

# Klant succesverhaal

Een zorgverzekeraar bevordert creativiteit en optimaliseert samenwerking tussen teams met Bynder



Health Insurance

Over onze klant.\*:

Onze klant is een toonaangevende zorgverzekeraar in de VS. Het is een van de grootste zorgverzekeraars en bedient miljoenen mensen in het hele land.

\* Deze business case illustreert een echte casestudy van een Bynder-klant die vanwege de strenge merkrichlijnen niet bij naam genoemd kan worden. De klant is een zorgverzekeraar. Screenshots en afbeeldingen zijn bewerkt en geanonimiseerd.

---

<b>Aantal werknemers:</b>	4.350
<b>Gebruiker sinds:</b>	2018



EEN ZORGVERZEKERAAR X BYNDER

## In 't kort

**Achtergrond:** Als grote zorgverzekeraar had het Creative Services team van onze klant een oplossing nodig die eenvoudig kon worden geconfigureerd om het proces van contentcreatie te ondersteunen en te vereenvoudigen en zo de time-to-market te versnellen.

**Uitdaging:** Omdat het creatieve team verzoeken van meerdere teams behandelt, zorgde dit voor knelpunten en belemmerde het hun vermogen om assets te produceren die de verkoop ondersteunen en uiteindelijk de omzet verhogen.

**Oplossing:** Met Bynder kunnen medewerkers gemakkelijk assets vinden zonder hulp van het Creative Services team. Door de besparing van tijd en moeite, en met self-service toegang tot bedrijfsmiddelen, heeft het creatieve team meer tijd om zich te richten op pure creatie.

**Resultaat:** Deze zorgverzekeraar heeft nu toegang tot oude assets en projecten om sneller content te produceren. In plaats van tijd te besteden aan het zoeken naar bestanden, kunnen ze zich richten op het produceren van waardevoller werk.



[www.bynder.nl](http://www.bynder.nl)

87%

benuttingsgraad van de assets

8.786

opgeslagen assets

100+

actieve gebruikers

7.640

gedownloade assets

“ Bynder biedt een eenvoudigere manier om verzoeken te filteren om ons proces te versnellen en ervoor te zorgen dat mensen de juiste dingen op het juiste moment krijgen.

Een vertegenwoordiger van de zorgverzekeraar

# Over de klant

Onze klant maakt deel uit van een van de grootste verenigingen van zorgverzekeraars in het land, die samen ongeveer een derde van de Amerikaanse bevolking dekken. Deze zorgverzekeraar breidt zich al tientallen jaren uit in de Verenigde Staten om te proberen een gezonder leven op te bouwen voor hun klanten. Ze maken gebruik van de allernieuwste ideeën en technologieën om toegang te bieden tot zorg die voldoet aan de behoeften van de klant door middel van een robuuste en gediversifieerde portefeuille van producten en diensten.

Met een team dat over heel Noord-Amerika verspreid is, moet het Creative Services team van onze klant de uitdaging aangaan om te voldoen aan de steeds toenemende contentaanvragen, met behoud van de kwaliteit en snelheid die van andere afdelingen wordt verwacht. Het team had een oplossing nodig die de time-to-market kon versnellen door het proces van contentcreatie te vereenvoudigen, zodat ze de verkoopteams beter kunnen ondersteunen.

# Situatie

De uitbreiding van onze klant in heel Noord-Amerika betekent dat het creatieve team de contentactiviteiten moet stroomlijnen en optimaliseren om tegemoet te komen aan de toenemende vraag van de verkoopteams.

“Het was een beetje een gok om uit te vinden wat mensen wilden en of er in het verleden een soortgelijk project was gedaan.”

Om te voorkomen dat er tijd wordt verspild aan het dubbel creëren van assets, zegt een vertegenwoordiger van het Creative Services team dat hij “een gigantisch 3GB-document had waarin alle PDF’s waren opgenomen, dat ik gebruikte om te zoeken naar alle verschillende content”. Het doorzoeken van dit document verliep echter traag en kon alleen echt worden gebruikt en begrepen door iedereen die bekend was met de projectcodes. Ook zei hij dat “ontwerpers niet altijd de tijd hebben om te stoppen waarmee ze bezig zijn en alle projecten te doorzoeken waaraan ze het afgelopen jaar hebben gewerkt”, wat leidt tot knelpunten in de creatieve processen.



