

Office 365: makkelijker en flexibeler (samen)werken in de keten met een hogere productiviteit en met lagere faalkosten.

Overall kunnen (samen)werken is cruciaal. Het gaat om flexibiliteit, snelheid en accuraatheid om alle werkzaamheden elke dag weer optimaal op elkaar af te stemmen.



De **vertrouwde, best-in-class Office tools** helpen uw team meer te doen om **uw klant te bedienen** vanaf elk apparaat, overall.

75% van succes door innovatie

ontstaat uit veranderingen in **mens & organisatie**.

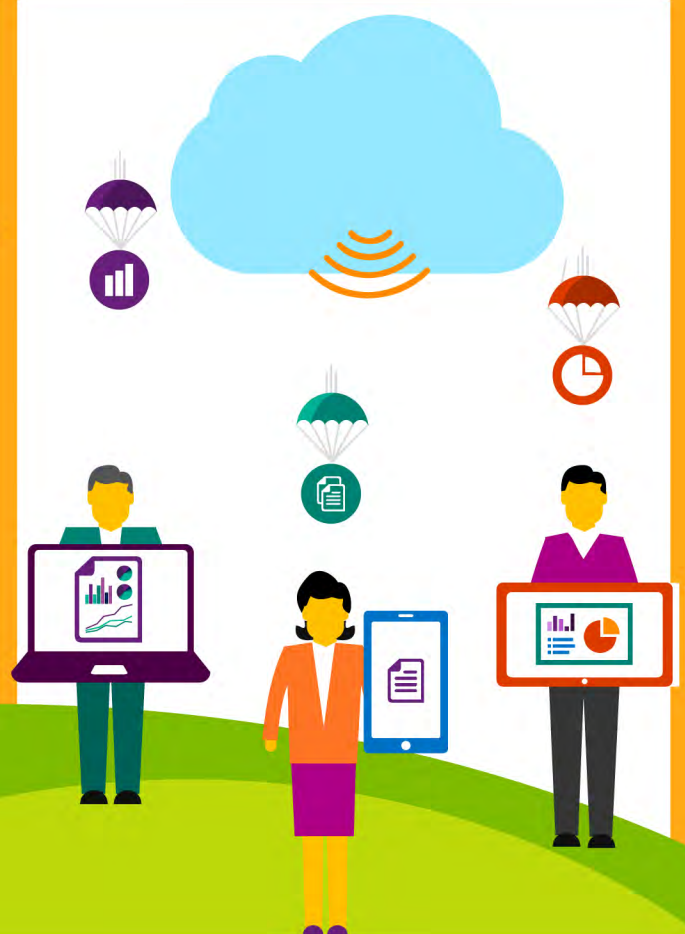
40%

van de organisaties

heeft plannen om te investeren in een **betere klantbeleving**.

De verwachting is dat de bouwsector **in de 2e helft van 2015 zal aantrekken**.

(Rabobank, 2014)



Business is better with  Office 365

Uitdagende tijden – klantwens als startpunt voor maatwerk

Als bouwbedrijf heeft u behoefte om uw klant zo goed mogelijk van dienst te zijn, maar ook om uw bedrijf te laten groeien en de concurrentie voor te blijven.

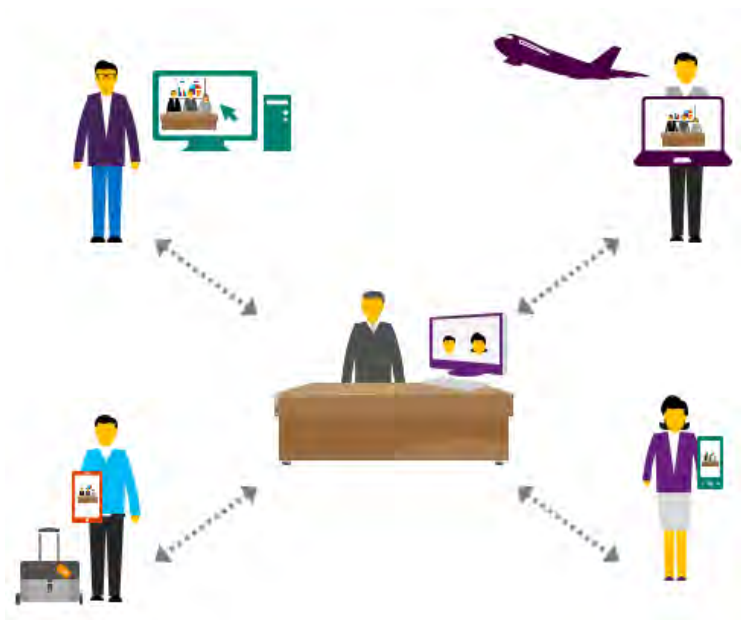
Het verbeteren van de klantervaring en klanttevredenheid is voor veel bouwbedrijven een belangrijk thema. Om in deze tijd succesvol te zijn dient voortdurend efficiënter met middelen & mensen te worden omgegaan. Dit is vanzelfsprekend van grote invloed op bestaande werkprocessen. De juiste manier om met deze veranderingen om te gaan is samenwerking op te zoeken en kennis en kunde te delen.

