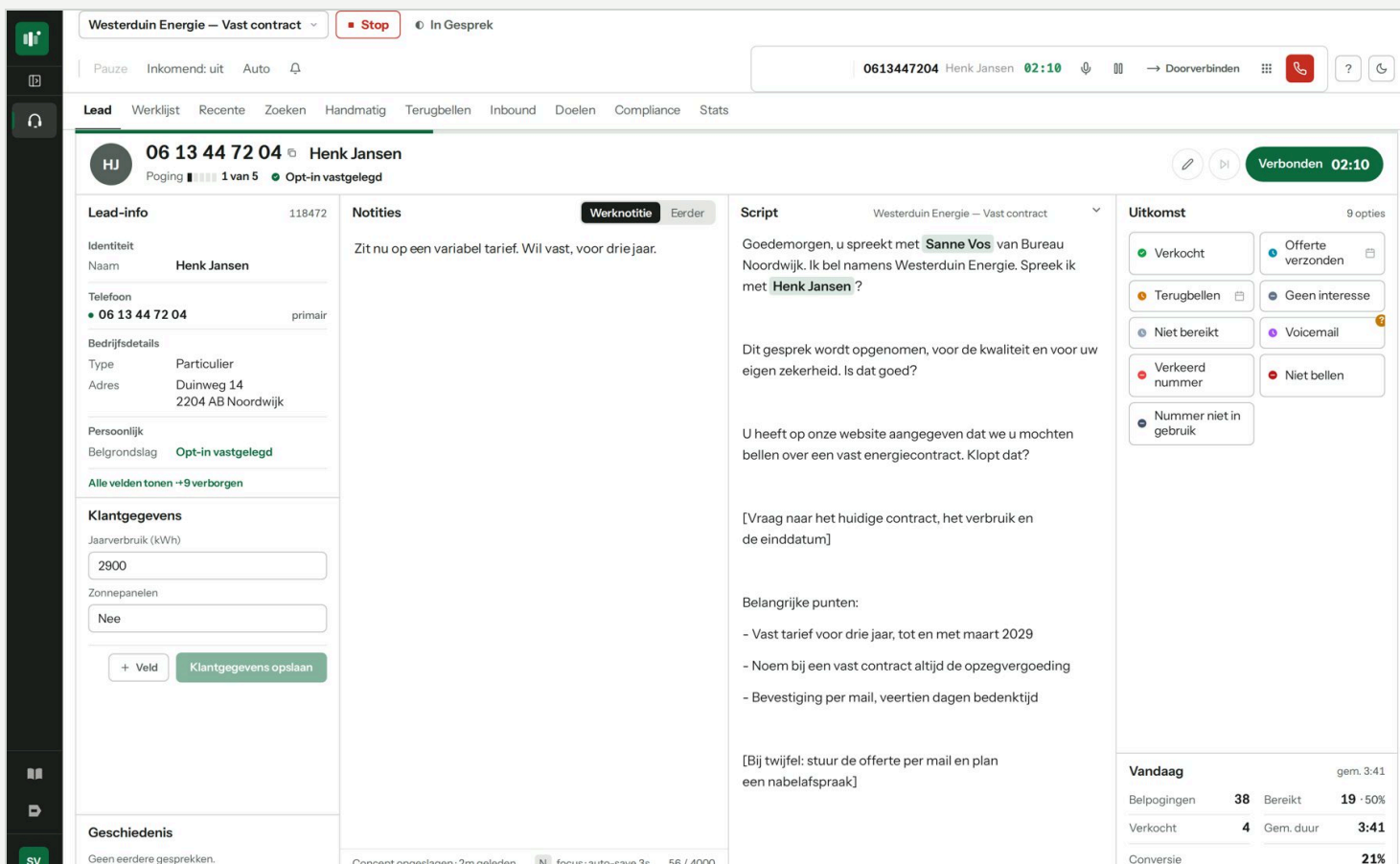


— Bellen · toetsen · bewijzen

Bel meer. Coach beter. Laat zien dat het klopt.

Een AI die elke deal naloopt, met de zin uit het gesprek bij elk oordeel. Een dialer waar de regels van de Code Telemarketing al in zitten. En bellen vanuit de browser, automatisch of uit een lijst, voor teams van één agent tot een hele vloer.



The screenshot displays the CallCheckPro interface during a call with 'Westerduin Energie'. The interface is divided into several sections:

- Top Bar:** Shows the call status 'In Gesprek' and a 'Stop' button. The contact number '0613447204' and name 'Henk Jansen' are visible, along with a timer '02:10'.
- Lead Info:** Contains personal details for 'Henk Jansen', including his phone number '06 13 44 72 04' and address 'Duinweg 14, 2204 AB Noordwijk'.
- Script:** Displays the call script, starting with a greeting and a question about a variable rate. It also includes a section for 'Belangrijke punten' (Important points) regarding a fixed rate and compensation.
- Uitkomst (Outcome):** A list of 9 options for the call result, such as 'Verkocht' (Sold), 'Offerte verzonden' (Offer sent), and 'Niet bereikt' (Not reached).
- Klantgegevens (Client Data):** A section for entering client data, including 'Jaarverbruik (kWh)' (Annual consumption) and 'Zonnepanelen' (Solar panels).
- Geschiedenis (History):** A section for viewing the call history.

