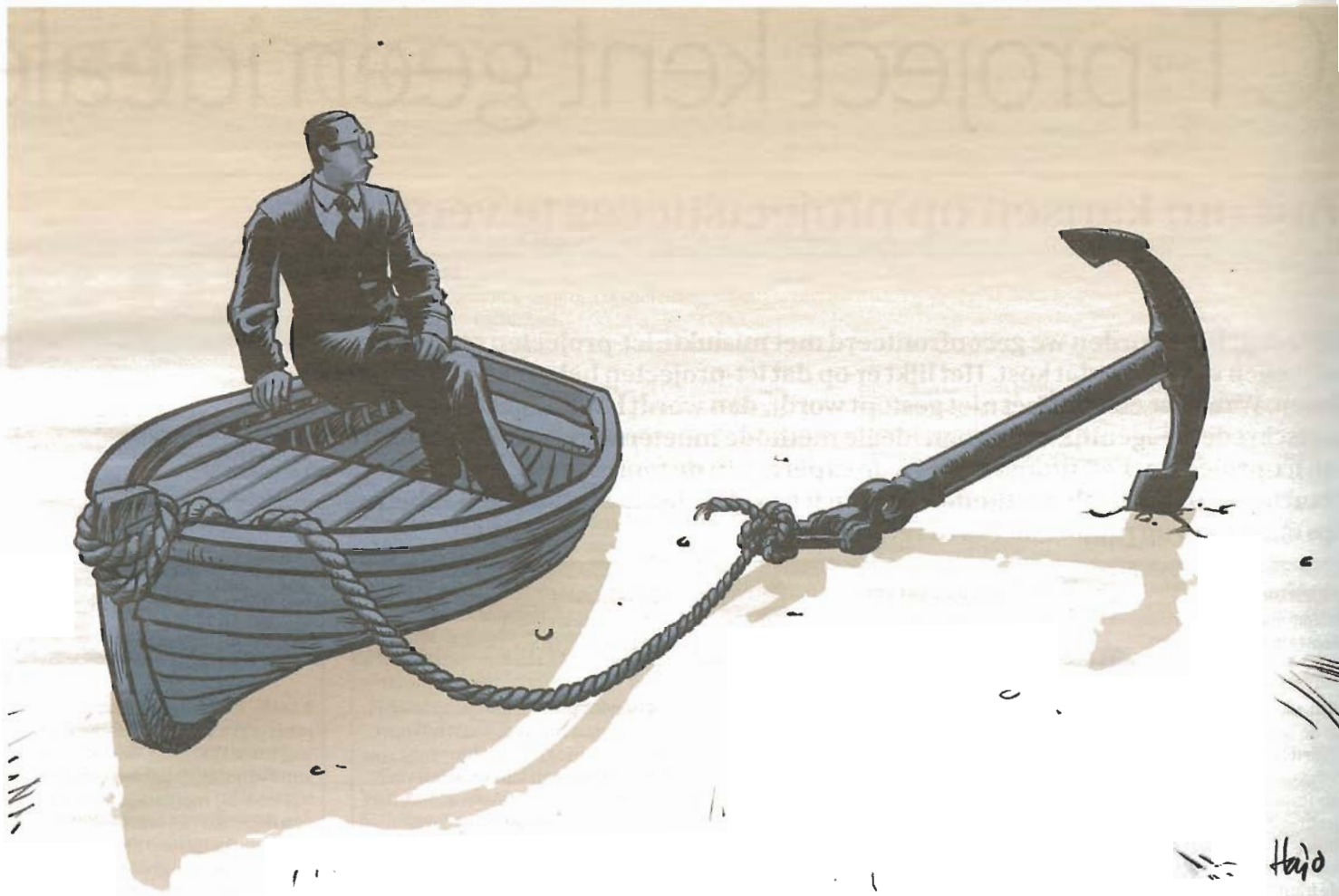




07.10.2010 - 13.22 UUR WIEBE NIEHOF

Apps schieten de grond uit doordat het eenvoudiger geld verdienen is met een app. Het is eenvoudiger om een (kleine) prijs te hangen aan een app en de apps zijn nu nog beter vindbaar dan een webapplicatie.