Dit alles met het doel productiviteit te verhogen en efficiënter en effectiever te werken, faalkosten te reduceren en om resultaten te verbeteren met tevreden klanten als eindresultaat.

Tegenwoordig willen klanten steeds meer co-creëren. De klant verwacht een (woon)product op maat. Ook is duurzaam bouwen steeds meer in trek. Voor u als bouwbedrijf betekent dit dat u uw bedrijfsstrategie zult gaan aanpassen op de wensen van de klant, maar ook kennis zult gaan vergaren op het gebied van duurzaamheid.

Deze nieuwe manier van werken is van grote invloed op de bouwsector. Om in te spelen op deze trends is samenwerken met andere partners van groot belang. Samenwerking biedt kansen om kennis en kunde te vergaren en delen, risico's te verminderen, faalkosten te reduceren en kan zorgen voor een snellere doorlooptijd.

De bouwsector zal nog niet direct volop gaan profiteren van de aantrekkende economie. Het aantal bouwprojecten is nog niet op het niveau van voor de crisis en de marges blijven onder druk staan. Tevens is er een terugtrekkende overheid, waardoor er minder budget vanuit de overheid is. Met al deze trends in het vizier is het van belang om uw onderneming onder de loep te nemen en te kijken waar u kunt innoveren zodat u zich nog beter kunt onderscheiden van de concurrentie.



“Nu werkt iedereen samen, en weet iedereen elkaar te vinden op de gebieden waar ze excelleren”.

Kees Brandjes, Directeur Klous + Brandjes

“Doordat iedereen toegang heeft tot de laatste informatie, worden er minder fouten gemaakt en kan iedereen efficiënter werken”.

Vinus van der Veevens, Directeur van der Veevens

Uw kansen

Om uw klant zo goed mogelijk van dienst te zijn, zijn samenwerking en flexibiliteit erg belangrijk. Ook zult u vaker intensiever gaan samenwerken met uw klanten om een nog betere dienst te kunnen leveren. Hierdoor ontstaan betere inzichten in de klant haar behoeftes en wensen.

Om dit te kunnen bewerkstelligen, is het noodzakelijk dat tussen verschillende teams binnen een organisatie, maar ook met partners en klanten, gemakkelijk samengewerkt kan worden. Als bouwbedrijf zal samenwerking noodzakelijk zijn en zult u vroeg in het bouwproces gaan samenwerken met klant en/of partner. Hierdoor kunt u uw klant optimaal bedienen en blijft uw organisatie de concurrentie een stap voor.

Door uw klant van advies op maat te voorzien en de samenwerking transparanter te maken tussen uw organisatie en de klant, zult u uw klant goed kunnen adviseren. De klant kan op deze manier van een optimale dienst worden voorzien.

Maar hoe bepaalt u welke oplossingen het beste bij uw organisatie passen?

Om aan de vraag van de klant te voldoen, is co-creatie erg belangrijk. Om nauw samen te werken is het niet altijd nodig om fysiek aanwezig bij uw klant of partner te zijn. Digitaal aanwezig zijn kan op sommige momenten voldoende zijn.

Voor een afspraak van een uur hoeft u niet altijd naar uw klant toe te rijden. Dit bespaart een hoop reistijd, die u zo efficiënter kunt benutten. Hiervoor zijn tools nodig om snel te kunnen overleggen & online te vergaderen (Lync) en bestanden delen (OneDrive) of samen in een document te werken (OneNote).

Doordat IT-diensten naar de cloud zijn verplaatst, profiteert u van schaalgrootte en houdt u een duidelijk overzicht van de kosten per maand. De oplossing is gebaseerd op een cloud-dienst waarbij continuïteit en vertrouwelijkheid standaard geborgd is. Daarnaast is bescherming tegen spam en virussen geïntegreerd, zodat u geen aparte software hoeft aan te schaffen.

Met **Office 365** heeft u alle tools in handen om makkelijker en efficiënter samen te werken zodat u uw klant optimaal van dienst kunt zijn. Alle relevante documenten en data zijn altijd up to date en beschikbaar, waar u ook werkt en op alle devices, zoals uw smartphone, tablet, desktop en laptop.





Microsoft

© 2015 Microsoft Corporation. Alle rechten voorbehouden. Microsoft, Windows en andere productnamen zijn (mogelijk) gedeponeerde merken en/of merken in de Verenigde Staten en/of andere landen. Deze informatie dient uitsluitend voor informatiedoeleinden en vertegenwoordigt de opvattingen van Microsoft op de datum van deze presentatie. Omdat Microsoft moet reageren op veranderende marktomstandigheden, mag deze informatie niet worden opgevat als een verplichting van de kant van Microsoft, en Microsoft kan geen garanties bieden omtrent de juistheid van informatie die na de datum van deze presentatie wordt aangeboden. MICROSOFT BIEDT GEEN GARANTIES, UITDRUKKELIJK DAN WEL IMPLICIET OF VOLGENS DE WET, MET BETREKKING TOT DE INFORMATIE IN DEZE PRESENTATIE.