

CODE YELLOW



Code Yellow

Fieldmarketing Software

**“
SOFTWARE IS
NIET ZOMAAR
GOED GENOEG
”**

Digitale transformatie in fieldmarketing

Fieldmarketing is een snelle branche! Het digitaliseringssproces kan dit goed ondersteunen door continue mee te bewegen.

Steeds vaker worden inschrijvingen op straat gedaan via een tablet. Maar er is nog veel meer te digitaliseren, zoals de ondersteuning van de back-office.

Omgaan met persoonsgegevens brengt verschillende uitdagingen met zich mee. Het is foutgevoelig en tijdrovend. Het digitaliseren van het gehele proces kan veel voordelen opleveren. Als fieldmarketeer krijg je meer inzicht en de klant kan ook beter op de hoogte worden gehouden van de ontwikkelingen. Met deze tool in handen verandert de rol van de fieldmarketeer.

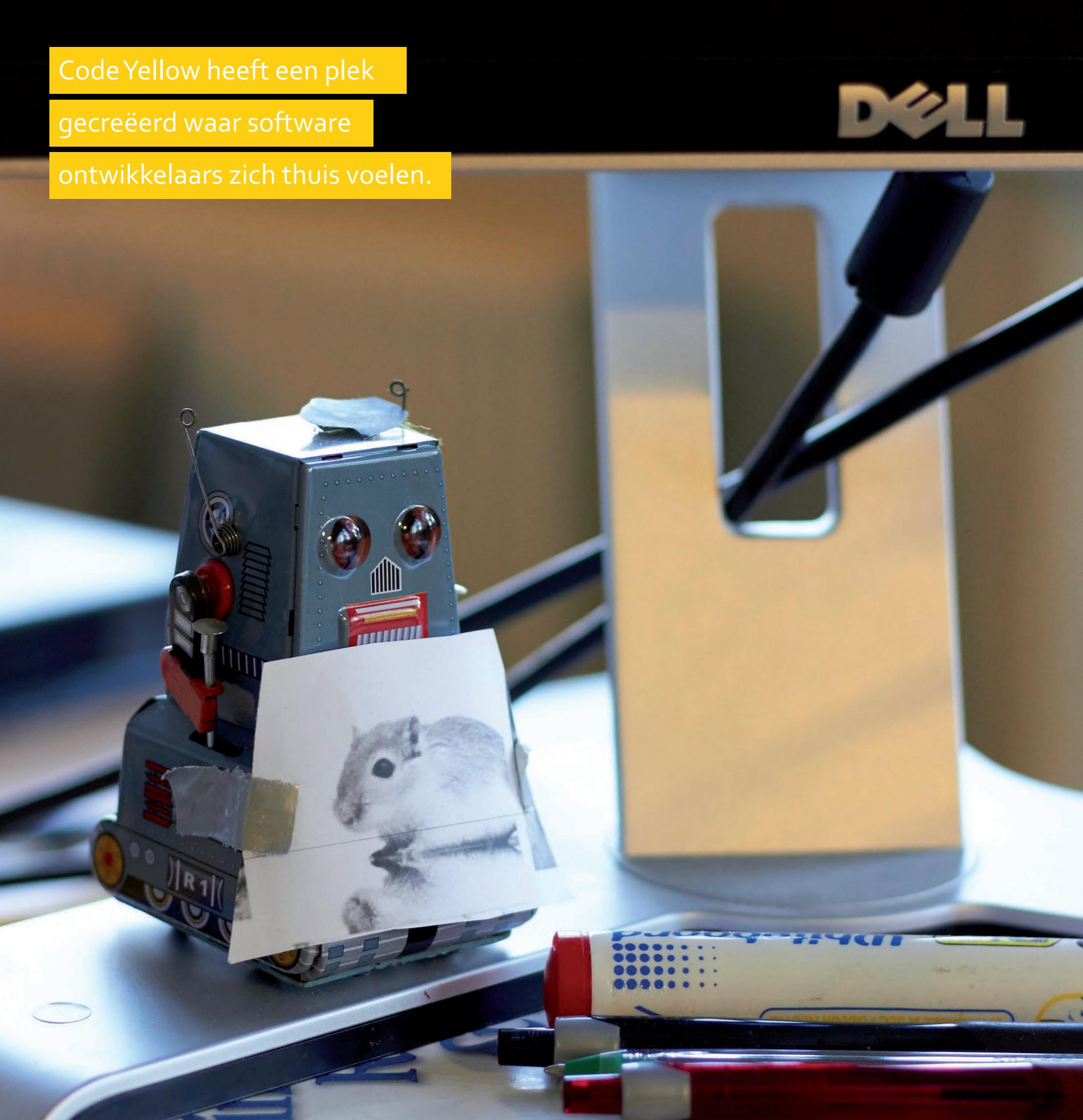
Toch vinden veel partijen de transitie van papier naar digitaal een te grote investering omdat niet direct duidelijk is wat het oplevert. Terwijl de software zich al snel terugverdiert, door het verkleinen van de foutmarges.

