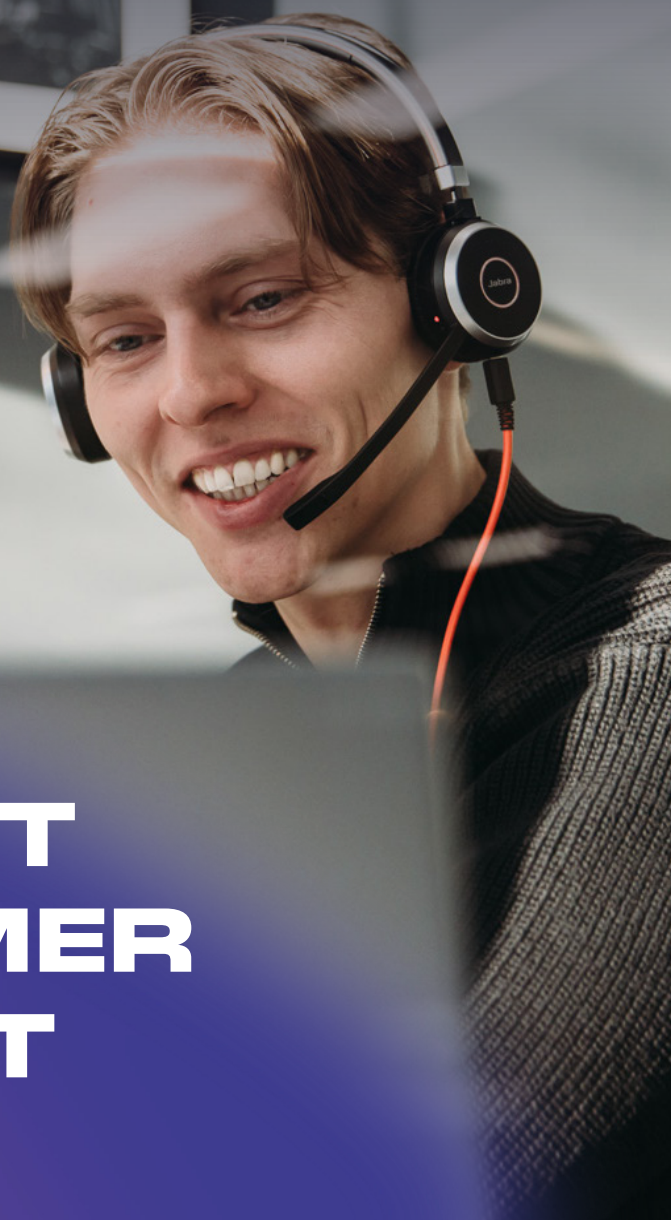




INTERSTELLAR



KLANTCONTACT IN MICROSOFT TEAMS

DE TOEKOMST VAN CUSTOMER ENGAGEMENT

INHOUDSOPGAVE

01

INLEIDING

02

MICROSOFT TEAMS ALS
KLANTCONTACTCENTER

03

DE IMPACT OP KLANT,
TEAM & ORGANISATIE

04

TECHNOLOGIE DIE HET
VERSCHIL MAAKT

05

DE IMPACT OP
KLANTCONTACTCENTERS

06

DE ROUTE NAAR
TRANSFORMATIE

07

INTEGRATIE
MOGELIJKHEDEN

08

WAAROM INTERSTELLAR?

09

KLAAR VOOR DE
TOEKOMST?

01

INLEIDING

Slimmer samenwerken. Beter klantcontact. Sterkere organisatie.

Stel je eens voor: een drukke maandagochtend. Je klantcontactteam schakelt constant tussen verschillende systemen, zoekt handmatig klantinformatie bij elkaar en probeert ondertussen de wachtrijen binnen de perken te houden. Je ziet het direct: in alle drukte en omslachtige processen gaan kostbare kansen verloren om klanten écht goed te helpen of positief te verrassen.

Herkenbaar? Je bent zeker niet de enige.

In een wereld waar klanten directe, persoonlijke service verwachten, ongeacht het kanaal, worstelen veel organisaties met verouderde, losse klantcontactsystemen die niet goed samenwerken. Maar wat als er een betere manier is? Een aanpak die deze uitdagingen niet alleen oplost, maar je klantcontact ook efficiënter, slimmer én klantgerichter maakt?

