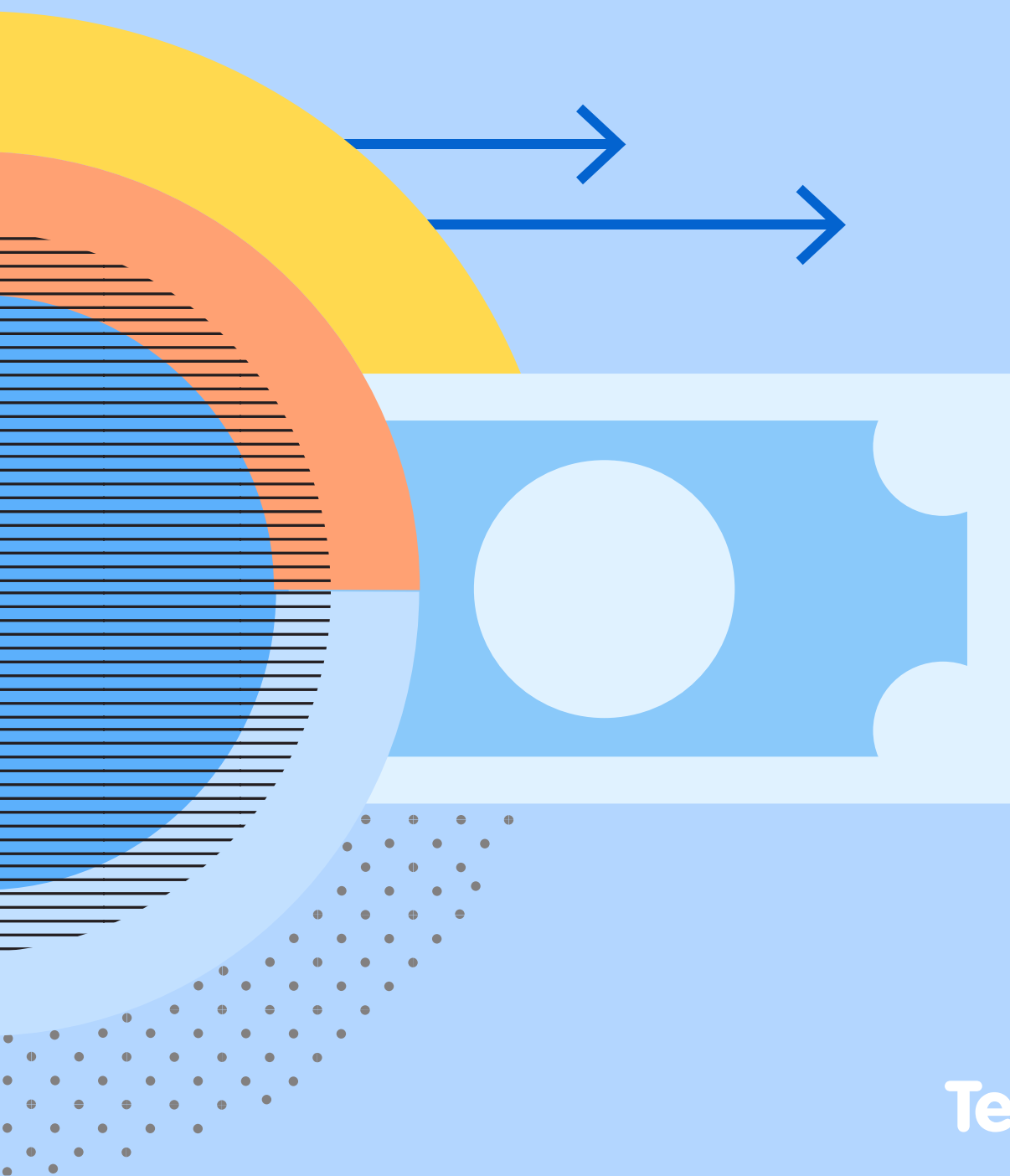


De ROI van template management

Het antwoord op hoeveel geld jouw organisatie kan besparen met Templafy



Templafy^T

Inhoudsopgave

04	<u>Een kort overzicht van deze gids</u>
05	<u>ROI na verloop van tijd van template management</u>
06	<u>Samenvatting van de productiviteit, documentbeheer, validatie en compliance</u>
07	<u>Business case voor template management</u>
12	<u>Case study template management: Coloplast</u>
14	<u>Huiswerk: bereken de kosten</u>
15	<u>Andere investeringsfactoren bij template management</u>
16	<u>De mening van een thought leader: Kim Kisbye</u>
17	<u>Template management intern verkopen</u>
24	<u>Is jouw organisatie klaar voor een template management oplossing?</u>
25	<u>Belangrijkste punten</u>
26	<u>Waarom Templafy?</u>

Een kort overzicht van deze gids

Leer meer over de verschillende factoren met betrekking tot de business case voor template management.

In dit hoofdstuk leer je meer over de belangrijkste ROI-factoren van een template managementsysteem en hoe je een goede business case kunt opbouwen om een template managementsysteem aan te schaffen.

De drie belangrijkste redenen voor een modern template management:

- 1. Met template management kun je de productiviteit bij het maken van bedrijfsdocumenten verhogen.
- 2. Template management komt brand management ten goede doordat je je merk eenvoudig kunt beheren en bijwerken op een centrale locatie.
- 3. Een template managementsysteem draagt bij aan de productie van compliant en juridisch kloppende documenten.

In dit hoofdstuk vind je informatie over het ROI-onderzoek van de business case voor template management.



Meer informatie over de business case

Bespaar tijd en geld, meet en optimaliseer de productiviteit. Werk aan compliance en vertrouwen, en investeer in een schaalbare IT-infrastructuur.



