

Jouw ShareConnect *Scan*

Je **processen, data, scholing en veiligheid**:
volledig in kaart gebracht, met een concreet
stappenplan om te **renderen** met de technologie van
nu: **AI, automatisering, slimme tools & meer.**



Hoe werkt het *nou precies?*

De filosofie van ShareConnect: we bouwen niets voordat we uw bedrijf echt begrijpen. Daarom begint alles bij stap één, **Onderzoek**.

01

WE ZIJN NU HIER · STAP 01

Onderzoek

In dit rapport doen we een complete doorlichting van uw bedrijf. Wat u met de uitkomsten doet, bepaalt u zelf: met ons of met een ander bureau.

02

HIERNA

Ontwikkeling

We bouwen de oplossingen die renderen, van quick wins tot maatwerk.

03

TOT SLOT

Ondersteuning

We blijven meebewegen terwijl uw bedrijf rendeert: veilig, actueel en schaalbaar.

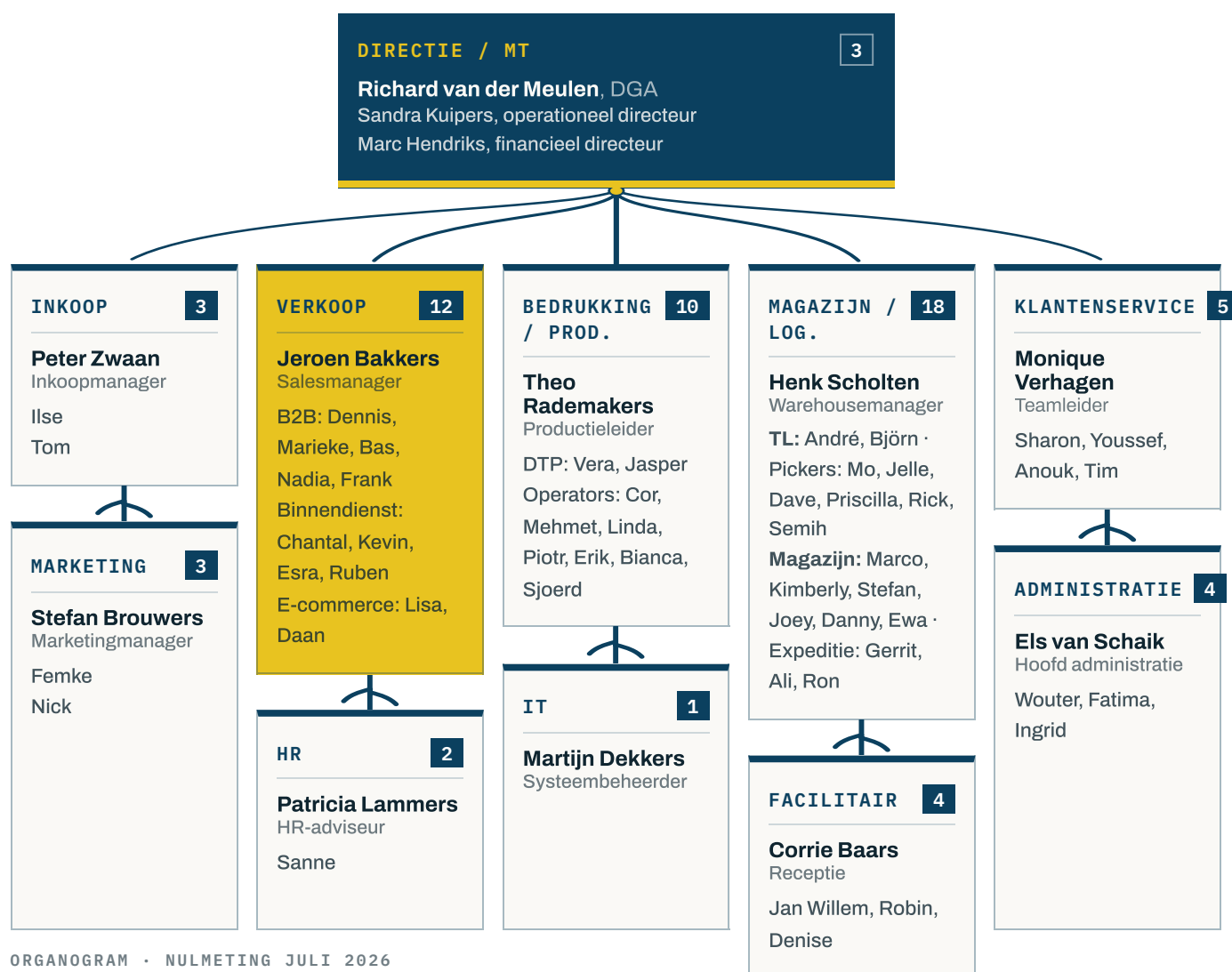
GEEN LOCK-IN

Alles in handen om meteen door te pakken, met ons of met een ander bureau.