De realiteit voor veel klantcontactcenters:

- **Systeem-jungle:** Medewerkers navigeren tussen CRM, telefonieplatform, ticketsysteem en mailbox
- **Informatie-eilanden:** Waardevolle klantdata raakt verspreid over verschillende systemen
- **Context-verlies:** Klanten moeten hun verhaal meermaals vertellen bij doorverbindingen
- **Kanaal-fragmentatie:** Aparte systemen voor telefoon, e-mail, chat en sociale media

Maar hier ligt juist de kans. Door verder te kijken dan de standaardoplossingen, kun je deze uitdagingen ombuigen tot echte verbeteringen. Niet zomaar een kleine aanpassing, maar een digitale transformatie die niet alleen je systemen efficiënter maakt, maar je hele organisatie sterker en toekomstbestendiger.

Voorproefje: denk je bij Microsoft Teams alleen aan vergaderen? Dan mis je de ware potentie. Ontdek hoe Teams kan uitgroeien tot het hart van je klantcontactstrategie, een centrale plek waar alle communicatiekanalen samenkomen en je team effectiever en slagvaardiger werkt dan ooit tevoren.

02

MICROSOFT TEAMS ALS KLANTCONTACTCENTER

Van vergadertool tot klantcontact powerhouse: ontdek Teams opnieuw

Microsoft Teams is in korte tijd uitgegroeid tot het zenuwcentrum van moderne werkplekken. Maar de ware kracht van Teams blijft voor veel organisaties verborgen: de mogelijkheid om het platform te transformeren tot een volledig geïntegreerd klantcontactcenter.

Wij zijn nieuwsgierig naar technologie die verder gaat dan wat voor de hand ligt. En juist die nieuwsgierigheid bracht ons tot een inzicht: Teams kan veel meer zijn dan alleen een interne communicatietool. Door Teams uit te breiden met innovatieve technologie zoals ROGER365.io of AnywhereNow, transformeer je het platform tot een dynamisch omnichannel powerhouse dat alle verwachtingen overtreft.

Next level inzicht: De meeste organisaties benutten slechts 40% van de mogelijkheden die Teams biedt. De andere 60% blijft vaak onbenut, en juist daar zit het verschil. Het is die extra functionaliteit die kan zorgen voor de stap van een klantcontactcenter dat 'gewoon werkt' naar één dat uitblinkt en écht waarde toevoegt voor klant én organisatie.

Van losse systemen naar één gestroomlijnd platform

Stel je eens voor: één centrale plek waar alle klantinteracties samenkomen. Geen gedoe meer met het steeds wisselen tussen verschillende applicaties. Geen losse informatie die verspreid staat over meerdere systemen. En geen herhaalde vragen aan klanten, omdat je alles wat je nodig hebt al paraat hebt.

Door Microsoft Teams in te zetten als klantcontactcenter kijk je verder dan alleen het afhandelen van vragen of klachten, je legt de basis voor échte vernieuwing en groei in je klantcontact.

Met Teams als fundament voor klantcontact krijg je:

1. Alle communicatie via één systeem: Werkelijk omnichannel contact
2. Direct toegang tot klantinformatie: CRM-integratie in Teams
3. Automatische informatielogging: Minder administratie, meer klanttijd
4. Kanaalkeuze voor klanten: Flexibiliteit zonder complexiteit
5. Één centrale werkplek: Alles wat je team nodig heeft

Het beste? Je team hoeft niet te leren werken met een compleet nieuw systeem. Ze werken simpelweg verder in de vertrouwde Teams-omgeving, maar dan uitgebreid met krachtige klantcontactfunctionaliteiten die hun werk naar een hoger niveau tillen.



03

DE IMPACT OP KLANT, TEAM & ORGANISATIE

Door Teams uit te breiden met ROGER365.io of AnywhereNow, creëer je een klantcontactervaring die alle verwachtingen overtreft. Niet alleen voor je klanten, maar ook voor je team én je organisatie.