Ontdek manieren om kosten te berekenen

Gebruik de checklist om de kosten te berekenen voor het implementeren van een template managementsysteem in de organisatie.



Andere investeringsfactoren die het overwegen waard zijn

Denk ook aan andere investeringen zoals advies, het maken van nieuwe documenttemplates. Inhuren van deskundigen en opleiden van personeel.



Leer hoe je een template management intern verkoopt.

Advies over intern pitchen en verkopen, zodat een managementteam de waarde van investeren in template management inziet.

ROI na verloop van tijd van template management

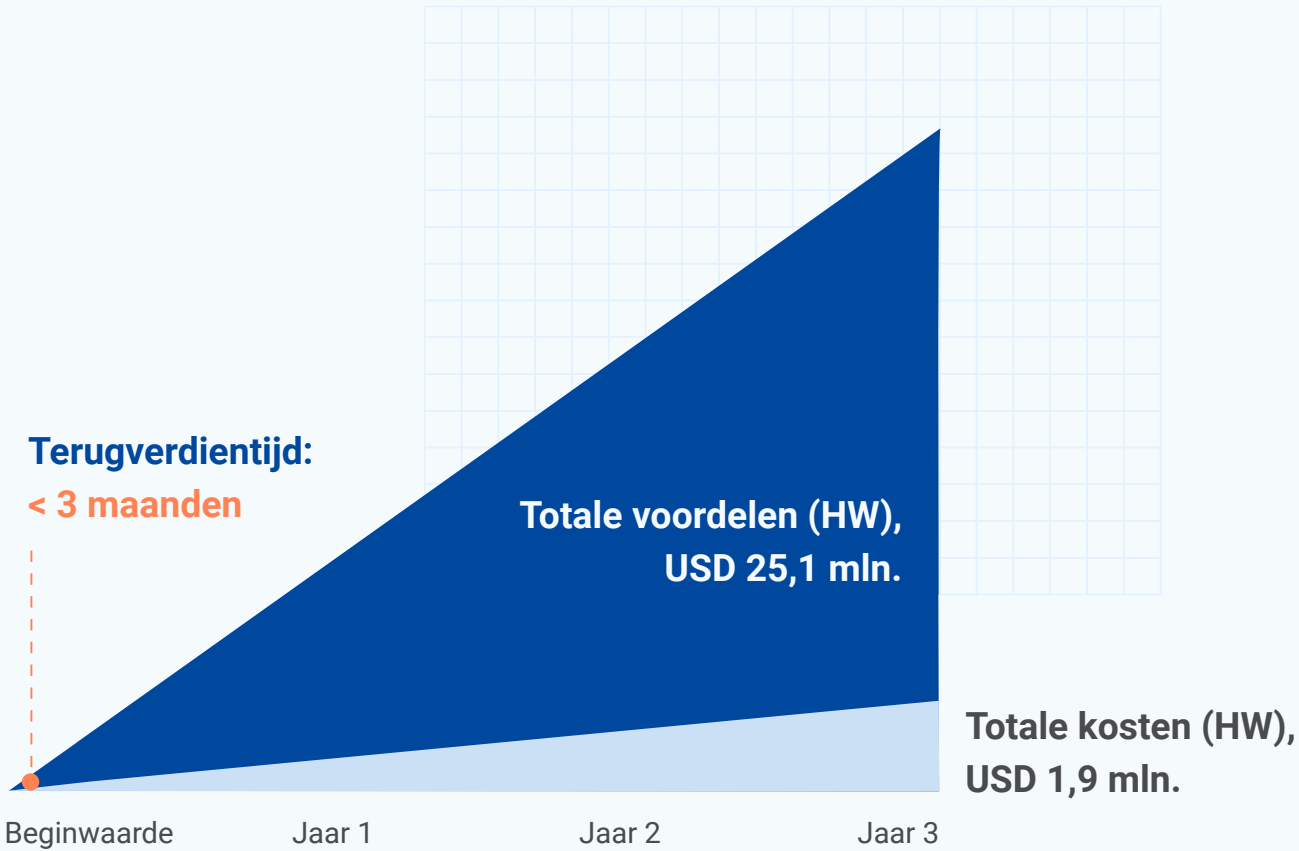
Onderzoek van Forrester heeft aangetoond dat er door de inzet van template management een aanzienlijke productiviteitsverbetering optreedt voor eindgebruikers, het branding team en het IT-team doordat het proces voor het updaten en gebruiken van de templates en brand assets van de organisatie is vereenvoudigd.

Dankzij template management ben je voortdurend 'on-brand'.

Het primaire voordeel van template management in cijfers, is de productiviteitsverbetering voor eindgebruikers. Dit resulteert in **USD 25 miljoen aan voordeel**. Het uitrollen van het template managementplatform vergemakkelijkte het contentcreatie- en beoordelingsproces voor medewerkers, waardoor ze productiever werden. Deze productiviteit was te danken aan de geautomatiseerde documentvalidatiemodule en aan het feit dat ze relevante templates en content beter konden vinden in vergelijking met hun vorige omgeving.

Het onderzoek onthult ook een gemiddelde tijdsbesparing van **4 uur per week** voor medewerkers die documenten, presentaties en andere content maken met een kantoorsoftwarepakket. Als we die 4 uur vermenigvuldigen met het aantal medewerkers dat met een kantoorsoftwarepakket werkt, dan kunnen we stellen dat een template managementplatform zich in **slechts 3 maanden** kan terugverdienen.

Uit hetzelfde onderzoek bleek ook dat **95% van de betrokkenheid van IT** wordt geëlimineerd zodra template management is uitgerold.



