

ROAD TO SUCCESS VAN VISIE NAAR VOORSPRONG

Deze whitepaper is voor leiders die verder willen dan mooie woorden. Voor CMO's, CTO's en digitale regisseurs die grip willen op hun klantreis, hun technologie slimmer willen inzetten en hun teams willen laten excelleren. Ontdek hoe de Road to Success-aanpak van uxbee organisaties helpt om visie om te zetten in voorsprong – met meetbare resultaten, betrokken teams en blijvende waarde voor de klant.



HOE JE DIGITALE AMBITIE VERANDERT IN CONCURENTIEVOORDEEL

De verwachtingen van je klanten veranderen razendsnel, je moet meebewegen. Digitale transformatie geen keuze meer – het is een vereiste.

Toch worstelen veel organisaties met het realiseren van echte impact. Strategieën zijn er genoeg. Maar hoe zorg je dat plannen niet in bureaulades verdwijnen, technologie geen doel op zich wordt en je teams echt het verschil maken?

De digitale belofte blijft vaak onbenut

Digitale transformatie staat bij vrijwel elke organisatie op de agenda. Toch blijft de impact in de praktijk vaak achter. Strategieën worden opgesteld, tools worden gekozen, maar echte doorbraken blijven uit. Complexiteit, gefragmenteerde tooling, gebrek aan adoptie en datasilo's zorgen ervoor dat ambities stranden in losse projecten zonder meetbare waarde.

Hoe voorkom je dat digitale transformatie een buzzword blijft? En hoe maak je er een groeimotor van?

De kloof tussen ambitie en realisatie

Veel organisaties hebben de ambitie om klantgerichter, sneller en slimmer te worden. Maar de route van visie naar realisatie is grillig. Zonder duidelijke structuur en fasering is de kans groot dat digitale investeringen verzanden in ad-hoc projecten, technische barrières of interne weerstand.

De uitdaging? Grip krijgen op de hele klantreis, technologie inzetten met focus en teams meenemen in verandering. Wat je nodig hebt, is een aanpak die strategie, executie en optimalisatie verbindt.



DE ROAD TO SUCCES BY UXBEE

VAN AMBITIE NAAR ACCELERATIE

Digitale transformatie is geen project. Het is een discipline. En discipline vraagt om ritme, richting en resultaat. Daarom ontwikkelde uxbree de Road to Success: een beproefde aanpak in drie krachtige fasen – ontworpen om digitale ambitie te vertalen naar voorsprong.

Of je nu je strategie scherper wilt krijgen, een nieuwe DXP implementeert, je datastromen wilt integreren of AI wilt inzetten voor betere klantinteracties – wij zorgen dat elke stap telt. Elke fase binnen de Road to Success draagt bij aan het verbeteren van je customer journeys, het benutten van data in realtime en het slim automatiseren van je marketing- en serviceprocessen. Geen ruis, geen losse eindjes – alleen aantoonbare impact op snelheid, relevantie en resultaat.

Geen theorie. Geen ruis. Alleen wat werkt. Vanuit onze high-end MarTech-visie combineren we strategie met daadkracht, en tooling met teamontwikkeling.

Wat je krijgt, is geen consultancy. Wat je krijgt, is vooruitgang.



FASE 1: ENVISION

STRATEGIE & RICHTING

Digitale transformatie slaagt alleen als je een helder fundament legt. In deze eerste fase creëren we samen de strategische ruggengraat van jouw digitale klantreis. Geen losse ideeën, maar gedeelde richting, gedragen keuzes en scherpe prioriteiten. Deze fase is essentieel om focus te brengen in je digitale ambities en om direct draagvlak en alignment te creëren binnen alle betrokken teams.

WAAROM DEZE FASE?

Deze fase vormt de noodzakelijke start van elke succesvolle digitale transformatie. Zonder heldere koers, gedragen keuzes en inzicht in je klant en technologie maak je suboptimale keuzes en mis je kansen.



WAT LEVERT DEZE FASE OP?

- Strategisch houvast voor keuzes in technologie, content en data;
- Een gedeeld klantbeeld en prioriteitenkader;
- Draagvlak bij stakeholders door co-creatie en gezamenlijke besluitvorming;
- Helder plan voor vervolgstappen en meetbare succescriteria.



