



HET FRISSE TEAM VAN TRIMAXX HELPT ONDERNEMERS GROEIEN

EEN VERNIEUWDE AANPAK DOOR TELECOM MET ICT TE COMBINEREN

Vaste- en mobiele telefonie en internet zijn voor ondernemers vaak stoffige onderwerpen waar zij zich liever niet mee bezig houden. Dat hoeft nu niet meer, want met de diensten van telecomprovider Trimaxx behoort dit tot de verleden tijd. Het team van de Venlose telecomspecialist biedt elke ondernemer een totale ontzorging op het gebied van telecom waarmee er tijd én geld kan worden bespaard. "Met de juiste telecomoplossing kun je al snel het bedrijfsproces verbeteren."

ZeroPlex nam in juni 2020 het telecombedrijf Trimaxx over. Dankzij die overname en de expertise die ZeroPlex in huis heeft, kan Trimaxx zowel standaard- als maatwerkoplossingen bieden. “ZeroPlex is specialist op het gebied van softwareoplossingen op maat en ICT-beheer”, vertelt manager Telecom Ton van den Broek. “We verzorgen ICT-diensten zoals werkplekbeheer, software en alles wat daarbij komt kijken. Omdat telecom - in tegenstelling tot twintig jaar geleden - steeds meer verweven is met ICT, merkten we dat klanten ook dit het liefst uit handen willen geven. Vaste- en mobiele telefonie en internet zijn namelijk niet de meest interessante zaken waar een ondernemer elke dag mee bezig wil zijn, maar zijn wel een essentieel onderdeel van je onderneming. Door de overname van Trimaxx kijken we samen met welke ICT- en telecomdiensten onze klanten het beste af zijn en hoe we dit op een slimme manier kunnen integreren.”

“Bijkomend voordeel van een eigen netwerk is dat onze klanten niet hoeven te schipperen tussen een externe provider en ons”, voegt directeur en telecomspecialist Rick van Dijk toe. “Doordat we ICT én telecom volledig in eigen beheer hebben, kunnen we onze klanten volledig ontzorgen.”

VOORDELEN VAN TELECOM

Telecom heeft een saai imago, maar volgens Rick en Ton blijft het een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering en loont het echt om naar de mogelijkheden of oplossingen te kijken. “Los van het feit dat je er voor een goede bedrijfsvoering gewoon afhankelijk van bent, zijn ondernemers zich vaak niet goed bewust van de echte voordelen die telecom biedt”, benadrukt Rick. “Naast de gestandaardiseerde diensten kunnen we met behulp van maatwerkoplossingen de interne processen verbeteren.” Ton geeft een voorbeeld: “Een startende hovenier is veel op pad en wil graag overal kunnen bellen en telefonisch bereikbaar zijn. Kies je dan voor een vaste en een mobiele telefoon, of twee mobiele nummers voor zakelijk en privé? De nieuwe VoIP-oplossing (bellen via internet) 3CX kan uitkomst bieden. 3CX is een vorm van Cloud-telefonie waarbij de telefoontjes op het vaste nummer via je mobiele nummer binnenkomen. Ook kun je via je mobiele telefoon met je vaste nummer naar buiten bellen. Je hoeft hiervoor enkel de applicatie te downloaden op je mobiele telefoon en verbonden te zijn met 4G/5G datanetwerk of Wi-Fi.”

KOPPELING LAPTOP EN TELEFONIE

Een ander voorbeeld van een slimme

telecomoplossing is de koppeling tussen laptop en telefonie. “Wanneer je een laptop hebt, is een vaste toestel niet altijd nodig”, legt Ton uit. “Door je laptop als telefoon te laten functioneren, ben je overal bereikbaar op het vaste nummer van de organisatie. Het mooie hiervan is dat je hierdoor een koppeling tussen de telefooncentrale en het CRM-systeem kunt maken.