Bron: The Total Economic Impact™ of Templafy, een onderzoek uitgevoerd in juni 2019 door Forrester Consulting, namens Templafy

Samenvatting van de productiviteit, documentbeheer, validatie en compliance

In de tabel hiernaast zie we het totaal van de voordelen voor de onderstaande gebieden, alsmede de huidige waarden (HW's) met een korting van 10%. Over een periode van drie jaar vertegenwoordigt het voor risico aangepaste totale voordeel voor de gehele organisatie een HW van meer dan USD 25,1 miljoen.

DE BEHAALDE VOORDELEN IN CIJFERS VOOR DE GEHELE ORGANISATIE

VOORDEEL	JAAR 1	JAAR 2	JAAR 3	TOTAAL	HUDIGE WAARDE
Productiviteitsbesparingen voor eind-gebruikers	\$ 9,604,000	\$ 10,084,200	\$ 10,588,410	\$ 30,276,610	\$ 25,020,188
Verbeterde content governance	\$ 5,586	\$ 5,586	\$ 5,586	\$ 16,758	\$ 13,892
IT-productiviteit en kostenbesparingen	\$ 10,959	\$ 10,959	\$ 10,959	\$ 32,878	\$ 27,254
Totale voordeel (voor risico aangepast)	\$ 9,620,545	\$ 10,100,745	\$ 10,604,955	\$ 30,326,246	\$ 25,061,334

Bron: The Total Economic Impact™ of Templafy, een onderzoek uitgevoerd in juni 2019 door Forrester Consulting, namens Templafy

Het antwoord op hoeveel geld jouw organisatie kan besparen met Templafy

Business case voor template management

Inzicht in de voordelen van een template managementsysteem en de ROI om een business case voor investeringen op te stellen.

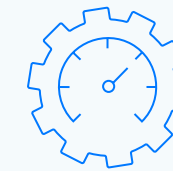
Documenttemplate- en content management hebben **vier belangrijke** voordelen, zoals je hiernaast kunt zien.

De belangrijkste overwegingen hierbij zijn: hoe kan een organisatie zijn **bestaande investeringen** aanspreken? Als een organisatie Microsoft Office gebruikt en de organisatie kent zijn medewerkers, kan die kennis dan worden gebruikt om te begrijpen **wat ervoor nodig is** om documenten te maken?

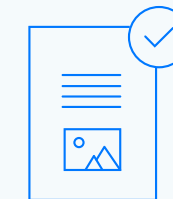
In de businesscase wordt onderzocht hoe template management de organisatie helpt **tijd en geld te besparen, compliance** in documenten te waarborgen, te meten met behulp van **statistieken** en te optimaliseren op basis van **resultaten**, en hoe de IT-infrastructuur kan worden klaargemaakt voor de **toekomst**.



1. Bespaar tijd en geld



2. Meet en optimaliseer



3. Garandeer documentcompliance



4. IT-infrastructuur klaar voor de toekomst

Business case:

1. Bespaar tijd en geld

Template managementsystemen besparen tijd en geld, doordat ze toegang en automatisering mogelijk maken.

Akkoord krijgen

Als je akkoord wilt krijgen van de CFO voor template en content management, kun je het beste een business case presenteren waaruit blijkt dat modern template management tijd en geld bespaart.

Er zijn twee beproefde methoden waarmee organisaties geld kunnen besparen met modern template management:

1. Toegang

Als je ervoor zorgt dat medewerkers de juiste templates, documenten en content krijgen als ze het nodig hebben en in de applicaties die ze gebruiken, dan werkt iedereen sneller en is de output up-to-date en betrouwbaar.

2. Automatisering

Als organisaties investeren in de technologie om documentworkflows te automatiseren, kunnen ze de kosten voor documentbeheer met 32% verlagen.

Het automatiseren van documenttemplates kan de taken minder groot maken. Zo maak je een rapport waar je in het verleden een paar uur voor nodig had, nu in een paar minuten.

Zonder automatisering van dynamische templates heb je veel overheadkosten omdat je mensen inhuurt om het werk handmatig uit te voeren.



Business case:

2. Meet en optimaliseer

Dankzij statistieken en content tracking krijg je inzicht in de workflows van medewerkers, zodat deze kunnen worden geoptimaliseerd en je de merkinvesteringen op vier manieren kunt meten.

1. Meten van activiteit

Modern template management is een kernsysteem voor het vastleggen van alle templates voor bedrijfsdocumenten, content assets en informatie voor werknemers. Als een organisatie niet beschikt over een systeem voor het gebruik en het maken van documenten door werknemers, dan valt er niets te meten.

2. Content optimaliseren

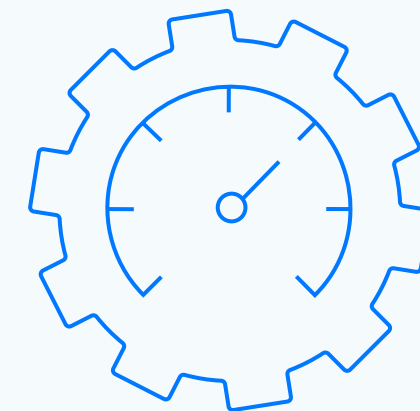
Als organisaties content en templates met elkaar vergelijken, kunnen ze er na verloop van tijd achter komen wat werkt. Dit leidt uiteindelijk weer tot betere optimalisatie en meer omzet.

3. Invloed op de productiviteit

Doordat medewerkers van een organisatie sneller dan ooit toegang hebben tot beproefde en geteste compliant content, worden documenten efficiënter geproduceerd. Administrators en managers hebben nu een overzicht van het documentgebruik, waardoor workflowbeslissingen kunnen worden geoptimaliseerd om de omzetgroei direct te beïnvloeden en te ondersteunen.

