Inleiding

> Content hieronder is een clone van pagina "Inleiding" uit het hoofdstuk '05 Buurtaanpak/ energiebesparing'.

Inleiding

Econobis is het CRM-systeem voor leden- en projectadministratie van energiecoöperaties en energie-initiatieven. CRM staat voor 'Customer Relations Management Systeem', oftewel klantcontactsysteem. Econobis ondersteunt de buurtaanpak / besparingsreis met het proces van Campagnes waarin verschillende acties m.b.t. energiebesparing, wijkwarmte of bv. collectieve inkoop kunnen worden uitgevoerd. In Econobis ‘manage’ je het proces van alle acties. In het online Hoomdossier kan je per woning gegevens vastleggen, inzicht krijgen in energieverbruik en mogelijke besparingsmaatregelen. De bewoner kan ook zelf het Hoomdossier invullen en gebruiken. Econobis en het Hoomdossier kunnen worden gekoppeld.

> Buurtaanpak of wijkaanpak is een algemene benaming voor een project/actie/campagne op het gebied van verduurzaming van huizen, het kan ook gaan om een campagne in een heel dorp / hele stad.

In deze handleiding nemen we je mee in het koppelen van Econobis en Hoomdossier en het integraal gebruik van de twee systemen ten bate van een buurt- of wijkaanpak.

Voor meer informatie:

- Hoomdossier: zie handleidingen Hoomdossier
- Econobis: zie handleidingen buurtaanpak met Econobis

Heb je technische vragen of wil je hulp bij inrichting en gebruik van een van de twee systemen, neem dan contact op via support@econobis.nl.

Waarom de Hoomdossier-Econobis koppeling?

Econobis is op weg naar een integraal softwaretool voor het ondersteunen van de energietransitie. Een belangrijk onderdeel hierin zijn collectieve wijkaanpakken.

Binnen de tooling is het Hoomdossier de plek waarin gegevens over de woningen in een buurt worden opgeslagen. Econobis is de tool om gegevens van de bewoners vast te leggen en met hen in contact te treden.

Hierbij is de werkverdeling meestal zo dat medewerkers van de coöperatie (meestal de coördinatoren) werken vanuit Econobis. De energiecoaches werken samen met de bewoner in Hoomdossier.

Doelstelling is om een koppeling tussen beide systemen te maken zo dat elke gebruikersrol optimaal gebruik kan maken van de meest actuele data zonder tussen beide systemen te moeten switchen en om te voorkomen dat informatie dubbel ingevoerd moet worden.

Wat is er nieuw per juni 2023?

Koppeling Hoomdossier met Econobis

Tot op heden was het alleen mogelijk om vanuit Econobis naar Hoomdossier gegevens door te geven. O.b.v. de gegevens van Contacten in Econobis kon een Hoomdossier voor het Contact worden aangemaakt en (automatisch) een e-mail hierover worden gestuurd.

Nieuw is de (terug)koppeling van Hoomdossier met Econobis. De gegevens van een afspraak (status, datum, tijd en gekoppelde coach) worden met Econobis gesynchroniseerd. Het woningdossier in Econobis wordt met de gegevens uit het Hoomdossier gevuld. Daar kan je van de maatregelen die in het Woonplan in de kolom “Nu aanpakken” kansen maken. Ook de pdf rapportage uit het Woonplandossier wordt gesynchroniseerd als de koppeling actief is en de instellingen juist zijn.

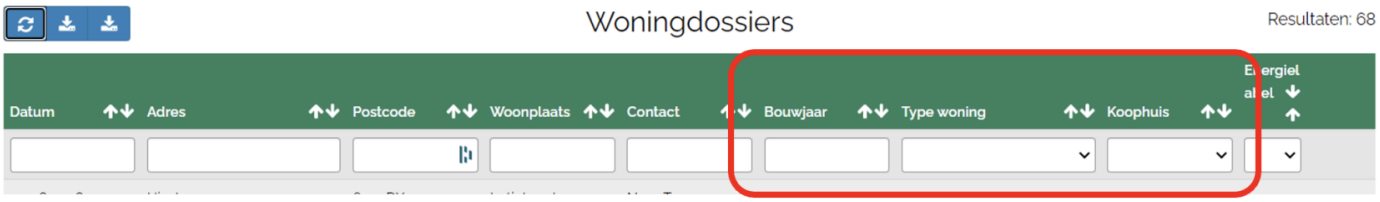
Kansstatus ‘Inactief’ toegevoegd

Kansstatus ‘Inactief’ is een nieuwe status, die dus de nieuwe default status is. Deze status wordt toegevoegd aan Woningspecificaties in het Woningdossier die uit het Hoomdossier zijn overgenomen.