SaaS op je mobiel



planning, customer relationship management en salesforce automation. Bovendien zijn ook de it-architecturen aan het veranderen. Steeds vaker wordt geconsolideerd naar virtuele platforms en gekozen voor externe cloudgebaseerde technologieën voor de business dienstverlening. Hierdoor worden niet alleen de infrastructures complexer maar ook de it-processen, aangezien er gebruik wordt gemaakt van meerdere applicaties. Dit maakt offshoring aanzienlijk ingewikkelder waardoor de kosten oplopen en het niet langer loont om activiteiten uit te besteden.

De toenemende complexiteit van it-omgevingen bemoeilijkt bovendien het it-beheer en maakt het lastig om overzicht te bewaren.

Uit het eerder genoemde OAUG-onderzoek blijkt dat driekwart van de respondenten moeite heeft om processen die gebruikmaken van meer dan één applicatie te monitoren en beheren. Van deze groep geeft zelfs 57 procent van de respondenten aan dat dit merkbaar is in de bedrijfsresultaten. Dit zorgt onder andere voor vertraging in de time-to-market of de mogelijkheid om applicaties en processen te integreren.

Eenvoudige, standaard it-taken kosten it-afdelingen dus steeds meer tijd en het draaiend houden van systemen kost veel waardevolle resources. Om nog maar niet te spreken over de service level-benodigdheden. Automatiseringstechnologie voor traditionele job

scheduling kan niet tegemoet komen aan de mate van complexiteit die veel systemen tegenwoordig vereisen. Statische, gestructureerde scheduling is niet meer van deze tijd. Vandaag de dag hebben we te maken met it-omgevingen met duizenden processen en events die van invloed zijn op elkaar. Deze moeten worden benaderd binnen de juiste context en het moet duidelijk zijn hoe de it-infrastructuur erdoor wordt beïnvloed. Wat organisaties nodig hebben, is automatiseringstechnologie met real-time intelligentie en een snelle implementatie. Dit maakt real-time monitoring en analyse van it-processen mogelijk en biedt organisaties de mogelijkheid om hybride omgevingen te verbinden en automatiseren voor

een probleemloze integratie. Dit zorgt voor een verbeterd inzicht in processen, optimale beheermogelijkheden en goede controle over het succes van transacties. Zonder deze real-time integratie heeft de it-afdeling geen inzicht in de impact van bedrijfsprocessen op de volledige organisatie.

Waar de tekortkomingen van offshoring steeds beter zichtbaar worden, laat it-automatisering zien berekend te zijn op de nieuwe behoeften van it-afdelingen en organisaties. Offshoring verliest duidelijk aan populariteit. Het duurt niet lang voordat it-automatisering het gat zal dichtendat offshoring achterlaat.

■ Lennaert de Jong, salesmanager Benelux en Nordics bij UC4 Software

## Hoeveel leads brengt u dagelijks om zeep?

CRM  
Harry van der Lint

Via een pop-up werd mij onlangs door één van de grootste beleggingsinstellingen een gratis benchmark en voorbeeldportefeuille aangeboden. Een minuut later in uw mailbox! Alhoewel ik had aangevinkt verder contact niet op prijs

te stellen en met achterlating van uitsluitend mijn e-mailadres wist men vrij snel mijn contactgegevens te achterhalen en werden vervolgens vrouw en kinderen gestalkt: Is jouw papa er niet? Waar werkt jouw papa dan? Na de derde keer pakte ik zelf de telefoon: een opgewonden puber uit een wel zeer luidruchtig callcenter schreeuwde me vanuit Parimaribo, Mumbai, Marrakech of

toch gewoon Rotterdam toe dat het nu wel de hoogste tijd werd om een afspraak te maken.

U begrijpt het, deze prospect haakte af. Lead nurturing, met een juiste inschatting van waar de prospect zich bevindt in de buying cycle, had dit kunnen voorkomen.

Viral Marketing, Link baits en SEO. Massaal zijn we er mee aan de slag gegaan. De double dip ligt op de

loer, dus de prijs per lead moet naar beneden. Het aantal social media experts neemt exponentieel toe. Heeft u zich ooit afgevraagd wat hun trackrecord is? Misschien toch zo'n geinig tooltje van 29,95 dollar? Zonder duidelijk marktbeeld lijkt leadgeneratie op dynamite fishing: gooï een dynamietstaaf in het water en kijk wat er boven komt drijven, pak het beste en laat de rest liggen.