4. Bewijs voor merkinvesteringen

Datarapporten van template management kunnen aantonen welke templates, documenten en brand assets werken. Daarnaast bieden ze inzicht in hoeveel inkomsten er worden bespaard en gegenereerd. Brandingteams kunnen zo hun budget optimaal inzetten.



Business case:

3. Garandeer documentcompliance

Een template managementplatform stelt organisaties in staat om hun zakelijke documentecosysteem effectief en efficiënt te beheren. Het is nu mogelijk om nieuwe gebieden te beheren, zodat werknemers toegang hebben tot actuele, consistente en wettelijk juiste content.

Versterken van de huisstijl

Brand compliance is ingebouwd in de documenttemplates en assets in het template managementsysteem, en wordt beheerd door de organisatie.

Authentiek en efficiënt

Dankzij de nieuwste templates en assets kun je nu nog sneller en efficiënter een authentiek document creëren.

Vertrouwen en statistieken

Een veilige workflow wordt door iedereen vertrouwd, waarbij bedrijfsadministrators de controle hebben over brand en juridische assets. Het template managementsysteem levert gegevens over assets en het gebruik van templates.

Compliance aanpassen

Eén bedrijfstemplate dat voldoet aan de eisen is ingedeeld op basis van elke werknemer op iedere kantoorlocatie, waardoor de regels wereldwijd eenvoudig kunnen worden nageleefd.

In een oogwenk content updaten en gebruiken

Up-to-date en consistent gebruik van content, en toegang tot alle communicatiemiddelen van de organisatie, inclusief het taggen van metadata in documenten.

Personeel op elkaar afstemmen met professionele normen

Elk bedrijfsdocument wordt door medewerkers volgens dezelfde professionele normen maakt, waarbij best practices uit de workflow worden toegepast.



Business case:

4. IT-infrastructuur klaar voor de toekomst

Evergreen SaaS-oplossingen maken een schaalbare infrastructuur mogelijk. Een blik op het hoe en waarom van een evergreen template managementsysteem.

De uitdaging

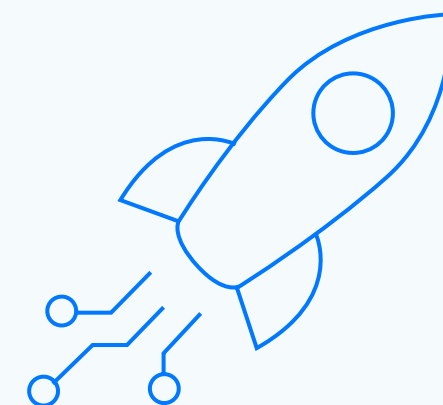
IT-afdelingen worden soms met een enorme uitdaging geconfronteerd als ze zakelijke doelstellingen moeten realiseren én aan de eisen van de communicatie-afdeling moeten voldoen. Als je hier de complexiteit van migratie naar de cloud aan toevoegt evenals de schaalbaarheid van IT-diensten, de selectie van SaaS-leveranciers en het garanderen van veilige toegang op afstand voor werknemers in een wereldwijde organisatie, dan wordt het sommigen al gauw te veel.

De meeste IT-afdelingen houden zich nu bezig met de implementatie van evergreen oplossingen die veilig en flexibel zijn. Een van de grootste uitdagingen is de integratie van een hybride on-premise en cloudconfiguratie.

De oplossing

Managers moeten zeer snel kunnen schakelen om te slagen in deze zeer complexe en razendsnelle zakelijke omgeving. Ze moeten snel communicatieactiviteiten optimaliseren op basis van veranderingen in de markt of aan de hand van voorkeuren en het gedrag van werknemers.

Dit betekent dat toegankelijkheid en onmiddellijke updates van de content van groot belang zijn zodat IT, sales en marketing in de hele organisatie snel en op de juiste manier kunnen reageren.



Een case voor template management

Een case study die aantoont waarom een template managementsysteem de beste manier is om na een brand relaunch nieuwe visuals te gebruiken.

Organisatie
Coloplast

Bedrijfstak
Gezondheidszorg

Aantal werknemers
12.000



DE SITUATIE

Medewerkers wereldwijd gebruik laten maken van de bijgewerkte brand assets en Office-templates na een brand relaunch.

Coloplast was bezig met een wereldwijde brand relaunch voor ruim 12.000 medewerkers in 55 landen. Ze hadden nieuwe brand assets en templates gemaakt, maar ze wilden zeker weten dat hun medewerkers de bijgewerkte versies ook daadwerkelijk zouden gebruiken.

De nieuwe huisstijl zou ook gemakkelijker in gebruik zijn als de IT-afdeling niet bij elke stap van het proces betrokken zou zijn en het onderhoud volledig door de marketing- en communicatieafdeling zou kunnen worden uitgevoerd.

Wakana Pivoteau Sakihama
Hoofd Corporate Branding

||

In het kader van de recente relaunch van ons merk was het updaten van onze visuele assets in Microsoft Office-templates heel belangrijk.

||

Het antwoord op hoeveel geld jouw organisatie kan besparen met Templafy

Een case voor template management

Het probleem oplossen met template management.

Coloplast heeft een template managementsysteem in gebruik genomen dat werkt binnen Microsoft Office-toepassingen. Werknemers hebben nu toegang tot bijgewerkte brand assets waar ze zich ook bevinden.



DOELSTELLINGEN

Toegang

Werknemers krijgen toegang tot goedgekeurde content, zodat hun werk altijd on-brand en compliant is.

Update

Wijzigingen worden binnen enkele minuten doorgevoerd, zodat medewerkers altijd de nieuwste versies van de content gebruiken.

Beheer

IT-afdelingen zijn niet langer de pineut omdat brand management zelf alle content kan updaten.

