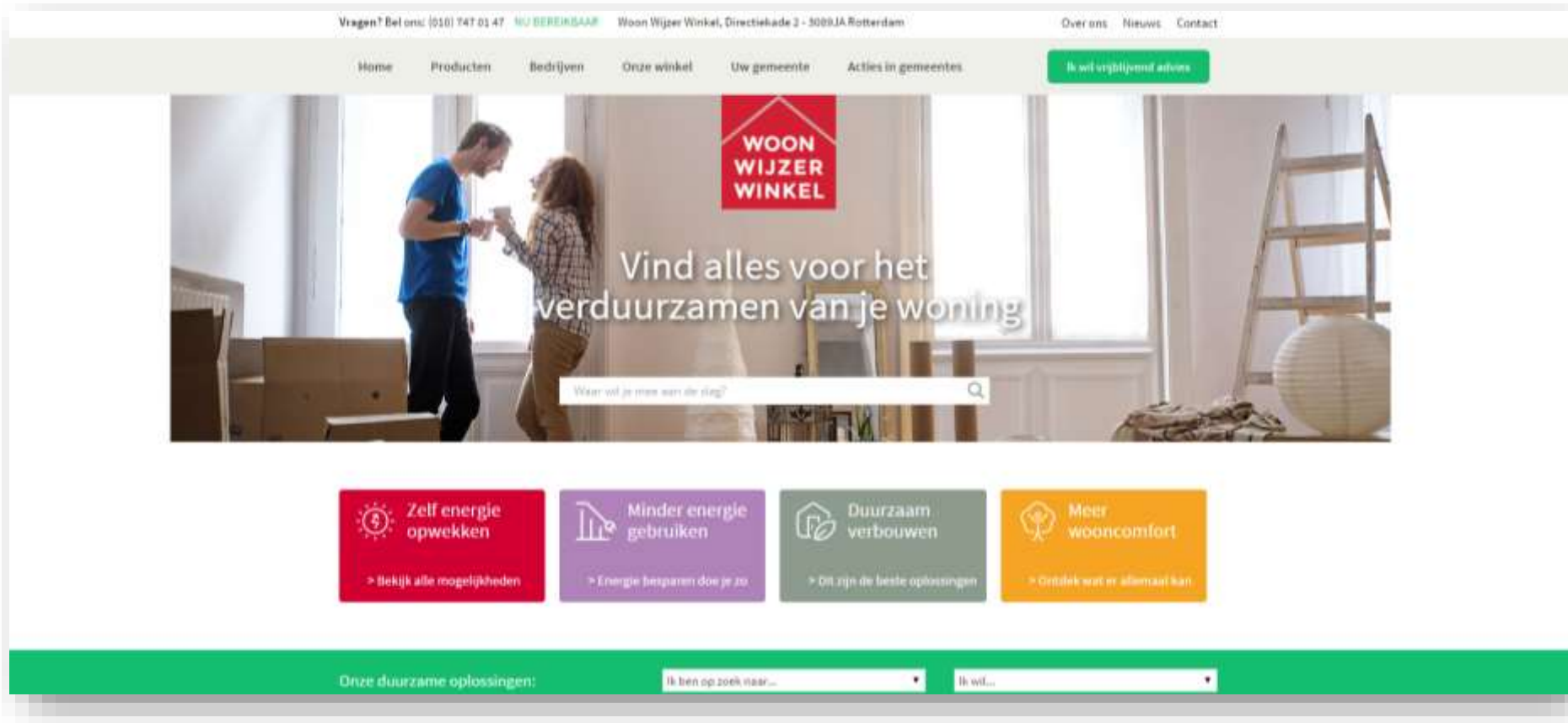
2016

INNOVA  
TIECEN  
TRUMDU  
URZAAM  
BOUWEN



# Doorontwikkeling website

## [www.woonwijzerwinkel.nl](http://www.woonwijzerwinkel.nl)



2017



# ICDuBo Architectenshowroom

Thema bijeenkomsten 2016: Biomimicry

Thema bijeenkomsten 2017: Circulair ontwerpen



Engelbrechts

DESSO  
A Tarkett Company

TRESPA®

B&C  
PROJECTS

daas  
baksteen  
walls  
of  
fame

Armstrong®  
CEILINGS

GROHE

Interface®

ODS  
klöckner & co multi metal distribution

holonite

ICDUBO  
ARCHI  
TECTEN  
SHOWRO  
OM ■ ROT  
TERDAM

2016-2017

INNOVA  
TIECEN  
TRUMDU  
URZAAM  
BOUWEN

# Nieuwe partners ICDuBo



Engelbrechts



ubbink

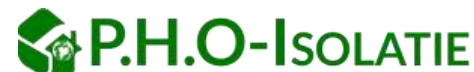
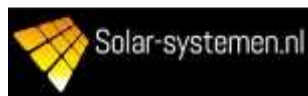


2016





# Nieuwe partners WoonWijzerWinkel



2016



# Aanpak scholen



MARKT  
PLAAT  
SDUUR  
ZAAMB  
OUWEN

## Betere leerprestaties dankzij een duurzaam schoolgebouw

Stichting Marktplaats Duurzaam Bouwen  
helpt scholen bij het creëren van een  
goede leeromgeving.

Betere leerprestaties dankzij een  
duurzaam schoolgebouw

Eerste pilotproject in Capelle a/d IJssel



Uitgangspunten:

- Verbeteren leeromgeving
- Energie/kosten besparing
- Budgetneutraal voor school
- Aanpak met deelnemers  
(ca. 50)

2016-2017

MARKT  
PLAAT  
SDUUR  
ZAAMB  
OUWEN

# Samenwerking Stichting Stimular



**Stimular**

*De werkplaats voor  
Duurzaam Ondernemen*

