

KNNS

Voorbeeld

Ai readiness rapport



K

AI readiness assessment samenvatting

Overall score

62%

Geslaagd

8

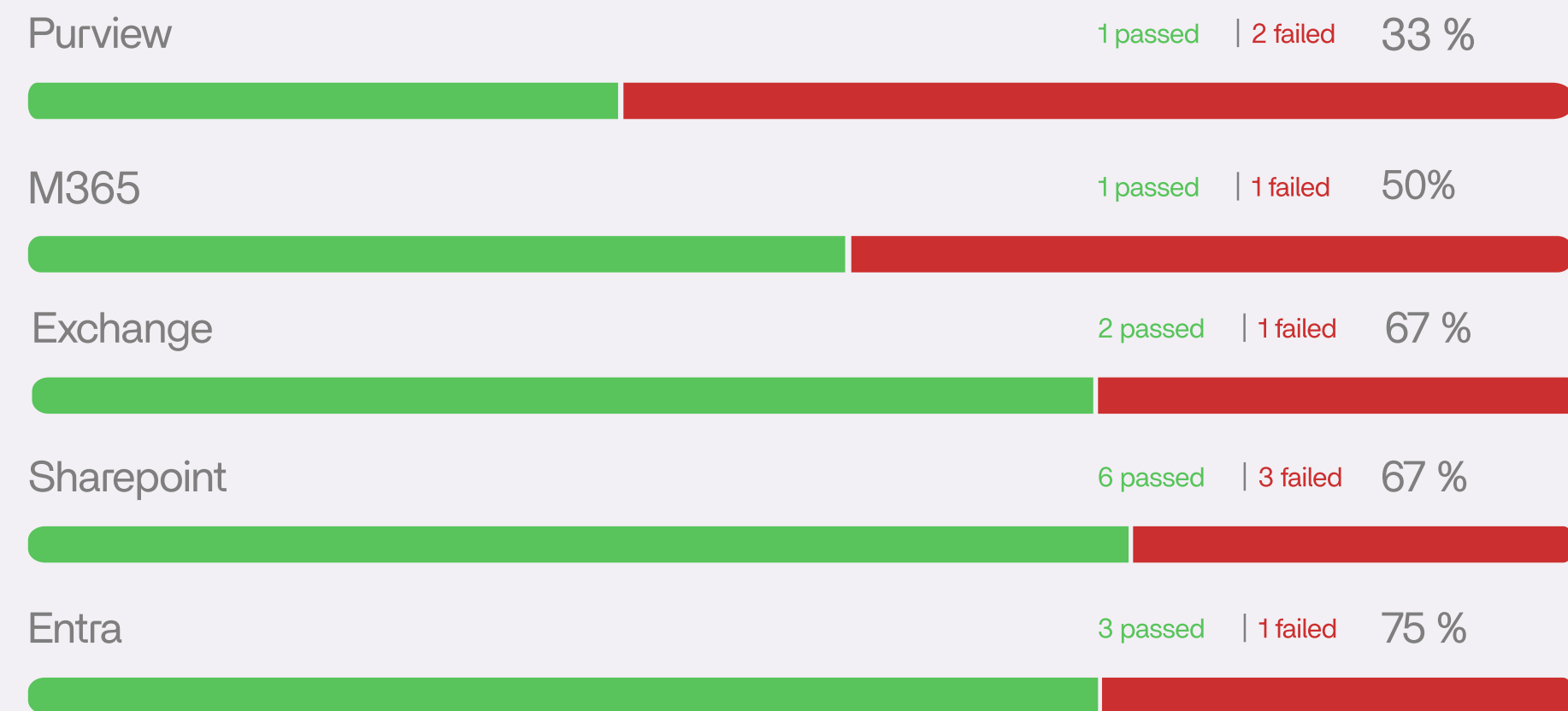
Failed

8

Waarschuwingen

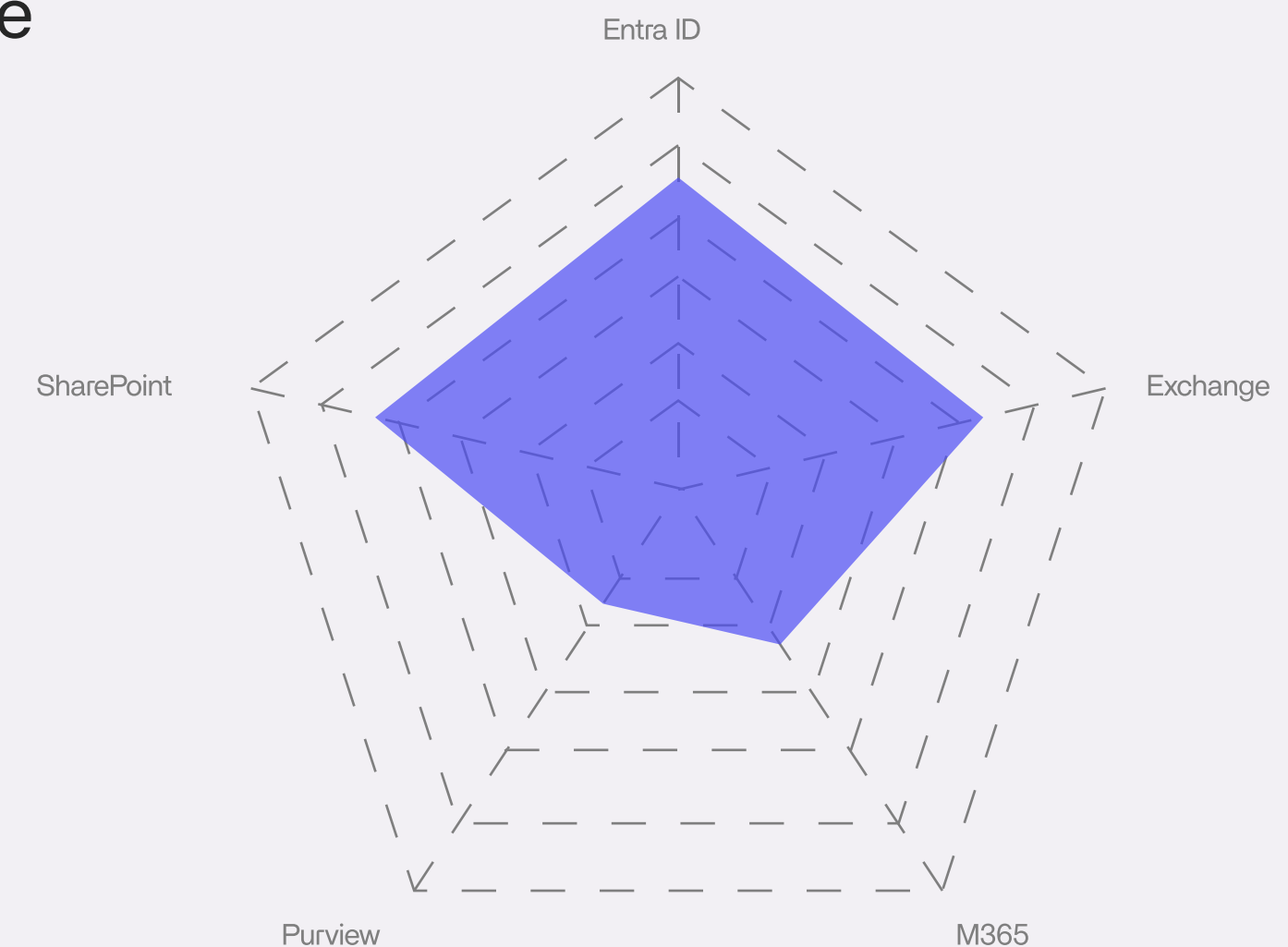
5

Assessment per categorie (Top 5)



Categorie analyse

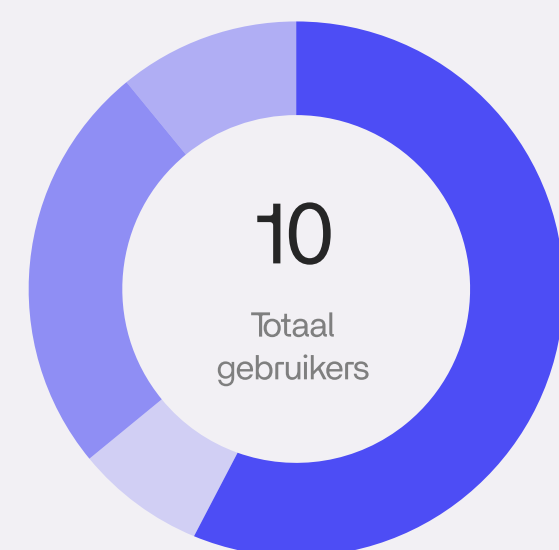
- Entra ID
- SharePoint
- M365
- Purview
- Exchange



Microsoft 365 Copilot Readiness

Deze beoordeling evalueert de gereedheid van JOUW BEDRIJF om Microsoft 365 Copilot te implementeren. Copilot verhoogt de productiviteit door te ondersteunen bij contentcreatie, data-analyse en het ophalen van informatie, terwijl veilig binnen bestaande beveiligingsgrenzen wordt gewerkt.