Automatisch bellen, één lijn per agent. Niemand neemt op en krijgt een stille lijn.

Elke deal getoetst, met de zin uit het gesprek waar het oordeel op stoelt.

Eigen servers in de EU, ook voor de AI. Geen gesprek gaat naar een externe AI-dienst.

Elke dag in gebruik op belvloeren in energie, sales en service, onder meer bij **TC Swiss** en **Verdasol**.

Bellen zoals jouw team werkt.

Westerduin Energie – Vast contract

Stop

Beschikbaar

Pausa

Inkomend uit

Auto

Leid Werktijd Recente Zoeken Handmatig Terugbellen Inbound Doelen Compliance Stats

Geen interesse voor Henk Jansen Ongedaan maken 01:12

Volgende Ellen Kuipers 06 13 44 72 33 gebeld over 4 s

Aubalen Stop

06 13 44 72 33

Ellen Kuipers

Opt-in vastgelegd

Lead-info

118433

Notities

Werknotitie

Script

Uitkomst

Identiteit

Naam

Ellen Kuipers

Telefoon

06 13 44 72 33

Bedrijfsdetails

Particulier

Tijdelijk

Voorstraat 61

2201 HK Noordwijk

Personenlijst

Belangstelling

Opt-in vastgelegd

Alle verdere tonen

9 verbergen

Klantgegevens

Jaarverloos (jaar)

2000

Zorgaanpak

Nieuw

+ Valid

Klantgegevens opslaan

Geschiedenis

Geen eerdere gesprekken

Concept opgeslagen met

Focus: auto-save 3s

0 / 4000

Goedemorgen, u spreekt met **Sanne Vos** van Bureau Noordwijk. Ik bel namens Westerdun Energie. Spreek ik met **Ellen Kuipers**?

Dit gesprek wordt opgenomen, voor de kwaliteit en voor uw eigen zekerheid. Is dat goed?

U heeft op onze website aangegeven dat we u mochten bellen over een vast energiecontract. Klopt dat?

[Vraag naar het huidige contract, het verbruik en de einddatum]

Belangrijke punten:

- Vast tarief voor drie jaar, tot en met maart 2029

- Noem bij een vast contract altijd de opzeggingsconditie

- Bevestiging per mail, veertien dagen bedenktijd

[Bij twijfel: stuur de offerte per mail en plan een nabespraak]

Verkoocht

Terugbellen

Verkeerd nummer

Nummer niet in gebruik

Offerte verzonden

Geen interesse

Voicemail

Niet bellen

Vandaag

Belopingen

38

Bereikt

19

Gem. duur

3:41

Verkoocht

4

Conversie

21%

Automatisch bellen. Na „Geen interesse” staat Ellen Kuipers al klaar in de band; over 4 seconden belt het systeem haar. Haar kaart staat eronder.

Per campagne kies je hoe een agent aan zijn volgende gesprek komt: automatisch, uit de eerste 25 of uit de hele lijst. Belrondes, handmatig bellen en terugbelafspraken komen daar bij. Alles in een softphone in de browser.

Westerduin Energie – Vast contract

Stop

Beschikbaar

Pausa

Inkomend uit

Auto

Leid Werktijd Recente Zoeken Handmatig Terugbellen Inbound Doelen Compliance Stats

Geen interesse voor Henk Jansen Ongedaan maken 01:12

Volgende Ellen Kuipers 06 13 44 72 33 gebeld over 4 s

Aubalen Stop

06 13 44 72 33

Ellen Kuipers

Opt-in vastgelegd

Lead-info

118433

Notities

Werknotitie

Script

Uitkomst

Identiteit

Naam

Ellen Kuipers

Telefoon

06 13 44 72 33

Bedrijfsdetails

Particulier

Tijdelijk

Voorstraat 61

2201 HK Noordwijk

Personenlijst

Belangstelling

Opt-in vastgelegd

Alle verdere tonen

9 verbergen

Klantgegevens

Jaarverloos (jaar)

2000

Zorgaanpak

Nieuw

+ Valid

Klantgegevens opslaan

Geschiedenis

Geen eerdere gesprekken

Concept opgeslagen met

Focus: auto-save 3s

0 / 4000

Goedemorgen, u spreekt met **Sanne Vos** van Bureau Noordwijk. Ik bel namens Westerdun Energie. Spreek ik met **Ellen Kuipers**?

Dit gesprek wordt opgenomen, voor de kwaliteit en voor uw eigen zekerheid. Is dat goed?

