



Road to Success Teams

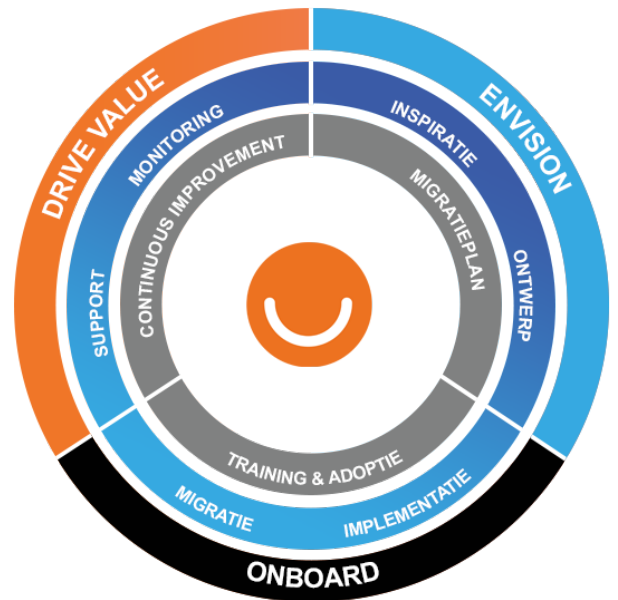


Een unieke route tot succesvolle implementatie

De transitie (digitale transformatie) naar een nieuwe oplossing is een grote stap. Wij zorgen dat de noodzakelijke stappen overzichtelijk en behapbaar zijn. Wij noemen deze methodiek "Road to Success". Dit unieke model, ontwikkeld met Microsoft, is verdeeld over drie fases, Envision, Onboard en Drive Value, geeft garanties voor succesvolle inrichting en gebruik van Teams specifiek voor de Nederlandse markt.

Onze aanpak

Samen met onze klant doorlopen we een aantal stappen, welke bestaan uit voor gedefinieerde activiteiten zoals workshops, interviews en assessments. Dit leidt tot inventarisatie van business doelstellingen en wensen en eisen vanuit de organisatie.



Wat is het effect van onze Road to Success?

Een succesvolle digitale transformatie zal leiden naar een optimale klantbeleving. Medewerkers (intern en extern) zullen slimmer gaan samenwerken en efficiënter communiceren. De productiviteit per medewerker zal omhoog gaan en daarmee ook het werkplezier. Door een goede transformatie zal een organisatie wendbaarder worden en zal de beleving van de klant verrijkt worden tot echte Happy Customers.

Het Road to Success model bestaat uit 3 fasen: Envision, Onboard en Drive Value

Fase 1: Envision

Deze fase heeft als doel om een goed beeld te krijgen van de organisatie. Welke bedrijfsdoelstellingen zijn er? Welke verwachtingen zijn er?

Deze informatie verzamelen wij aan de hand van een aantal workshops.

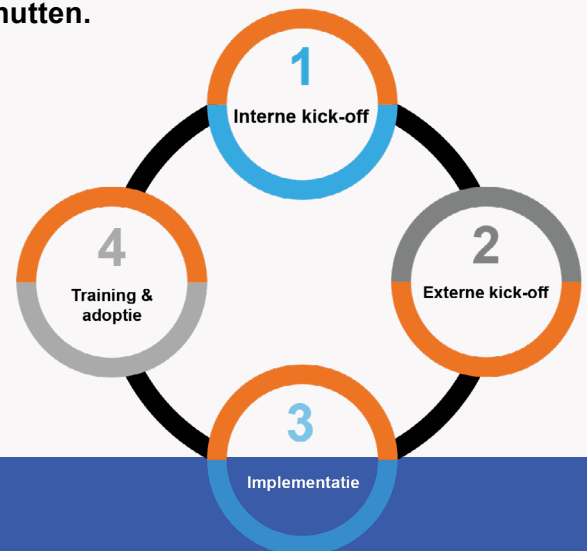
1. Value discovery workshop
2. Solutions discovery workshop
3. Architecture and design workshop
4. Adoption strategy and devices

Fase 2: Onboard

Na een succesvolle afsluiting van fase 1, waarin alle doelstellingen, oplossingen en aanpak duidelijk zijn, kan worden gestart met de daadwerkelijke implementatie van Teams. Na afronding van fase 2 is Teams inclusief eventuele extra applicaties volledig operationeel en zijn gebruikers opgeleid en in staat dit optimaal te benutten.

Deze fase is belangrijk om alle betrokkenen aan boord te krijgen en bestaat uit 4 stappen:

1. Interne kick-off
2. Externe kick-off
3. Implementatie en uitrol
4. Training en adoptie



Fase 3: Drive Value

Ask Roger! heeft als doel een ultieme Customer Experience te creëren voor onze klanten. Het beheren van jouw omgeving wordt uitgevoerd op basis van goede afspraken. Afspraken over beschikbaarheid en oplostijden leggen wij vast in een Service Level Agreement (SLA). Het doel is dat Microsoft Teams optimaal functioneert en gebruikt wordt, voor nu en de toekomst.

Ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op en als techniek niet je core business is, dan is het haast ondoenlijk om bij te blijven. Continuous Improvement helpt jou vooruit kijken. Zo houd jij maandelijks grip op innovaties en updates. Door medewerkers op de hoogte te houden van de ontwikkelingen en wat ermee te doen, voorkomen we dat eindgebruikers geconfronteerd worden met nieuwe features die ineens beschikbaar zijn na een update. We bieden op maandelijks basis onze dienst Continuous Improvement, zodat innovatie onderdeel van de bedrijfsvoering wordt.

Daarmee creëren wij echte Happy Customers!

