

AI HRM. WORKFLOWS. KLANTENSERVICE.

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/ai-hrm-workflows-klantenservice/>



Geavanceerde AI omnichannel ondersteuning via online kanalen

BUDDY A.I. ASSISTENT









Hi, Ik ben mijn aankoopbon kwijtgeraakt.. Kunnen jullie een nieuwe sturen?

 Wat vervelend om te horen. Laten we het direct oplossen!

 Heb je een bestelnummer of andere aankoopgegevens?

 

Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Strategische-Investeerder

Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 250.000,-
Sector	AI
Bedrijfsfase	Seed
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijkse Omzet	€ 0,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 270.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 8.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Deze AI startup is een Conversational AI Omnichannel Platform om gepersonaliseerde en menselijke interacties te communiceren via tekst en voice via online kanalen. We automatiseren klant- en medewerker interacties met geavanceerde AI-technologie

Voice – Kies uit 100+ stemmen in 200 talen en dialecten. Onze AI technologie biedt natuurlijke en emotionele spraak zodat elke interactie persoonlijk en professioneel aanvoelt.

Omnichannel – we laten klanten naadloos communiceren via 35+ online kanalen waarbij de conversatiecontext tijdens de interacties altijd en overal behouden blijft.

Email – afhandelen van complexe e-mails die in alledaagse taal zijn geschreven. Geautomatiseerde workflows en altijd interactie op een empathische en persoonlijke benadering

Analytics – Maak impactvolle beslissingen op basis van klantgesprekken en bot-analyses zoals gebruikersfeedback, topklantenstromen, details over gebruikersacquisitie, botprestaties, botactiviteit etc

Wat beweegt ons?

Organisaties hebben te maken met hoge verzuimkosten, stijgende lonen drukken op de financiële resultaten terwijl lage klanttevredenheid concurrentiepositie kan verzwakken. Medewerkers kampen met toenemende werkdruk, gebrek aan voldoening en een dalend werkplezier.

Tegelijkertijd verwachten consumenten meer eenvoud via selfservicekanalen, 24/7 ondersteuning en naadloze digitale interacties. Het aanschaffen van softwareoplossingen gaat gepaard met hoge kosten, uitdagend leerproces, complexe integraties en dure licenties. Dit kan belemmeren om effectief in te spelen op veranderende klantbehoeften.

Onze missie is het creëren van een duurzaam AI ecosysteem waarin medewerkers worden ontlast van repetitieve taken, organisaties besparen op kosten en een verhoogde klanttevredenheid.

Business Model

licentiemodel maandelijks/ jaarbasis en SLA overeenkomsten

USP's

Onze AI Engine is gebouwd op een van de beste en modernste development stack, voldoet aan de hoogste standaarden voor compliance en performance en is ontworpen om mee te groeien met de snel veranderende AI-markt.

In tegenstelling tot veel SaaS en AI oplossingen die beperkt zijn tot hun oorspronkelijke ontwerp, is onze applicatie vanaf de basis ontworpen met schaalbaarheid en uitbreidbaarheid als kernprincipes. Hierdoor kunnen nieuwe functionaliteiten, technologieën of toegenomen gebruikersaantallen eenvoudig worden geïntegreerd zonder dat het nodig is om de hele applicatie opnieuw te bouwen.

Met onze oplossing zijn klanten verzekerd van een platform dat niet alleen vandaag presteert maar ook klaar is voor de uitdagingen van morgen.

Investeringsbehoefte

• Eenmalig:

- Branding & Design, Bedrijfsvideo € 5.000,00
- B2B traject, B2B marketing, campagnes etc € 15.000,00
- Hardware, Laptop € 2.000,00

Periodiek (maandelijks):

- Salaris – vast
- Sales / Business development € 6.000,00
- interim Boekhouder (2 uur) € 200,00
- CTO (4uur) € 400,00

Digital marketing – volledig in eigen beheer oftewel € 0,00

Emailmarketeer, Contentcreatie, SEO, SEA, Socialmediastrategie, Videomarketeer, Websitebeheer

Operationeel:

- CRM SaaS licentie € 20,00
- Internet € 30,00
- Dripify licentie € 120,00
- Hosting website € 10,00
- Verzekeringen € 100,00
- Klein kantoor/ruimte?

Gewenste competenties investeerder

- Durf kapitaal verstrekker
- Netwerk
- Mentorship
- Ervaring met AI / Software applicaties en/ of Digital marketing tools

Ervaring Founder(s)

Ik ben een digital sales manager met meer dan 10 jaar werkervaring in zowel de MKB- als de grootzakelijke markt. Een enthousiasteling in het stroomlijnen van besluitvormingsprocessen en projectresultaten van klant specifieke digitale transformaties. Mijn aanpak gaat verder dan technische specificaties; het gaat om het begrijpen van de bedrijfsdoelstellingen en het vertalen van die visie naar de beste technologische oplossing.

Ik vorm de schakel tussen Business en IT en biedt ondersteuning bij het bouwen van teams, het ontwikkelen van (product)visies, strategieën, roadmaps en de implementatie ervan. Ik leid met succes strategische acquisities en onderhandelt met C-level executives van (potentiële) klanten om deals te sluiten die resulteren in projecten en vervolgprojecten.

Ik heb ervaring met Customer Data, Composable Commerce – Digital Experience Platforms (DXP), Microservices, API's, Headless, E-commerce, Advertising en Artificial Intelligence.

Overige Relevante Informatie

We hebben een strategisch partnerschap met een toonaangevende AI technologie partner. De AI Engine wordt door onze partner geleverd, beheerd en continu geoptimaliseerd. Dankzij de AI partnership deal worden dure applicatie ontwikkelkosten volledig geëlimineerd, risico's beperkt waardoor de focus volledig is gericht op operationele activiteiten.

Website, sales en marketingplannen etc staan klaar!

Samenvatting

Datum: 30 December 2024

URL: <https://venturecapital.nl/ai-hrm-workflows-klantenservice/>

Contact & Site

Gegenereerd vanuit: Venture Capital • 2026-01-12 09:42