Zodat wanneer je een telefoontje krijgt, en het betreft een bestaande relatie, je meteen alle klantgegevens op je scherm krijgt te zien. Dat scheelt al snel onnodig veel tijd per telefoontje. Wanneer je als organisatie veel telefoontjes per dag ontvangt, levert dat voor jezelf en je medewerkers een flinke tijdsbesparing op en staan je klanten minder lang in de wacht. Omdat je alle belmomenten vanuit het vaste nummer en via kantoor laat lopen, verlopen de gesprekken bovendien veel gestructureerder en is er meer tijd voor relatiebeheer!”

KLANTENSERVICE

Er is veel winst te behalen met de kwaliteit van de klantenservice door efficiënte telefooncentrale-instellingen. Bijvoorbeeld door de CRM-klantengegevens te koppelen aan de telefooncentrale, ben je geen tijd kwijt aan het opnieuw vragen van alle standaard gegevens van de beller. Het werkt niet alleen prettiger maar ook de kwaliteit van de klantenservice gaat erop vooruit. “Een veel voorkomende ergernis is lang in de wacht staan of vaak worden

“VASTE- EN MOBIELE TELEFONIE EN INTERNET ZIJN EEN ESSENTIEEL ONDERDEEL VAN JE ONDERNEMING.”

doorgeschakeld”, legt Ton uit. “Dit kan worden oplost met een handig keuzemenu. Met diverse instellingen kunnen we ervoor zorgen dat een telefoontje bij een relevante collega terecht komt. Gaat de telefoon te lang over bij een collega die niet op diens plek zit? Dan kun je het systeem zo inrichten dat er bijvoorbeeld wordt doorgeschakeld naar iemand die de telefoon wel kan opnemen. Ook is het mogelijk om

“VAAK VINDEN ONDERNEMERS OVERSTAPPEN MAAR EEN GEDOE.”

alle telefoongesprekken in één groep te laten binnenkomen. Heb je het op dat moment even te druk, dan kun je jezelf uit de groep zetten. Of je voegt een toestel of gebruiker juist toe als je tijd hebt om je collega's te ondersteunen. Hoe sneller je de telefoon opneemt, des te meer tijd je wint en des te beter je klantenservice is. De tijd die je bespaart, kun je bijvoorbeeld besteden aan sales. Deze voorbeelden laten duidelijk zien dat enkele simpele telecomoplossingen het bedrijfsproces kunnen verbeteren.”

