

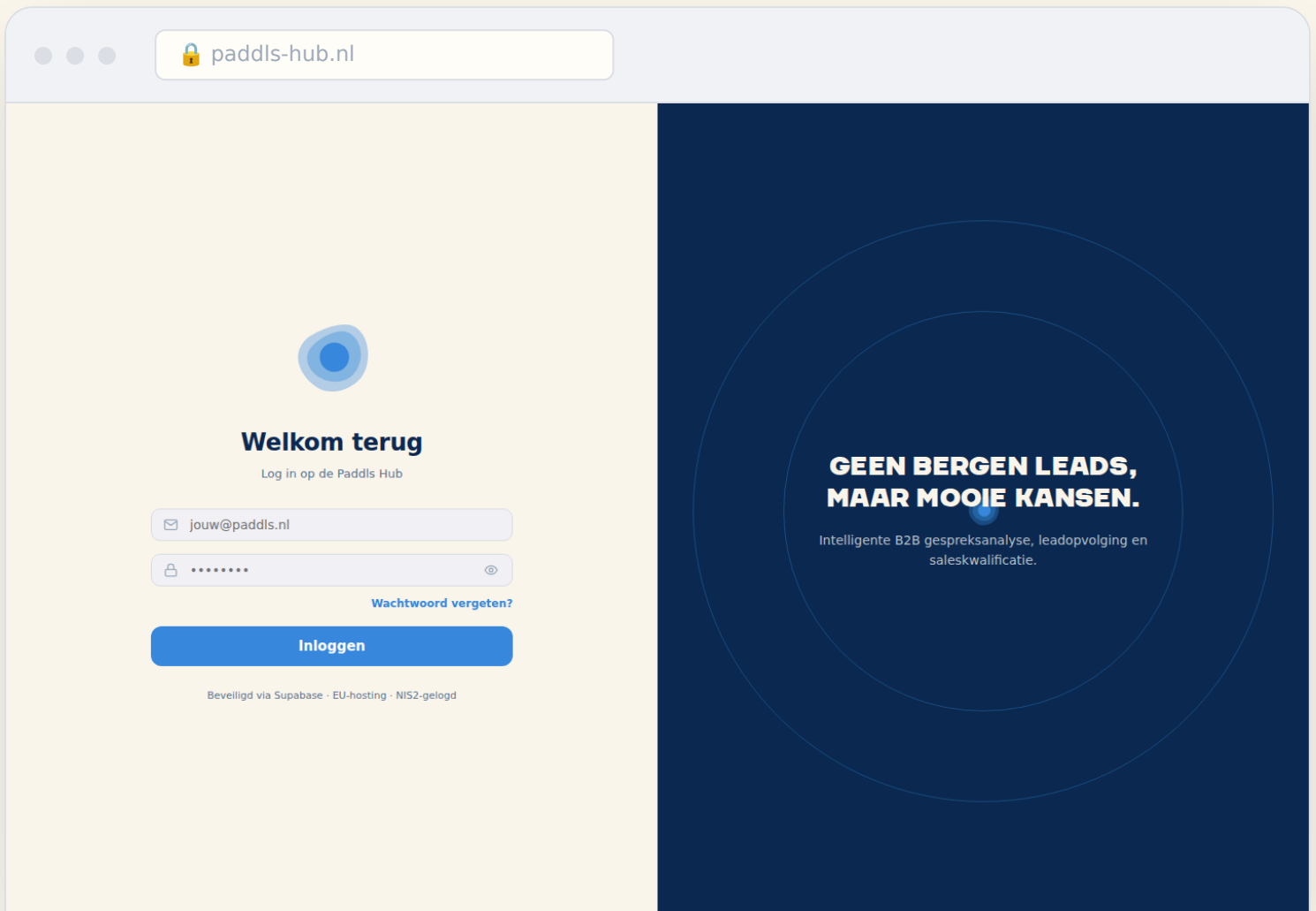
PADDLS HUB GUIDE

Deze gids laat zien wat Paddls Hub is, wat het per rol doet, en — belangrijker — wat dat concreet betekent voor een beller, een beheerder en de klant die meekijkt. Geen technisch handboek, maar een wandeling door het platform zoals je het zelf zou tegenkomen.