RESULTAAT

De afdeling brand management kan nu zelf content updaten en werknemers hebben toegang tot deze bijgewerkte content in Microsoft-toepassingen. Medewerkers maken on-brand en compliant documenten, en de IT-afdeling bespaart tijd, omdat deze niet langer verantwoordelijk is voor het beheer van de content.



Huiswerk: berekening en raming van de kosten

Berekening en raming van de kosten om een template managementoplossing te implementeren.

Inzicht in de investering die nodig is om rendement te behalen

Zodra je een inschatting hebt van het rendement van een modern template managementplatform, is het tijd om de andere kant van de business case te ontwikkelen en inzicht te krijgen in de benodigde investeringen.

Gebruik dit **oefenblad** om een inschatting te maken van de kosten:

Huiswerk oefenblad

- ✓ Wat zijn de jaarlijkse basiskosten van de oplossing?
- ✓ Hoeveel tijd wordt er besteed aan het maken van documenten?
- ✓ Hoeveel medewerkers werken er in Microsoft Office of G Suite?
- ✓ Hoeveel tijd wordt er besteed aan het controleren van de output van werknemers?
- ✓ Hoeveel tijd besteden brand managers aan het controleren van de documentoutput?
- ✓ Hoeveel tijd besteedt IT aan het onderhouden van templates & documenten?
- ✓ Bereken de hoeveelheid middelen en kosten van IT-ondersteuning.
- ✓ Hoe verbetert template management je productiviteit?
- ✓ Maak een inschatting van de totale efficiëntiebesparingen.
- ✓ Hoe vertalen de vorige twee punten zich naar een verbeterde workflow?
- ✓ Maak een inschatting van de totale economische impact van template management.
- ✓ Maak een inschatting van het effect op de bedrijfsopbrengsten dat daaruit voortvloeit.

Andere investeringsfactoren die onderdeel uitmaken van template management

Extra vragen die je kunt stellen als je wilt investeren in template management.

De meeste leveranciers van template managementsoftware bieden add-ons aan bij hun basisabbonementen, inclusief employee enablement, premium ontwikkelingspakketten voor templates, opleiding en training. Het doel hiervan is om de ROI en de implementatie te verbeteren. De kosten voor deze add-ons bedragen meestal niet meer dan 20% van het softwareabbonement.

Je behaalt de beste resultaten met template management als je verder kijkt dan alleen de software zelf. Je moet ook het hele proces onder de loep nemen, zodat alle ingrediënten voor succes aanwezig zijn.

Vragen die je moet stellen:

1. Maakt de organisatie genoeg documenten, presentaties en e-mails zodat template management de moeite waard is?
2. Heeft de organisatie genoeg template content?
3. Moet de organisatie de end-to-end IT-infrastructuur aanpassen?
4. Beschikt de organisatie over de juiste mensen om het proces te ondersteunen?

Afhankelijk van de complexiteit van de geselecteerde leverancier, de ontwikkelingsstatus van het template managementsysteem en de ROI-doelstellingen is het wellicht verstandig omnaar verdere investeringen te kijken op deze vlakken.



Mening thought leader: Kim Kisbye, SkabelonDesign

SkabelonDesign is een template-ontwerper en marktleider als het gaat om de implementatie van visuele identiteit en het ontwerpen van klantspecifieke template-oplossingen in de Microsoft Office Suite.

Heb je advies voor mensen die beginnen met template management?

"Ik denk dat het belangrijkste is dat je op één lijn zit met de behoeften van je gebruikers."

In grote organisaties heb je natuurlijk veel verschillende behoeften. Een verkoper heeft niet dezelfde behoeften als een iemand die bij R&D zit, bijvoorbeeld. Je moet dus bepalen welke behoeften ze hebben. Hebben ze PowerPoint nodig? Willen ze foto's delen? Gaat het om het maken van offertes en dat soort dingen?

Het belangrijkste is dat je tegemoetkomt aan de verschillende behoeften van de gebruikersgroepen. Met een goede template managementoplossing kun je aan al deze behoeften voldoen, maar je moet de oplossing van je leverancier uiteraard wel aanpassen aan de behoeften van je organisatie.

Vaak doen we intern onderzoek bij onze klanten, waarbij we ons verdiepen in specifieke behoeften op verschillende afdelingen en bij de eindgebruikers. Je hebt vaak grootverbruikers op verschillende afdelingen. Betrek ze erbij! Dit zijn namelijk de mensen die weten welke problemen ze tegenkomen als ze met onze templates werken."



Kim Kisbye, Hoofd Sales en Marketing, SkabelonDesign

Template management intern verkopen

Als je verhaal aansluit bij de strategische doelstellingen van de organisatie, laat je een managementteam de waarde zien van investeren in template management.

Soms ziet een managementteam niet direct de waarde in van investeren in template management. Het is belangrijk de je begrijpt wat **zij belangrijk vinden** en welke beren zij op de weg zien. Stem dit af op de strategische doelstellingen van de organisatie, maak het plaatje compleet en vertel ze hoe ze met template management hun specifieke problemen kunnen aanpakken.

Als je probeert om intern ondersteuning te krijgen voor de aanschaf van een template managementoplossing, **ga dan in op de problemen** die de organisatie nu heeft en hoe dat van invloed is op elke werknemer. De organisatie ziet je business case dan direct als een prioriteit.

Als je een overtuigende business case voor template management wilt houden, moet je ervoor zorgen dat je duidelijk ingaat op hoe je de belangrijkste zakelijke uitdagingen gaat oplossen en aandacht geven aan de prioriteiten van de organisatie. Het maakt niet uit welke manager je moet overtuigen, zorg ervoor dat je de **verwachtingen duidelijk maakt** ten aanzien van de tijd die nodig is om waarde te creëren en de vereiste inspanning die moet worden geleverd.