Voor je klanten: Een ervaring die verrast

Kanaalafhankelijke service die indruk maakt

Of je klant nu contact opneemt via telefoon, e-mail, chat, WhatsApp of sociale media, ze ervaren dezelfde hoogwaardige service, zonder verlies van context. Het resultaat? Klanten die zich écht gezien en gehoord voelen.

Persoonlijke benadering die het verschil maakt

Dankzij directe toegang tot klanthistorie en voorkeuren, spreekt je team elke klant persoonlijk aan: "Goedemorgen mevrouw Janssen, ik zie dat u vorige week contact heeft gehad over uw bestelling. Is die inmiddels goed aangekomen?" Deze aandacht voor detail transformeert standaard klantenservice naar onvergetelijke klantbeleving.

Proactieve communicatie die vragen voorkomt

Informeer klanten proactief via hun voorkeurskanaal: updates over bestellingen, systeemproblemen, of gepland onderhoud. Dit verbetert niet alleen de klantervaring, maar vermindert ook het aantal inkomende vragen: een win-win.

24/7 aanwezigheid die nooit stopt

AI-chatbots beantwoorden eenvoudige vragen buiten kantooruren, zodat klanten altijd geholpen worden. Complexere vragen worden intelligent doorgestuurd naar een menselijke medewerker tijdens kantooruren, met alle contextinformatie erbij.

Voor je team: Empowerment dat inspireert

Eén geïntegreerde werkplek die energie geeft

Je team werkt volledig vanuit Teams, de omgeving die ze al kennen. Alle klantinformatie, communicatiekanalen en tools zijn geïntegreerd in één interface. Dat betekent geen tijdverlies of frustratie meer door constant te moeten schakelen tussen verschillende platforms. In plaats daarvan krijgen medewerkers de rust en focus om te doen waar het écht om draait: klanten snel en goed helpen.

Intelligente ondersteuning die creativiteit vrijmaakt

AI-technologie ondersteunt je team tijdens gesprekken met relevante informatie, suggesties en kennisartikelen. Dit maakt niet alleen onboarding eenvoudiger, maar tilt ook de dienstverlening naar een hoger niveau, zelfs voor ervaren medewerkers.

Slimme werkverdeling die talenten benut

Intelligente routing zorgt ervoor dat vragen bij de specialist met de juiste expertise terechtkomen. Dit voorkomt onnodige doorverbindingen en zorgt voor een evenwichtige werklast, waarbij ieders unieke talenten optimaal worden ingezet.

Flexibel werken dat teams verbindt

Teams ondersteunt hybride werken, waardoor je team effectief kan samenwerken, ongeacht hun locatie. Dit vergroot niet alleen je talentenpool, maar creëert ook een werkervaring die aansluit bij de moderne werknemer.

Voor je organisatie: Resultaten die impact maken

Kortere afhandeltijden die impact maken

Doordat alle informatie direct beschikbaar is en administratieve taken geautomatiseerd zijn, daalt de gemiddelde behandeltijd aanzienlijk, vaak met 25% of meer. Dit betekent meer capaciteit zonder extra personeel.

Hogere klanttevredenheid die zich vertaalt in loyaliteit

De combinatie van snellere, persoonlijker service leidt direct tot hogere klanttevredenheidsscores. Organisaties rapporteren vaak een stijging van 15–20 punten in hun NPS na implementatie. Een indicator van klanten die niet alleen terugkomen, maar ook ambassadeurs worden.

Verbeterde werktevredenheid die talent aantrekt en behoudt

Minder gedoe met systemen, minder repetitieve administratie en meer focus op waardevolle klantinteracties zorgen voor hogere medewerkerstevredenheid en lager verloop. En juist in een krappe arbeidsmarkt is dat van onschatbare waarde.

Datagedreven inzichten die continu verbeteren

Inzicht in contactvolumes, piekmomenten en de prestaties van je team geeft je waardevolle informatie om continu te verbeteren. Zo kun je niet alleen inspelen op veranderingen, maar ze zelfs vóór zijn en proactief aanpassingen doen waar nodig.



Praktijkvoorbeeld Driessen Groep

Door de integratie van ROGER365.io met Microsoft Teams konden we verder kijken dan alleen het oplossen van ons bereikbaarheidsprobleem.