Versie 28 augustus 2026 **Live op** paddls-hub.nl

TS**Tom Schonewille**

Team Lead · Paddls



3

Perspectieven —
beller, beheerder,
klant

17

Functies hieronder
toegelicht met een
echt
schermvoorbeeld

2

AI-providers —
transcriptie &
gespreksanalyse

2

Front-ends — interne
app + klantportal,
gescheiden op
databaseniveau

LEESWIJZER

DRIE PERSPECTIEVEN, ÉÉN PLATFORM

Onder de motorkap is het één platform: dezelfde database, dezelfde AI. Maar wat iemand te zien krijgt hangt volledig af van wie hij is — en dat is precies hoe dit document is opgebouwd. Lees het als een rondleiding, niet als een naslagwerk: we lopen de drie rollen één voor één langs — **de beller** die dagelijks in het CRM zit, **de beheerder** die het team en de klantomgevingen aanstuurt, en **de klant** die vanaf de zijlijn meekijkt. Elke sectie begint met een korte schets van die rol en een "zo begin je"-stappenplan, gevolgd door de functies die daar het meest toe doen — telkens met een echt schermvoorbeeld en een regel over wat het concreet betekent voor degene die ermee werkt. Geen voorkennis nodig: als je de kaartjes en de screenshots volgt, zie je precies hoe een werkdag in Paddls Hub eruitziet.

Screenshots komen uit een losstaande demo-omgeving met verzonden bedrijfsnamen (Noord Logistics BV, Van Rijn Bouwgroep) — geen echte klantdata, veilig om breed te delen.



DE BELLER (AGENT / CONSULTANT)

Een consultant belt namens een klant, registreert elk gesprek, en zet een goed gesprek om in een leadformat — allemaal binnen dezelfde klantomgeving, de hele dag door. Voor deze rol is snelheid en overzicht het belangrijkste: geen omwegen tussen bellen, noteren en opvolgen.

- Wat dit betekent:** geen los belscript, geen aparte Excel voor aantekeningen, geen handmatig gespreksverslag typen na een goed gesprek. Alles — bellen, noteren, transcriberen, rapporteren — gebeurt in dezelfde omgeving, en telt automatisch mee voor het team.

ZO BEGIN JE ALS BELLER

- 1 Log in met de gegevens die je van je manager hebt gekregen. Je ziet meteen alleen de klantomgeving(en) waar jij aan gekoppeld bent — de rest bestaat voor jou niet.
- 2 Land op **Mijn Dag**. Dat is elke ochtend je eerste stop: hoeveel leads en terugbelacties er vandaag klaarstaan, en hoe de campagne ervoor staat.
- 3 Ga naar **CRM Leads**, kies de klantomgeving en werk de bellijst af. Elke callnotitie staat automatisch met jouw naam en de datum vast.
- 4 Was het een goed gesprek? Open **Gesprek Verwerken**, sleep de opname erin, en laat de AI het leadformat voor je invullen — jij controleert alleen nog en drukt op opslaan.

Mijn Dag

Dashboard

CRM Leads

0

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

MIJN DAG

Goedemorgen, Fleur — Je hebt vandaag 5 leads en 1 terugbelactie op de planning.

Target: 0 / 5 SQL • 0 calls • 0 gesprekken

Updates & Aankondigingen

+ Update plaatsen

F

Fleur Bakker

gisteren

Deze week de 50e SQL van het kwartaal binnengehaald! Top werk allemaal — de borrel staat vrijdag klaar.

S

Sem Jansen

3 dagen geleden

Kleine update: de nieuwe callscript-statussen staan live in het CRM. Vragen? Loop even binnen bij Fleur.

Week-agenda

VANDAAG

Vandaag Berghuis Warehousing

Tom Peters

+ 5 open leads om te bellen

Mijn Dag — de dag start met één scherm

Hoeveel leads en terugbelacties er vandaag klaarstaan, het laatste teamnieuws, de week-agenda, en live hoe dicht de campagne bij het SQL-doel zit.

Voor jou: geen rondvraag "wat moet ik vandaag doen" — dat staat er al, bovenaan.

CRM Leads

Dashboard

CRM Leads

10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

LEADS

5 records

Noord Logistics BV

Acties

Importeren

+ Nieuwe lead

Kolommen bewerken

Exporteren

Weergave opslaan

N

NOORD LOGISTICS BV

Jouw rol hier: Manager (importeren/exporteren)

Logo

5

Leads totaal

0

Gebeld

2

Nog open

1

SQL

0

Opt-out

Q Zoek op naam, telefoon, e-mail...

