



Hoe creëert ICT meerwaarde voor uw organisatie?

'Digitale Transformatie' is een van de meest besproken onderwerpen van deze tijd. Begrijpelijk, aangezien IT onderdeel van ons leven is geworden en elk bedrijf een digitale business is. Maar hoe raakt deze transformatie uw bedrijf? En welke stappen moet u nemen om ICT binnen uw bedrijfsstrategie van toegevoegde waarde te laten zijn?

Digitale Transformatie zal een verandering met zich meebrengen met een snelheid, omvang en kracht in tegenstelling tot wat we eerder in de geschiedenis van technologie hebben meegemaakt. Bedrijven in iedere branche transformeren hun business modellen om competitief te zijn of te blijven.

Vandaag de dag zien we hele bedrijfstakken transformeren. We merken de gevolgen van digitale transformatie binnen zakelijke context aan den lijve. Zo is werken dynamisch geworden doordat altijd en overal toegang tot een digitale werkplek mogelijk is, confronteren werknemers IT met eigen meegebrachte devices en applicaties en moeten beslissingen steeds sneller worden genomen.

Op termijn is elk bedrijf een digitaal bedrijf. Bedrijven die de behoeften van haar klanten nog op een traditionele manier invullen, krijgen het steeds lastiger. De gevolgen daarvan zijn overal zichtbaar: kantoorruimtes en winkelcentra komen leeg te staan, hotelketens moeten concurreren met Airbnb, en garages hebben minder werk door de komst van elektrische auto.

Hoe zorgt u ervoor dat u competitief blijft en daarmee relevant blijft voor uw klanten? En hoe zet u ICT in om uw bedrijfsdoelstellingen te realiseren? In deze factsheet over de digitale transformatie krijgt u inzicht in de stappen die u kan zetten om ICT te adopteren in uw bedrijfsstrategie.

Focus op uw klant

Alleen als business modellen voor klanten waarde toevoegen, zijn ze levensvatbaar. De toenemende snelheid van verandering, maakt business modellen voor een steeds beperktere periode succesvol. De behoeften van de klant veranderen continu, waardoor business modellen ook moeten veranderen om de klant in zijn behoeften te blijven voorzien. We zien dat in alle sectoren bedrijven technologie inzetten om business modellen te transformeren. Toepassing van ICT is echter in onze ogen nooit een einddoel, maar faciliteert noodzakelijke veranderingen.



Transformeer!

Het is voor iedere organisatie een uitdaging geïnformeerd te blijven over de ervaringen van klanten en om veranderende behoeften te signaleren. Veelal wordt verondersteld dat de digitalisering dit nog lastiger maakt omdat klanten op een grotere afstand van het bedrijf komen te staan. Toch maakt digitalisering het juist eenvoudiger om aansluiting te vinden bij wat de klant beweegt, doordat we steeds beter het gedrag van klanten weten te meten. Zo kan een webwinkel precies nagaan welke producten consumenten zoeken en kan zij suggesties gaan doen voor interessante artikelen voor doelgroepen.

Door het observeren van digitaal gedrag te combineren met onderzoek in de markt, kunt u de behoeften van uw klanten in kaart brengen. Door klanten echt te gaan begrijpen, wat u doet door ook via digitale kanalen met ze te praten en goed te luisteren, creëert u uw toegevoegde waarde. De crux is dat u hierbij vooral op zoek gaat naar datgene wat u nog niet weet van uw (potentiële) klant. Want juist daar komt vaak de veranderende behoefte van uw klant naar boven. Daarin kunt u het verschil gaan maken.

ICT als middel tot groei en ontwikkeling

Wanneer u weet welke behoefte uw klant heeft, is de vervolgvraag hoe u dit vraagstuk op kunt lossen. Toepassing van ICT in dit stappenplan kan op meerdere manieren helpen waardevolle business te creëren:

1. Begrijp uw klant
2. Innoveer uw business met intelligente technologie
3. Verbeter uw bedrijfsprocessen
4. Faciliteer uw medewerkers zodat zij productief kunnen werken

Zes tips om een start te maken met ICT als middel voor groei en ontwikkeling:

1. Krijg helder waar de sterke punten liggen in uw huidige business. Bekijk vervolgens waar de zwakke punten liggen in uw business model. Wat gaat minder goed dan voorheen?
2. Breng met verschillende mensen de samenhang van uw bedrijf in beeld. Welke ontwikkelingen in de interne en externe bedrijfsomgeving zijn relevant voor uw onderneming?
3. Communiceer een heldere visie en ambitie. Waar wilt u staan over 5 jaar?
4. Stel de behoefte van uw klant centraal. Op welke manier willen de eindgebruikers werken?
5. Creëer in samenwerking met collega's en klanten een lijst van de ideale situatie.
6. Hoe kan ICT helpen om het vraagstuk van uw klant op te lossen?

1. Begrijp uw klant

Hoe goed kent u uw klanten? Voor leiders is het niet altijd eenvoudig om te weten wat de klant beweegt. Duurzaam succes binnen een omgeving met voortdurende veranderende markt en ontwikkeling van technologie, vraagt om continue aanpassing aan de behoeften van de klant.