Beloof niet te veel en lever niet te weinig. Het implementeren van template management gebeurt niet met één enkele klik. Het kost tijd, planning en moeite om de juiste configuratie voor elkaar te krijgen. De inkoopafdeling stelt een **pragmatische** en nuchtere aanpak zeker op prijs.

Veel managers zien document- en template management als een onderdeel van marketingcommunicatie, een kostenplaats, en niet als een **mogelijkheid om de inkomsten te verhogen**.

Veel managers willen niet investeren in een kostenplaats. Ze vragen zich af waarom ze moeten investeren in een nieuw platform, als de meeste mensen er toch geen gebruik van maken. Deze gedachtegang moet je weerleggen als je pleit voor modern template management.



Vijf tips over hoe je template management intern verkoopt.

Beproefde tips om goedkeuring te krijgen voor modern template management van je managementteam.

1. Probeer de doelstellingen van het management te begrijpen.

Als je de algemene en individuele doelstellingen van het management begrijpt, kun je een betere case presenteren die aan hun behoeften voldoet.

2. Creëer een financiële case die aansluit op de doelstellingen van het management. Het is van belang om achteruit te werken ten opzichte van de belangrijkste doelstellingen die het managementteam nastreeft. Als verbeterde productiviteit hun belangrijkste doelstelling is, stel je case dan samen op basis van een betere productiviteit.

3. Bespreken, niet presenteren. Begin met het stellen van vragen, zodat je erachter komt wat het managementteam wil bereiken. Ga dan verder door te zeggen: "Als ik je laat zien hoe je deze doelstellingen efficiënt en effectief kunt bereiken, wil je dan meer weten?"

4. Maak je zaak sterker met echte casestudy's. Dit helpt je bij het beantwoorden van de mogelijke vraag: "Dit klinkt allemaal goed. Maar hoe weet je of het werkt?"

5. Wees er klaar voor als ze ja zeggen. Zorg dat je een uitgewerkt overzicht hebt van de volgende stappen, tijdschema's en benodigde middelen.

SNELLE TIP

Doe je onderzoek voordat je het managementteam benadert. Vul dit [werkblad](#) in om erachter te komen waarom je organisatie klaar is voor een modern template managementsysteem.

Intern verkopen: CEO

Begrijpen en aanpakken van de belangrijkste zorgen van directeuren.

Zorgen

- **De organisatie opbouwen en de interne samenwerking verbeteren**
- **Vernieuwen en concurrentie voorbij streven**
- **Talenten aantrekken en behouden**
- **Inkomsten verhogen**
- **Kosten beheren en voldoen aan de verwachtingen van de aandeelhouders ten aanzien van winstgevendheid**
- **Risico's beheren**

Advies

Bespreek template management in het kader van productiviteitswinst en bedrijfsgroei voor de hele organisatie.

Vervolgens positioneer je het als een oplossing om de effectiviteit van het personeel te verbeteren en een manier waarop elke werknemer die met documenten werkt, productiever zal zijn.

In plaats van te praten over template management, praat je over de prestatieverbeteringen die kunnen worden behaald. Je weet namelijk precies welke activiteiten voor omzetgroei zorgen, welke zorgen voor verspilling en hoe investeringen in marketingcommunicatie kunnen worden geoptimaliseerd.



Intern verkopen: CMO

Begrijpen en aanpakken van de belangrijkste zorgen van Chief Marketing Officers.

Zorgen

- **Metten van de ROI van brand en marketing assets**
- **Afstemming met het salesteam**
- **Verbeteren van de geloofwaardigheid van de marketingafdeling binnen de organisatie**
- **Nauwkeurige content verzorgen**
- **De groeiende complexiteit beheren en benutten, en processen optimaliseren**

Advies

Positioneer template management als het middel waarmee de marketingafdeling zich kan aanpassen aan veranderingen door de angst voor toenemende complexiteit weg te nemen.

Presenteer template management vervolgens als dé manier om marketing en verkoop beter op elkaar af te stemmen. Welke CMO wil er nou geen schouderklopje ontvangen van het Hoofd Sales?

Verzamel daarna steun van de rest van het managementteam, zodat de CMO met alle liefde wil investeren in template management. Zo waarborg je hun geloofwaardigheid.



Intern verkopen: CIO

Begrijpen en aanpakken van de belangrijkste zorgen van Chief Information Officers.

Zorgen

- **Investerings doen die de organisatie helpen**
- **Veiligheid en risico's beheersen**
- **De infrastructuur klaarmaken voor de toekomst - van mobiel, SaaS, enz.**
- **Kosten beheersen**
- **In staat om zich aan te passen aan Microsoft Office of Windows-pc's**
- **Gebruikmaken van de cloud**
- **Diverse apparaten ondersteunen**

Advies

De CIO houdt zich bezig met digitale transformatie, en is vooral vooruitstrevend als het gaat om technologie. De CIO vraagt zich af hoe investeringen de organisatie vooruit helpen in deze snel veranderende digitale wereld. Hier komt template management zeker om de hoek kijken, want het is een belangrijk onderdeel van wat de meeste medewerkers daadwerkelijk gebruiken.

In een grote organisatie worden wekelijks of zelfs dagelijks miljoenen documenten, presentaties en e-mails gemaakt. De CIO bekijkt hoe een platform verbinding maakt met de rest van de IT-infrastructuur; Office 365, Office Online, G Suite en andere tools.

Medewerkers willen op elk apparaat kunnen werken en een CIO kent de uitdagingen van flexibele werkplekken. Cloudgebaseerde template managementsystemen zijn dus aantrekkelijk.