Belstatus

Eindstatus

Eigenaar/Agent

Datum toegevoegd

Datum laatste activiteit

Meer filters

x Reset 0

	BEDRIJ...	CONTA...	FUNCTIE	LINKED...	EMAIL	TELEFO...	06-NU...	CALL S...	EINDST...	EIGENA...	TOELIC...
☐	K Kloos...	Mark Huis...	Operation...	URL	In mhu...	06-123...	—	Opensta	—	Niet toegewe	nog geen no...
☐	D De Vr...	Ilse Dekker	Inkoopma...	URL	In idek...	06-123...	—	Gesprok	Lead: St	Niet toegewe	Erg enthousi...
☐	B Berg...	Tom Peters	IT-Manager	URL	In tpeters...	06-123...	—	Gesprok	—	Niet toegewe	nog geen no...
☐	V Van d...	Anna Visser	Directeur	URL	In avisser...	06-123...	—	Gesprok	bestaat	Niet toegewe	nog geen no...
☐	N Noor...	Bram Smit	Facilitair M...	URL	In bsmit@...	06-123...	—	Weigerin	Geen ini	Niet toegewe	nog geen no...

CRM Leads — je bellijst voor die klant

Kies een klantomgeving, filter op belstatus/eindstatus/eigenaar, en werk de lijst af — met paginering, snel-bewerken per rij en een powerdialer-optie die automatisch de volgende lead laadt.

Voor jou: nooit twee keer hetzelfde bedrijf bellen, en elke callnotitie staat automatisch met initialen en datum vast.

Lead-detail

De Vries Transport & Logistiek

Ilse Dekker · Inkoopmanager

+ Taak

x

Leadgegevens

Bewerken

Telefoon: 06-12345671

Email: idekker@de.nl

Sector: Logistiek & Bouw

Belregistratie

Belstatus

Gesproken, afgerond

Eindstatus

Lead: SQL, DMU en ruimte voc

Belpogingen

0

BANT-score (1-5)

—

Sentiment (1-5)

—

MEETING / AFSpraak

Datum & tijd

mm/dd/yyyy, --:-- --

Meeting-link (optioneel)

https://teams.microsoft.com/...

Verschijnt bij deze lead in het klantportal.

RECHT VAN VERZET (BEL-ME-NIET)

☐ Contact wil **niet meer benaderd** worden — blokkeert bellen/mailen

E-MAIL & TOESTEMMING

☐ Lead heeft **toestemming** om gemaild te worden (opt-in)

Zonder opt-in geen commerciële e-mail versturen.

Mail opstellen

Lead-detail — alles over dit contact

Belregistratie, BANT-score, meeting-planning en de AVG-rechten (bel-me-niet, e-mailtoestemming) zitten allemaal op hetzelfde scherm als de "Gesprek verwerken"-knop.

Voor jou: je hoeft nooit te gokken of iemand wel of niet gemaild mag worden — het staat er letterlijk bij.

Gesprek Verwerken

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

Fleur Bakker

ADMIN

GESPREK VERWERKEN

Bouw een Leadformat op — via transcriptie/AI of handmatig

Invoer

Audiobestand

Sleep audiobestand hiernaartoe

of klik om te bladeren

MP3 · M4A · WAV · OGG · WEBM

Start Transcriptie

Transcriptie verschijnt hier...

Leadformat

BEDRIJFS- & CONTACTGEGEVENS

ORGANISATIE

CONTACTPERSOON

FUNCTIE

SECTOR

OMVANG (FTE / WERKPLEKKEN)

REGIO

E-MAIL

TELEFOON

LINKEDIN

KWALIFICATIE & CONTEXT

Huidige situatie

Gesprek Verwerken — AI typt het leadformat

Sleep een opname naar binnen, Whisper transcribeert, gevoelige gegevens worden gemaskeerd, en Claude vult het volledige leadformat — jij controleert en drukt op opslaan.

Voor jou: een gesprek van 20 minuten kost geen 20 minuten typewerk meer erna.

Mijn Salesfunnel

DashboardCRM Leads 10Gesprek VerwerkenRapportagesAcademy & CoachingBETAHelpBETA

InklokkenFleur BakkerADMIN

MIJN SALESFUNNEL

3 records

Jouw gesprekken — overal beschikbaar via de cloud

3Gesprekken totaal

0Afspraken

1Pipeline

0%Conversiegraad

2Via audio

Zoek op bedrijf, contactpersoon

Alle klanten/campagnes

Alle types

Alle weken

Alle agenten

Reset

DATUM	KLANT / CAMPAGNE	ORGANISATIE & CONTACTPERSOON	TYPE / UITKOMST	METHODIEK	AGENT	ACTIES
27-8-2026W35	Noord Logistics BV	De Vries Transport & Logistiek Ilse Dekker	SQL	—	DG Daan de Groot	
25-8-2026W35	Noord Logistics BV	Berghuis Warehousing Tom Peters	Pipeline	—	DG Daan de Groot	
26-8-2026W35	Van Rijn Bouwgroep	Rijnmond Bouwmaterialen Sanne Bakker	SQL	—	NI Nora El Idrissi	

Mijn Salesfunnel — al je verwerkte gesprekken terug

Elk gesprek dat je via Gesprek Verwerken hebt afgerond staat hier terug, met filters op klant, type, week en agent.