We hebben onze medewerkers écht empowered met directe toegang tot alle relevante informatie tijdens klantgesprekken. Het resultaat? Kortere afhandeltijden, hogere klanttevredenheid en merkbaar meer werkplezier bij ons team.



04 TECHNOLOGIE DIE HET VERSCHIL MAAKT

ROGER365.io: Teams opschalen naar een intuïtief contactcenter

ROGER365.io transformeert Microsoft Teams tot een volledig functioneel klantcontactcenterplatform dat perfect werkt voor organisaties van elke omvang. Met een focus op gebruiksgemak en directe meerwaarde, biedt ROGER365.io:



Volledige omnichannel integratie die verrast

Alle communicatiekanalen van telefoon en WhatsApp tot webchat en e-mail, komen samen in één Teams-interface, volledig geïntegreerd met systemen zoals Salesforce, Dynamics 365, HubSpot en TOPdesk. Medewerkers schakelen moeiteloos tussen kanalen en hebben direct toegang tot klantinformatie, zonder handmatig zoeken. Een gamechanger voor je service.



Intuïtieve Teams-native ervaring die versnelt

De gebruikersinterface is volledig geïntegreerd in Teams, waardoor je team kan werken in een bekende omgeving. Dit minimaliseert de leercurve en versnelt adoptie vaak vanaf dag één.



AI-ondersteunde klantenservice die inspireert

Intelligente chatbots, automatische vertalingen en realtime suggesties ondersteunen je team bij het leveren van uitzonderlijke service, terwijl routinetaken worden geautomatiseerd. Dit geeft ruimte voor wat mensen écht beter kunnen dan machines: empathie en creatief denken.



Flexibele implementatie die meegroeit

Start klein met een specifiek kanaal of team, en schaal geleidelijk op naar een volledig omnichannel contactcenter. ROGER365.io groeit mee met je behoeften en ambities.

Ideaal voor: Organisaties die snel willen starten met een gebruiksvriendelijke, flexibele oplossing die minimale IT-resources vereist. Perfect voor teams die waarde hechten aan snelle implementatie en intuïtief gebruik.

AnywhereNow: De complete enterprise-oplossing die excelleert

AnywhereNow levert een enterprise-grade contactcenteroplossing binnen Teams, speciaal ontworpen voor complexere omgevingen en grotere organisaties. Het biedt:



Routing op het hoogste niveau

Complexe skill-based routingsscenario's, wachtrijen en doorschakelingen zijn eenvoudig te configureren, waardoor klanten altijd bij de juiste specialisten terechtkomen, hoe complex je organisatie ook is.



Enterprise schaalbaarheid zonder grenzen

Ontworpen voor grote, internationale organisaties met duizenden medewerkers, biedt AnywhereNow de robuustheid en betrouwbaarheid die enterprise-omgevingen vereisen om ongestoord te groeien.



Veiligheid en compliance onder controle

De SharePoint-gebaseerde architectuur biedt gedetailleerde rechtentoewijzing en uitgebreide opname-, archiverings- en auditfuncties. Ideaal voor organisaties met complexe teams in gereguleerde sectoren, waar informatiebeveiliging en compliance cruciaal zijn.



Realtime dashboards

Realtime visualisatie van KPI's op configureerbare dashboards geeft supervisors en teams direct inzicht in de actuele situatie, essentieel voor data-gedreven besluitvorming.

Ideaal voor: Grotere organisaties met complexe routeringsbehoeften, uitgebreide rapportagevereisten en behoefte aan enterprise-grade schaalbaarheid en security.

Next level advies: De keuze tussen ROGER365.io en AnywhereNow hangt af van jouw specifieke uitdagingen en ambities. Als nieuwsgierige verkenner helpen we je graag verder dan het voor de hand liggende, om de oplossing te vinden die perfect aansluit bij jouw unieke situatie.



AnywhereNow is een contact center oplossing die, voornamelijk bij grotere organisaties, Teams kan uitbouwen tot een volledig functioneel en modern klantcontactcenter. De applicatie biedt uitgebreide mogelijkheden en is SharePoint-gebaseerd, waardoor specifieke rechten aan personen kunnen worden gegeven. Met het wallboard van AnywhereNow heb je altijd live inzicht in wat er speelt. Geen verrassingen, alleen controle.