Top kandidaten



- S&D (4)
- Sales (3)
- Finance (2)
- Services (1)

Verdeling van Copilot use cases over afdelingen.

Gemiddelde Return on Investment

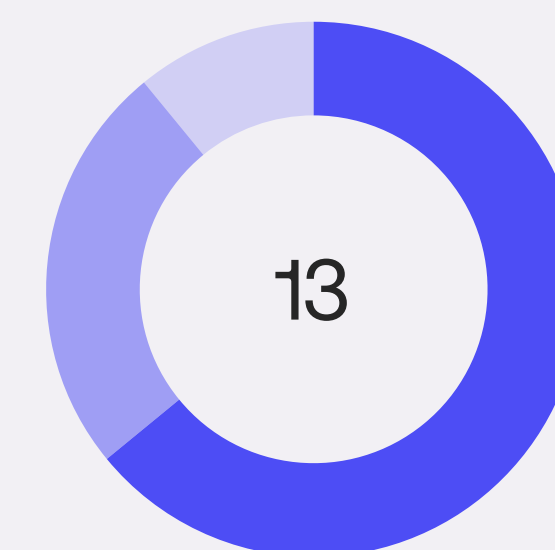
+2,25

uren / week

bespaard per gebruiker

Gebaseerd op de Total Economic Impact™ van Microsoft 365 Copilot.

Belangrijkste aanbevelingen



- Data Governance (8)
- Security
- Technische gereedheid (2)

Aandachtspunten binnen de belangrijkste readiness-gebieden.



Topkandidaten voor Copilot-uitrol per afdeling

Gedetailleerde analyse van prioritaire afdelingen met gebruikersaantallen en AI-gegenereerde use cases. Deze data is gebaseerd op gebruik in de laatste 30 dagen.

S&D (4 gebruikers)

Belangrijkste use cases

1. Samenvatten en opstellen van antwoorden op supporttickets in Teams en Outlook

Copilot kan Service & Delivery-medewerkers helpen bij het samenvatten van binnenkomende supportverzoeken en het genereren van conceptantwoorden op klantvragen. Dit verkort reactietijden en verbetert de consistentie van communicatie.

2. Opstellen en samenvatten van kennisbankartikelen tijdens projecten

Door Copilot te gebruiken in Word en Teams kunnen consultants documentatie en projectinzichten sneller vastleggen, waardoor kennis beter wordt gedeeld binnen het team.

3. Automatisch genereren van samenvattingen van klantmeetings vanuit Teams-opnames

Copilot kan actiepunten, beslissingen en belangrijke inzichten uit meetings samenvatten. Dit verbetert opvolging en vermindert handmatige verslaglegging.

K

Topkandidaten voor Copilot-uitrol per afdeling

Gedetailleerde analyse van prioritaire afdelingen met gebruikersaantallen en AI-gegenereerde use cases. Deze data is gebaseerd op gebruik in de laatste 30 dagen.

Sales (3 gebruikers)

Belangrijkste use cases

1. Samenvatten van inkomende salesmeetings met geïntegreerde CRM- en e-mailinzichten
Copilot kan meetings samenvatten en belangrijke actiepunten en klantinformatie extraheren.
2. Analyse van salespipelines om risico's en groeikansen te identificeren
Door data uit Excel en CRM te analyseren kan Copilot trends signaleren en aanbevelingen doen.
3. Opstellen van gepersonaliseerde follow-up e-mails naar klanten
Copilot genereert conceptmails op basis van meetingnotes en klantcontext.
4. Voorstellen en RFP-responses genereren met Word en Teams
Copilot kan documenten structureren en inhoud voorstellen, waardoor sales sneller voorstellen kan maken.

KNNS

Klaar om AI strategisch in te zetten?

Plan jouw AI Readiness Check met Jelle en ontdek waar AI binnen jouw organisatie de grootste impact kan maken.

Kennismaken met Jelle