Voor jou: "wat heb ik vorige week ook alweer met dat bedrijf besproken" is één klik, geen speurtocht.

Training & Academy

DashboardCRM Leads 10Gesprek VerwerkenRapportagesAcademy & CoachingBETAHelpBETA

InklokkenFleur BakkerADMIN

CURSUS BIBLIOTHEEK

Versterk je verkoopvaardigheden met onze trainingsmodules

Importeren

+ Nieuwe cursus

Selecteer een module om te starten · voortgang wordt bijgehouden in Je Coach Rapport

AI Cursus-generator

Aleen voor admins

Maak een cursus over...

Bijv: het omgaan met prijsbezwaren tijdens cold calls, of: de basis van consultative selling voor nieuwe agents

Of upload bronmateriaal (optioneel)

Sleep een document hiernaartoe

of klik om te bladeren — de AI maakt er een training van

TXT · MD (tekstbestanden)

Training & Academy — jezelf bijscholen

Cursussen en quizen per onderwerp (koude acquisitie, bezwaren pareren, BANT-kwalificatie), een roleplay-simulatie waarin je live tegen een AI-prospect oefent, en een coach-rapport dat automatisch meekijkt met je eigen funnel om te zien waar je écht op vastloopt.

Voor jou: oefenen op een lastig gesprekstype vóórdat je het bij een echte klant probeert — en zwart-op-wit zien waar je groei zit, niet alleen een gevoel erbij.