ROGER365.io is een customer engagement platform dat Microsoft Teams transformeert tot een uitgebreide contactcenteroplossing. Het stelt organisaties in staat om verschillende communicatiekanalen te integreren binnen één systeem, namelijk Microsoft Teams. Daarmee verbetert het zowel de operationele efficiëntie en vormt het de basis voor je organisatie om een klantgerichtere en vriendelijkere beleving te creëren.

05

ALTIJD EEN PERFECT MATCH

Wij werken met zowel ROGER365.io als AnywhereNow om jouw organisatie in elke situatie een passende oplossing te kunnen bieden. De keuze tussen ROGER365.io en AnywhereNow hangt af van de specifieke behoeften en vereisten, waarbij vooral de complexiteit van de gewenste functionaliteiten en de grootte van de organisatie een rol spelen.

Beide oplossingen integreren met Microsoft Teams, maar kennen elk een unieke meerwaarde. Waar ROGER365.io uitblinkt in een gebruiksvriendelijke interface en direct bruikbare (AI-)tools, is AnywhereNow een slimmere keuze als complexe routeringen, geavanceerde integraties en ruime opties voor logging en beheer vereist zijn. Wij helpen je graag jouw specifieke behoeften in kaart te brengen om je een advies te geven over welke oplossing jouw organisatie het beste past.



06 DE IMPACT OP KLANTCONTACTCENTERS

Deze cases laten niet alleen zien hoe organisaties hun uitdagingen hebben aangepakt, maar vooral hoe ze een echte verandering hebben doorgemaakt door verder te kijken dan de standaardoplossing.



01 FAGRON

Fagron, een wereldwijd farmaceutisch bedrijf, worstelde met de bereikbaarheid van hun klantenservice en het gebrek aan een volledig klantoverzicht. Traditionele oplossingen zouden slechts het symptoom hebben aangepakt. Door breder te kijken dan de standaardaanpak, zagen we een kans om echt het verschil te maken: een stap richting structurele verandering en verbetering.

Na implementatie van ROGER365.io:

- Wachttijden verminderden met **45%**
- Elk team kreeg **direct toegang** tot relevante klantinformatie
- Data gestuurde beslissingen **verbeterden** de resource-planning
- **Proactieve klantenservice** werd de nieuwe standaard

Customer case Fagron

“

Door alle communicatie te centraliseren in Teams, hebben we niet alleen onze efficiency verbeterd, maar fundamenteel getransformeerd hoe we met klanten omgaan. We zijn van reactief naar proactief gegaan, een game-changer voor onze relaties.

CIO van Fagron

”



02

TMC

Hightech adviesbureau TMC wilde hun communicatie-infrastructuur moderniseren als onderdeel van hun Cloud-first strategie. Waar anderen misschien alleen hadden gekeken naar het vervangen van de telefooncentrale, zagen wij een kans om communicatie te transformeren tot strategisch voordeel voor de hele organisatie.

Met behulp van ROGER365.io realiseerden zij:

- **Volledige integratie** van communicatie in hun werkstrategie
- Een platform dat **hybride samenwerking stimuleert** in plaats van belemmert
- Geen last meer van **verouderde technologie of afhankelijkheid** van leveranciers
- Een communicatie-ecosysteem dat **innovatie ondersteunt**

Customer case TMC



De overstap naar Teams als communicatiecentrum was het begin van een bredere transformatie. We hebben niet alleen een technisch probleem opgelost, maar een strategisch voordeel gecreëerd in hoe we samenwerken en innoveren.



IT-manager van TMC



03

DRIESSEN GROEP

Driessen Groep, een toonaangevende HR-dienstverlener, zocht een betrouwbaarder callcenter. Samen ontdekten we dat de echte kans lag in het creëren van een omgeving waar zowel klanten als medewerkers optimaal konden groeien.