## Stichting Stimular

Vertaalt de groeiende vraag om duurzaamheid naar praktische instrumenten en werkwijzen voor MKB-bedrijven, brancheverenigingen, overheidsorganisaties en zorgaanbieders. Ons doel is dat ondernemers in alle beslissingen duurzaamheid meenemen. We ondersteunen bedrijven met energiebesparingsplannen, CO2-footprints, duurzaamheidsverslagen, MVO-zelfverklaringen, ketenanalyses, levenscyclusanalyses en documenten voor het behalen van milieucertificaten.

## Samenwerking

De Stichting Stimular geeft advies en de Stichting Marktplaats Duurzaam Bouwen kan de markt ontsluiten om het advies daadwerkelijk om te kunnen zetten naar realisatie. Dit is een totaalpakket die we als (extra) dienst aanbieden aan onze relatie.



# Wat is er nu al in de WoonWijzerWinkel?



1. Winkel met grootste aanbod
2. Basisloket digitaal met landingspage per gemeente
3. Digitaal klantvolgsysteem CRM
4. Digitale & telefonische helpdesk
5. Marketing & communicatietools
6. WoonWijzerWagen
7. Governance bepalingen
8. Keuzemenu voor wijkacties

2016

# Wijkacties WoonWijzerWinkel

24 wijkacties gestart in 2016  
in 17 gemeenten



2016



# Inzet WoonWijzerWagen

61 keer inzet WoonWijzerWagen  
In 23 aantal gemeenten



2016

# Conversies WoonWijzerWinkel

- |                                  |           |
|----------------------------------|-----------|
| > 800 klanttelefoontjes          | per maand |
| > 2.000 mails met klantvragen    | per maand |
| > 200 offerte aanvragen          | per maand |
| > 200 particulieren in de winkel | per maand |
| > 300 nieuwe klantregistraties   | per maand |
| > 2 wijkacties                   | per maand |