WAT DOEN WE IN DE **ENVISION** FASE?

De Envision fase bestaat uit een serie workshops en sessies. We bepalen samen het logische startpunt afhankelijk van de beschikbare informatie, eerder doorlopen trajecten, prioriteiten en meer. De verschillende workshops in deze fase zijn:

- Kick-off workshop;
- Value Discovery workshop;
- Solution Discovery workshop;
- Architectuur & Design workshop;
- Adoptie & Enablement strategie.

KICK-OFF WORKSHOP

Deze workshop vormt het officiële startmoment van de samenwerking. We brengen alle belangrijke stakeholders samen om visie, doelen en scope scherp te stellen. Daarbij maken we duidelijke afspraken over eigenaarschap, rollen, verantwoordelijkheden en communicatie.

Het resultaat?

Een gedeeld referentiekader waarin verwachtingen op elkaar zijn afgestemd en de basis wordt gelegd voor gedragen besluitvorming tijdens het hele traject.

VALUE DISCOVERY WORKSHOP

In deze workshop brengen we samen de essentie van jouw klantrelatie in kaart – voor iedereen in de organisatie. We starten met het inventariseren van jullie belangrijkste doelgroepen, hun gedrag, wensen en frustraties. Daarbij combineren we interne kennis met marktinzichten, klantdata en trends.

Vervolgens koppelen we deze inzichten aan de strategische doelen van jouw organisatie: wat wil je bereiken, voor wie, en via welke kanalen en momenten? We gebruiken beproefde formats om de customer journey visueel te maken – van eerste contact tot loyaliteit – en markeren waar frictie, gemiste kansen of inefficiëntie optreedt.

Voor **marketing** creëert dit een fundament voor personalisatie en relevante content. Voor **IT** ontstaat inzicht in benodigde platformfunctionaliteit en integraties. Voor het **management** ontstaat een strategisch kader waarop beslissingen en investeringen gefundeerd zijn. En voor **klantgerichte teams** wordt duidelijk waar en hoe ze het verschil maken.

Het resultaat?

Een gedeeld klantbeeld én een strategisch vertrekpunt waarmee alle disciplines samenwerken aan één digitale richting.

SOLUTION DISCOVERY WORKSHOP

We brengen in kaart hoe jouw technologische landschap vandaag functioneert – en wat er nodig is om het naar het volgende niveau te tillen. Samen analyseren we je bestaande MarTech-landschap: welke tools zijn in gebruik, hoe sluiten ze op elkaar aan en waar loopt het spaak? We brengen de eisen, wensen en knelpunten van alle betrokken teams (marketing, IT, content, data, klantcontact) in beeld en vertalen die naar concrete vereisten.

We verkennen innovatieve en toekomstbestendige oplossingen: van DXP en CDP tot AI-gedreven personalisatie en slimme integratieplatforms. We beoordelen scenario's op haalbaarheid, impact en businesswaarde. Zo ontstaat een overzicht van technologieën die niet alleen passen bij jouw ambitie, maar ook naadloos integreren met je bestaande infrastructuur.

Voor **marketing** betekent dit: slimmer werken, sneller personaliseren. Voor **IT**: minder losse koppelingen en een schaalbare architectuur. Voor het **management**: een onderbouwde businesscase met heldere keuzes. En voor **alle teams** samen: een gedeeld beeld van de technologische koers.

Het resultaat?

Een shortlist van kansrijke oplossingen én concrete use cases waarmee je direct waarde kunt realiseren.

ARCHITECTUUR & DESIGN WORKSHOP

In deze workshop vertalen we de functionele behoeften van jouw organisatie naar een technisch ontwerp dat niet alleen werkt, maar toekomstvast is. We brengen samen met jouw IT- en dataspecialisten de huidige infrastructuur, koppelingen, datastromen, security-eisen en technische afhankelijkheden in kaart. Tegelijkertijd toetsen we of de gekozen oplossingsrichting past binnen je enterprise-architectuur en beleid.

We bespreken essentiële ontwerpprincipes zoals API-first integratie, cloud-native deployment, schaalbaarheid, modulariteit en governance. We nemen hierbij ook de wensen van marketing, content en operations mee: welke performance is nodig? Waar moet het platform flexibel zijn? Waar willen we later kunnen uitbreiden?

