

# Hoe GARANDEER je DAT DE KLANTERVARING EEN EERSTE KLAS REIS WORDT?



## 3 Tips

Om aan de verwachting van de klant te voldoen



### 1. Eenvoud

Interfaces die makkelijk in gebruik zijn



### 3. Innovatie

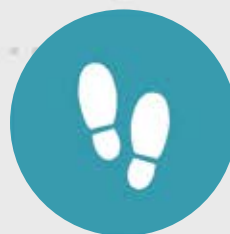
Innovereer snel & blijf bij met de nieuwe technologie



### 2. Relaties

Ontwikkel relaties met klanten die "altijd verbonden" zijn

Gebruik analytische & sociale monitoring om inzicht te verkrijgen in de behoeften van klanten. Voeg alle verschillende datasets samen om één compleet beeld te vormen.



Maak gebruik van de inzichten verkregen uit de eerste stap, anticipeer op de verwachtingen & ontwikkel klantervaringen

## EERSTE STAPPEN

Nieuwsgierig naar de uitdagingen?

Draai dan de pagina om

# UITDAGINGEN



## TEGENSTRIJDIGHEID

Verschillende antwoorden op dezelfde vragen werken verwarrend voor de klant



## INFLEXIBEL

Verkrijg de flexibiliteit die nodig is om de steeds veranderende verwachting van de klant bij te houden



## KLANTGERICHTHEID

Stel processen bij in samenspraak met de klant



## VOORKOM EILANDJES

Doorbreek eilandvorming in de organisatie



## KENNIS

Verrijk je personeel met de juiste kennis op het juiste moment

## ESSENTIËLE ONDERDELEN OM EEN SOEPEL KLANT TRAJECT TE REALISEREN



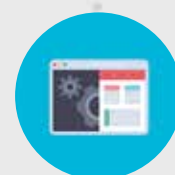
Snelheid



Standaardisatie



Duidelijke communicatie



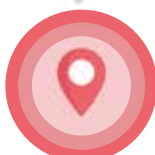
Proces automatisering

**VERANDER ELK CONTACTMOMENT MET DE KLANT IN EEN POSITIEVE ERVARING**

**Flexibiliteit** moet het voortouw nemen om **continue processen te verbeteren** & handelingen in lijn te houden met de verwachting van de klant.

Als eenmaal de optimale processen & ultieme klantervaringen bereikt zijn - **DAN EINDIGT DE WEG HIER NIET.**

**AuraPortal iBPMS** voorziet je van alle kop-tot-staart functionaliteiten voor een probleemloos klanttraject met een intelligent, zero-coding platform



DE EINDBESTEMMING