U heeft op onze website aangegeven dat we u mochten bellen over een vast energiecontract. Klopt dat?

[Vraag naar het huidige contract, het verbruik en de einddatum]

Belangrijke punten:

- Vast tarief voor drie jaar, tot en met maart 2029

- Noem bij een vast contract altijd de opzeggingsconditie

- Bevestiging per mail, veertien dagen bedenktijd

[Bij twijfel: stuur de offerte per mail en plan een nabespraak]

Verkoocht

Terugbellen

Verkeerd nummer

Nummer niet in gebruik

Offerte verzonden

Geen interesse

Voicemail

Niet bellen

Vandaag

Belopingen

38

Bereikt

19

Gem. duur

3:41

Verkoocht

4

Conversie

21%

Kies uit de eerste 25. In dit voorbeeld mag de agent kiezen uit de eerste 4; daaronder staat de rest in de rij.

Dode nummers gaan vanzelf dicht, antwoordapparaten worden herkend, en wie je niet bereikt, kun je laten herbellen op een ander deel van de dag. Zo spreken je agents mensen, geen piepjes. Werk je in RelayPro, dan bel je met één klik vanuit het CRM.

Automatisch bellen

Eén lijn per agent

De agent boekt het gesprek af en ziet meteen wie de volgende is, in een band boven de werkplek. De kaart van de volgende lead staat er leesbaar onder. Na een aftelling die je per campagne kiest, belt het systeem vanzelf. Ongedaan maken, stoppen of meteen bellen gaat met het toetsenbord.

Kies uit de eerste 25

Werklijst, aantal per campagne

De agent ziet de eerstvolgende leads en kiest zelf, bijvoorbeeld per regio of per bedrijf. De rest komt vanzelf aan de beurt. Hoeveel rijen hij mag kiezen, stel je per campagne in.

Vrije keuze

De hele lijst

Zoeken, sorteren en bellen wie je wilt. Voor kleine teams, en voor accountmanagers die hun eigen klanten bellen. Wie nu niet gebeld mag worden, zie je meteen, met het tijdstip waarop het weer kan.

Belronde

Tot 200 leads achter elkaar

Vink een reeks leads aan en start de belronde. Het systeem belt ze na elkaar af; wat intussen niet meer mag of al gebeld is, slaat de ronde vanzelf over.

Handmatig bellen

Gewoon een softphone

Een nummer intoetsen, de naam erbij en bellen. De lead komt vanzelf in de campagne, zodat ook dit gesprek wordt opgenomen en meetelt.

Terugbellen

Afspraken met agenda

Een terugbelafpraak komt op het afgesproken moment terug in de werkplek, met de notities en de opname van het vorige gesprek erbij. Inkomende gesprekken neem je aan uit de wachtrij.

Eén AI. Per branche een eigen checklist.

Elk verkoopgesprek wordt uitgeschreven en langs de checklist van jouw branche gelegd. Per punt een oordeel, met de zin waar het op stoelt. Voor energie leveren we 33 checkpoints mee; voor jouw branche richten we de checklist samen met je in.

1	2	3	4
Opgenomen in stereo, agent en klant elk op een eigen spoor	Uitgeschreven per spreker, op onze eigen servers	Getoetst checklist, rode vlaggen, sentiment en risico	Oordeel met citaat plus coachingpunten; bezwaar kan altijd

Checklist energie

Standaard meegeleverd · 33 checkpoints · 11 rode vlaggen

- ✓ Namens wie er gebeld wordt
- ✓ Opname gemeld
- ✓ Looptijd genoemd
- ✓ Tarief genoemd
- ➖ **Opzegvergoeding genoemd**
- ✓ Bedenktijd van 14 dagen

03:12 · Agent

„U kunt gewoon overstappen, verder zit u nergens aan vast.”

➖ **Opzegvergoeding niet genoemd**

Coachingpunt. Noem bij een vast contract altijd de opzegvergoeding, ook als de klant naar overstappen vraagt.

De Kwaliteitsstandaard Energie vraagt dit in elk verkoopgesprek.

Checklist incasso

Wij richten in · checklist op de regels voor incassobureaus

- ✓ Vordering benoemd
- ➖ **Geen dreiging of intimidatie**
- ✓ Betalingsregeling aangeboden
- ✓ Schuldhelp genoemd bij een signaal
- ✓ Afspraak samengevat met bedrag en datum

02:14 · Agent

„Als het er vrijdag niet is, staat de deurwaarder maandag bij u op de stoep.”

➖ **Dreiging**

03:40 · Agent · een week later

„Wat kunt u per maand wél missen? Dan zoeken we daar een regeling bij.”

✓ Betalingsregeling aangeboden

Coachingpunt. Bied eerst een regeling aan; noem de deurwaarder pas als de volgende stap feitelijk is.