Voor **IT** levert dit een robuust architectuurontwerp op waarin koppelingen, dataflows en security zijn geborgd. Voor **marketing** en **andere gebruikers** biedt het inzicht in de technische mogelijkheden en beperkingen. Voor het **management** ontstaat een realistisch beeld van kosten, risico's en doorlooptijd.

Het resultaat?

Een visuele en inhoudelijke blauwdruk die richting geeft aan alle technische keuzes in het project – inclusief risico's, afhankelijkheden en aanbevelingen voor vervolgstappen.

ADOPTIE & ENABLEMENT STRATEGIE

Technologie verandert niets als mensen het niet begrijpen, gebruiken of geloven. In deze workshop richten we ons op het activeren van jouw teams. Samen brengen we per doelgroep in kaart wat ze nodig hebben om effectief te werken met de nieuwe technologie. Wat weten ze al? Wat moeten ze nog leren? Wat houdt ze tegen?

We vertalen die inzichten naar een adoptiestrategie met gerichte communicatie, training en support per doelgroep. Denk aan key-user trajecten, onboardingplannen, formats voor live en digitale training, feedbackloops en interne communicatiecampagnes.

Alles is gericht op gedragsverandering en eigenaarschap.

Voor **marketing** en **contentteams** betekent dit: vertrouwen om zelfstandig te experimenteren en personaliseren. Voor **IT**: minder tickets en meer zelfredzaamheid. Het **management** krijgt zicht op adoptiegraad en concrete KPI's. En voor de **eindgebruikers** betekent dit een soepele overgang naar een nieuwe manier van werken die energie geeft in plaats van frustreert.

Het resultaat?

Een gedragen enablementplan dat zorgt voor snelheid, eigenaarschap en adoptie met impact.

DELIVERABLES ENVISION FASE

Deze deliverables geven een indruk van wat we in deze fase kunnen opleveren. Afhankelijk van het type organisatie, de digitale volwassenheid en specifieke uitdagingen kunnen deze output en accenten verschillen.

Klantinzicht en segmentatie

Wie je klanten écht zijn, wat ze beweegt, en hoe je hen het beste bereikt brengen we in kaart. Hiermee leg je de basis voor gerichte personalisatie en betere klantervaringen.

Customer journey map en frictieanalyse

Visualisatie van de belangrijkste klantreizen en identificeren waar frictie optreedt. Zo weet je exact waar kansen liggen om processen, interacties en conversies te verbeteren.

Technologisch oplossingsontwerp en architectuurschets

Vertalen van jouw functionele en strategische doelen naar een concreet technologisch ontwerp. Dit geeft IT en management inzicht in welke oplossingen nodig zijn en hoe deze geïntegreerd kunnen worden.

KPI-set en roadmap op maat

Het definiëren van meetbare succescriteria en de vertaling naar een heldere roadmap. Hiermee heb je een concreet stappenplan én de juiste stuurinformatie om voortgang en impact te monitoren.

FASE 2: ONBOARDING

IMPLEMENTATIE & ACTIVATIE

De strategie ligt vast, de richting is helder – nu is het tijd voor realisatie. In deze fase brengen we de digitale klantreis tot leven. We vertalen plannen naar concrete oplossingen en zorgen dat alles technisch, inhoudelijk én organisatorisch klaarstaat voor gebruik.

WAAROM DEZE FASE?

De kracht van een goede strategie zit in de uitvoering – zonder realisatie geen resultaat. In deze fase brengen we alles samen: technologie, content en mensen. Voor IT betekent dat een stabiele, veilige livegang zonder verrassingen. Voor het management betekent het een meetbaar kantelpunt: het moment waarop visie verandert in bewijs. Voor eindgebruikers een intuïtieve digitale ervaring die energie geeft in plaats van frustreert.

Voor de marketeer is dit het moment van de waarheid. De digitale merkbeleving wordt realiteit. Content kan snel en zelfstandig live, campagnes kunnen getest, geoptimaliseerd en gepersonaliseerd worden – zonder afhankelijkheid van development of support. Je krijgt grip op de volledige customer journey, van awareness tot conversie. En: je team werkt in een omgeving die hen ondersteunt om impactvoller te presteren.

