

FAQ — Nmbrs Engagement

Voor accountantskantoren die Nmbrs Engagement verkopen & implementeren

Versie 1.0 · maart 2026

1. Wat is Nmbrs Engagement?

V: Wat is Nmbrs Engagement precies?

A: Nmbrs Engagement is een tool voor het continu meten van medewerkerstevredenheid en -betrokkenheid via korte, anonieme pulse-metingen. Medewerkers ontvangen periodiek een vragenlijst via e-mail en beantwoorden een paar korte vragen (ze hoeven hiervoor niet in te loggen). Als beheerder bepaal jij of de klant zelf welke thema's worden gemeten, hoe vaak een meting wordt uitgezet en welke vragen worden gesteld. De resultaten zijn direct zichtbaar in een overzichtelijk dashboard. Het is een white label-product dat beschikbaar is als plus-feature via de Nmbrs Marketplace.

V: Wat zijn pulse-metingen?

A: Pulse-metingen zijn korte, frequente vragenlijsten, typisch 3 tot 5 vragen, die regelmatig worden verstuurd (wekelijks, tweewekelijks, maandelijks of kwartaallijks). Deze metingen zijn het alternatief voor de jaarlijkse medewerkerstevredenheidsonderzoeken die vaak te laat signalen opvangen. Met pulse-metingen zie je trends eerder en kun je sneller bijsturen.

V: Is Nmbrs Engagement door Nmbrs zelf gebouwd?

A: Nee. Engagement is een white label-product van een externe leverancier, aangeboden onder de Nmbrs-naam via de Marketplace. Het heeft een eigen omgeving die je direct kan bereiken via je Nmbrs Account. Je hebt geen aparte login nodig voor dit product.

V: Voor welk type klant is Nmbrs Engagement geschikt?

A: Engagement is geschikt voor elke klant die wil weten hoe het echt gaat met zijn medewerkers, los van wat mensen in hun functioneringsgesprek zeggen. Met name interessant voor klanten met 10+ medewerkers, of bedrijven die kampen met onverwacht personeelsverloop of hoog verzuim en de onderliggende oorzaak willen begrijpen.

 *Verkooptip: veel klanten herkennen het probleem direct — ze weten niet hoe medewerkers zich voelen totdat iemand al één been buiten de deur heeft. Engagement geeft ze die informatie wél, en anoniem zodat medewerkers eerlijker zijn.*

2. Verkoop & commercieel

V: Wat verdient ons kantoor aan Nmbrs Engagement?

A: Als accountantskantoor ontvang je 10% kickback fee op het maandelijkse abonnement van elke klant die Perform gebruikt. Dit geldt ook voor de andere Plus Features. De kickback wordt maandelijks verrekend op je Nmbrs abonnement.

Je kan voor implementatie en support een eigen pakket maken om aan je klanten te verkopen. Voor Nmbrs Engagement raden wij aan om met een eenmalig all-in-pakket van €375,- te werken. Dit is vergelijkbaar met wat andere accountantskantoren vragen voor Nmbrs Engagement. Nmbrs Engagement is een simpele tool, waar weinig/geen support voor nodig zal zijn na de implementatie.

V: Wat kost Nmbrs Engagement voor onze klanten?

A: De prijs van Nmbrs Engagement is gebaseerd op het aantal actieve medewerkers in de Nmbrs Payroll omgeving. Nmbrs Engagement is maandelijks opzegbaar. Vanaf april 2026 bieden we een gratis proefmaand aan voor alle nieuwe bedrijven die Nmbrs Engagement willen proberen.

V: Hoe positioneer ik Engagement in een verkoopgesprek?

A: Krachtige openingsvragen:

- Hoe weet je eigenlijk hoe tevreden jouw medewerkers zijn? Heb je daar een structureel beeld van?
- Heb je in het afgelopen jaar verrassingen gehad, mensen die opeens weggingen terwijl je dat niet zag aankomen?
- Doen jullie al medewerkerstevredenheidsonderzoeken? Hoe vaak en wat doen jullie met de uitkomsten?
- Hoe checken jullie hoe de medewerkers aankomende veranderingen ervaren?

Engagement is een relatief laagdrempelig gesprek: de klant hoeft weinig te doen en medewerkers ook niet (geen login, gewoon e-mail beantwoorden). De gemakzucht van het product is een sterk verkoopargument.

3. Toegang & inloggen

V: Hoe krijgt de klant toegang tot Nmbrs Engagement na aankoop?

A: Na activatie via de Marketplace koppelt Nmbrs de medewerker data uit de bestaande Nmbrs-omgeving aan de nieuwe Engagement-omgeving. Je ontvangt een bevestigingsmail zodra dit klaar is. Daarna kun je direct starten met de inrichting.

V: Hoe log ik als accountant in op de Engagement-omgeving van een klant?

A: De klant voegt jou als beheerder toe in zijn Engagement-omgeving, waarna je een uitnodiging ontvangt. Engagement is een webapplicatie — geen aparte installatie nodig. Als je meerdere klanten beheert, kun je per klant als beheerder worden toegevoegd.

V: Moeten medewerkers een account aanmaken?

A: Nee. Dit is een groot voordeel van Engagement: medewerkers ontvangen de vragenlijst per e-mail en beantwoorden de vragen direct vanuit hun mailbox, zonder in te loggen. Dit verlaagt de drempel enorm en zorgt voor hogere responspercentages.