## Uitdagingen + het systeem dat voorheen werd gebruikt

“Vaak komen er verzoeken binnen van collega’s die op zoek zijn naar beeldmateriaal en het creatieve team moest dan proberen te interpreteren wat ze wilden.”

Nu het creatieve team onder tijdsdruk staat om projecten op te leveren, was de belangrijkste uitdaging om meer efficiëntie in het proces van contentcreatie te creëren en minder tijd te besteden aan het vinden van assets, terwijl er tegelijkertijd voor gezorgd moest worden dat de medewerkers altijd toegang hebben tot de nieuwste assets. Zonder een gecentraliseerd systeem zou iedereen toevlucht nemen tot inefficiënt gedrag: honderden PDF’s op hun lokale desktop opslaan, waardoor het risico op het gebruik van verouderde materialen, logo’s en headshots in presentaties of ander materiaal toeneemt.

Gezien deze uitdagingen rond toegankelijkheid en snelheid van uitvoering, hadden ze een platform nodig om:

- Medewerkers te helpen sneller content te vinden door de belangrijkste belanghebbenden toegang tot self-service te bieden
- Productiviteit te verhogen door te dienen als een gecentraliseerde oplossing voor het opslaan van eerdere projecten, merk materiaal en headshots van medewerkers
- Meer merkconsistentie te creëren en controle over alle geproduceerde content te behouden



# Oplossing

Met Bynder kan iedereen bij de zorgverzekeraar direct assets vinden en content in zijn eigen tempo naar de kanalen pushen. Ze vinden gemakkelijk de stijl van de beelden die ze willen gebruiken, waardoor er tijd vrijkomt voor het Creative Services team voor andere initiatieven.



**Het centraliseren van alle voorgaande projecten**

“Mensen die een nieuw tekstbestand voor een nieuwe brochure krijgen, kunnen makkelijk voorgaande projecten bekijken en hebben daarom een betere baseline voor het creëren van nieuwe content.”

**Wijdverspreide adoptie met intuïtieve UI**

“De interface van Bynder had onze voorkeur omdat deze veel intuïtiever aanvoelt en lijkt op de retailwebsites die mensen tegenwoordig gebruiken.”

**Teams helpen zelfvoorzienend te zijn**

“We waren de go-to afdeling toen Public Relations niet in staat was om toegang te krijgen tot een headshot. We hebben hier een zelfbedieningsfunctie van kunnen maken. Ze hebben ons niet meer nodig om het uit te zoeken, want ze kunnen het nu zelf doen.”

**Hergebruiken van content en ideeën**

“Collega’s kunnen beelden vinden die in een andere campagne worden gebruikt en daarnaar verwijzen voor nieuwe creatieve verzoeken.”