Eerst het *hele bedrijf* in kaart

We brengen eerst de volledige structuur in kaart: elke afdeling, elke leidinggevende, elke collega. Pas als dit klopt, tekenen we per afdeling de processen uit.

65 MENSEN	11 AFDELINGEN
--------------	------------------



ORGANOGRAM • NULMETING JULI 2026

DAARNA ZOOMEN WE IN

Per afdeling de processen, per persoon de uren, elk proces stap voor stap uitgetekend.

Elke taak *in kaart*

Van elke taak per afdeling leggen we vast wie het doet, hoeveel uur erin zit, hoe het vandaag gaat en met welke programma's. Hieronder een **voorbeeld** uit de B2B-buitendienst, in het rapport krijgt élk proces van élk afdeling deze potentiescore, dit is in de **praktijk uitgebreider** maar hiervan een schets hoe het er ongeveer uit ziet:

POTENTIE: ■ HOOG, PAGINA 05 ■ MIDDEL, FASE 2 ■ LAAG, MENSENWERK

TAAK, HUIDIGE WERKWIJZE	WIE	U/WK	PROGRAMMA'S NU	POTENTIE
B2B: DENNIS, MARIEKE, BAS, NADIA, FRANK				VOORBEELD
Leads verzamelen & kwalificeren Handmatig zoeken op LinkedIn en in het KvK-register, bedrijven worden overgetypt in een Excel-lijst. Geen scoring: elke lead krijgt dezelfde opvolging.	Dennis, Bas	25	LinkedIn · Excel · Outlook	HOOG
Promotiebrieven & outreach-mails Elke brief wordt vanaf nul geschreven in Word, één mailing per kwartaal via mailmerge. Geen opvolging als er geen reactie komt.	Marieke, Nadia	15	Word · Photoshop · MailChimp	HOOG
Offertes opstellen Oude offerte kopiëren en aanpassen, prijzen en marges handmatig uit het ERP overgenomen. Foutgevoelig bij staffelprijzen en bedrukkingsopties.	Frank, Bas	12	Jortt · ERP	HOOG
CRM bijwerken & gespreksverslagen Verslag wordt na het bezoek getypt, vaak dagen later. Het CRM is half gevuld, kennis zit in hoofden en losse notities.	Hele B2B-team	10	HubSpot (deels)	HOOG
Klantbezoeken & demo's Op locatie bij de klant, voorbereiding uit losse mappen en oude mails. Dit is het werk waar de omzet zit.	Dennis, Marieke, Frank	40	Agenda · ERP	LAAG



01 · VASTLEGGEN

Elke taak: wie, uren per week, werkwijze en de programma's die er nu voor gebruikt worden.



02 · SCOREN

Elke taak krijgt een potentiescore: hoog, middel of laag, op basis van tijd, herhaling en foutkans.



03 · UITWERKEN

Alles wat hoog scoort, tekenen we uit als flowchart, met de AI-oplossing en de winst per week.