De Inspectie JenV vond overtredingen bij 28 van de 30 onderzochte incassobureaus. [Bron](#)

Checklist verzekeringen

Wij richten in · checklist op de grens tussen informeren en adviseren

- ➖ **Informeren, geen persoonlijk advies**
- ✓ Voorwaarden en uitsluitingen genoemd
- ✓ Premie en kosten helder
- ✓ Bedenktijd genoemd

05:22 · Agent

„In uw situatie is dit echt de beste verzekering.”

⚠ **Persoonlijke aanbeveling: dat is advies**

Coachingpunt. Vergelijk op kenmerken en laat de keuze aan de klant, of verwijs naar een adviseur.

De AFM trekt de grens tussen informeren en adviseren. [Bron](#)

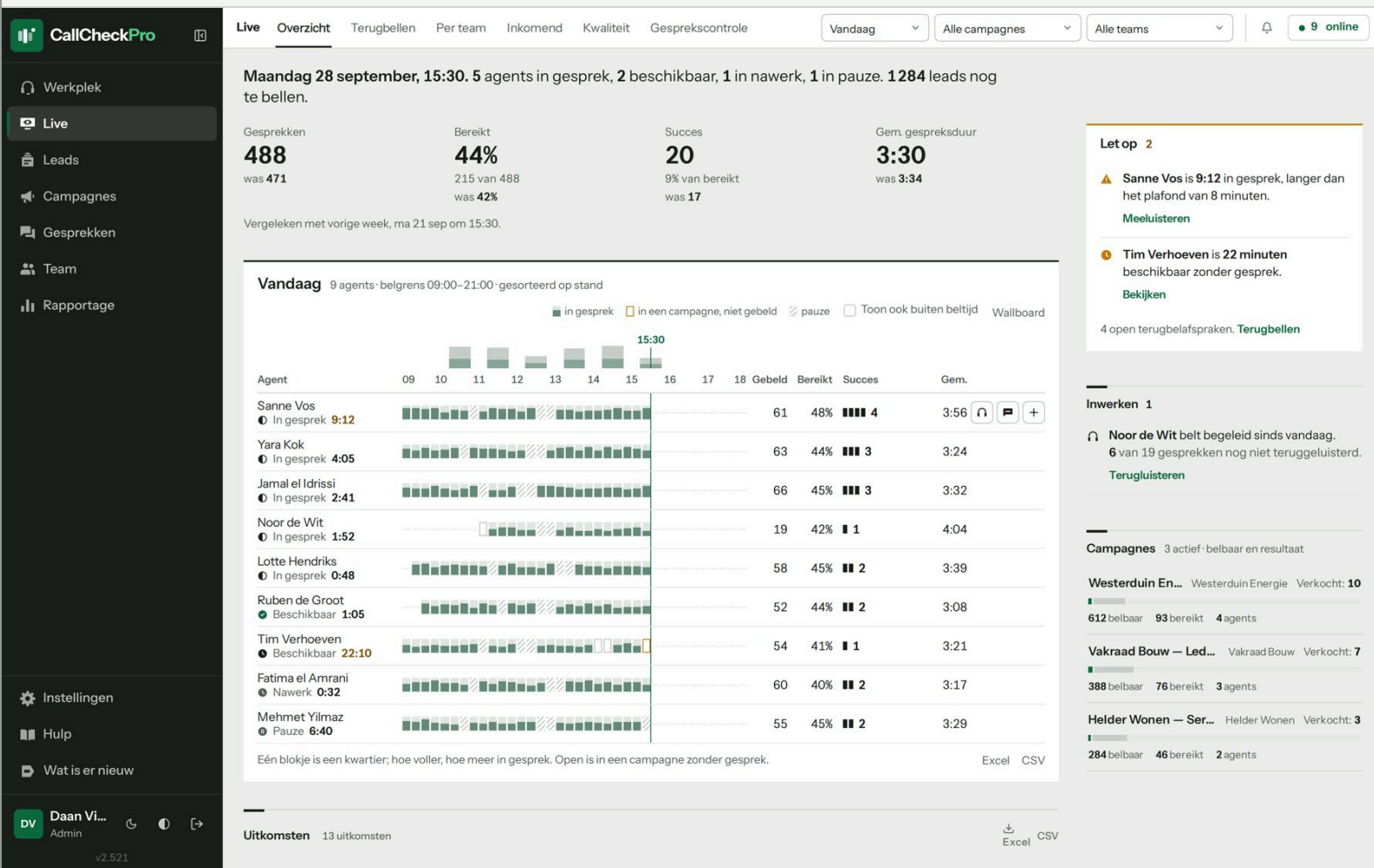
De voorbeeldzinnen zijn verzonnen, de checklists niet. Voor klantenservice, B2B-sales, goede doelen en verduurzaming richten we de checklist op dezelfde manier met je in. Staat jouw branche er niet bij? Vertel ons waar een goed gesprek bij jou aan moet voldoen; wij zetten het om in een checklist.