Door de implementatie van ROGER365.io in Microsoft Teams bereikten zij:

- **Optimalisatie** van systemen én menselijke interacties
- Een werkomgeving die **talenten en expertise** benut
- **Naadloze informatiestromen** die kennisdeling versnellen
- Een cultuur van continu **verbeteren en innoveren**

Customer case Driessen Groep

“

De combinatie van Teams en ROGER365.io heeft ons niet alleen efficiënter gemaakt, maar heeft onze hele benadering van klantcontact getransformeerd. We merken het in alles: van hogere klanttevredenheid tot een levendigere, meer geëngageerde werkcultuur.

”

Hoofd van de servicedesk bij Driessen Groep



04

LASPARTNERS MULTIWELD

Met negen vestigingen in Nederland en België stond Laspartners Multiweld voor een klassieke uitdaging: hoe creëer je consistente service over verschillende locaties? Door verder te kijken dan traditionele oplossingen, ontdekten we een kans om niet alleen de bereikbaarheid te verbeteren, maar een volledig nieuw serviceconcept te ontwikkelen.

Door ROGER365.io te implementeren bereikten zij:

- Een virtueel team dat **vestigingsgrenzen overstijgt**
- Nieuwe digitale servicekanalen die **klanten verrassen**
- Kennisdeling die **expertise maximaliseert**, ongeacht locatie
- Een **servicecultuur** die de hele organisatie verenigt

Customer case Laspartners Multiweld



Door onze communicatiekanalen te moderniseren, hebben we niet alleen onze bereikbaarheid verbeterd, maar zijn we fundamenteel veranderd hoe we als organisatie opereren. We zijn van negen vestigingen getransformeerd naar één krachtig, virtueel team dat klanten op een compleet nieuwe manier bedient.



Commercieel directeur van Laspartners Multiweld

07

DE ROUTE NAAR TRANSFORMATIE

Het transformeren van Teams naar een volwaardig klantcontactcenter klinkt mogelijk als een grote stap. Maar met onze nieuwsgierige, onderzoekende aanpak maken we dit proces tot een ontdekkingsreis die je organisatie fundamenteel versterkt.

01

Ontdekken: Verder kijken dan het oppervlakkige

We beginnen met een grondige verkenning van je huidige situatie, maar kijken verder dan alleen de symptomen:

- **Deep dive** in huidige processen en pijnpunten
- Ontdekken van **verborgen kansen** en **mogelijkheden**
- Definieren van **ambitieuze** maar **realistische doelen**
- Creëren van een **transformatievisie** die inspireert

Deze fase resulteert niet in een standaard plan, maar in een ontdekkingskaart die de weg wijst naar jouw unieke next level.

02

Transformeren: Van visie naar realiteit in verrassende stappen

Onze aanpak is niet lineair maar iteratief. We beginnen klein en bouwen samen naar iets bijzonders:

- Proof of Concept die **direct waarde** toont
- **Iteratieve uitbreiding** gebaseerd op feedback en inzichten
- **Slimme integraties** die systemen verbinden
- Activerende training die **teams enthousiasmeert**

Deze aanpak minimaliseert niet alleen risico's maar creëert ook vroege succeservaringen die energie en draagvlak genereren.

03

Excelleren: Continu verbeteren en vernieuwen

De livegang is niet het einde maar het begin van de echte transformatie:

- **Data-gedreven optimalisatie** van processen en ervaringen
- **Proactieve identificatie** van nieuwe verbeterkansen
- Uitbreiding met **innovatieve functionaliteiten**
- **Kennisdeling** die het hele team naar een hoger niveau tilt



08 INTEGRATIEMOGELIJK- HEDEN

Het transformeren van Teams naar een volwaardig klantcontactcenter klinkt mogelijk als een grote stap. Maar met onze nieuwsgierige, onderzoekende aanpak maken we dit proces tot een ontdekkingsreis die je organisatie fundamenteel versterkt.

Een van de sterkste punten van zowel ROGER365.io als AnywhereNow is de uitgebreide mogelijkheid om te integreren met je bestaande systemen. Hierdoor ontstaat een samenhangend ecosysteem waarin alle onderdelen naadloos samenwerken. Dat uiteindelijk meer oplevert dan de losse tools ooit zouden kunnen.

CRM-systemen (Microsoft Dynamics 365, Salesforce, HubSpot, SAP, etc.)

