

## Maatwerk ICT oplossingen

### Maatwerk in mobiliteitsprojecten

Zodra u alleen wilt samenwerken met partijen waar u dat vooraf mee afgesproken heeft kunt u gebruikmaken van een eigen platform als ontmoetingsplaats afgeschermd van overige Synusflex deelnemers. Handig voor regionale of regio-overschrijdend samenwerkende bedrijven, bedrijvenparken, brancheverenigingen, overheden en grote organisaties met diverse vestigingen in het land. Daarom is Synusflex software ook uitermate geschikt ter facilitering van de huidige Mobiliteit- en Poortwachtercentra.

### Modulair

Omdat Synusflex modulair is opgebouwd is het vrij éénvoudig de functionaliteit later verder uit te bouwen. De volgende internet modules en dienstverlening is beschikbaar en te integreren binnen uw project:

1. Matching platform in uw eigen huisstijl;
2. Een eigen web portaal, in uw eigen huisstijl en volledig aan te passen met een CMS;
3. Het digitale planbord van alle vraag en aanbod (de Cockpit) voor de platform beheerder;
4. opleidingsdatabank;
5. Web-CRM voor relatiebeheer, volgen van dienstverlening en aan- & afsluitingen beheer;
6. E-mailing manager voor vraag en aanbod nieuwsbrieven met bijhorend CMS voor contentbeheer;
7. Voor iedere gebruiker een vacature- & kandidatenbank voor toepassing in de eigen website;
8. Koppeling met de domeinen Synusflex Collegiaal, Intermediairs en Re-integratiebureaus;
9. Eventueel aangevuld met maatwerk dienstverlening.

### De voordelen van uw eigen platform

- *Signaleer actuele activiteiten en speel hier snel op in;*
- *Efficiënt en innovatief plannen: met één druk op de knop stuurt u alles aan.*
- *In één overzicht uw leveranciers, uw personeel, werkzoekenden en vacatures.*
- *Geautomatiseerde actualisatie data;*
- *Transparantie, tijdsbesparing, risicobeheersing en kostenreductie;*
- *Krachtige zoekfuncties;*
- *Documenten beheren als certificaten, diploma's, paspoort / ID, foto's;*
- *Automatische backup procedures.*



### Toepasbaar voor:

*Concerns  
Opleiders  
Brancheverenigingen  
Bedrijvenparken  
Mobiliteitcentra  
Poortwachtercentra  
Intermediairs*

## **Ring van providers en budgetneutrale financiering van uw project**

Naast ICT middelen en de juiste mensen (kwartiermaker, beheerder en/of consultants) zijn er financiële middelen nodig om een goede interactieve ICT infrastructuur te bieden om uw activiteiten te ondersteunen. Voor ieder project kennen we in de opstartfase, de deelfases oriëntatie, opbouw, uitvoering en groei. Na de opstartfase dient een initiatief meestal selfsupporting en levensvatbaar te zijn.

De ervaring leert ons dat bedrijven niet op voorhand voor een abonnement willen betalen ter financiering van een interactieve structuur (het platform) maar wel voor concrete oplossingen en/of diensten. Dit betekent dat de financiering van het model het beste kan worden ingericht middels een providersboog. De eerste onderdelen van de providersboog worden door de initiatiefnemers geleverd. Door vervolgens de providersboog verder uit te breiden met vooral regionale aanbieders wordt de kracht van een platform steeds sterker en nemen de provisieontvangsten toe. In de providersboog horen bedrijven die aanvullende dienstverlening kunnen bieden als: salarisadministratie, advies, opleidingen, assessments, test afnames, verzekeringen en verzuimdiensten.

Op dezelfde manier kunt u een bedrag vragen voor elke geslaagde (her)plaatsing of vacature invulling. Kortom, door samen de handen in één te slaan ontstaat een financieel win-win-win model wat de structurele levensvatbaarheid van projecten mogelijk maakt en waarbij voor de eindgebruiker, de projecteigenaar en voor Synusflex een basis ontstaat voor het inzetten van middelen en diensten.

## **Elementen in het opzetten van een zelfstandig business model**

Het is mogelijk om een eigen terugverdienmodel op te zetten ter financiering. Bij financiering van een project zult u gebruik kunnen maken van:

- a. een abonnementstructuur richting uw eindgebruikers;
- b. eventueel (indien in eigen beheer) support bieden factureerbaar richting eindgebruikers;
- c. en/of een fee structuur op matches richting uw eindgebruikers;
- d. en/of een providersboog waarbij u organisaties laat betalen voor opname in de netwerkschillen die u kunt aanmaken op het platform en een bijzondere provider positie geeft;
- e. Advertising in de nieuwsbrief van Synusflex en/of uw eigen nieuwsbrief;
- f. Fee op nieuwe projecten voor Synusflex ontstaan uit dit project (bijvoorbeeld subdomeinen);
- g. Subsidies;
- h. Sponsoring.