## Resultaat 2016:

- 3.500 geregistreerde klantcontacten
- 3.200 aangevraagde maatregelen bij 2.500 woningen
- 2.200 uitgevoerde maatregelen bij 1.500 woningen
- 120 aangesloten regionale partijen
- Sterke toename aantal aanvragen en conversies

Website gem. 2.500  
bezoekers per maand

Winkel

|        |       |
|--------|-------|
| 2015   | 719   |
| 2016   | 854   |
| Totaal | 1.573 |

|              | Uitgaand | Inkomend |
|--------------|----------|----------|
| Oktober 2016 | 950      | 1.000    |

Klantcontact per mail

|      | 1e kwartaal | 2e kwartaal | 3e kwartaal |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 2016 | 212         | 221         | 359         |

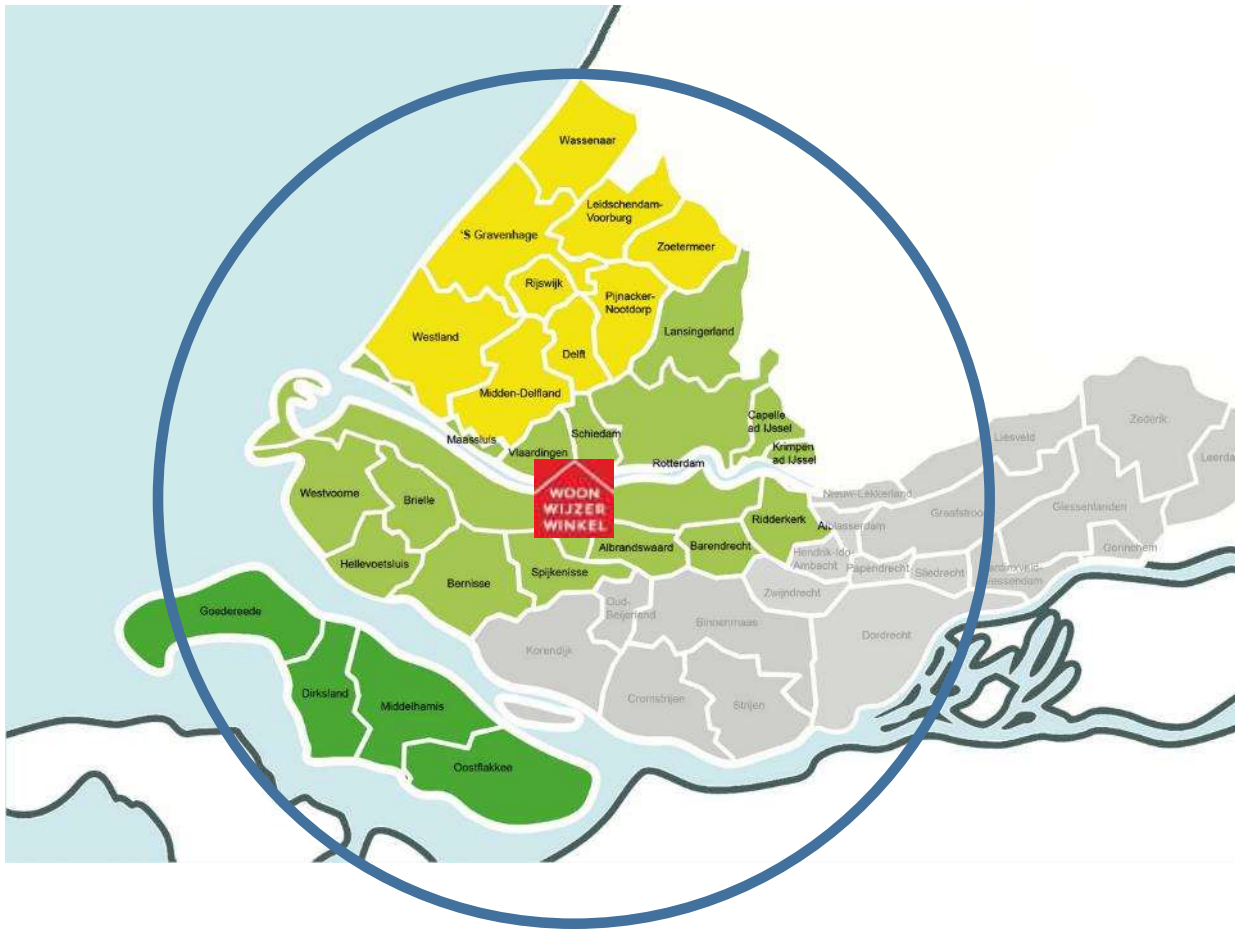
Klantcontact per telefoon

2016





# Continuering rol regionaal Energieloket



i.s.m.  
9 gemeenten  
in de regio  
Haaglanden

&

14 gemeenten  
In de regio  
Rijnmond

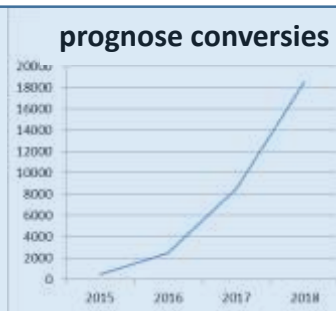
2017 - 2018

# Doel:

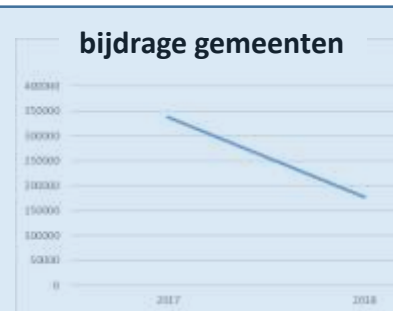
Hoogst mogelijke conversie  
= effectief (doeltreffend)



tegen de laagst mogelijk kosten  
= efficiënt (doelmatig)



Gemeenten hebben  
belang bij proces dat zowel  
efficiënt als effectief is  
waarbij WWW  
productiviteit verhoogt  
en verdienmodel creëert



## Persoonlijk advies via:

- WoonWijzerWinkel
- WoonWijzerWagen
- Wijkacties
- Huis-aan-huis acties
- Energiescans
- Energiesafari's
- Woningopnames

= relatief duur

## Digitaal/indirect contact via:

- Website
- Telefonische dienstverlening
- Afhandeling per mail
- Collectieve acties op inschrijving
- CRM (klantgestuurde) mailings
- Social media
- Flyers en promo materiaal