Voor de supervisor

Je ziet de dag, niet alleen de cijfers.

Per agent de dag in kwartieren, wie te lang in gesprek is, en per campagne hoeveel er nog te bellen valt. Wat aandacht vraagt, staat apart; de rest is stil.

Meeluisteren, fluisteren met alleen de agent, of inbreken: één klik vanaf dezelfde regel.



Het Live-scherm: de stand in één zin, vier kerncijfers, per agent de dag in kwartieren en een lijst met wat aandacht vraagt.

Wat als wij het niet eens zijn met een AI-beoordeling?

Dan dien je bezwaar in. De agent of supervisor onderbouwt dat met een toelichting, bijvoorbeeld de passage uit het transcript; een beheerder beoordeelt het en past het oordeel aan als het terecht is. De oorspronkelijke status blijft bewaard, en zowel het bezwaar als het besluit komt in de audit trail. Zonder die knop accepteert geen enkele agent coaching van een model, en terecht.

Toetsen jullie echt elk gesprek?

Zodra de toetsing voor een campagne aan staat, wordt elke deal getoetst: elk gesprek met een uitkomst die als succes telt. Daarnaast trekt het platform per agent per dag een steekproef, over de dag verspreid, zodat het niet allemaal ochtendgesprekken worden. Wil je verder richting alle gesprekken, dan is dat vooral een capaciteitsvraag: de beoordeling draait op onze eigen servers. We rekenen je volume vooraf door en zetten er capaciteit bij als dat nodig is. Voicemail, inkomende gesprekken en gesprekken korter dan de ingestelde minimumduur worden niet getoetst.

De regels zitten in de dialer, niet in je hoofd.

Je agents hoeven de Code Telemarketing niet uit hun hoofd te kennen. Vóór elke uitgaande belpoging controleert CallCheckPro zes dingen. Belvenster, belfrequentie en de niet-bellenlijst gelden altijd: een lead die daar niet doorheen mag, wordt niet eens uitgedeeld.

Controle	Wat hij doet
Niet-bellenlijst	Per opdrachtgever of campagne. Wie bezwaar maakt, komt er vanzelf op.
Doel van de campagne	Verkoop valt onder de toestemmingsplicht, service niet. Het platform weet welke campagne wat is.
Mag ik deze persoon bellen?	Een bedrijf mag altijd. Bij een particulier telt een toestemming die op het belmoment geldt, een lijstverklaring van je opdrachtgever, of de uitzondering voor goede doelen, uitgevers en loterijen.
Belvenster	Werkdagen 09:00–21:00, zaterdag 10:00–17:00, niet op zon- en feestdagen, en op 4 mei, 5, 24 en 31 december niet na 17:00. Zo staat het in de Code per 1 oktober 2026.
Hoe vaak	Hoogstens drie pogingen per dag naar dezelfde consument, met vier uur ertussen.
Nummerbewaking	Geen omgekatte of dubbele nummers, en het uitgaande nummer rouleert als er één wegzakt.

Drie standen van de poort

Hoe streng de toestemmingscheck is, kies je met de stand van de poort. Belvenster, frequentie en niet-bellenlijst gelden in elke stand.

Meten

Toestemming wordt gemeten, niet afgedwongen: je ziet per gesprek wat een harde poort had gedaan. Zo begint elke nieuwe klant.

Waarschuwen

Wie je zeker niet mag bellen, wordt niet meer uitgedeeld. Twijfelgevallen gaan door en worden gemarkeerd en vastgelegd.

Blokkeren

Zonder bewezen toestemming geen gesprek. Een eenmalige vrijgave kan als de campagne het toestaat, op naam en met reden.

Wat verandert er op 1 oktober 2026?

Dan gaat de vernieuwde Code Telemarketing in. Consumenten mag je alleen bellen op werkdagen van 09:00 tot 21:00 en op zaterdag van 10:00 tot 17:00; op zondag en feestdagen niet, en op 4 mei, 5 december, 24 december en 31 december niet na 17:00. Daarnaast hoogstens drie belpogingen per dag naar dezelfde consument, met minstens vier uur ertussen. CallCheckPro houdt dat in de dialer zelf bij; er is geen schakelaar om het uit te zetten. Voor rechtspersonen geldt de Code niet. Dit is geen juridisch advies; wij leveren de vastlegging, jij houdt de afweging.

Mag ik particulieren nog bellen sinds 1 juli 2026?

Voor rechtspersonen (bv, nv) verandert er niets. Voor particulieren, eenmanszaken en vof's is sinds 1 juli 2026 expliciete toestemming nodig: de klantrelatie-uitzondering is vervallen. CallCheckPro beoordeelt dat per belpoging: het bepaalt de rechtsvorm (en kan die opzoeken in het Handelsregister als je dat aanzet), haalt het toestemmingsdossier of de lijstverklaring erbij en legt het oordeel vast bij het gesprek.

