

Over BusinessBase

BusinessBase is een stabiel, sterk gespecialiseerde Microsoft Dynamics 365 (Cloud Business Applications) Gold Partner dat continu in beweging is om onze klanten de beste passende oplossingen te kunnen bieden. De kernactiviteit van BusinessBase is Customer Engagement, waar Sales, Customer service, Marketing (Automation) en Customer Data & Intelligence onderdeel van uitmaken. Al meer dan 20 jaar is BusinessBase één van dé specialisten op het vlak van CRM en marketing automation. Vanuit ervaring en meer dan 200 implementaties weet BusinessBase dat het niet enkel gaat om het configureren van de CRM applicatie maar dat de applicatie vooral aan moet sluiten bij de applicatie architectuur binnen de organisatie zodat medewerkers dagelijks ondersteund worden in hun kernactiviteiten om zo maximaal rendement te halen uit de investering.

BusinessBase heeft een primaire focus op het vlak van Microsoft Dynamics 365 en Power Platform en heeft alle disciplines in huis om organisaties succesvol(ler) te maken. Adoptie en change consultants, implementatie en business consultants, developers en architecten, dit zijn allen Microsoft gecertificeerde specialisten die direct in dienst staan voor onze klanten. Hierbij helpt BusinessBase niet enkel bij het configureren van de Dynamics applicatie maar ook bij de meer technische vraagstukken zoals data integraties (o.a. op basis van Azure Logic apps, opzetten van een data lake en data warehouse), architectuur vraagstukken, en vooral ook aan de gebruikers acceptatie met adoptie & changemanagement.

Doorontwikkeling bestaande Dynamics 365 omgeving

Om bij te blijven bij de ontwikkelingen van Microsoft en de markt heeft BusinessBase verschillende business lines welke het volledige CRM werkveld afdekken. Customer Engagement Management richt zich op optimale en samenhangende marketing-, sales- en klantprocessen. We werken aan slimmere marketing, effectievere sales en betere service. Onze Marketing Automation specialisatie gebruiken we om symbiose te creëren tussen marketing en business development processen en deze zoveel mogelijk te automatiseren.

BusinessBase biedt een volledige end-to-end dienstverlening. BusinessBase kan helpen bij de vertaling van de organisatie strategie naar een CRM strategie met doelstellingen en meetbare KPI's. We helpen bij het opstellen van een change en adoptie plan met oog op de wensen van de eindgebruikers die passen bij de organisatie ambitie. We realiseren de beoogde oplossing, integreren die in het applicatie landschap en ondersteunen na implementatie door middel van een professionele service beheer afdeling.

Change management en doorontwikkeling van Dynamics heeft een nauwe samenhang met beheer. Bij changes en doorontwikkeling van de applicatie wordt binnen BusinessBase Scrum gebruikt zoals dat ook doorgaans gebeurt tijdens de implementatiefase. We borgen hiermee dat wijzigingen en doorontwikkeling aan de juiste standaarden voldoen en verhogen we het draagvlak en kwaliteit.

Als BusinessBase hebben we gezien dat de ontwikkelingen binnen het Power Platform en dus ook Microsoft Dynamics 365 dusdanig snel gaan en er steeds meer kennis en specialisatie wordt vereist dat het voor functioneel beheerders bij onze klanten vrijwel onmogelijk wordt om bij te blijven bij alle ontwikkelingen. Juist op dit vlak kunnen wij extra waarde toevoegen vanuit onze specialisatie.