Tijdregistratie — 28 augustus 2026

Niet ingeklokt

00:00:00

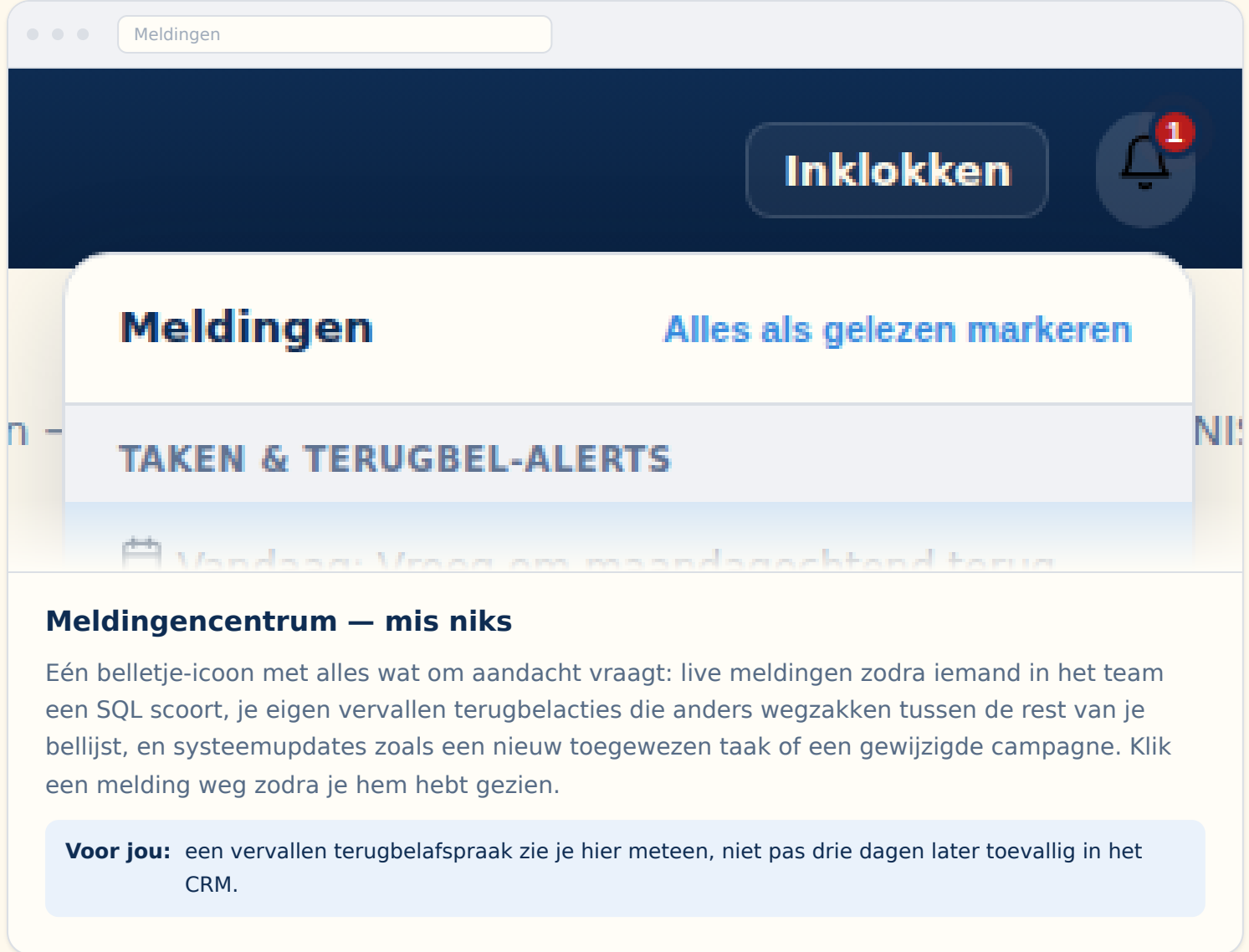
Totaal gewerkt vandaag

Campagne / Klant

Inklokken — belsessie timen per klant

Eén klik op start, pauze of stop koppelt je belsessie meteen aan de juiste klantomgeving — zo blijft altijd zichtbaar hoeveel tijd je waaraan besteedt, ook als je tussen meerdere klanten door schakelt op één dag. Je getikte tijd telt automatisch mee in de rapportage; een vergeten sessie corrigeer je gewoon zelf achteraf.

Voor jou: geen los urenbriefje meer bijhouden — je uren en je gesprekken komen uit dezelfde bron, dus ze kloppen altijd met elkaar.



Samengevat: als beller draai je door drie schermen — Mijn Dag om te starten, CRM Leads om te bellen, Gesprek Verwerken om af te sluiten. De rest (Salesfunnel, Academy, Inklokken, Meldingen) staat erbij zodra je het nodig hebt, zonder dat het in de weg zit op een drukke dag.



DE BEHEERDER (ADMIN / MANAGER)

Alles wat een beller kan, kan een admin ook — plus het overzicht over alle klantomgevingen, het team, de compliance-instellingen en wat er richting de klant gaat. Een manager ziet hetzelfde, maar beperkt tot de klantomgevingen die aan hem/haar zijn toegewezen, en zonder toegang tot admin-accounts.

- ❗ **Wat dit betekent:** je stuurt niet blind — je ziet per klant, per campagne en per teamlid precies waar het staat, en kunt bijsturen (targets, toegang, rapportage-inhoud) zonder een ontwikkelaar erbij te hoeven halen.

ZO BEGIN JE ALS BEHEERDER

- 1 Ga naar **Instellingen → Gebruikers & Rollen** en voeg je team toe. Ken per persoon een rol en de klantomgeving(en) toe waar diegene aan mag werken.
- 2 Richt onder **Klantomgevingen & Campagnes** de klant in: naam, huisstijl, en per campagne het SQL-doel waarop het team gaat sturen.
- 3 Volg de voortgang via **Rapportage**, en zet elke week de **Wekelijkse Klantrapportage** klaar — dat kost twee minuten, niet een halve dag opmaakwerk.
- 4 Check periodiek het **Audit Logboek** en de AVG-instellingen, zeker na een teamwissel of een nieuwe klant.

Rapportage

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

RAPPORTAGE

Inzicht in je belcampagnes — totaal en per klant

Klant

Alle klanten (hoog niveau)

Periode

Alle tijd

Opgesteld door / Agent

Fleur Bakker

Export CSV

Export PDF

0

Totaal calls

0%

Contactrate

-

Gem. BANT-score

20%

Conversiegraad (SQL)

SQL-trend

Laatste 8 weken

0

0

0

0

1

1

0

0

W28

W29

W30

W31

W32

W33

W34

W35

Rapportage — bedrijfsbrede stuurinformatie

SQL-trend over acht weken, conversietrechter en statusverdeling — filterbaar op klant, periode en agent, met CSV- en PDF-export.

Voor jou: in dertig seconden weten of een campagne op koers ligt, zonder los te hoeven navragen.

Wekelijkse Klantrapportage

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

WEKELIJKSE KLANTRAPPORTAGE

Modulaire weekrapportage per klant, op basis van CRM-belactiviteit en handmatige uren

Klant

Noord Logistics BV

Week 34 · 2026

08/17/2026 - 08/23/2026

17-8-2026 - 23-8-2026 (7 dagen)

Verstuur via Outlook

Download Klant PDF

Rapport aanpassen

KPI-Header & Scorecard

0.0

Geboekte uren

bv. 18.5

Opslaan

5

Aantal calls

-

Calls per uur

1

Aantal leads

0.0

Uren per lead

Wekelijkse Klantrapportage — klaargezet in 2 minuten

Een modulaair rapport per klant en week: KPI's, funnel, gekwalificeerde leads en een AI-ondersteunde management-samenvatting. Direct via Outlook of als PDF.