- **ITSM-tools** (TOPdesk, ServiceNow, Freshdesk, Zendesk, etc.)
- **ERP-systemen** (Microsoft Dynamics, SAP, Oracle, etc.)
- **Communicatieplatforms** (Microsoft Teams, Exchange, WhatsApp Business, etc.)
- **Microsoft Power Platform** (Power Apps, Power Automate, Power BI)

Deze integraties zorgen niet alleen voor naadloze informatiestromen, maar creëren een ecosysteem dat voortdurend slimmer wordt en meegroeit met je organisatie.



WAAROM INTERSTELLAR?

Bij het transformeren van je klantcontact is de keuze van de juiste partner minstens zo belangrijk als de technologie. Bij Interstellar drijft onze nieuwsgierigheid ons om verder te kijken dan standaardoplossingen. We zijn niet tevreden met gewoon 'goed genoeg', we streven naar het overtreffen van verwachtingen in alles wat we doen.

Nieuwsgierige verkenners die verder kijken

We zijn van nature nieuwsgierig naar wat technologie mogelijk maakt, maar óók naar jouw organisatie, uitdagingen en ambities. Deze combinatie stelt ons in staat om oplossingen te ontdekken die anderen over het hoofd zien.

Expertise die inspireert en vertrouwen wekt

Als Microsoft-specialist begrijpen we Teams tot in de kleinste details. Deze diepgaande technische kennis combineren we met een scherp inzicht in klantcontactprocessen. Het resultaat? Oplossingen die niet alleen technisch sterk staan, maar ook écht werken in de praktijk.

Focus op groeiende teams en organisaties

Het implementeren van technologie is slechts de eerste stap. Wij geloven dat echte verandering pas ontstaat wanneer mensen de nieuwe tools omarmen en er actief mee aan de slag gaan. Daarom staat gebruikersadoptie centraal in onze aanpak. We bieden uitgebreide begeleiding en training, zodat teams niet alleen leren hoe ze de technologie moeten gebruiken, maar vooral waarom en wat het hen oplevert in hun dagelijkse werk.

Partner in continue verbetering

Onze relatie stopt niet bij de implementatie. We blijven betrokken als partner in je succes, altijd op zoek naar nieuwe mogelijkheden om jouw klantcontact naar het volgende niveau te tillen. Deze langetermijnvisie zorgt voor een samenwerking die blijft evolueren en verbeteren.

Overtuigd van de kracht van thriving business

We geloven dat organisaties pas écht tot hun recht komen wanneer technologie, processen en mensen perfect op elkaar aansluiten. Door deze elementen in harmonie te brengen, creëren we niet alleen efficiëntere klantcontactcenters, maar organisaties waar mensen met plezier werken, klanten zich gehoord voelen en groei als vanzelf volgt.

10 KLAAR VOOR DE TOEKOMST?

In een wereld waar klantervaring het verschil maakt tussen stilstaan en groei, kan je organisatie het zich niet veroorloven om vast te houden aan verouderde benaderingen van klantcontact.

Door Teams te transformeren tot het kloppend hart van je klantcontactcentrum leg je de basis voor meer dan alleen efficiëntere processen. Je bouwt aan een klantbeleving die verrast, aan medewerkers die met plezier en vertrouwen hun werk doen, en aan een organisatie die zich blijft ontwikkelen: klaar voor de toekomst.

Hoeveel tijd besteedt jouw klantenteam momenteel aan het schakelen tussen verschillende systemen?

Stel je voor wat je zou kunnen bereiken als die tijd volledig gewijd zou zijn aan wat écht belangrijk is: je klanten helpen en de relatie versterken.

Samen transformeren we jouw Teams-omgeving tot een klantcontactcenter dat:

- Je medewerkers empowert met alle informatie en tools die ze nodig hebben
- Je klanten verrast met snelle, persoonlijke en contextbewuste service
- Je organisatie laat uitblinken door data gedreven inzichten en verbeteringen

Ben jij klaar voor klantcontact dat echt het verschil maakt?

Boek een vrijblijvende demo en ontdek hoe wij verder kijken dan de standaardoplossing om jouw klantcontact naar het volgende niveau te tillen.



INTERSTELLAR



Delftechpark 35
2628 XJ Delft
+31 85 053 9000

INTERSTELLAR.NL
