

Ontdek 5 verschillende cases

voor AI in bouwbedrijven

E-book by **Claritalk**



claritalk[®]

Case 1: Rondgang

ClariTalk speelt een cruciale rol tijdens de rondgangen van projectmanagers op de werf. Terwijl de projectmanager over de werf loopt, kan deze eenvoudig praten over de verschillende topics die op dat moment relevant zijn. Dankzij ClariTalk wordt alles wat besproken wordt, inclusief de gemaakte foto's, automatisch en gestructureerd verzameld in een gedetailleerd verslag. Dit stelt projectmanagers in staat om efficiënter te werken, en zorgt ervoor dat er geen belangrijke details over het hoofd worden gezien.

ClariTalk biedt ook de mogelijkheid om data te distilleren en door te pushen naar de gewenste systemen via de API. Dit betekent dat projectmanagers en andere betrokkenen snel toegang hebben tot relevante informatie en dat deze informatie gemakkelijk kan worden geïntegreerd met bestaande softwaretools.

Daarnaast beschikt ClariTalk over een Deepsearch AI die waardevolle inzichten kan bieden. Enkele voorbeelden hiervan zijn:

Voorbeeld 1:

Toon alle projecten waar er een probleem was met de silicone.

Voorbeeld 2:

Toon alle projecten waar de feedback van de bouwheer uitstekend was.

Case 2: Projectmeetings

ClariTalk wordt gebruikt tijdens projectmeetings binnen een bouwbedrijf om elk gespreksonderwerp en elke beslissing nauwkeurig vast te leggen. Dit resulteert in gestructureerde rapporten die direct toegankelijk zijn voor alle betrokkenen.

Een belangrijke functionaliteit van ClariTalk is de mogelijkheid om datasets te integreren met andere systemen. De verslagen van projectmeetings kunnen bijvoorbeeld automatisch worden gesynchroniseerd met OneNote voor uitgebreide notities en referenties. Daarnaast kunnen cruciale gegevens rechtstreeks worden ingevoerd in bouwsoftware zoals Robaws, wat bijdraagt aan een efficiënt beheer van projectdocumentatie en voortgangscontrole. To-do's worden automatisch herkend en kunnen, indien gewenst, worden weggeschreven naar de projectmanagementtool, waardoor het beheren van taken nog efficiënter wordt.

ClariTalk biedt bovendien een duidelijk overzicht van alle lopende projecten en de openstaande te bespreken punten. Hierdoor krijgen projectmanagers controle over de vergader hygiëne en de voortgang van de projecten. De gestroomlijnde processen zorgen ervoor dat elk teamlid op de hoogte is van de laatste beslissingen en afspraken, waardoor de efficiëntie en samenhang binnen het projectteam worden bevorderd.



Case 3: Salesgesprekken & Klantcontact

Een belangrijk kenmerk van ClariTalk is de mogelijkheid om te integreren met CRM- en ERP-systemen. Dit zorgt ervoor dat alle gesprekken met klanten en prospecten nauwkeurig worden geregistreerd, en dat cruciale gegevens automatisch naar de juiste velden in het CRM worden verstuurd.

Bijvoorbeeld, wanneer een klant vraagt "wat is het budget?" en het antwoord is bijvoorbeeld € 500.000 inclusief schrijfkosten, kan dit bedrag direct via de API in het veld 'budget' worden geplaatst zonder menselijke tussenkomst. Dit zorgt voor een nauwkeurige en efficiënte gegevensverwerking.

Daarnaast kunnen tijdens het proces aangevraagde wijzigingen, zoals een verzoek om de vloer aan te passen naar natuursteen, worden herkend door ClariTalk. Deze informatie kan vervolgens in de tijdlijn worden vastgelegd en weergegeven in het klantenportaal, waar klanten de wijziging kunnen bekijken en goedkeuren.

Deze integratie zorgt ervoor dat relevante informatie altijd actueel is en beschikbaar voor alle betrokken partijen, wat de efficiëntie en het overzicht binnen projecten verhoogt.

De module Deep Insights zorgt voor rapporten op maat per type gesprek. Men krijgt visueel naast de samenvatting van het gesprek, de to do's, en de antwoorden op vragen ook een extra rapport waar bijvoorbeeld wordt weergegeven of men over budgetten heeft gesproken, welke materialen werden besproken, etc. Dit soort gedetailleerde en georganiseerde rapporten helpen bij het verbeteren van de communicatie en samenwerking tussen alle betrokken partijen.

Case 4: Beheer van Inkoop & Logistiek

Voorbeeld:

Een ander voorbeeld is een bedrijf dat materiaal verhuurt of verplaatst tussen locaties. De verantwoordelijke krijgt de gewenste planning en doet de nodige telefoontjes. Als Kraan 1 pas eind juni kan worden verplaatst, noteert het systeem dit automatisch, zodat de planner efficiënter werkt.

Ook herkent ClariTalk bv. automatisch e-mailadressen en slaat deze op de juiste plaats op. De Analyse-module herkent daarnaast sentiment en bewaart een overzicht van de bellers' gevoelens. Dit helpt teamleiders snel in te grijpen om de klanttevredenheid te verbeteren. Deze inzichten stellen leidinggevenden in staat problemen proactief aan te pakken en de prestaties van het team te verbeteren.



Case 5: Customer Service & After-Sales

Een ander voorbeeld betreft de dienst naverkoop. In deze context is het cruciaal om snel op de hoogte te zijn van de voortgang van een project. Vaak wordt deze informatie echter decentraal opgeslagen, wat de toegankelijkheid bemoeilijkt. Dankzij de centralisatie van alle gesprekken in het systeem kunnen relevante vragen gesteld worden aan de data via de Deepsearch AI. Bijvoorbeeld: "Geef mij een overzicht van alle problemen en de daarbij geboden oplossingen binnen dit project."

Deze benadering stelt de dienst naverkoop in staat om nauwkeurig en snel te reageren op vragen van klanten, wat de tevredenheid aanzienlijk kan verhogen. De mogelijkheden om snel inzicht te krijgen in actuele problemen en oplossingen helpen om een proactieve houding aan te nemen en de kwaliteit van de dienstverlening te waarborgen.

Wie is Claritalk?

Claritalk is een innovatief platform dat bedrijven helpt hun communicatieprocessen te optimaliseren met behulp van AI-powered conversational intelligence. Van teammeetings tot klantcontact, Claritalk biedt een volledige en gestructureerde vastlegging van gesprekken, inclusief to-do's, beslissingen en actiepunten.

Dankzij de multichannel- en multidomeinfunctionaliteit kan het systeem worden ingezet voor gesprekken via telefoon, online meetings en fysieke vergaderingen. Dit maakt Claritalk ideaal voor diverse sectoren, van logistiek en productie tot consultancy en zakelijke dienstverlening.

De technologie is aanpasbaar aan de behoeften van elk bedrijf. Door middel van API-integraties kunnen bedrijven Claritalk koppelen met bestaande tools zoals CRM's (Salesforce, HubSpot) en (projectmanagement)software (Onenote, Bouwsoft...)

Met Claritalk kunnen bedrijven hun operationele efficiëntie verhogen, teamcohesie bevorderen en hun klantenservice naar een hoger niveau tillen. De ingebouwde changemanagement-aanpak helpt gebruikers om het systeem snel te adopteren en succesvol te gebruiken, wat resulteert in een hogere ROI.

