

Menselijke interactie waardevol maken



Ben jij op zoek naar de optimale klantbeleving?

Met onze unieke aanpak integreer je de gewenste customer & employee experience moeiteloos in het dna van jouw organisatie. Zodat jij vanuit jouw missie, visie en kernwaarden jouw merkbeloften zichtbaar maakt in de (interne) klantreis. Amplixs Intelligence is dé manier om de ervaring van al jouw stakeholders vast te stellen, te verbeteren en te borgen.

Een onderscheidende aanpak:



Optimale
(interne)
klantbeleving



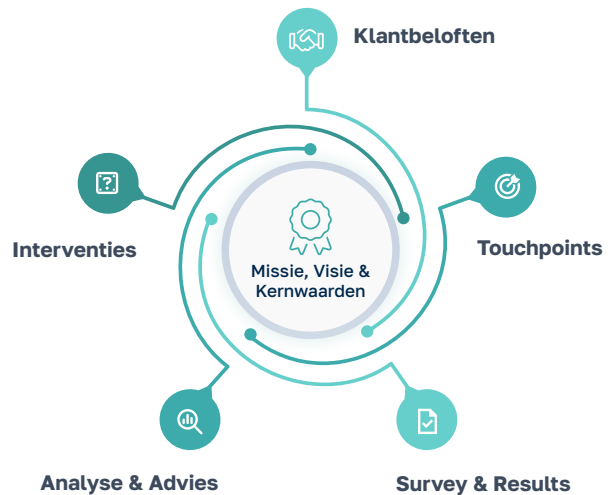
Loyale klanten
en collega's
als ambassadeurs



Financiële en
commerciële
groei

Amplixs Intelligence

Met onze unieke werkwijze doorlopen wij een aantal concrete stappen die jou helpen jouw customer & employee experience naar het beoogde niveau te brengen. Met een gedetailleerd advies en effectieve strategieën om klantervaringen te verbeteren als concreet resultaat.



Klantbeloften definiëren

Tijdens workshops formuleren wij aan de hand van jouw missie, visie en kernwaarden de belangrijkste merkwaarden en klantbeloften. Waarbij we samen ook de meest aansprekende organisatiekenmerken en tone of voice met elkaar vastleggen.



Touchpoints bepalen

Samen koppelen wij de klantbeloften aan de belangrijkste touchpoints binnen de customer & employee journey. Dit geeft tegelijkertijd richting aan een eerste effectieve opzet van de surveys en het automatiseren van een optimale dataflow met Amplixs.



Meten en analyseren

Wij verzamelen data met behulp van geoptimaliseerde vragenlijsten. De resultaten worden in een overzichtelijk dashboard gekoppeld aan KPI's, NPS scores en overige kwalitatieve data, die de basis vormen voor analyse en concreet advies.



Analyse en advies

Wij vertalen verkregen inzichten naar concrete acties op operationeel, tactisch en strategisch niveau. Zodat jij gericht aan de slag kunt gaan met het optimaliseren van de customer & employee experience en jouw klantbeloften ook steeds meer overeenkomen met (interne) klantervaringen.



Concrete actiepunten

Met coaching en training van jouw team werk je gericht aan het verbeteren van de klantbeleving. Met periodieke mystery visits monitoren we de voortgang. Vanuit onze adviserende rol fungeren we eens per kwartaal als stem van jouw stakeholders aan de directietafel.

“Alle antwoorden in de vragenlijst die leiden tot een bepaalde score koppelen we aan kernwaarden en een belofte”

Daniëlle Pul – Spring in 't Veld
Quality & Improvement Coördinator



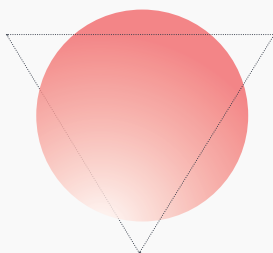
Groei van jouw onderneming

Het continu optimaliseren van de (interne) klantreis met genoemde aanpak en stappen vormt het fundament van de 'Triangle of Excellence', de basis voor het behalen van het beste resultaat. Betrokken medewerkers die meegenomen worden in de brand experience van jouw organisatie, zorgen voor een optimale customer experience. Tevreden medewerkers behoud je langer voor jouw organisatie, tevreden gasten en klanten besteden meer en worden ambassadeur van jouw merk. Dit leidt tot betere resultaten en een hogere tevredenheid, waardoor de waarde van jouw onderneming toeneemt.

Triangle of Excellence

Medewerkers

Tevredenheid
E-NPS
Retentie



Gasten

Tevredenheid
NPS
Gemiddelde besteding

Eigenaren

Rendement
Omzet



Amplixs

**Weet wat je moet
verwachten!**

Contact

Europalaan 101
3526 KR Utrecht

E: info@amplixs.com

T: 030 - 899 9060