Vooral bij het openen van nieuwe vestigingen en opschaling van het aantal inschrijvingen is het interessant om processen te automatiseren, zodat de kwaliteit bij de groei kan worden gewaarborgd.

Benieuwd naar de mogelijkheden? We gaan samen om tafel om de business case te bepalen.



Code Yellow heeft een plek
gecreëerd waar software
ontwikkelaars zich thuis voelen.



Code Yellow

Code Yellow ontwikkelt slimme software voor snelgroeiende bedrijven om processen te digitaliseren en te verbinden. Dit ondersteunt de groei, creëert nieuwe kansen en houdt de organisatie beheersbaar.

Code Yellow is ontstaan in 2012 vanuit twee TU studenten die vonden dat de software voor bedrijven wel een opfrisbeurt kon gebruiken. Begonnen met z'n tweeën in een ruimte van 400m² zijn ze doorgegroeid naar een software ontwikkelaar met momenteel 21 mensen in dienst... en dit is nog maar het begin.

De brede expertise van de software engineers zorgt voor kwaliteit van de bedrijfsapplicaties. Software is niet zomaar goed genoeg! Code Yellow groeit met de klant mee door na te denken over slimme oplossingen voor ieder proces. Een lange termijn samenwerking met de klant staat centraal.

Code Yellow heeft een plek gecreëerd waar software ontwikkelaars zich thuis voelen. Een fijne en persoonlijke werkplek zorgt ervoor dat talenten presteren op topniveau en zich continue blijven ontwikkelen met nieuwe technologie en kennis. Vrijheid voor eigen inbreng en creativiteit staan centraal in deze manier van werken.

Code Yellow is een betrokken partner met korte communicatielijnen, snelle responstijden en een ervaren speler in het leveren van business kritische applicaties.

Hot Networkz

Transitie van papier naar digitaal

Hot Networkz is een toonaangevende speler in de fieldmarketing, gericht op de verkoop van abonnementen en lidmaatschappen en het werven van donateurs.

Klanten die hier gebruik van maken zijn dagbladen, loterijen, goede doelen en magazines.

Hot Networkz bestaat nu 18 jaar en met 1500 promotors aan boord is de transitie van papier naar digitaal niet zomaar gemaakt.

De organisatie is de afgelopen jaren klaargestoomd om deze verandering te kunnen doorvoeren. Ook de klant is meegenomen in de verandering.

Oude situatie

Voor de samenwerking met Code Yellow werden veel processen met de hand gedaan. De abonnementen werden op papier aangeleverd, net als de captainsheets. Er werd gewerkt zonder CRM systeem en de gegevens werden handmatig ingevoerd in complexe en zware Excelbestanden.

Reden van de transitie naar digitaal

Er is nog best lang gewacht met het digitaliseren van de processen. Er waren richting de klant andere prioriteiten en het was Hot Networkz nog niet gelukt om de juiste partij te vinden.

"We zijn niet echt een standaard bedrijf en zochten een partij die dat snapt."

Hot Networkz is bij Code Yellow uitgekomen omdat ze ervaring hebben met het ontwikkelen van software voor fieldmarketeers. Door de juiste ervaring en kennis konden er snel stappen gemaakt worden.



1. Resultaat voor medewerkers

Promotors

De promotors hebben meegedacht tijdens de ontwikkeling van de software. Er is naar hen geluisterd en ze blijven aangeven waar verbeteringen mogelijk zijn.

Door het digitaliseren van de inschrijving via tablets worden gegevens meteen gevalideerd en vallen er minder abonnementen af. De promotor heeft bovendien altijd zelf inzicht in het aantal ingeschreven klanten.

Backoffice

De backoffice hoeft zich niet meer bezig te houden met invoeren en bewerken van gegevens. Rapportages worden automatisch gegenereerd en de KPI's zijn altijd inzichtelijk.