Je opdrachtgever kijkt zelf mee.

Bel je namens een ander, dan wil die ander weten wat er gezegd is en op welke grond. Je deelt een gesprek met een code; de opdrachtgever opent het zelf, springt naar het moment dat telt en ziet het bewijs ernaast.

Gedeeld met kwaliteit@westerduin-energie.nl · te openen tot do 2 apr · deze weergave wordt vastgelegd

Westerduin Energie · Westerduin Energie — Vast contract · do 12 mrt 10:42 · 4:36 · Agent

Verkocht: Henk Jansen, Noordwijk

3:12 / 4:36

Naar het gekozen moment (3:12)

Samenvatting

De agent van Bureau Noordwijk belde meneer Jansen namens Westerduin Energie en bood een vast contract van drie jaar aan; de klant ging akkoord. Op de vraag wat eerder opzeggen kost, zei de agent dat de klant nergens aan vast zit en noemde zij de opzegvergoeding niet.

Transcript

[00:00] AGENT: Goedemorgen, u spreekt met de agent van Bureau Noordwijk. Ik bel namens Westerduin Energie. Spreek ik met meneer Jansen?

[00:06] KLANT: Ja, daar spreekt u mee.

[00:08] AGENT: Dit gesprek wordt opgenomen, voor de kwaliteit en voor uw eigen zekerheid. Is dat goed?

[00:13] KLANT: Ja hoor.

[00:15] AGENT: U heeft vorige week op onze website aangegeven dat we u mochten bellen over een vast energiecontract. Klopt dat?

[00:21] KLANT: Klopt. Ik zit nu nog op een variabel tarief.

[01:52] AGENT: Dan bied ik u een vast tarief aan voor drie jaar, tot en met maart 2029.

[02:20] AGENT: U betaalt dan 28 cent per kilowattuur, en uw voorschot wordt 146 euro per maand.

[02:57] KLANT: Drie jaar, hm. En als ik eerder weg wil?

[03:12] AGENT: U kunt gewoon overstappen, verder zit u nergens aan vast.

[03:18] KLANT: Oké. Dat klinkt goed.

[04:05] AGENT: Dan zet ik het voor u klaar. U krijgt de bevestiging per mail, en u heeft veertien dagen bedenktijd.

[04:30] KLANT: Prima. Dank u wel.

[04:33] AGENT: Graag gedaan, meneer Jansen. Nog een fijne dag.

Deze opname is niet bedoeld om te downloaden; elke weergave wordt vastgelegd.

Bewijs bij dit gesprek

- ☒ Toestemming
Website-formulier, Opt-in Intake OIN-0004187 (tekstversie TTV-00012), za 7 mrt 10:16.
Bevestigd door de persoon zelf.
- ☒ Code Telemarketing
Niet-bellenlijst gecontroleerd do 12 mrt 10:42.
Gebeld binnen de toegestane uren.
- ☒ Toetsing van het gesprek
Automatisch getoetst: er zijn aandachtspunten gevonden. Niet door een mens nagekeken.
- ☐ Bewaren
De opname wordt op za 11 mrt 2028 verwijderd (730 dagen na het gesprek).

Klopt er iets niet? Meld het

Het gedeelde gesprek zoals de opdrachtgever het ziet: opname op 3:12, samenvatting, transcript en het bewijs.

✓ Een mail bij elke aanmelding, en een vast rapport per dag, week of maand

✓ Een signaal zodra er iets afwijkt

✓ Per opdrachtgever een eigen werkruimte, eigen nummers en eigen rapport

Wat krijgt mijn opdrachtgever te zien?

Zoveel als jij instelt. Een gesprek of een bundel gesprekken deel je via een beveiligde link met een code, met de opname en het dossier erbij: op welke grond er gebeld is en wanneer het nummer tegen de niet-bellenlijst is gecontroleerd. Elke opdrachtgever heeft een eigen afgesloten werkruimte en eigen nummers.

Wij bellen met lijsten van onze opdrachtgever. Hoe zit het dan met toestemming?

Dan leggen we een lijstverklaring van je opdrachtgever vast: hij verklaart dat hij voor de mensen op die lijst toestemming heeft, en het bewijs per persoon ligt bij hem. Het platform bevriest welke leads er op het moment van verklaren in de lijst stonden, dus later bijgeschoven leads vallen er niet onder. Een bezwaar geldt voor de opdrachtgever voor wie gebeld werd.

Alles wat een belvloer nodig heeft.

Van de eerste import tot het maandrapport. Instellen gaat in gewone taal, met een voorbeeld van wat er verandert en een knop om het terug te draaien.