= relatief goedkoop

2017 - 2018

# Maximaal benutten opschalingspotentie

## Door:

1. regionale samenwerking & kennisdeling op meerdere disciplines
2. innovatie: ontwikkeling en toepassing PMC's vanuit innovatiebudget
3. verleiding consument op drie niveaus – digitaal, analoog en in de wijken
4. gebruik te maken van wat er al ontwikkeld is bij WWW
5. door te pakken in faciliterende rol overheid
6. met een eenduidige (regionale) marketing communicatie strategie



## 'Draaimolen'

Aanbod  
(marktpartijen)

Doel

Vraag  
(Inwoners)

Faciliterende rol  
(Overheid)



VVE's



Bedrijven

Maatschappelijk  
vastgoed

Corporaties

Particulier  
Woningeigenaren



2017 - 2018



# Innovatieve aanpak: van regie naar transactie

Potentiële klantvraag

Aanbod activeren en organiseren

oplossing

> 150 fabrikanten in netwerk  
> 300 oplossingen in 2.500 m<sup>2</sup> showroom

uitvoering

> 100 aangesloten lokale verwerkers

diensten

Financiering, subsidie, garantie, taxatie

extra's

Service & ontzorging richting klant  
Vanuit onafhankelijke intermediairrol



Marketing

Inzet Marketing & communicatie strategieën

Ontwikkelen concepten & collectiviteit

o.b.v. (data) analyse buurt, aanbod & opties (marketing) middelen  
samenstellen **arrangementen**

Klantcontact & (wijk)activatie

o.b.v. lessons learned  
continu bijstellen  
van de arrangementen

## Vraag activeren: vier knoppen om aan te draaien

### Drijfveren

Impelen op intrinsieke  
motivatie, variërend van de  
behoefte in een comforta-  
belere woning te wonen tot  
het besparen van energie

"Drie hoge energie-  
rekening bevat me  
al jaren niet..."