Voor jou: het wekelijkse klantcontact kost geen halve dag opmaakwerk meer.

Gebruikers & Rollen

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

Gebruikers & Rollen

Identity & Access Management — Instellingen → Gebruikers & Rollen

Mijn Profiel & VoorkeurenGebruikers & RollenKlantomgevingen & CampagnesBETA

AVG & Organisatie

Audit Logboek

Gebruikers

+ Gebruiker toevoegen

Interne Medewerkers

Klantgebruikers

Rollen & Rechten

Gebruiker	Rol	Toegevoegde Klanten	Status	Acties
F Fleur Bakker (jij) Sinds —	Admin	Alle klanten	Actief	
D Daan de Groot Sinds —	Beller / Agent	Noord Logistics BV	Actief	
N Nora El Idrissi Sinds —	Beller / Agent	Van Rijn Bouwgroep	Actief	
e Sem Jansen Sinds —	Manager	Alle klanten	Actief	

Gebruikers & Rollen — wie mag wat

Teamleden toevoegen, rollen toekennen, en per klantomgeving toegang geven — server-side, zonder dat het jouw eigen sessie raakt.

Voor jou: een nieuw teamlid is binnen een minuut startklaar, met precies de toegang die nodig is.

Klantomgevingen & Campagnes

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

F

Fleur Bakker

ADMIN

Instellingen

Persoonlijk profiel en organisatiebeheer

Mijn Profiel & VoorkeurenGebruikers & RollenKlantomgevingen & CampagnesBETA

AVG & Organisatie

Audit Logboek

Klantomgevingen

+ Nieuwe klantomgeving

Verwijderen is definitief: de klantomgeving zelf én alle bijbehorende leads, belactiviteit en rapportage-instellingen worden onomkeerbaar gewist (naam ter bevestiging exact overtypen).

Klantnaam	Subdomein	Acties
Noord Logistics BV 5 leads	intwo .klant.paddis-hub.nl	Opslaan
Van Rijn Bouwgroep 5 leads	intwo .klant.paddis-hub.nl	Opslaan

Campagnes

Data importeren

+ Nieuwe campagne

Klantomgevingen & Campagnes — de structuur zelf

Nieuwe klant aanmaken, per klant meerdere campagnes met een eigen SQL-doel, en data importeren — zonder dat klantdata door elkaar loopt.

Voor jou: een klant met twee lopende campagnes tegelijk hoeft geen twee losse "klanten" te worden.

AVG & Organisatie

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

Fleur Bakker

ADMIN

INSTELLINGEN

Persoonlijk profiel en organisatiebeheer

Mijn Profiel & Voorkeuren

Gebruikers & Rollen

Klantomgevingen & Campagnes

BETA

AVG & Organisatie

Audit Logboek

NIS2

ISO 27001

AVG/GDPR

EU-cloud (Frankfurt)

Volledig nalevingsoverzicht en de suppressielijst (recht van verzet) staan op **Beveiliging & Compliance** , de status van geïmplementeerde vs. geplande maatregelen op **Security & Compliance** .

Retentiebeleid ruwe transcripties (AVG art. 5)

Ruwe gesprekstranscripties worden na deze termijn automatisch gewist (de samenvatting/het verslag blijft wél bewaard als zakelijk record). Dit getal bepaalt alleen de instelling — het daadwerkelijk opschonen gebeurt via een geplande database-taak, zie supabase/README.md.

Bewaartermijn (dagen)

90

Bewaartermijn opslaan

Nu handmatig opschonen

Thema & stijl (bedrijfsbreed)

AVG & Organisatie — compliance-instellingen

Bewaartermijn voor ruwe transcripties, de suppressielijst (recht van verzet), en het bedrijfsbrede thema — op één plek.

Voor jou: AVG-naleving is een instelling die je zet, niet iets dat je per geval moet onthouden.

Audit Logboek

Dashboard

CRM Leads 10

Gesprek Verwerken

Rapportages

Academy & Coaching

BETA

Help

BETA

Inklokken

Fleur Bakker

ADMIN

AUDIT LOG

Instellingen → Audit Logboek — alle teamacties centraal gelogd (NIS2 Art. 21)

Mijn Profiel & Voorkeuren

Gebruikers & Rollen

Klantomgevingen & Campagnes

BETA

AVG & Organisatie

Audit Logboek

NIS2 Art. 21

ISO 27001 A.12.4

AVG Art. 30

Activiteitenlog (hele team)

Filter op naam of actie...