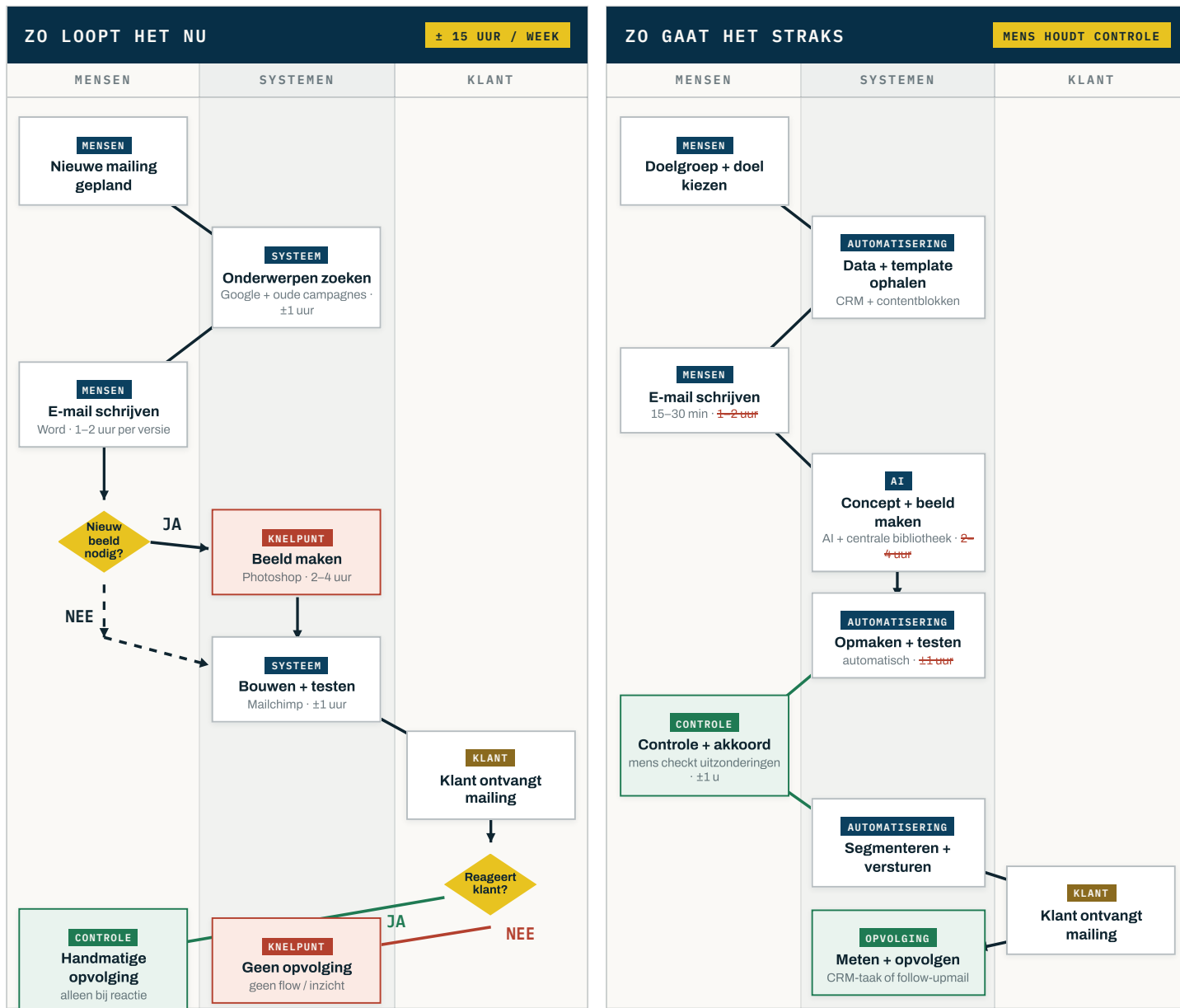
VOLGENDE PAGINA

Elke taak die hoog scoort, tekenen we uit tot een flowchart: wat blijft handwerk, wat neemt AI over.

KANS 01 · K-02 AUTOMATISCHE E-MAILBUILDER

Voor → **na**

Voor elke taak met hoge potentie werken we dit uit: een stappenplan van hoe het straks loopt, met per stap de tijdsbesparing, de verwachte investering en de terugverdientijd. De mens houdt altijd controle bij het akkoord.



BUSINESSCASE K-02

INVESTERING

€ 3.000–€ 5.000

eenmalig · vaste prijs, we gaan er niet overheen

BEHEER & SUPPORT

€ 200 / maand

doorontwikkeling & garantie

TIJDSBESPARING

± 13 uur / week

± 650 uur per jaar terug

OPZETTIJD

1 maand

van akkoord tot live

TERUGVERDIENTTIJD

2–4 maanden

incl. aanlooperperiode · daarna is elke week winst

Wat we *nog meer* in kaart brengen

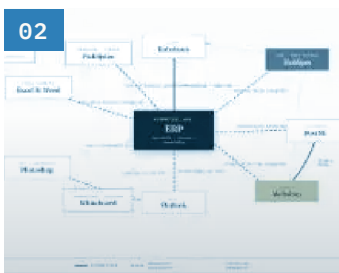
Naast de processen scannen we zes gebieden die bepalen hoe snel en veilig AI kan renderen.

DATAPOSITIE



Waar bestaat je stuurinformatie uit? We brengen in kaart waarop je stuurt, van omzet en marge tot verkoop, voorraad en klanten, hoe die informatie tot stand komt, en hoe alles samenkomt in **één hub waar letterlijk je hele bedrijf live inzichtelijk is**, zodat je niet achteraf rapporteert maar vooruit stuurt.

SYSTEMEN



Praten je systemen eigenlijk met elkaar? We analyseren elk systeem dat je draait en **elke API-koppeling** ertussen: waar data automatisch doorstroomt, waar hij dubbel of handmatig wordt overgetikt, en wat er nodig is om alles zo te koppelen dat informatie één keer wordt ingevoerd en overal klopt.