"Nu er kinderen komen is  
een comfortabeler huis  
geen overbodige luxe"

### Barrières

Excuses om niet in actie  
te komen wegnemen met  
een goede propositie

"Verbouwen is financieel  
nu helaas niet haalbaar  
We doen het volgende jaar"

"Ik wil wel, maar heb geen  
tijd"



"50 euro isolatiesubsidie?  
Die wil ik niet nemen!"

"Verhuizen gaat links  
besparen. Wij willen niet  
achterblijven."

### Triggers

Extrinsiek-motiverende  
prikkels inzetten om  
mensen te activeren

"Er is nu een actie in onze  
straat met inwoners-  
kosten"

"De hele buurt doet mee!"

### Urgentie

Uitstelgedrag voorkomen  
door tijdelijke schaarste/  
aanbieding te creëren

## Opties inzet middelen:

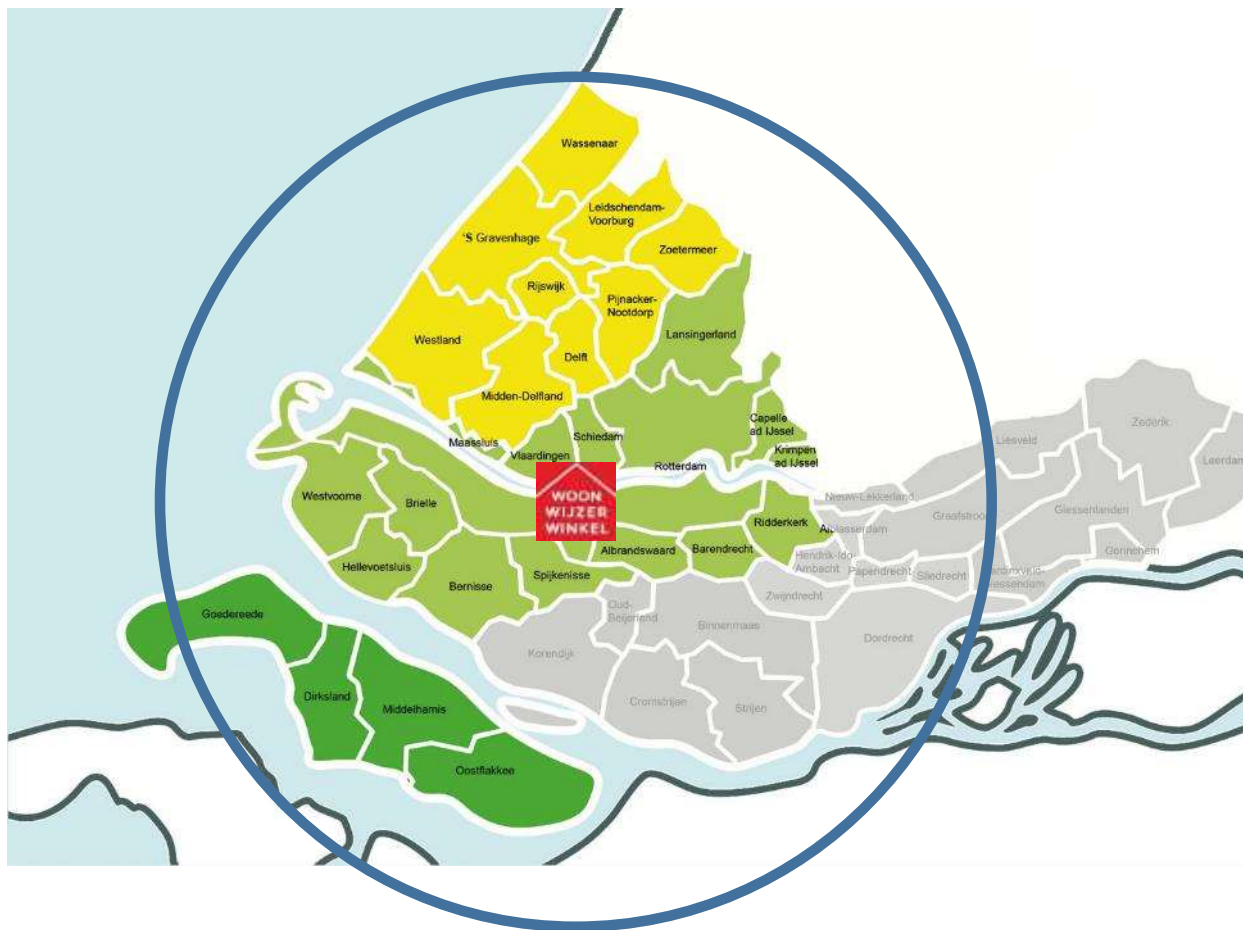
- Ondersteuning gemeente
- WoonWijzerWinkel
- WoonWijzerWagen
- Flyers/aankondigingen
- Social marketing
- Buurtambassadeurs
- Buurtbijeenkomsten
- Huis-aan-huis-contact
- Energiescans
- Gratis Quick-wins
- Marketingmiddelen
- Etc.