4. Inrichting & instellen

V: Wie richt Nmbrs Engagement in bij de klant?

A: De inrichting kan zowel door jou als accountant als door de klant zelf worden gedaan. Engagement is toegankelijker qua inrichting dan bijvoorbeeld Perform of Hire. Jij kunt de klant begeleiden bij de eerste opzet: het bepalen van thema's, de frequentie van metingen en de eerste vragenlijst.

V: Welke stappen doorloop ik bij een nieuwe Engagement-implementatie?

A: Aanbevolen aanpak:

- Stap 1 – Klant koopt Engagement in de Marketplace; medewerker data wordt gesynchroniseerd.
- Stap 2 – Thema's bepalen: welke onderwerpen wil de klant meten? (Bijv. werkplezier, vertrouwen, werkdruk, groei, welzijn.)
- Stap 3 – Frequentie instellen: hoe vaak worden metingen verstuurd? Start conservatief — maandelijks is vaak beter dan wekelijks om vermoeidheid te voorkomen.
- Stap 4 – Vragenlijst samenstellen: kies bestaande vragen uit de bibliotheek of stel eigen vragen op.
- Stap 5 – Teams/afdelingen inrichten: zorg dat de juiste medewerkers aan de juiste groep zijn gekoppeld voor vergelijkbare inzichten per team.
- Stap 6 – Eerste meting versturen: controleer of e-mailadressen correct zijn en stuur een testmail.
- Stap 7 – Dashboard inrichten: laat de klant zien hoe de resultaten worden weergegeven en hoe je trends leest.

V: Welke thema's kunnen worden gemeten?

A: Nmbrs Engagement biedt een bibliotheek van thema's en vragen aan. Gangbare thema's zijn: werkplezier, vertrouwen in leiderschap, werkdruk, groei mogelijkheden, samenwerking en welzijn. De klant (of jij als beheerder) bepaalt welke thema's worden gemeten en kan eigen vragen toevoegen.

We raden aan om bij een eerste onderzoek de 'nul-meting' te selecteren.. Dan worden de belangrijkste vragen over een breed scala aan thema's geselecteerd.

V: Is de anonimiteit van medewerkers gewaarborgd?

A: Ja. Medewerkers vullen de vragenlijst anoniem in. De tool is zo gebouwd dat individuele antwoorden niet traceerbaar zijn. Dit is essentieel voor de betrouwbaarheid van de data. Medewerkers geven eerlijkere antwoorden als ze weten dat hun naam er niet aan hangt. Benadruk dit aan de klant als zij Engagement aan medewerkers introduceren.

V: Kan de klant ook reageren op de resultaten richting medewerkers?

A: Ja. Engagement biedt de mogelijkheid om als organisatie anoniem te reageren op de uitkomsten en open antwoorden. Dit stimuleert een echt gesprek. Medewerkers zien dat hun input wordt gehoord en dat er iets mee gedaan wordt. Dit is wat Engagement onderscheidt van een eenrichtings enquête.

 *Praktijktip: begeleid de klant bij het communiceren van Engagement naar medewerkers. Een goede introductiemail ('Wij willen echt weten hoe jij je voelt, anoniem, kort en twee keer per maand') verhoogt de respons significant. Bied aan om die eerste communicatie samen op te stellen.*

5. Het dashboard & data interpreteren

V: Wat ziet de klant in het dashboard?

A: Het dashboard toont de resultaten per meting, per thema en per team. Je kunt trends over tijd zien, gaat de score omhoog of omlaag? Verder kun je vergelijken tussen teams of afdelingen. Dit geeft direct inzicht in welke gebieden aandacht nodig hebben.

V: Hoe helpt het dashboard bij het nemen van actie?

A: De kracht van Engagement zit in het handelen naar de inzichten. Adviseer de klant om na elke meting kort stil te staan bij de uitkomsten: wat valt op, wat is anders dan verwacht, welk team of thema vraagt om aandacht? Vervolgens kan de leidinggevende in gesprek gaan met het team, zonder namen, maar wel met concrete signalen.

V: Kan ik als accountant ook het dashboard inzien?

A: Ja, als beheerder heb je toegang tot het volledige dashboard. Dit stelt je in staat om de klant te adviseren over de uitkomsten en de vervolgstappen; een waardevolle aanvulling op je HR-adviesrol.

6. Support & beheer

V: Wie geeft support aan de klant bij Nmbrs Engagement?

A: Als accountantskantoor ben je het eerste aanspreekpunt. Engagement is relatief eenvoudig in gebruik voor de eindgebruiker. Voor technische problemen [kun je via de volgende link](#) een ticket indienen.

V: Waar vind ik trainingsmateriaal voor Nmbrs Engagement?

A: De belangrijkste bronnen:

- [Accountant-pagina Engagement](#): Verkoopinformatie en materialen.
- [Nmbrs Marketplace Helpcenter](#): Support artikelen.
- Nmbrs heeft ook [een webinar opgenomen over Engagement](#)

V: Wat als een klant wil stoppen met Nmbrs Engagement?

A: Opzegging gaat via de Marketplace. Wij hanteren een opzegtermijn van één maand. Adviseer de klant om een export te maken van de historische meetresultaten, deze kunnen waardevolle HR-documentatie zijn.

Dit document is opgesteld voor intern gebruik door accountantskantoren die samenwerken met Nmbrs.

Vragen? Neem contact op met je Nmbrs accountmanager.