



Microsoft Dynamics 365
Sales Assessment Sprint

Doelstelling

- Opdrachtgever is op zoek naar een partner die op de korte termijn enkele verbeteringen kan doorvoeren.
- Voor de langere termijn zoekt opdrachtgever een professionele partner die ze kan ondersteunen.
- Het doel van de assessmentsprint is om beter zicht te krijgen op de huidige manier van werken en het opstellen van een plan van aanpak voor de implementatie.



Assessment sprint

De **assessment sprint** volgt de volgende 3 stappen aanpak:



Deliverable

Opdrachtgever is tijdens de assessment sprint verantwoordelijk voor:

- Beschikbaar stellen van de juiste resources
- Beschikbaar stellen van de juiste betrokkenen
- Beschikbaar stellen van een beschikbare ruimte waar de workshops kunnen worden uitgevoerd.

Na afloop van de Assessment sprint wordt er een **plan van aanpak** opgeleverd met:

- Aanpak
- Scope
- Werkzaamheden
- Benodigde effort Xperity en opdrachtgever
- Conceptplanning
- Daarnaast leveren we een requirementsplanning op.



Waarom Xperity?

- De assessmentsprint geeft Xperity een beter **inzicht** in de huidige inrichting van de software. Mede hierdoor kunnen cases in de toekomst beter worden behandeld.
- Door de assessmentssprint kan Xperity de beoogde **kwaliteit** toetsten.
- De assessmentsprint is de basis voor een **duurzaam** partnerschap dat verder gaat dan enkel vraag – antwoord
- Door het uitvoeren de assessmentsprint ontstaat de mogelijkheid dat Xperity **pro-actief** kan meedenken met een op maat gemaakt advies.
- Dynamics klanten die samenwerken met een **Gold partner** van Microsoft gebruiken de software beter. Dit komt mede door de strenge kwaliteitseisen vanuit Microsoft waaraan Xperity voldoet.