OPLOSSINGEN

[illegible]

Voor sommige processen bestaat de oplossing al kant en klaar. We zoeken per proces uit wat je beter koopt dan bouwt, waar je bestaande software goedkoper kan, en wat je morgen al kunt inzetten. **Kopen waar het kan, bouwen waar het moet.**

EN VERDER

Ook mensen en regels bepalen wat AI hier kan opleveren



Van *mensen* tot regels

SCHOLING



Waar staat je organisatie met AI? We meten per afdeling het kennisniveau en de houding tegenover verandering, zetten dat af tegen de **AI-geletterdheid die de AI Act sinds 2025 verplicht stelt**, en vertalen het naar een scholingsplan per rol.

COMPLIANCE & BEVEILIGING



Bij AI kijken wij naar drie dingen tegelijk: **wat kan, wat mag, en wat veilig is**. Welk type AI past bij jouw processen, wat vraagt de Europese AI-verordening, en waar mogen je bedrijfsgegevens heen? Per soort data bepalen we wat wél en niet naar de cloud gaat, en of EU-servers, eigen servers of lokale AI het beste passen.

SUBSIDIES



We kijken of er voor de digitalisering binnen je traject **subsidiemogelijkheden** zijn, of je organisatie daarvoor in aanmerking komt, en hoe we de aanvraag laten meelopen met de uitvoering.

SAMEN ÉÉN BEELD

Processen, data, systemen, mensen en regels: samen bepalen ze wat AI hier oplevert, en in welke volgorde.

Extra verkopen met AI

Hoe wil jij dat nieuwe klanten binnenkomen? Er zijn **meer wegen dan je denkt**. Samen kijken we welke bij jouw bedrijf passen, en welke niet.

LEADVERZAMELING

AI speelt doorlopend naar bedrijven die op je **ideale klant** lijken en zet ze klaar: per branche, met contactgegevens erbij.



OUTREACH SOCIAL MEDIA

Gerichte campagnes via LinkedIn en andere kanalen, met **voorbereide berichten** per doelgroep.



AI - VINDBAARHEID

Wie in ChatGPT, Claude & meer naar jouw niche vraagt, krijgt voortaan **jou als antwoord**.



OUTREACH E-MAIL

Persoonlijke mails, passend bij de branche, koud & warm. **Opvolgen doet het systeem**, jij ziet per mail wat het oplevert.



GOOGLE - VINDBAARHEID

Bovenaan in Google op de zoektermen die ertoe doen. Wie zoekt naar wat jij levert, komt bij jou uit en de aanvraag volgt vanzelf.



MAKKELIJKER ADVERTEREN

AI versimpelt het hele proces: **campagnes opzetten, richten en bijsturen** op de juiste doelgroep.



DE PIJPLIJN

Handig CRM-systeem waar alles inzichtelijk is

VERKOPERS VERKOPEN

De automatisering vult de pijplijn, zo komt er extra omzet binnen zonder extra mensen.



Tot slot: *waarom dit rapport*

Geen rapport voor in de la, maar een lijst kansen **waar je morgen mee kunt starten**.



UREN DIE TERUGKOMEN

Per proces: hoeveel uur er nu in zit, hoeveel daarvan geautomatiseerd kan én **de onderbouwing waarom**, stap voor stap, geen natte vinger.



ROI PER PROCES

Wat kost de oplossing, wat bespaart hij per jaar en wanneer heb je het terugverdiend, **in euro's, niet in beloftes**.



DE SLIMSTE VOLGORDE

Alle kansen gerangschikt op opbrengst en moeite: **quick wins eerst**, daarna de grotere stappen die daarop voortbouwen.



VASTE PRIJS • NO CURE NO PAY

Vooraf een schatting van de kosten waar we **niet overheen gaan**. Lossen we het niet op, dan betaal je niet.



TOEKOMSTGERICHT

Niet alles draait om ROI: we wijzen ook de kansen aan die je bedrijf **toekomst- en databestendig** maken, zodat je niet wordt ingehaald.



VAN JOU, OOK ZONDER ONS

Elke flowchart, uitwerking en instructie is **jouw eigendom**. Zelf doen, met ons of met een ander bureau: het rapport werkt bij alle drie.

VAN INZICHT NAAR RENDEMENT

Geen rapport voor in de la, maar een lijst kansen waar je morgen mee kunt starten.

Begin waar de *winst* al ligt

Plan een **vrijblijvend kennismakingsgesprek**, binnen 30 minuten weet je of de scan iets voor jouw bedrijf is.

IK BEN GEÏNTERESSEERD →

30 min

KENNISMAKING

2-3 weken

VOLLEDIGE SCAN

Nummer 1

KANS DIRECT MEE AAN DE SLAG