Import die dubbel en niet-bellers weert

Lijsten verplaatsen, met ongedaan maken

Eigen velden zonder CRM-project

Terugbelafspraken met agenda

Offerte verzonden, met nabelvenster

Kansen-overzicht

Wachtrijen, langst vrij, om de beurt of op skills

Openingstijden met feestdagen

Wallboard met service level

Belproef: hoor wat een beller nu krijgt

Voicemail met transcriptie (instelbaar)

Sentiment en risico op klacht

Rode vlaggen met citaat

Bezwaar tegen een AI-oordeel

Coachingpunten per gesprek

Gesprekken doorzoekbaar

Inwerkprogramma met begeleid bellen

Handleiding per rol in de app

Doelen en targets

Rapportage met exports naar Excel

Failover als een provider hapert

Statuspagina in de app bij storingen

Nieuwe opdrachtgever in één formulier

Nummers per opdrachtgever, met testgesprek

AVG-wissing in één handeling

Koppeling met RelayPro: klikbellen en uitkomsten

REST API voor je eigen systemen

Monitoring-API: audio uit je eigen belsysteem laten toetsen

E-mail, chat en WhatsApp (op aanvraag)

Import en export als CSV of Excel

Ondersteunt CallCheckPro inbound en outbound?

Ja. Outbound met automatisch bellen (één lijn per agent), een werklijst per campagne, herkenning van antwoordapparaten en dode nummers, en terugbelafspraken met agenda. Inbound met wachtrijen, openingstijden met feestdagen die zichzelf invullen, belmenu's, voicemail, een terugbelverzoek met één toets vanuit de wachtrij en een wallboard met service level. De AI-beoordeling is afgestemd op outbound; inkomende gesprekken worden opgenomen maar niet getoetst.

Kan ik CallCheckPro koppelen aan ons CRM?

RelayPro is native gekoppeld: click-to-call, belhistorie, uitkomsten en contractstatus lopen door zodra je de koppeling per werkruimte aanzet, aan beide kanten. Andere systemen sluiten we aan via een REST API, die we bij de inrichting met je opzetten. Leads en uitkomsten gaan daarnaast als CSV of Excel in en uit. Welke velden je heen en weer stuurt bepalen we bij de inrichting, samen met je leverancier.

Wat gebeurt er als de telefonie hapert?

Dan belt het platform door. Hapert een verbindingspunt van de provider, dan schakelt het automatisch over naar een ander; een tweede provider als uitwijk zetten we aan als je dat wilt. Voor agents met een slechte thuisverbinding loopt het geluid via een tussenstation, en de werkplek installeert updates alleen op een rustig moment, nooit midden in een gesprek. Supervisors zien op de statuspagina in de app wat er speelt.

Een gesprek is een persoonsgegeven. Zo gaan we ermee om.

Geen opname bij een AI-dienst van iemand anders. Alles staat op onze eigen servers in een Europees datacenter.

Eigen servers in de EU

Ook de AI. Elk uur een back-up van de database naar een tweede server, en elke maand halen we een opname uit het archief terug om te bewijzen dat herstellen werkt.

Versleuteld

Opnames, transcripten en citaten liggen versleuteld opgeslagen. Transcripten worden uiterlijk na een jaar gewist.

Chain-linked audit trail

Elke regel draagt de hash van de vorige; een gewiste of aangepaste regel valt op. Ingericht op de ACM-eisen.

Per klant een eigen omgeving

Een eigen omgeving met een eigen database, en per opdrachtgever een afgesloten werkruimte. Downloaden van opnames zet je per supervisor aan.

Gebouwd volgens de eisen van ISO 27001 en NEN 7510, niet als losse certificering in bezit.

Verwerkersovereenkomst bij de overeenkomst, DPIA op aanvraag.

Is CallCheckPro AVG-compliant?

Opslag, transcriptie en beoordeling gebeuren op eigen servers in de EU; er gaan geen gesprekken naar externe AI-diensten. Bij de overeenkomst hoort een verwerkersovereenkomst, en bewaartermijnen spreken we daarin met je af. Een verzoek tot wissing voer je in één handeling uit over het hele platform (wat al in een back-up staat, verloopt met de termijn van die back-up), en een DPIA leveren we op aanvraag. Elke keer dat iemand een opname beluistert of downloadt, wordt dat vastgelegd.

Bewijs bij dit gesprek

✔ Toestemming

Website-formulier, Opt-in Intake OIN-0004187 (tekstversie TTV-00012), za 7 mrt 10:16.
Bevestigd door de persoon zelf.

✔ Code Telemarketing

Niet-bellenlijst gecontroleerd do 12 mrt 10:42.
Gebeld binnen de toegestane uren.

⚠ Toetsing van het gesprek

Automatisch getoetst: er zijn aandachtspunten gevonden. Niet door een mens nagekeken.

○ Bewaren

De opname wordt op za 11 mrt 2028 verwijderd (730 dagen na het gesprek).

Klopt er iets niet? Meld het

Het bewijs bij een gedeeld gesprek: toestemming, Code Telemarketing, toetsing en bewaartermijn.