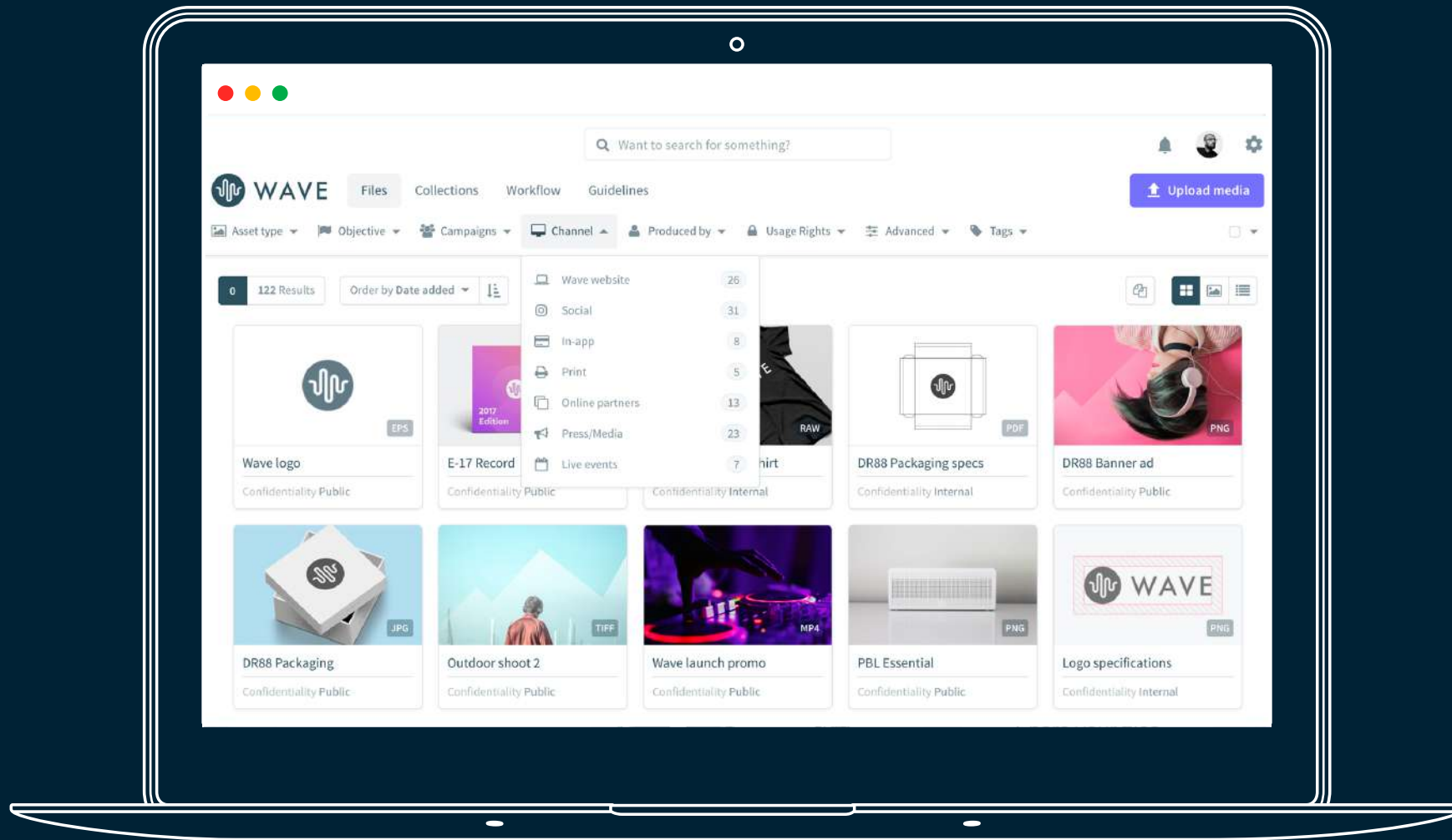
**Automatisch bijwerken van de website**

“Het gemak van het updaten van assets en ze overal te laten updaten was een van de grootste voordelen voor ons.”

**Zorgen voor een correct gebruik van de assets**

“We zetten een watermerk op oude foto’s om er zeker van te zijn dat er geen fouten worden gemaakt.”





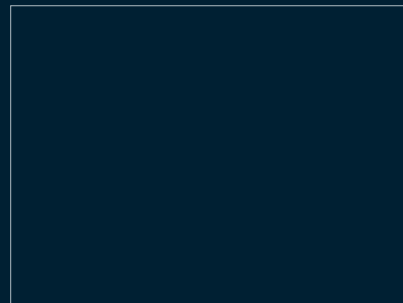
## Het Bynder Brand Portal

EEN ZORGVERZEKERAAR X BYNDER

# Teams die Bynder gebruiken

Bynder DAM

Team 1 (Extern)

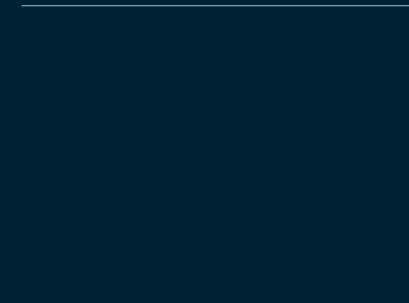


**Externe teams**

Media  
Printers  
Leveranciers  
Partners



Team 2 (Intern)



**Interne teams**

Marketing  
Creative diensten  
PR  
Sales

Collecties  
Web integratie  
Aanpasbare taxonomie

# Belangrijkste voordelen

De zorgverzekeraar heeft zich over het hele land uitgebreid met de hulp van het Creative Services team dat op Bynder vertrouwt om hun salesteams te ondersteunen. Hun inspanningen zijn beloond met een vermindering van de tijd die zij besteden aan het vinden en creëren van assets, evenals de mogelijkheid voor andere teams om de content van de DAM te benutten, waardoor de consistentie wordt gewaarborgd en alles up-to-date is voor elk punt van contact met de klant.

