

# Office 365: het Office dat u al kent, met de mogelijkheden en flexibiliteit om uw klant van het beste advies te voorzien.

Om uw klant zo goed mogelijk van dienst te zijn, zijn focus en specialisatie erg belangrijk. Samenwerking binnen uw organisatie en met de klant, ook in multidisciplinaire, flexibele projectteams, wordt het steeds belangrijker om de klant van een goed advies te kunnen voorzien. Het gaat niet alleen om data en inzichten, maar vertaalt deze naar een goed advies aan uw klant, elke dag opnieuw.



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

In  
**2015**

zal het aantal consultancy-bedrijven met **3%** groeien.

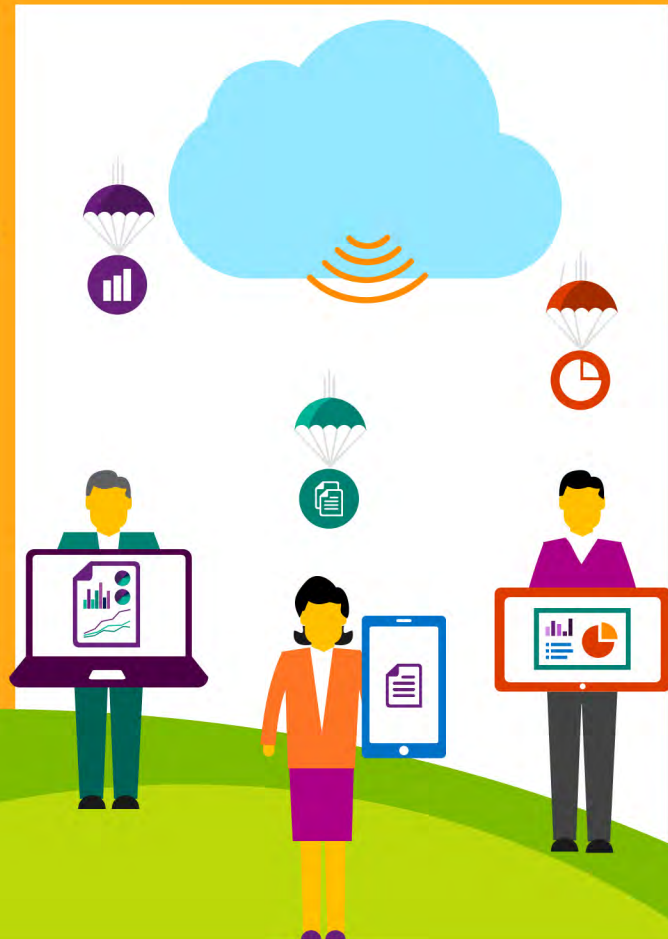
**40%**

Van de organisaties

heeft plannen om te investeren in een **betere klant beleving**.

**43%** van

MKB medewerkers werken op **meerdere locaties**.



## Uitdagende tijden – de klant staat echt centraal

Als consultancy bureau 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.

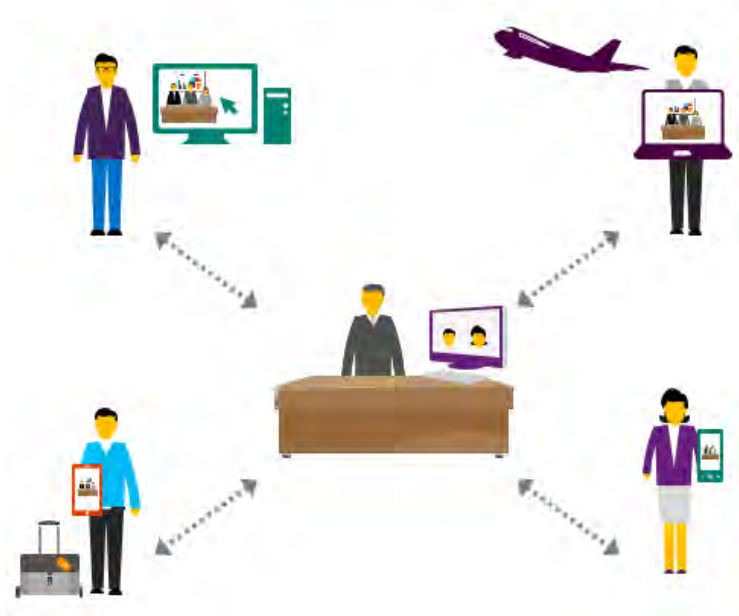
Het verbeteren van de klantervaring en klanttevredenheid is voor veel bedrijven een belangrijk thema. Om in deze tijd succesvol te zijn dient voortdurend efficiënter met middelen & mensen te worden omgegaan. Dit is vanzelfsprekend van grote invloed op bestaande werkprocessen. De juiste manier om met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

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

Tegenwoordig krijgen klanten steeds meer informatie op zich af door internet en social media. Zij verwachten snelle en relevante antwoorden op de vragen die zij hebben. De klant is overal van op de hoogte en heeft daarom nu veel meer macht.

Vaak gebeurt het dat consultants informatie niet paraat hebben. Om hierop in te spelen, zal er nauw samengewerkt moeten worden en is het belangrijk informatie en kennis te delen. Hierbij staat de klant centraal, niet het product of proces. De klant verwacht instant consulting, geen rapporten, maar wil direct van advies voorzien worden en tijdens het adviestraject oplossingen aangeboden krijgen.

De consultancybranche zal nu gaan profiteren van de aantrekkende economie, waardoor het aantal consultancy bureaus met 3% zal toenemen in het jaar 2015. Hierdoor zullen de tarieven de komende jaren naar alle waarschijnlijkheid onder druk blijven staan. Daarnaast is de verwachting dat de concurrentie verhevigt vanuit zzp'ers, kleine gespecialiseerde adviesbureaus en nieuwe toetreders. 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.



“Samenwerking met de klanten wordt steeds intensiever en zij worden steeds meer direct betrokken in de uitvoering van de processen dankzij Office 365”.

Andries Mulder, Managing Director, EyeOn

## Uw kansen

Om uw klant zo goed mogelijk van dienst te zijn, zijn focus en specialisatie erg belangrijk. Ook zult u vaker in multidisciplinaire, flexibele projectteams gaan werken om de klant beter te kunnen bedienen.

Om dit te kunnen bewerkstelligen, is het noodzakelijk dat verschillende teams binnen een organisatie makkelijk met elkaar kunnen samenwerken. De consultant van vandaag zal goed op de hoogte moeten zijn van alles wat er zich binnen het bedrijf afspeelt. Hierdoor kan de klant optimaal bedient worden en blijft uw onderneming de concurrentie een stap voor.

Door uw klant te voorzien van instant consulting, kunnen zij sneller beslissingen nemen. Dit leidt tot meer efficiëntie en tijdsparing. Hierdoor kunt u de klant optimaal bedienen en blijft uw klant daardoor succesvoller worden. Deze succesvolle en tevreden klanten zullen u weer aanraden aan een ander.

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

Om aan de vraag van de klant te voldoen, zijn samenwerking en flexibiliteit belangrijke vereisten. Om nauw samen te werken is het niet altijd nodig om fysiek aanwezig bij uw klant 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 schaalgroottes 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 BIJDT GEEN GARANTIES, UITDRUKKELIJK DAN WEL IMPLICIET OF VOLGENS DE WET, MET BETREKKING TOT DE INFORMATIE IN DEZE PRESENTATIE.