Hierdoor kan de backoffice zich richten op retentie en behoud van het opgebouwde klantenbestand.

Call-center

Doordat de abonnementen direct in het systeem komen kan er snel een belasting uitgevoerd worden wat de kwaliteit bevorderd.

Daarnaast worden er direct voicelogs aangelegd zodat gesprekken teruggeluisterd kunnen worden en personeel beter getraind kan worden, dit geldt zowel voor de call-center medewerker als de verkoper!

2. Resultaat voor klanten

De klanten van Hot Networkz zijn zeer positief over de transitie van papier naar digitaal.

Vooral de snelheid van de transitie was verrassend. Daarnaast is de verificatie van persoonsgegevens waardevol en het gesloten systeem waarin deze persoonsgegevens met de klant worden gedeeld is top.

De belangrijkste voordelen op een rij:

- 1 Kwaliteit – door de directe verificatie van gegevens is de kwaliteit van inschrijving met 10% vergoot.
- 2 Snelheid – het verwerken en bevestigen van de nieuwe klanten is met 25% toegenomen.
- 3 Veiligheid – doordat er gewerkt wordt vanuit een gesloten systeem wordt de veiligheid van persoonsgegevens gewaarborgd. Hierdoor kunnen we voldoen aan de nieuwe wet en regelgeving.



Vergelijkbare cultuur

De cultuur van Code Yellow past perfect bij Hot Networkz.

"Code Yellow is ondernemend, creatief en schakelt snel."

Code Yellow heeft de flow van ieder proces inzichtelijk gemaakt door mee te lopen met iedere afdeling. Tijdens de implementatie waren er medewerkers van Code Yellow aan het werk op het kantoor van HN om ervoor te zorgen dat alle kleine 'bugs' direct opgelost werden.

"Er wordt gewerkt met een ticketsysteem. Je kunt dus altijd zien wat de status is en weet precies wat er gedaan wordt. Er is altijd iemand standby."

Draagvlak voor de transitie

Hot Networkz heeft de transitie goed ingeleid door iedereen mee te nemen in de verandering. De weerstand tegen de verandering is helemaal weg en ICT en backoffice zijn blij met het nieuwe systeem.

De toekomst

Na het ontwikkelen van software voor de backoffice, callcenter en de inschrijfmodule, is er een promotorapp ontwikkeld en wordt de door-to-door app gebouwd.

"We zitten niet stil, we zien de voordelen van automatiseren en pakken nu door." aldus Job Legdeur - Commercial Director Hot Networkz

CODE YELLOW IS
ONDERNEMEND, CREATIEF
EN SCHAKELT SNEL





**SAMEN GAAN WE
STAP VOOR STAP
AAN DE SLAG**

Aanpak

1

Impact & scope bepalen

Fieldmarketeers hebben veel overeenkomsten met elkaar, maar iedere organisatie onderscheidt zich door een eigen werkwijze en eigen cultuur. Daarom starten we een samenwerking altijd met een kick-off waarbij de toekomstvisie en huidige processen worden doorgesproken. Om de scope van het project af te kaderen, bezoeken de softwareontwikkelaars van Code Yellow bij de vestiging(en) om te bepalen welke processen op een slimme manier geautomatiseerd kunnen worden.

2

Concept ontwikkeling

Er zijn een aantal standaard componenten, zoals data validatie, die Code Yellow heeft ontwikkeld voor fieldmarketeers. Daarnaast zijn er altijd specifieke wensen, aangezien iedere fieldmarketeer een eigen werkwijze en visie heeft, die we graag op een slimme manier oplossen. Code Yellow houdt van simpel en efficient zodat de verandering binnen de organisatie beheersbaar en resultaatgericht is.

3

Software ontwikkeling

Samen gaan we stap voor stap aan de slag. We bepalen de 'roadmap' en prioriteiten die worden bijgehouden in een overzichtelijk ticketsysteem. Hierdoor heeft iedereen inzicht in het proces. Onze klanten komen vaak over de vloer om samen de ontwikkelingen door te spreken en het gezamenlijk streven naar snel resultaat te behalen. De organisatie groeit, Code Yellow groeit mee!

Contact

Benieuwd naar de impact van Code Yellow software op uw organisatie?

Maak nu vrijblijvend een afspraak om de business case te bespreken.

T: 040-7805090

E: contact@codeyellow.nl

W: www.codeyellow.nl

A: Torenallee 26-22

5617 BD Eindhoven

CODE YELLOW