

RUIM BAAN VOOR DE VERBONDEN BUITENDIENST



Een nieuw voorbeeld van intelligente productie

Als fabrikanten hun concurrentiepositie willen behouden, moeten ze hun klanten centraal stellen

In 2020

is klantervaring het belangrijkste aspect waarmee een merk zich kan onderscheiden¹



Maar liefst 35%

grotere marges op services bij bedrijven die servitiseren²



Hun huidige aanpak voldoet echter niet aan de klantverwachtingen

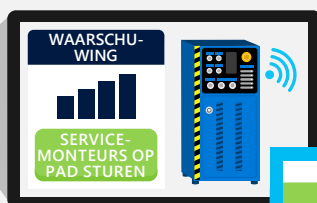


26%

van de servicegesprekken vereist nazorg³

Fabrikanten meer mogelijkheden bieden, in elke fase van je buitendiensttraject

Externe bewaking biedt inzicht in de prestaties van intelligente edge-apparaten



76%

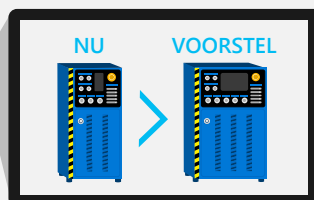
van de fabrikanten denkt dat externe bewaking de klanttevredenheid zal verbeteren⁴

Predictive maintenance met IoT beperkt downtime van apparatuur met maar liefst **50%**⁵



Predictive maintenance zorgt voor minimale downtime met automatische signaleringen en workflows

Met cross- en upselling op basis van intelligente cloudinzichten kunnen technici de inkomsten verhogen



72%

van de buitendienstorganisaties beschouwt dienstverlening als een profitcenter⁶

Een beperking van de downtime kan fabrikanten tegen 2025 bijna **\$ 630 mrd** op jaarbasis besparen⁷



Buitendiensttechnici zorgen ervoor dat problemen meteen bij de eerste interventie worden opgelost met intelligente cloudcomputing, tools voor augmented reality en begeleiding op afstand

Overschrijd de verwachtingen van je klant met Microsoft



Veilig

Bescherm je data met het ongeëvenaarde Azure-cloudplatform



Open

Maak verbinding met een breed scala van apparaten en besturingssystemen



Schaalbaar

Breid je bereik uit naar meer landen en regio's dan welke andere provider dan ook



Innovatief

Krijg toegang tot geavanceerde cloud-, IoT-, augmented reality- en AI-technologie

Krijg meer informatie over de verbonden buitendienst op Microsoft.com