Weergave van lijst woningdossiers uitgebreid

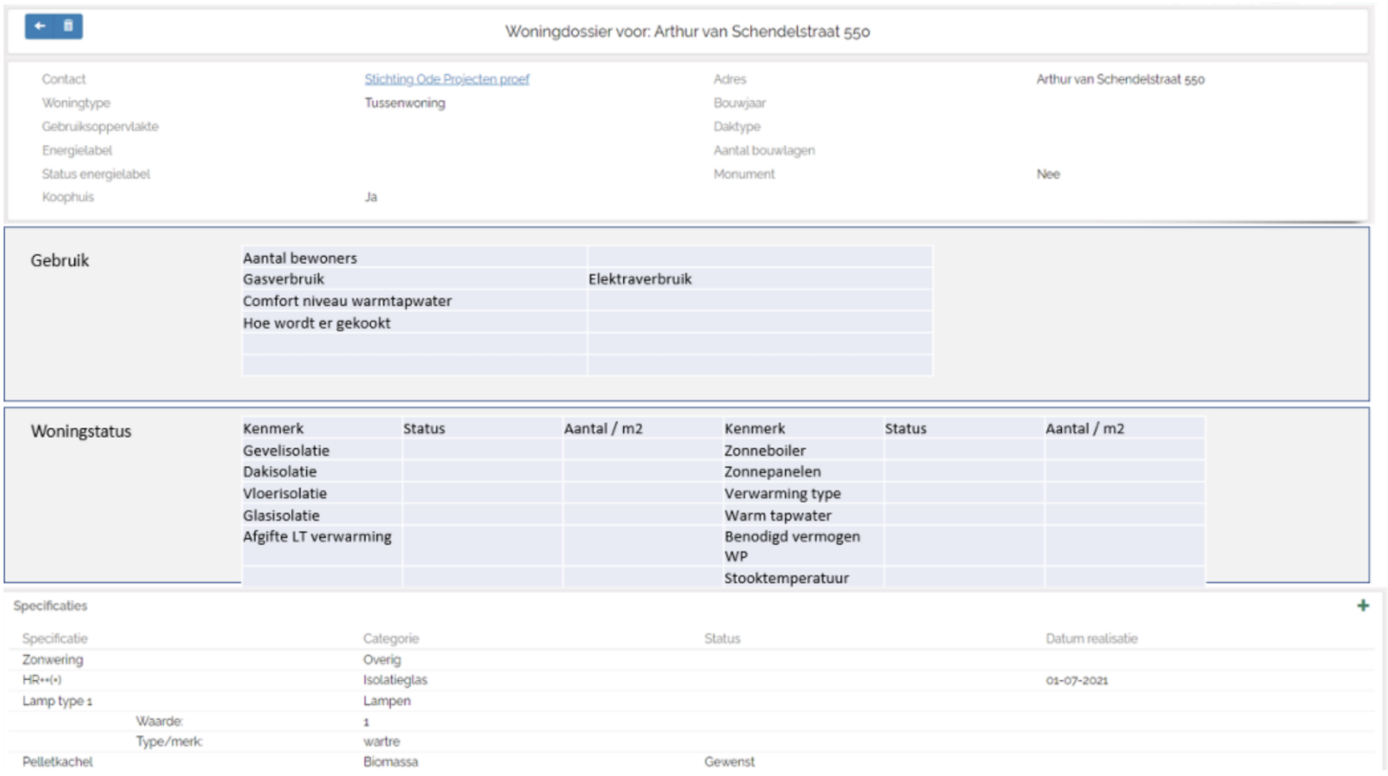
Aan de lijst zijn toegevoegd:

- Bouwjaar
- Type woning
- Koophuis



Weergave van Woningdossier uitgebreid

Er zijn 2 nieuwe onderdelen bijgekomen: Gebruik en Woningstatus (zie afbeelding)



Vanuit een woningspecificatie een kans aanmaken

Als een woningspecificatie de status “Gewenst” heeft, kun je een Kans voor deze specificatie aanmaken. Dat doe je bijvoorbeeld als je voor dit Contact met deze wens (de woningspecificatie met de status “Gewenst”) actie wilt ondernemen op deze wens. Een actie kan zijn dat je voor deze wens van deze persoon een bezoek inplant met een specialist of dat je een offerte wilt aanvragen bij een bedrijf waarmee je samenwerkt. Als je een kans aanmaakt, wordt tegelijk wordt ook een intake aangemaakt (een intake is altijd de start van het proces). Je kan daarna ook direct een Kansactie Offerteverzoek voor een externe partij aanmaken. Voor meer informatie hierover zie paragraaf 3.8 en 3.9.

Selectie en groepen maken op Woningspecificaties en exports uitgebreid

De filtermogelijkheid vanuit Contacten en het daarmee maken van groepen kan nu ook op Woningspecificaties (Woning kenmerk) en de exports zijn uitgebreid.

Revision #1
Created 2025-09-10 13:24:10 UTC by Johannes Frölich
Updated 2025-09-10 13:25:52 UTC by Johannes Frölich