Verversen

28-8-2026 10:59

Daan de Groot

[CRM] Lead vanuit Leadformat gepusht naar Salesfunnel: De Vries Transport & Logistiek → Noord Logistics BV (klant-zichtbaar)

28-8-2026 10:59

Fleur Bakker

[AANKONDIGING] Update geplaatst op Mijn Dag

27-8-2026 10:59

Nora El Idrissi

[TRANSCRIPTIE] Transcriptie gestart: gesprek_rijnmond_270826.m4a

26-8-2026 10:59

Fleur Bakker

[OPT-OUT] Recht van verzet geregistreerd voor Westhaven Papier & Karton

24-8-2026 10:59

Sem Jansen

[GEBRUIKERSBEHEER] Teamlid toegevoegd: Nora El Idrissi (rol: consultant)

28-8-2026 10:59

Fleur Bakker

[AUTH] Ingelogd: Fleur Bakker (admin)

Audit Logboek — elke gevoelige actie gelogd

Wie deed wat en wanneer, bedrijfsbreed doorzoekbaar — inclusief IP-adres bij AVG-export, -verwijdering en opt-out (NIS2 art. 21).

Voor jou: bij een vraag "wie heeft dit gewijzigd" hoef je nooit te gissen.

Samengevat: het admin-scherm is er niet om zelf te bellen, maar om het team dat wél belt goed op koers te houden — targets zetten, toegang regelen, en op tijd zien wanneer

iets bijsturing nodig heeft.



DE KLANT (PORTAL-ACCOUNT)

Een volledig gescheiden front-end — eigen login, eigen huisstijlkop met het klantlogo — waar de opdrachtgever met een eigen account inlogt en uitsluitend de eigen resultaten ziet. Nooit de interne app, nooit data van een andere klant.

- Wat dit betekent:** geen maandelijkse Excel meer aanvragen bij Paddls — de klant checkt zelf, wanneer die wil, hoe de campagne ervoor staat. Dat scheelt beide kanten mailverkeer, en voelt voor de klant als een eigen dashboard, niet als een gunst.

ZO BEGINT DE KLANT

- 1 De klant ontvangt inloggegevens van de Paddls-contactpersoon — een eigen account, nooit gedeeld met een andere klant.
- 2 Inloggen op **klant.paddls-hub.nl** opent direct het eigen **Overzicht & KPI's**: hoe de campagne ervoor staat, in de huisstijl van de klant zelf.
- 3 Bij een gekwalificeerde lead kan de klant meteen in de **Salesfunnel-tab** terugkoppelen hoe een afspraak is gegaan — zonder een los mailtje naar Paddls te hoeven sturen.

klant.paddls-hub.nl

PADDLS

POWERED BY PADDLS

Noord Logistics BV

Rick Voorn | Marketing & Sales Manager

Overzicht & KPI'sSalesfunnelDocumenten & Rapportages

MIJN OVERZICHT

Overzicht voor Noord Logistics BV

Alle campagnes

5

Leads totaal

2

Nog open

5

Calls deze week

↑ +5

3

SQL deze week

↑ +3

SQL-trend

Laatste 8 weken

0

W28

0

W29

0

W30

0

W31

1

W32

0

W33

0

W34

0

W35

Overzicht & KPI's — de eerste blik na inloggen

Leads totaal, nog open, calls en SQL's deze week, de SQL-trend over acht weken en de conversietrechter — realtime, geen export nodig.

Voor de klant:

altijd een actueel antwoord op "hoe gaat het met onze campagne", zonder Paddls te hoeven mailen.

klant.paddls-hub.nl

PADDLS

POWERED BY PADDLS

Noord Logistics BV

Rick Voorn | Marketing & Sales Manager

Overzicht & KPI'sSalesfunnelDocumenten & Rapportages

SALESFUNNEL

Klik op een lead voor het volledige overdrachtsdossier

Alle campagnes

Leads

1 lead

TYPE	WEEK	DATUM	ORGANISATIE	CONTACTPERSOON	FUNCTIE	DATUM AFSpraak	STATUS	TERUGKOPPELING	BEVINDINGEN
SQL	W32	9-8-2026	De Vries Transport & Logistiek	Ilse Dekker	Inkoopmanager	—	SQL	— Kies —	Sterke interesse in koelk...

Salesfunnel — leaddossiers, met ruimte om terug te koppelen

Elke gekwalificeerde lead met contactpersoon, functie, afspraakdatum en AI-bevindingen. De klant kan zelf een terugkoppeling geven — "afspraak gehad", "no-show", "verplaatst" — die rechtstreeks bij het salesteam terechtkomt.