Intern verkopen: CFO

Begrijpen en aanpakken van de belangrijkste zorgen van Chief Finance Officers.

Zorgen

- **De kosten beheren rondom software-investeringen**
- **Risico's beperken met betrekking tot financiële investeringen**
- **Winstgevende groei mogelijk maken**
- **Plannen voor de toekomst**
- **Tijd en geld besparen op (middelen voor) medewerkers**
- **Kostenplaatsen binnen de organisatie verminderen of elimineren**

Advies

Reken het maar voor. Presenteer een uitgebreide business case en maak je niet te veel zorgen over schattingen, mits je ze duidelijk aangeeft en zijn gebaseerd op interne gegevens. Kom geloofwaardig over door een spreadsheet met getallen uit te delen en de taal van de CFO te spreken.

Richt je op kostenverlaging. Modern template management stelt niet-IT-mensen in staat om elke update op flexibele wijze uit te voeren. Ze zijn daarom minder afhankelijk van IT-support, wat de kosten voor backofficemedewerkers verlaagt. Het onderhoud aan het template managementplatform is minimaal: het is een one-stop-shop om content en templates te wijzigen. Dit neemt alleen al aan de administratieve kant een enorme hap uit de kosten.



Intern verkopen: CTO

Begrijpen en aanpakken van de belangrijkste zorgen van Chief Technology Officers.

Zorgen

- **Bedrijfsdoelen realiseren met technologie**
- **Controle over welke software op welke machines is geïnstalleerd**
- **Beveiligingsrisico's en kwaadaardige software**
- **Minder softwareleveranciers en schaduw-IT**
- **Beveiliging voor de gehele IT-infrastructuur en individuele machines**
- **Kostenbeheersing en minder kostenplaatsen.**
- **Een stabiele en schaalbare IT-netwerkinfrastructuur opzetten**

Advies

De CTO is voorzichtig met het implementeren van software van derden die op computers moet worden geïnstalleerd en uitgevoerd. Dit heeft te maken met de bezorgdheid over beveiligingsrisico's en het behoud van controle over en verantwoording voor de gehele IT-infrastructuur.

Voer een due diligence uit en laat zien dat organisaties met de hoogste beveiligingsstandaarden, zoals Magic Circle-advocatenkantoren en de "Big Four" accountants- en auditbedrijven, cloudgebaseerde template managementsoftware van derden hebben goedgekeurd en geïmplementeerd.

Er kan aan de authenticatie-eisen worden voldaan met oplossingen zoals SSO (Single Sign-on). Daarnaast wordt een kostenverlaging bereikt doordat de software nauwelijks onderhoud vergt.



Is je organisatie klaar voor template management?

Dit werkblad kan je helpen bij het bepalen of je organisatie klaar is voor template management.

Kies voor iedere factor een getal tussen 1 (helemaal mee oneens) en 5 (helemaal eens). De getallen tussen 1 en 5 geven aan in hoeverre je het eens of oneens bent met een bepaalde bewering.

Tel alle cijfers op om je resultaat te berekenen:

Als je > 45 scoort
ben je helemaal klaar voor template management.

Als je tussen 25-45 scoort
is je organisatie klaar om template management te implementeren of een aantal elementen ervan voor een gerichte aanpak van de productiviteit of governance.

Als je < 25 scoort
ben je er nog niet klaar voor om met template management aan de slag te gaan. Er zijn echter wel bepaalde onderdelen van template management die handig kunnen zijn voor je organisatie.

Of je nu een hoge of lage score behaalt, je hebt nu wel een idee waar je organisatie staat wat betreft het ecosysteem voor documenten.

FACTOREN WAARMEE JE REKENING MOET HOUDEN	NIET MEE EENS					MEE EENS
	1	2	3	4	5	
Als je toegang wilt tot templates en documenten moeten je meerdere stappen doorlopen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Medewerkers maken niet altijd gebruik van de juiste content	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Je moet IT betrekken bij de distributie van templates en documenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Er is geen centraal beheer van bedrijfstemplates en -documenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Het onderhouden van bedrijfsdocumenten en -templates is een complexe taak	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Individuele medewerkers hebben geen controle over hun documentecosysteem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Medewerkers besteden veel tijd aan het maken van documenten/presentaties	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Routinematige taken zijn niet geautomatiseerd	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
De organisatie is betrokken bij een fusie/acquisitie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
De organisatie heeft onlangs besloten/is van plan om te rebranden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
De organisatie is bezig met het updaten/vervangen van een ouder IT-systeem of migratie naar de cloud	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
De organisatie migreert naar de cloud	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Belangrijkste punten

Krijg snel een overzicht van de belangrijkste punten die worden besproken in dit hoofdstuk.

1

Doe onderzoek om erachter te komen welke bedrijfstakken er baat bij hebben

Template management kan de productiviteit en efficiëntie van de organisatie verhogen. Doe je huiswerk als je werkt aan een business case. Het is belangrijk dat je weet welke bedrijfsonderdelen zullen profiteren.

2

Zorg dat je over ROI-cijfers beschikt.

Kom met onafhankelijk onderzoek dat aantoont dat terugverdientijden van minder dan drie maanden realistisch zijn. Hiermee maak je je business case voor investeringen in template management aanzienlijk sterker.

3

Intern verkopen: weet wie je moet aanspreken

Hoewel de voordelen voor template management voor de hele organisatie gelden, zijn de leden van het managementteam verantwoordelijk voor de besluitvorming. Het is dus belangrijk om vanuit verschillende perspectieven duidelijk te maken welke waarde template management toevoegt.

Waarom Templafy?