TELECOMSCAN

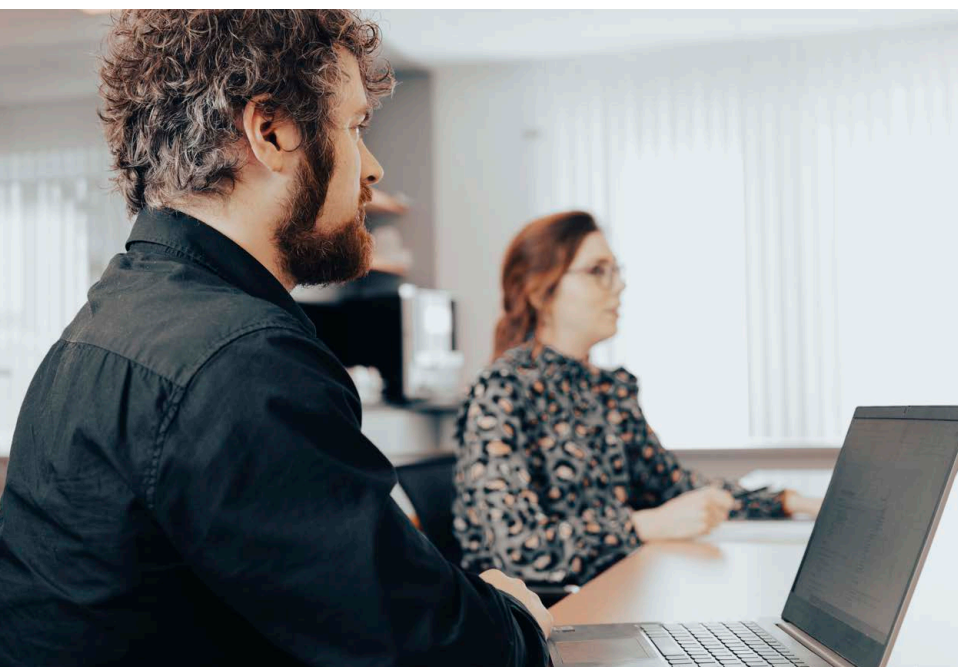
Voor mobiele telefonie biedt het team van Trimaxx eveneens flexibele oplossingen. “Dit doen we met een oprechte, eerlijke en transparante aanpak”, geeft Telecom-consultant Hennie Vissers aan. “Zo kunnen klanten elke maand hun zakelijke mobiele abonnement of zakelijke mobiele groepsbundel op- en afschalen. Dat is zeker in tijden van personeelswisselingen heel prettig, want als ondernemer wil je niet vastzitten aan een jaarabonnement voor een vertrekkende collega. Omdat je altijd betaalt per werknemer, brengt dat geen extra kosten met zich mee. We denken actief mee met de vorm van de organisatie, wellicht is het efficiënter en voordeliger om meerdere collega's data te laten delen via één groepsbundel. Geheel vrijblijvend bieden we een telecomscan aan voor bedrijven. Dan kijken we naar de huidige situatie, op basis van prijs en functionaliteiten. Voor deze scan



hebben we ongeveer een half uur de tijd nodig. Dit levert bijna altijd een betere en goedkopere oplossing op. Want net zoals het privé loont om soms over te stappen geldt dat ook voor zakelijke (mobiele) telefonie. “Vaak vinden ondernemers overstappen maar een gedoe”, zegt Ton. “Hiermee ontzorgen wij volledig! Wat complex is maken we eenvoudig met onze totale ontzorging.”

INTERNET

Net als vaste- en mobiele telefonie op maat, zoekt Trimaxx ook uit met welke internetverbinding en -provider een ondernemer het beste af is. “In-