Hoe lang worden gesprekken bewaard?

Dat spreken we met je af in de verwerkersovereenkomst. Recente opnames staan op snelle opslag zodat je ze direct kunt terugluisteren; daarna verhuizen ze automatisch naar versleutelde archiefopslag, met een ondergrens van 91 dagen. Eén keer per maand halen we er een opname uit terug en ontsleutelen die om te bewijzen dat het herstelpad werkt. Transcripten worden uiterlijk na een jaar gewist; samenvatting, checkpoints en score blijven staan.

Begin met één team.

Geen jaarcontract nodig. De belminuten staan los van de licentie, zodat je ziet waar je geld heen gaat.

Starter Bellen, opnemen en de poort vanaf €49 per agent per maand Alle belmodi en inbound Softphone in de browser Opname en de Code Telemarketing Live supervisor	Professional Met de AI en de rapportage vanaf €89 per agent per maand Alles uit Starter AI-toetsing met citaat en coaching Rapport en dossier voor opdrachtgevers Werkruimte per opdrachtgever	Enterprise Grote volumes, eigen afspraken Op maat Alles uit Professional Checklist en koppelingen op maat Dedicated capaciteit en SLA Vaste contactpersoon
---	--	---

Belminuten

Elke licentie heeft 2.500 belminuten per maand naar Nederlandse nummers. Daarboven betaal je per seconde, zonder starttarief. Internationaal op aanvraag.

Inbegrepen per licentie, naar Nederlandse vaste en mobiele nummers	2.500 min / maand
Daarboven, vast Nederland	1,9 ct / min
Daarboven, mobiel Nederland	6,0 ct / min
Afrekening	per seconde, geen starttarief
Internationaal	op aanvraag

Alle bedragen excl. btw.

Welke checkpoints kan ik gebruiken?

Voor energietelemarketing leveren we 33 checkpoints mee, verdeeld over aanvang, aanbod, voorwaarden en gedrag, plus elf rode vlaggen. Die vullen we aan per leverancier en per campagne, bijvoorbeeld met de tekst die je agents moeten gebruiken. Bel je in een andere branche, zoals incasso, klantenservice of verzekeringen, dan stellen we de checklist samen met je op en richten we hem voor je in.

Hoe verzamel ik zelf geldige opt-ins?

Met het opt-in-portaal. Je zet een gehost formulier klaar, plaatst het op je eigen site of koppelt je eigen formulier. Wat daaruit binnenkomt is nog geen toestemming: de persoon moet zelf bevestigen, met een klik in een e-mail of sms of een belletje naar een verificatienummer. Pas die stap levert een dossier met zekerheid 'bewezen' op. Toestemmingen uit een import blijven 'aannemelijk' tot een herbevestigingscampagne ze langs dezelfde route heeft opgehaald.

Laat één van je eigen gesprekken toetsen.

Stuur een opname mee, dan zie je in twintig minuten wat de toetsing eruit haalt. Je praat met de mensen die het gebouwd hebben.

Bellen +31 (0) 85 130 7428 Je praat met wie het gebouwd heeft	Mailen software@bwiser.nl We reageren binnen één werkdag	Online callcheckpro.nl Met de film en de veelgestelde vragen
--	---	---

Wat zei uw beller
op 12 maart om

10:42?

do 12 mrt - 10:42 - 06 13 44 72 04

Klacht H. Jansen, 19 mrt: „Dat is mij nooit gezegd.”

— De film

**Wat zei uw beller op
12 maart om 10:42?**

Eén gesprek, van de klacht tot het bewijs dat de opdrachtgever zelf opent. Alles wat je ziet is de echte applicatie, met een verzonnen klant. Eén minuut negenenvertig, met geluid.

Bekijk de film · 1:49 · callcheckpro.nl

Wat is CallCheckPro?

Een belplatform met een compliance-laag eromheen. Je agents bellen uit campagnes via een softphone in de browser of nemen inkomende gesprekken aan uit een wachtrij. Vóór elke uitgaande belpoging toetst het platform of je die persoon op dat moment mag bellen; daarna wordt het gesprek opgenomen en beoordeeld, met het citaat bij elk oordeel. Supervisors sturen op het live scherm, opdrachtgevers krijgen hun eigen rapportage. Alles draait op eigen servers in de EU.

Elke dag in gebruik op belvloeren in energie, sales en service, onder meer bij **TC Swiss** en **Verdasol**.

Bwiser B.V.

Transistorstraat 54-D
1322 CK Almere
KVK 63755432

+31 (0) 85 130 7428
software@bwiser.nl
callcheckpro.nl

Bel meer. Coach beter. Laat zien dat het klopt. Op eigen servers in de EU.

Voorbeeldgegevens in de schermen zijn fictief.
Deze brochure is geen juridisch advies.

© 2026 Bwiser B.V.