2017

# Continuering rol regionaal VVE loket

In samenwerking met:



**Steeds**  
boelen binden bouwen

**blij**stroom

**rotterdamse**  
**VVE's**  
met energie



2017 - 2018

# Uitvraag Rotterdamse VVE's stapsgewijs naar 0

Met Climate Kick proces subsidie door:



**Zuiderterras**

**Kellogplaats**



**Van Beuningenstraat**



2017



# NeZeR: Nul-op-de-meter Renovatie

**NeZeR**  
Rotterdamse verhalen

Woningeigenaren als energieleverancier

Vergroenen is ook besparen

Stoken en douchen voor de kosten van een waakvlam

Mediteren met Nul op de Meter

**NeZeR**  
Near Zero Energy Renovation

Promotion of smart and integrated Near Zero Energy building Renovation measures in the European renovation market (2014-2017)

Goals

- Guidelines for Near Zero Energy Renovation
- Increase awareness among stakeholders
- Action plans in the partner cities and beyond
- Disseminate results
- Increase knowledge in the whole building chain

Partners

**NeZeR**  
Near Zero Energy Renovation

Promotion of smart and integrated Near Zero Energy building Renovation measures in the European renovation market (2014-2017)

Goals

- Guidelines for Near Zero Energy Renovation
- Increase awareness among stakeholders
- Action plans in the partner cities and beyond
- Disseminate results
- Increase knowledge in the whole building chain

Partners

WE, PORTAAL, Amersfoort, IEP, tecnalia, Stockholmshem, IVL, Sestao, Stockholm stad, PLATFORM, VIT

2017

# Interreg Triple A uitvoeringsprogramma

Doel: versnelling brengen energiebesparing bij particulier woningeigenaren



Met partners:



2017

# Energy efficiency closer to the Rotterdammer! How?

## Interreg 2 Seas Triple A programma

**WoonWijzerWinkel.nl**  
(regional portal) + connection  
with ICDuBo

Campaigning: (social) media  
strategy (press, facebook,  
twitter, challenges, etc.)

