

Verbeterde toegang zodat werknemers informatie beter kunnen delen

## Waarom het slim is om werknemers meer toegang tot applicaties te geven

Werknemers “waar en wanneer dan ook” toegang geven tot bedrijfsapplicaties: het klinkt als een spannend concept. In dit artikel vertellen enkele bedrijven over vijf manieren waarop zij de toegang van werknemers hebben verbeterd, en wat hen dat heeft opgeleverd.

### 1. Knelpunten doorbreken

[Mountain Lumber](#), een leverancier van bouwmaterialen met 29 werknemers, had op elk van zijn drie locaties een apart telefoonsysteem. Het aantal telefoonlijnen was beperkt, medewerkers konden oproepen niet doorschakelen en piepersystemen werkten alleen in het hoofdkantoor. Te vaak werden klanten in de wacht gezet of doorverbonden met de voicemail, doordat medewerkers geen contact konden krijgen met verkoopmedewerkers.

Het bedrijf vroeg [AT-NET Services](#), een Cisco Premier Certified Partner, om een betere oplossing. AT-NET adviseerde unified communications (geïntegreerde spraak- en gegevensapplicaties) als aanvulling op een veilige, draadloze en bekabelde netwerkbasis.

Alle communicatie van Mountain Lumber verloopt nu via hetzelfde IP-netwerk, waardoor medewerkers veel sneller kunnen reageren op klanten, meldt eigenaar Sandra Simmons. “We kunnen oproepen doorschakelen naar elke locatie en mensen oppiepen via de telefoons die we ook gebruiken voor normale gesprekken.” De toegang tot unified communications-applicaties heeft nog een ander resultaat: doordat de manager van de houtopslag nu een draadloze IP-telefoon bij zich draagt, kan hij een verkoopmedewerker snel informeren over de beschikbaarheid van een product en de verzendstatus van de bestelling van een klant.

### 2. Gebruikers veilige toegang bieden

Voor [PacificSource Health Plans](#) heeft veiligheid de hoogste prioriteit. De verzekeringsmaatschappij met 324 werknemers in dienst moet de gegevens van patiënten beschermen conform de HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act).

Een van de problemen die zij ervoeren, was het feit dat werknemers heen-en-weer reizen tussen hun eigen werkplek en de vijf externe kantoren. PacificSource had hun toegang tot applicaties beperkt tot bekabelde verbindingen die gedetailleerde aanmeldingsprocedures vereisten. Deze procedures waren beschreven op “spiekbrieftjes” die, wanneer ze in verkeerde handen zouden terechtkomen, tot onbevoegde toegang konden leiden.

De oplossing voor PacificSource bestond uit de integratie van een draadloos LAN in de veilige netwerkbasis, waardoor de spiekbrieftjes overbodig werden. Werknemers gebruiken nu automatische verificatie en beschikken over draadloze mobiliteit. Ook kan het IT-team van PacificSource aannemers en gastgebruikers eenvoudig en veilig toegang bieden tot applicaties.

### 3. Productiviteit verhogen

De volledige en veilige draadloze toegang van PacificSource heeft de productiviteit als volgt verhoogd:

- Werknemers maken direct verbinding met de geavanceerde bedrijfssoftware en kunnen daardoor meteen aan het werk.
- Telewerkers, leveranciers, bezoekers en personen die in vergaderruimten zitten te werken, hebben toegang tot bedrijfsapplicaties.
- IT-personeel beheert het hele netwerk vanuit één centraal punt, waardoor tijd wordt bespaard en de veiligheid wordt verbeterd.

#### 4. Kosten verlagen

[Everything Tradeshows](#), een dienstverlener voor handelsbeurzen met negen werknemers, bespaart tijd en geld door via het beveiligde netwerk gebruik te maken van unified communications. Werknemers gebruiken onder meer applicaties voor geïntegreerde voicemail en e-mail, *one-click dialing* met Microsoft Outlook en automatische beantwoording van inkomende oproepen.

Andere besparingen: “We kunnen het systeem via het netwerk beheren, waardoor Everything Tradeshows geen geld kwijt is aan reistijden en werktijden van technici op locatie”, aldus T.J. Spohn, vicepresident van [CPT of South Florida](#). CPT is de Cisco Certified Partner die het systeem installeert en ondersteunt. Het verhuizen, toevoegen en wijzigen van telefoonaansluitingen verloopt snel en goedkoop. CPT kan ze in 15 minuten extern maken, waardoor \$175 per telefoon wordt bespaard.

#### 5. Verkoop verhogen en merk versterken

Als werknemers van Everything Tradeshows prospects bellen, klikken ze nummers aan op hun computerscherm. Deze applicatie alleen al verhoogt het aantal telemarketingoproepen dat in vier uur kan worden gemaakt met 500%. Sales leads zijn proportioneel toegenomen, aldus managing partner Chris Chase.

Door werknemers toegang te geven tot meer applicaties, kan ook het merkimage worden verbeterd. Een goed voorbeeld daarvan is de voorziening voor automatische beantwoording, die de beller de mogelijkheid biedt om de gewenste afdeling te kiezen. “Dit versterkt het beeld dat Everything Tradeshows een grote onderneming is, waardoor grotere klanten kunnen worden aangetrokken”, aldus Spoon.

---

#### Volgende stappen

Ontdek [wat Cisco kan doen](#) voor uw kleine of middelgrote onderneming.

[Zoek een Cisco Partner](#) bij u in de buurt die het mkb helpt bedrijfsdoelstellingen te koppelen aan technologieën, de ROI te berekenen en oplossingen te plannen en implementeren.

Ontdek hoe Cisco u kan helpen [werknemers en kantoren te verbinden](#).

Ontdek hoe Cisco u kan helpen [productiever te worden](#).