De resultaten uit het Forrester onderzoek laten zien dat organisaties die Templafy geïmplementeerd hebben, \$25.1 miljoen besparen en een ROI ervaren van 1.239% in een periode van drie jaar.

Templafy's innovatieve platform verandert de wijze waarop medewerkers zakelijke documenten, presentaties en e-mails maken. Het maakt documentworkflows slimmer en efficiënter. Daarnaast wordt het beheren, distribueren en volgen van bedrijfstemplates, brand assets en juridische disclaimers een eenvoudige taak voor bedrijfsadministrators, maar niet voor de IT-afdeling.

HET DOCUMENTCREATIEPROCES

Slimme templates koppelen bedrijfsdata direct met de gebruiker



TOEGANG

Library

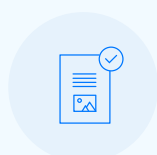
Vind alle templates en assets die beschikbaar zijn in de documentcreatieapps.



BOUWEN

Dynamics

Automatiseer documentcreatie met dynamische templates en automatisch ingevoegde bedrijfscontent



CONTROLE

Validator

Houdt de presentatie-slides in de gaten die door de organisatie zijn gevlagd als belangrijk

ProductivityPlus

Maak aanpassingen en voeg content samen met de geavanceerde productiviteitstools voor presentaties

SlideProof

Controleer presentaties op inconsistenties in de inhoud, opmaak en lay-out



GEMAKKELIJK BEHEER MET ADMIN

Beheer, verspreid en volg bedrijfscontent zonder gebruik van IT-middelen

BEHEER

VERSPREID

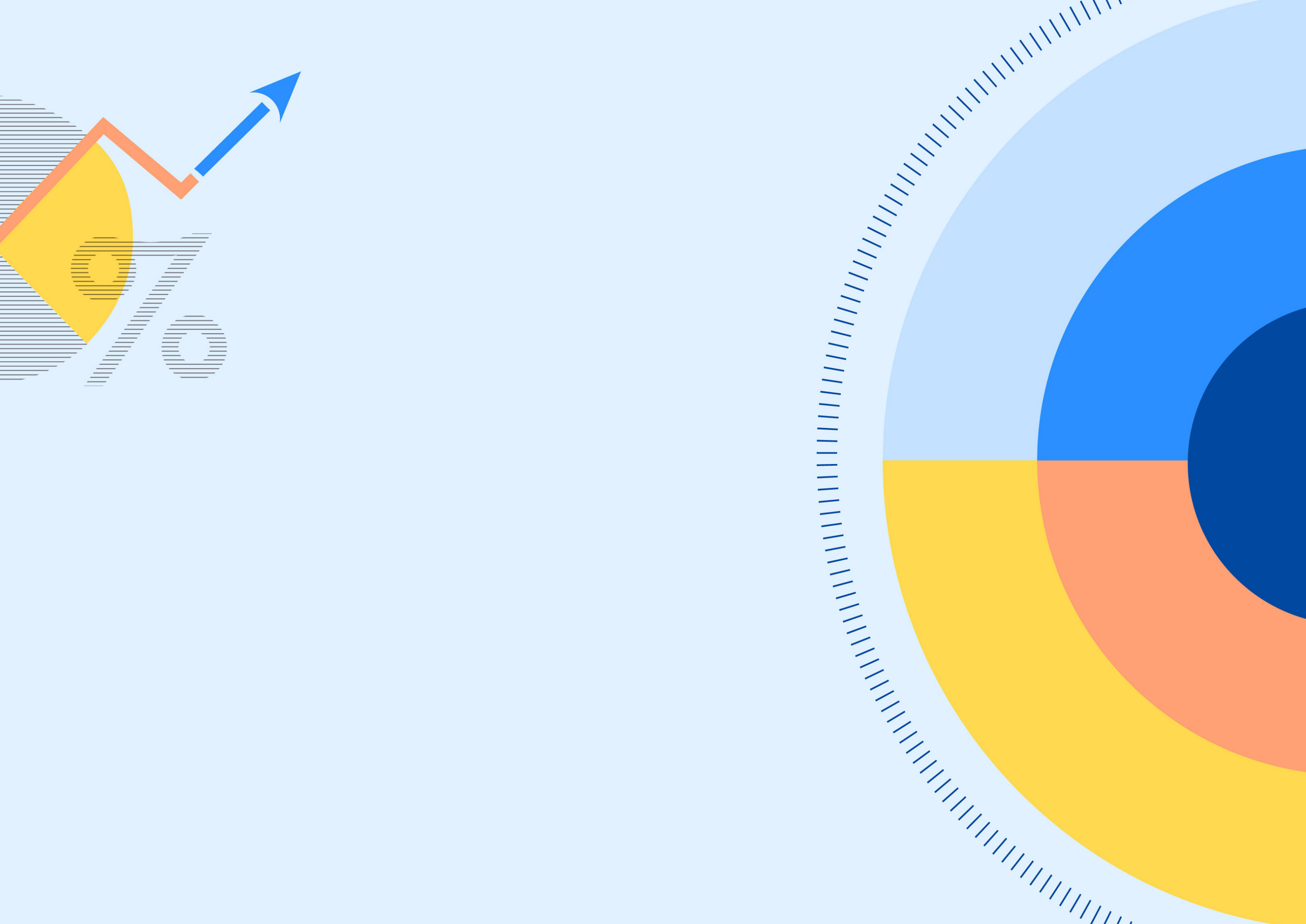
VOLG

AANVULLENDE FEATURES

OFFLINEMODUS
FONT DISTRIBUTOR

EMAIL SIGNATURE MANAGER
EMAIL SIGNATURE CAMPAIGN MANAGER

INTEGRATIES
ANALYTICS & RAPPORTAGE





Templafy^T

Meer informatie vind je op www.templafy.com