Locating **WoonWijzerWagen**  
on strategic spots in R'dam

Actively attracting **SME's** to  
energy efficiency actions  
(e.g. installers Uneto-VNI)

**Pop up store** in top spots in  
the city centre

Special offers: e.g. **energy  
scans**, vouchers for advice

**Pop up store** in neigh-  
bourhoods as part of  
neighbourhoodaction plans

**Facilitating neighbourhood-,  
and street actions, initiatives  
from citizens**

Easy in / easy out **expo's** on  
energy efficiency on several  
locations

**Stimulating energy efficiency  
together with education:**  
pupils and their parents

2017 - 2018



# Eengezinswoningen koop Ommoord



Klaverbuurt



Klaverbuurt

**Klaverbuurt**  
Nog te starten

**Heidebes**  
Wijkactie ism  
bewoners en  
WWW

**Mosbuurt**  
Nog te starten

**Bloemen-  
Doornen-  
Distelbuurt**  
Nog te starten



Bloemenbuurt



Bloemenbuurt



Distelbuurt



Distelbuurt



Doornenbuurt



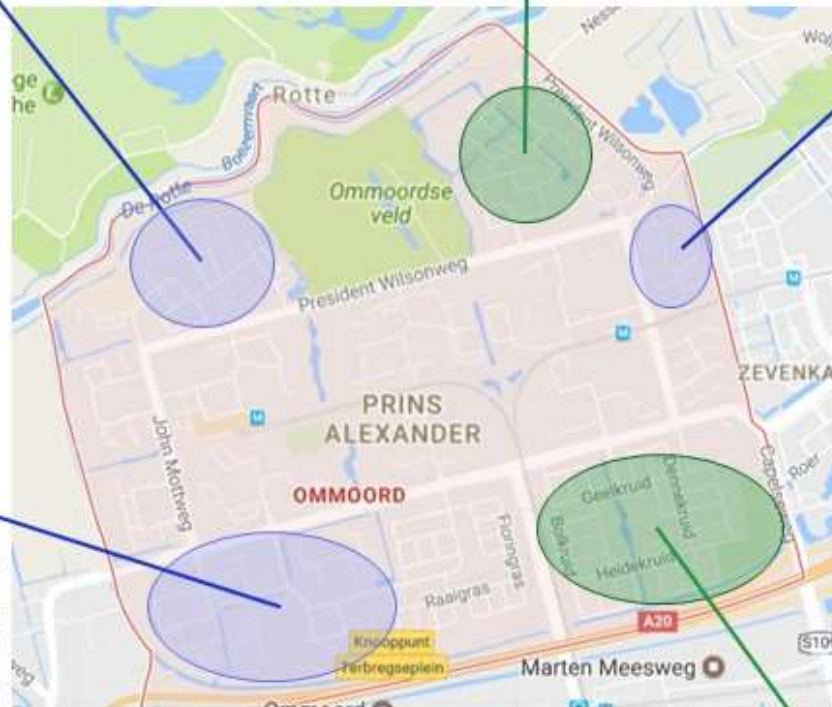
Doornenbuurt



Mosbuurt



Mosbuurt



**Kruidentbuurt**  
Wijkactie ism  
bewoners en  
WWW

2017

# Het team



**Maurice van der Meer**  
Directeur bestuurder



**Gertjan Schoneveld**  
Adviseur



**Andreas Kellert**  
Manager wijktacties



**Denise Warnik**  
Office Manager



**Annette van der Meer**  
Office Manager



**Carmela Wapenaar**  
Receptie



**Aart van der Wilt**  
Adviseur



**Herman Naaborg**  
Chauffeur



**Piet van Drunen**  
Chauffeur



**Fred van Iemmen**  
Manager pop-up store



**Richard Haag**  
Adviseur pop-up store



**Daniel Kool**  
Adviseur WWW



**Annelies van Dun**  
Marketing & CRM  
WWW



**Marcel Eichhorn**  
Adviseur  
WWWagen



**Fleur Ramos-Krenten**  
Marketing &  
communicatie

2017





# Iedereen een gezond & succesvol duurzaam 2017 toegewenst!!