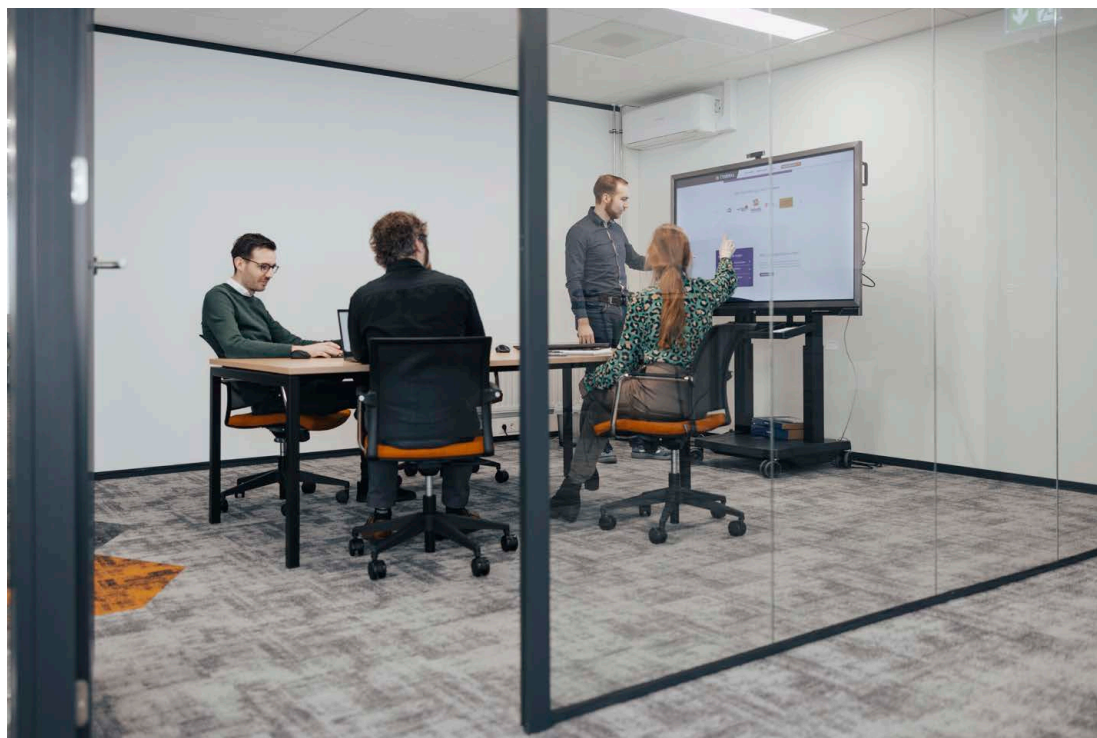


ternet is tegenwoordig essentieel voor je bedrijfsvoering, maar een servicemonteur die altijd onderweg is, maakt daar natuurlijk minder gebruik van dan een organisatie die afhankelijk is van een internetverbinding”, zegt Ton. “Wij bieden glasvezel, VDSL en 4G/5G, al raden we vanwege de snelheid en de betrouwbaarheid van het netwerk wel vaker glasvezel aan. Omdat Trimaxx een eigen netwerk beheert, hoeft er niet meer geschakeld te worden met een externe internetprovider. Daardoor kunnen we dan zelf de verbinding continu monitoren. Als er iets mis dreigt te gaan, kunnen we direct in actie komen waardoor de klant er vaak niet eens iets van merkt. Om te garanderen dat je niet zonder internet komt te zitten, raden we een tweede verbinding als back-up aan. Dat kost je per maand iets meer, maar daarmee voorkom je wel een mogelijke uitvaltijd van bijvoorbeeld een halve dag met alle gevolgen en kosten van dien.”

Bij het zoeken van de juiste internetverbinding staat transparantie bij Trimaxx voorop. Marketeer Kayleigh Weyer voegt daar nog aan toe: “Ondernemers kunnen via de Postcode Check op onze website berekenen wat ze kwijt zijn voor glasvezel, VDSL en 4G/5G, zonder dat zij daarvoor al hun contactgegevens hoeven in te vullen en direct worden gebeld. Deze werkwijze past ook veel beter bij ons jonge team en de nieuwe generatie ondernemers.”

VENLO IN BUSINESS

Om bedrijven bewust te maken van het



belang en de voordelen van telecom, gaat Trimaxx zich dit jaar actief promoten als dé telecomprovider van de regio Noord-Limburg. Kayleigh: “We merken dat het MKB in toenemende mate behoefte heeft aan een totale ontzorging op het gebied van telecom. Wij kunnen door de juiste vragen te stellen

**“DEZE
WERKWIJZE
PAST VEEL
BETER BIJ ONS
JONGE TEAM
EN DE NIEUWE
GENERATIE
ONDERNEMERS.”**

9



precies achterhalen waar de pijnpunten zitten en welke oplossingen daarbij kunnen helpen. We zijn ook zeker niet bang om onze mening te geven.” “Bedrijven gaan ons veel zien dit jaar”, zegt Ton. “We nemen onder andere deel aan de regionale beurs Venlo in Business op 7 april aanstaande. Voorafgaand aan de beurs zie je mij op de grote reclame borden langs de doorgaande wegen in heel groot Venlo.”

“Zie ons als dé telecomspecialist van Venlo. Een jong, fris team in combinatie met jarenlange ervaring met als doel om ondernemers te laten groeien met flexibele telecomoplossingen”, aldus Kayleigh.

www.trimaxx.nl