Voor de klant:

geen apart mailtje sturen over hoe een afspraak ging — dat geef je hier direct door, en Paddls ziet het meteen.

Samengevat: de klant krijgt precies twee schermen — cijfers en dossiers — en geen van beide vraagt om uitleg vooraf. Wat er staat, is wat er is; er is geen aparte "klantversie" van de waarheid.

ONDER DE MOTORKAP

HOE HET WERKT, ZONDER DE TECHNIEK TE VERSTOPPEN

Vier bouwstenen, elk met precies één taak — voorspelbaar en uitlegbaar, ongeacht welke van de drie rollen hierboven er gebruik van maakt.



Front-end

Platte
HTML/CSS/JavaScript,
geen build-stap.
Twee versies: de
interne app
(agent/admin) en het
klantportal.



Supabase

Database, inlog
en rijbeveiliging
(RLS) die per klant
en per rol
afdwingt wie wat
mag zien — op
databaseniveau.



AI-providers

OpenAI Whisper
(transcriptie) en
Anthropic Claude
(analyse) —
server-side
aangeropen,
sleutels nooit in
de browser.



Vercel

Hosting,
automatisch
bijgewerkt bij elke
push naar main.
Domein: paddls-
hub.nl.

Het pad van één belletje: consultant neemt op (of uploadt) → Whisper transcribeert server-side → PII wordt gemaskeerd → Claude vult het leadformat → mens controleert en slaat op → lead krijgt de juiste status → admin ziet het op Rapportage → klant ziet het diezelfde dag in het portal.

WAT KOST DIT

GEEN ABONNEMENT — PUUR BETALEN NAAR GEBRUIK

Vier losse diensten, geen bundel. Onderstaande is een **schatting** bij een matig belvolume (~500 gesprekken/maand) — reken dit na met je eigen belvolume (Rapportage → periodefilter) zodra je een paar weken live hebt gedraaid.

DIENTST	WAARVOOR	PRIJSMODEL	RICHTPRIJS/MND
Supabase	Database, inlog, Edge Functions	Free tot ±500MB/50k gebruikers, daarna Pro	€0 - €25
OpenAI (Whisper)	Spraak-naar-tekst	\$0,006 / minuut audio	≈ €22
Anthropic (Claude)	Leadformat- & BANT-analyse	\$3 / \$15 per 1M tokens in/uit	≈ €14 - €28
Vercel	Hosting van de front-end	Hobby gratis, Pro bij teamgebruik	€0 - €19
Resend	Transactionele e-mail (optioneel)	Gratis tot 3.000 mails/mnd	€0
Domein (paddls-hub.nl)	Registratie bij Host-net	Jaarlijks, geen maandpost	< €2
Richttotaal per maand, matig gebruik			≈ €38 - €96

Prijzen zijn indicatief (augustus 2026), USD-tarieven omgerekend — controleer altijd de actuele tarieven op de eigen prijspagina's van elke provider. Zet bij OpenAI en Anthropic auto-recharge met een **budgetwaarschuwing** aan, geen harde spend-cap.

OVERDRACHT

DIT DOCUMENT IS DE VOORDEUR — HIER LIGT DE REST

Voor de dagelijkse gebruiker is bovenstaande genoeg. Voor wie het platform gaat beheren, doorontwikkelen of overnemen, staat de volledige technische diepgang in deze losse documenten in de repository:

	README.md Projectstructuur, lokaal draaien, deployen op Vercel, eerste inrichting.	/README.md
	supabase/README.md Stap-voor-stap: schema, RLS, Edge Functions, compliance — 26 genummerde stappen.	/supabase/README.md
	COMPLIANCE.md AVG/telemarketing/EU AI Act — wat is afgedwongen in code, wat is organisatorisch.	/COMPLIANCE.md

docs/GOVERNANCE.md



Changelog, roadmap, technisch handboek, kostenanalyse, risicomanagement.

/docs/GOVERNANCE.md



Go-Live Audit & Vervolgaudit

Technische toetsing vóór teamgebruik — alle kritieke punten inmiddels opgelost.

2× PDF gedeeld

KLAAR VOOR OVERDRACHT, KLAAR OM TE LATEN ZIEN

Alle kritieke punten uit de audit zijn opgelost en live geverifieerd.
Wat nog rest is organisatorisch — accounts op naam van Paddls,
verwerkersovereenkomsten, MFA — geen code, geen blokkade voor
dagelijks gebruik.

Paddls Hub — product- & overdrachtsdocument · opgesteld door Tom Schonewille (Team Lead) · 28 augustus 2026

Screenshots uit een demo-omgeving met fictieve bedrijfsnamen, geen echte klantdata