

3 strategische uitdagingen en kansen voor maakbedrijven

Het is een uitdagende tijd om mee te gaan met de golf van vernieuwing in de maakindustrie. De sector wordt geconfronteerd met steeds hogere verwachtingen van klanten op het gebied van maatwerk, snelheid en service.

Waar deze tijden vooral om vragen, is innovatievermogen. Maar waar moet je beginnen?

Vanuit onze rol als IT-partner en Trusted Advisor zien wij **3 strategische uitdagingen voor fabrikanten**:

- 1. hyperpersonalisatie**
- 2. 360° customer view**
- 3. behoefte aan betere leadconversie**

Je kunt het ook zien als drie kansen die voor het grijpen liggen. We helpen je graag met het aangrijpen van deze kansen. Hoe we jouw maakbedrijf kunnen laten groeien met SAP Sales & Service Cloud? We lichten alvast een tipje van de sluier op:

- Eén single source of truth te creëren, wat zorgt voor een 360° customer view waardoor jij beter kan inspelen op klantbehoeften.
- Een vlotte implementatie - we integreren naadloos met je huidige ERP (bv. S4/HANA).
- Gebruiksvriendelijkheid staat voorop - geniet van een interactief CRM-systeem voor jouw Salesteam met real-time inzichten én geen werk achteraf.



"Versnipperde processen, decentrale dataopslag en gebrek aan één centrale versie van de waarheid zorgen dat verkoopkanalen niet optimaal functioneren."



Wil je meer weten over wat delaware voor jouw maakbedrijf kan betekenen?

Neem dan contact met ons op.



Fouad El Moussellek
Business Development Expert
fouad.elmoussellek@delaware.pro
+31 6 14 72 05 15

Connect op LinkedIn 