Algemene bedrijfsprocessen:

1. Kunnen jullie ons een overzicht geven van de belangrijkste bedrijfsprocessen bij Barroc Intens, van verkoop tot installatie en onderhoud van de koffiemachines?

2. Welke van jullie huidige processen werken naar verwachting goed en welke processen hebben volgens jullie de meeste behoefte aan verbetering of automatisering?

3. Hoe verloopt de klantcommunicatie op dit moment (van intake tot after-sales), en welke pijnpunten ervaren jullie hierbij?

Administratieve en operationele uitdagingen:

4. Welke specifieke administratieve problemen hebben jullie het meest getroffen sinds de groei van Barroc Intens? Kunnen jullie voorbeelden geven van incidenten?

5. Hoe beheren jullie op dit moment klantgegevens, contracten, en offertes? Zijn er veel handmatige stappen in dit proces die geautomatiseerd kunnen worden?

6. Welke uitdagingen ondervinden jullie in de communicatie tussen de verschillende afdelingen, en hoe denken jullie dat software hierbij kan helpen?

7. Kunnen jullie wat meer vertellen over hoe jullie op dit moment klantinformatie, zoals BKR-registraties of adreswijzigingen, controleren en updaten? Wat gaat hier vaak mis?

Softwareoplossingen en wensen:

8. Welke verwachtingen hebben jullie van een nieuwe softwareoplossing? Wat zou het belangrijkste doel van zo'n systeem moeten zijn voor Barroc Intens?

9. Zijn er specifieke functies die jullie absoluut zouden willen hebben in de software? Bijvoorbeeld automatische contractverwerking, onderhoudsplanning, of real-time rapportages?

10. Op welke manier willen jullie de huidige administratie, zoals klant- en contractinformatie, centraliseren of toegankelijker maken voor alle afdelingen?

11. Zijn er processen die jullie willen automatiseren, zoals het versturen van offertes, contractondertekening, of het inplannen van onderhoud, en hoe ziet jullie ideale workflow eruit?

Integraties en automatisering:

12. Werken jullie al met bestaande software of tools voor administratie, CRM, of facturatie? Zo ja, welke zijn dat, en zouden jullie die willen blijven gebruiken of zoeken jullie naar vervanging?

13. Zijn er andere systemen of tools die belangrijk zijn voor jullie bedrijfsvoering die geïntegreerd moeten worden in een nieuw softwaresysteem? Denk bijvoorbeeld aan boekhoudsoftware of logistieke tools.

14. Hoe belangrijk is het voor jullie dat het systeem mobiel toegankelijk is, bijvoorbeeld voor monteurs of medewerkers die onderweg zijn?

15. Wat zijn jullie verwachtingen qua schaalbaarheid van het nieuwe systeem? Rekenen jullie op een verdere uitbreiding van het team en klantenbestand?

Onderhoud en klantenservice:

16. Hoe verloopt het onderhoudsproces van jullie machines op dit moment? Zijn er onderdelen van dit proces die verbeterd of geautomatiseerd kunnen worden?

17. Welke problemen ervaren jullie monteurs tijdens het plannen of uitvoeren van onderhoudsbeurten, en hoe kan een softwareoplossing daarbij helpen?

18. Hoe monitoren jullie op dit moment de prestaties van de koffieautomaten en de klanttevredenheid? Zouden jullie hier real-time data of rapportages van willen zien in een dashboard?

Toekomstvisie en groei:

19. Wat zijn jullie lange termijn doelen voor Barroc Intens en hoe denken jullie dat software hierbij kan ondersteunen?

20. Zijn er toekomstige trends of ontwikkelingen (zoals Internet of Things of AI) die jullie zouden willen benutten om de koffiemachines slimmer of efficiënter te maken?

* Wat voor systeem wilt u precies?
* Welke functies moet het systeem allemaal hebben?
* Voor wie moet het systeem toegankelijk zijn?
* Moet je kunnen inloggen?
* Welke afdelingen moeten allemaal gekoppeld aan het systeem worden?

Koffie automaat lease, 15 medewerkers. Processen lopen langs elkaar.

Afdelingen: Onderhoud, Sales(klantenService), inkoop.

Nu mailen om te comminuceren. Klant word in excel sheet bij gehouden.

Belangrijkste gegevens opgeslagen worden, naam, adres, probleem.

Afdeling moet apart bij hun systeem alleen kunnen.

Iedereen moet bij informatie kunnen, maar niet alles kunnen aanpassen.

Afdeling moet apart bij hun systeem alleen kunnen.

Alle afdelingen in hetzelfde systeem. Finiancie moet bij offertes enzo en onderhoud bij storingen, inkoop voorraad bij kunnen houden. Sales moet naar klant kunnen en contract kunnen aanmaken.

Bij storing belt klant, medewerkers zet dat in systeem. Ze bellen klantenservice/sales.

Ms mail 1 week voordat het bedrijf komt voor onderhoud.

Als klant bkr registratie heeft, zorg dat dit word opgeslagen. Als klant na maand niet betaald laat weten aan afdeling financie. Ms ook berichtje naar klant dat nog factuur open staat.

Klachten via email en dan verwerken in systeem.

Zien gegevens van klant, overzicht alle producten, overzicht pakketen.

Functie dat sales bij klant langs kan komen en kan opslaan wat klant allemaal precies wilt (bij contract opslaan welke medewerker klant contact mee heeft gehad).

Als onderhoud moet plaats vinden, laat zien wanneer nodig product beschikbaar is zodat op basis daarvan onderhoud kan worden ingepland.

Applicatie vooral voor pc, mag tablet hoef niet.

Contract graag fysieke handtekening.

Kleuren/styling: Niet erg belangrijk. Ms stijl basis van logo. Zwart met geel.

Auto mail, wanneer contract verloopt. (ruim van te voren)

Intake klant, gegevens, welke packtten, automatisch terug gestuurd. Offerte en mail, contract moet ondertekend moet worden, order bevestiging, logistiek process. Onderhoud en inplanningen. Factuur per maand sturen. Inkopen.

Eigen ideen:

Alleen sales kan klant gegevens aanpassen?

Bij storing doorgeven wat probleem is en wat vervangen moet worden.

Als voorraad laag is zorgen dat het gelijk besteld word.

Ms overzicht met per klant wanneer laatste onderhoud was.