We zorgen dat platformen draaien, content beschikbaar is en teams volledig zijn voorbereid. Geen losse eindjes, geen uitstel, maar een gecontroleerde overstap naar een nieuwe manier van digitaal werken. Deze fase is de brug tussen plan en prestatie – en wij zorgen dat die stevig, schaalbaar én meetbaar is.

WAT DOEN WE IN DE **ONBOARDING** FASE?

De invulling van deze fase hangt sterk af van jouw situatie. Waar staat jouw organisatie op het gebied van digital maturity? Wat zijn de inzichten en prioriteiten die naar voren kwamen in fase 1? Die bepalen in hoge mate wat we samen gaan realiseren. Geen vast stappenplan, maar maatwerk – afgestemd op jouw ambities, context en teams.

Hieronder vind je een aantal activiteiten die we in deze fase kunnen uitvoeren:

Technische implementatie

Het inrichten van gekozen platformen in (zoals DXP, CDP, AI-toepassingen), implementeren API-koppelingen en zorgen voor een stabiele technische infrastructuur. Alle systemen worden getest op performance en integratie.

User Acceptance Testing (UAT)

Samen testen we het platform met realistische scenario's. We verzamelen feedback, valideren functionaliteiten en optimaliseren waar nodig.

Governance & procesinrichting

Het implementeren van processen, rollen en werkwijzen voor duurzaam beheer, samenwerking en kwaliteitsborging. Zo wordt eigenaarschap geborgd, versnippering voorkomen en zorgen ervoor dat je platform schaalbaar én beheersbaar blijft.

Content- & datastrategie

Het modelleren van content op basis van customer journeys, met aandacht voor metadata, personalisatie en herbruikbaarheid. We leggen de datastructuur vast en zorgen voor consistente tagging en taxonomieën.

Training & adoptie

Het begeleiden van gebruikers met persona-gedreven trainingen: klassikaal, zelfsturend of on-the-job. We ontwikkelen handleidingen, video's en formats die aansluiten op de praktijk.

Gefaseerde livegang

Geen big bang, maar een gecontroleerde uitrol per team, regio of dienst. We monitoren actief, ondersteunen gebruikers en zorgen dat alles stabiel draait bij livegang.



FASE 3: DRIVE VALUE

OPTIMALISATIE & GROEI

De digitale basis is gelegd – nu is het tijd om te versnellen. In deze fase draait alles om continu verbeteren en meer waarde halen uit elke klantinteractie.

WAAROM DEZE FASE?

Livegang is niet het eindpunt – het is het startschot voor continue verbetering. We benutten klantdata, AI en gedragsinzichten om jouw digitale prestaties stap voor stap te optimaliseren. We kijken naar wat werkt, wat beter kan en wat sneller moet. Met dashboards, personalisatie en kortcyclische optimalisatie brengen we jouw digitale klantreis naar het volgende niveau.

Voor **marketing** betekent dit: grip op conversie en performance, inzicht in wat werkt, en een team dat wendbaar en data-gedreven opereert.

Voor **IT**: een schaalbaar fundament dat eenvoudig meebeweegt met nieuwe innovaties.

Voor het **management**: transparante voortgang en rendement.

En voor **klantgerichte teams**: directe impact op de ervaring van je klant en oplossingen op basis waarvan individuen over teams en disciplines heen effectief kunnen samenwerken .

WAT DOEN WE IN DE **DRIVE VALUE** FASE?

De concrete invulling van deze fase hangt ook weer af van de maturity van je organisatie én van de inzichten uit eerdere fasen.

We stellen prioriteiten op basis van businessdoelen, klantfeedback en technologische kansen. De activiteiten die hieronder staan zijn voorbeelden van wat we kunnen doen – afhankelijk van jouw ambities, data en teamcapaciteit.

Performance monitoring & KPI's

Het inrichten van dashboards die realtime inzicht geven in conversie, klantgedrag, NPS en contenteffectiviteit. Zo stuur je continu op impact.

AI-gedreven personalisatie

Het bouwen van segmentaties, aanbevelingslogica en journey flows die inspelen op gedragsdata en voorkeuren van gebruikers.