Uw klanten écht begrijpen en een hechte klantrelatie opbouwen is essentieel voor een krachtige bedrijfsstrategie. Dit heeft niet alleen als reden dat u hiermee op de hoogte blijft van de veranderende behoefte van uw klant, maar vooral omdat het niet langer gaat om alleen het leveren van uw product/dienst. Wel gaat het juist om het toepassen van opgebouwde kennis in de context van de klant. Het kunnen begrijpen van de klant en zijn vraagstuk, is hierin dan ook essentieel.

Met intelligente ICT, kunt u in de markt trends analyseren en kunt u uw klanten beter begrijpen. Anticiperen op de behoefte van de klant en hen op het juiste moment te ontmoeten met het juiste product of dienst, vraagt om een proactieve aanpak.

2. Innoveer uw business met intelligente technologie

Duizenden processen, miljoenen datapunten... het moderne bedrijfsleven is een ongelooflijk complex organisme geworden. Staat u er wel eens bij stil hoe dit allemaal gedaan te krijgen? U bent niet de enige. Veel bedrijven worstelen met het bijhouden van de duizelingwekkende snelheid van innovatie en grootschalige operaties tegelijk.

Steeds meer bedrijven zijn vanuit hun core business afhankelijk van ICT. Het is een strategisch instrument geworden waarmee ze zich kunnen onderscheiden in de markt. Door ICT goed in te zetten kunt u

sneller, beter en goedkoper werken, nieuwe business modellen blijven ontwikkelen en de concurrentie voorblijven.

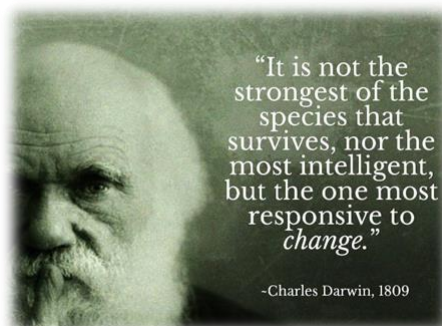
3. Verbeter uw bedrijfsprocessen

ICT kan helpen bij het verbeteren van de bedrijfsvoering.

- Flexibele IT; maximaliseer investeringen in ICT, minimaliseer complexiteit en kosten
- Optimaliseer business processen; creëer meer efficiency, en beslissingen kunnen sneller genomen worden
- Business continuïteit en veiligheid; bescherm uw business tegen onverwachte onderbrekingen, verloren data en moderne veiligheidsbedreigingen

4. Faciliteer uw medewerkers zodat zij productief kunnen werken

De mogelijkheid om samen te werken met teamleden is voor de moderne zakenwereld steeds belangrijker. Het beheer van toegang tot gegevens en documenten, het delen van informatie en ideeën, en het real-time communiceren, kan een concurrentievoordeel opleveren. Maar hoe kunt u uw team, apps, en hardware effectief laten werken? U heeft technologische oplossingen nodig die uw gegevens beschermen, communicatie verbeteren, en u in staat stellen dingen gedaan te krijgen.



Transformeert u of uw concurrent?

Zonder baanbrekende innovatie wordt het steeds moeilijker uzelf in de markt te onderscheiden. Alleen bedrijven die de kans grijpen om te innoveren, blijven succesvol.

Wat moet u doen om uw ambitie te realiseren? Innovatie start met weten waar u vandaag de dag staat, en waar u over een aantal jaren wilt staan.

Wij helpen onze klanten door hen te adviseren in het maken van de juiste keuzes op vlak van ICT door inzicht te bieden in de rol van ICT binnen korte en lange termijn doelstellingen van een organisatie. Dat doen we door ons eerst grondig te verdiepen in de klantvraag.

Sigmax ICT Specialisten helpt bedrijven een ICT-omgeving te creëren die waardevol voor hen is. Een omgeving die hen helpt bij het realiseren van hun bedrijfsdoelstellingen en die ervoor zorgt dat ze competitief blijven of worden.

Gratis consult

Meld u nu aan voor een gratis consult [door hier te klikken](#). Na ontvangst van uw aanvraag inventariseren wij hoe ICT kan helpen bij het realiseren van uw bedrijfsdoelstellingen.

Tijdens het consult bespreken we uw bedrijfsdoelstellingen, krijgt u inzicht in de veranderingen die uw organisatie te wachten staat en doen wij aanbevelingen over hoe uw organisatie het beste kan omgaan met Digitale Transformatie. Tevens bespreken we welke stappen er nodig zijn om eventuele vraagstukken op te lossen.

Na aanmelding neemt één van onze sales consultants contact met u op voor het maken van een afspraak.



Bas Haarhuis



Pim Gröniger



Raymond Kettering



Ronald Vehof

Sigmax
Capitool 13
7521 PL Enschede
The Netherlands

+31 (0)53 480 31 00

info@sigmax.nl

www.sigmax.nl