Contentanalyse & optimalisatie

Samen met contentmarketeers wordt geanalyseerd content presteert, waar hiaten zitten in de klantreis en hoe content beter afgestemd kan worden op gedrag, kanaal en doelgroep.

Optimalisatiecycli

In vaste iteraties wordt het gedrag geanalyseerd, verbeterhypotheses geformuleerd en aanpassingen geïmplementeerd. Denk aan A/B-tests, nieuwe touchpoints of microjourneys.

Governance & schaalbaarheid

Het verbeteren van processen, eigenaarschap en samenwerking om wendbaar en consistent te kunnen blijven optimaliseren, ook als je groeit of opschaaft.

Cross-team alignment

Via CX-workshops en samenwerking tussen marketing, IT, sales en service wordt de gezamenlijke klantwaarde versterkt. Silobestrijding in de praktijk.

WAT IS VERDER NOG BELANGRIJK?

De Road to Success begint altijd met een goed gesprek. In een vrijblijvende strategiesessie verkennen we samen jouw situatie, signaleren we quick wins en bepalen we samen of onze aanpak past bij jouw ambitie.

FLEXIBEL INSTAPPEN

De Road to Success is modulair en schaalbaar. Je kunt op elk gewenst moment instappen – afhankelijk van waar jouw organisatie staat én waar de grootste waarde te realiseren is. We bepalen samen het logische startpunt op basis van:

- Je huidige digital maturity en verandercapaciteit;
- Eerder doorlopen trajecten of consultancyprocessen;
- Bestaande systemen, platformen of licenties;
- Beschikbaarheid en volwassenheid van teams (IT, marketing, data);
- Bestaande contentstructuren of customer journey-inzichten;
- Organisatorische prioriteiten of deadlines (bijvoorbeeld rebranding, migraties, herstructurering).

VOOR IEDERE STAKEHOLDER RELEVANT

- CMO: Grip op merk, journeys, performance & groei
- CTO / IT: Schaalbare architectuur, governance & datakwaliteit
- Marketingteam: Zelfstandig content & campagnes publiceren
- Management: Inzicht in ROI, risicobeheersing, versnelling

KLAAR OM JOUW ROAD TO SUCCES TE STARTEN?

Niet wachten. Niet hopen. Niet proberen. Dit is het moment om in actie te komen.

Ben jij klaar om je digitale ambities om te zetten in concrete impact? Klaar om je teams te laten excelleren, je MarTech-stack toekomstvast te maken en elke klantinteractie te laten tellen?

Dan is dit jouw startpunt.

Plan vandaag nog een intake met onze experts. Geen vrijblijvende praat – maar scherpe inzichten, eerlijke reflectie en een direct voorstel voor jouw volgende stap.

Liever eerst zelf checken waar je staat? Download dan de checklist: Ben jij klaar voor digitale groei?

Let's outperform together.

www.uxbee.nl/roadtosuccess

WAAROM KIEZEN VOOR UXBEE?

Wij zijn een strategisch agency in MarTech. Geen generalisten, geen halve beloftes – maar visionairs die verwachtingen overtreffen.

Wij creëren digitale klantreizen die niet alleen werken, maar winnen. Wij leveren geen theorie. Wij leveren resultaat. Voor CMO's die het verschil willen maken. Voor CTO's die willen bouwen aan een schaalbaar fundament. Voor organisaties die niet tevreden zijn met gemiddeld.

Wij benutten de kracht van data, content en technologie zodat elke klantinteractie meer oplevert. Wij realiseren de ultieme MarTech-stack met DXP en AI – schaalbaar, slim en doelgericht.

Wij zijn:

- Brutaal helder. Geen ruis. Geen ronden om de kerk. Alleen wat werkt.
- Gedisciplineerd en gefocust. We sturen op resultaat, niet op excuses.
- Meesters in executie. Wij verbinden strategie met daadkracht.
- Altijd op scherp. Omdat de markt dat ook is.

We zijn warriors, saviors, winners. En we staan aan jouw zijde om digitale ambities niet te proberen, maar waar te maken.

Wil je meer weten? Neem dan even contact met ons op.

hello@uxbee.nl of

+31 15 7900100

Together. Outperform. Inspire.