## **Stroomlijnen en centraliseren van assets**

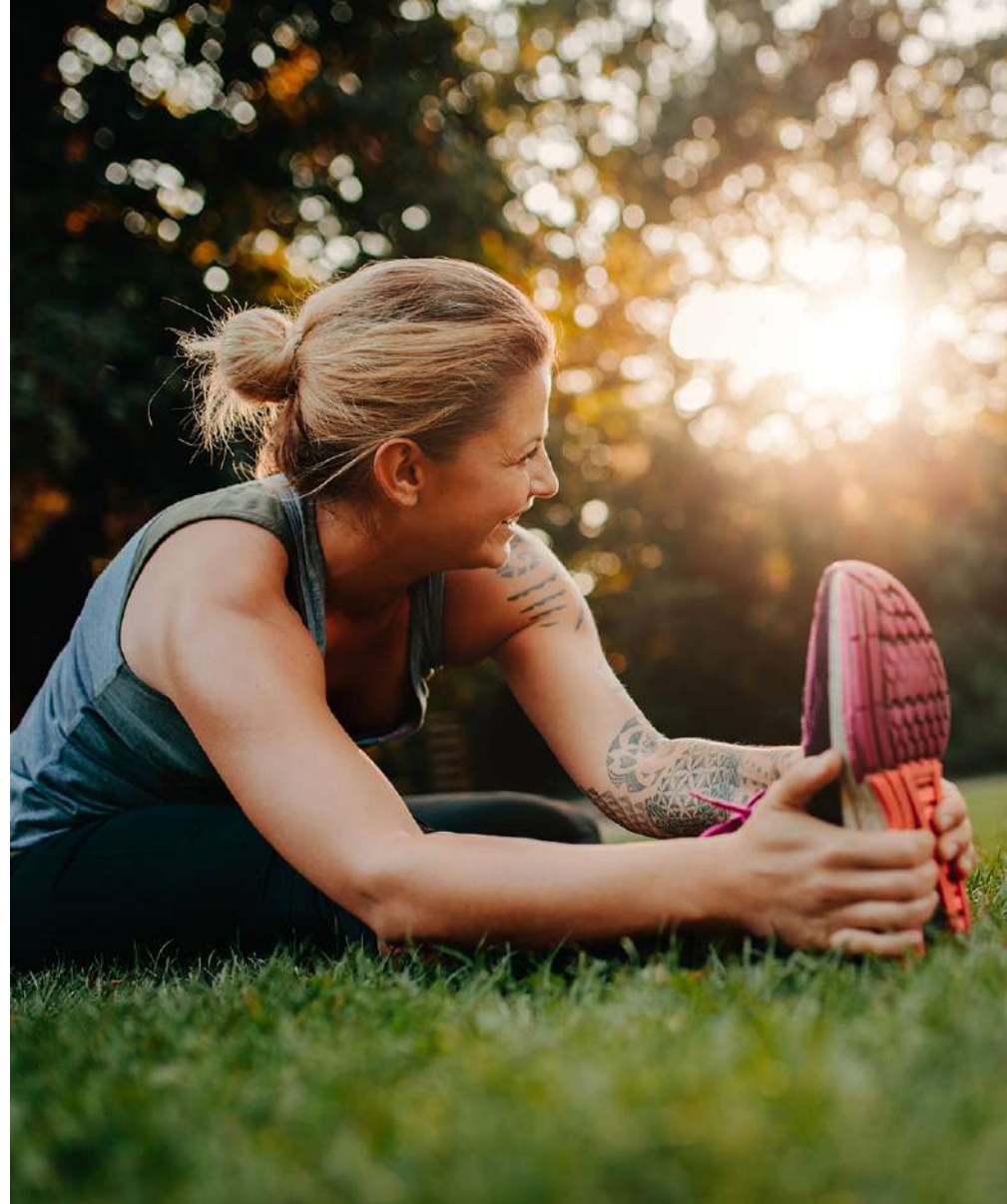
De assets die beschikbaar zijn in Bynder garanderen het gebruik van de nieuwste versie en geven iedereen in de organisatie toegang tot de content die ze nodig hebben op basis van self-service.

## **Versnellen van time-to-content**

Het Creative Services team kan meer en sneller content leveren, en op een manier dat iedereen er gebruik van kan maken, of ze nu op kantoor zijn of ergens anders.

## **Stimuleren van groei door betere samenwerking**

Door de time-to-content te versnellen, kunnen creatieve teams zich richten op het meer winstgevende initiatieven in plaats van zich te richten op administratieve taken.



WAT ZIJN DE VOLGENDE STAPPEN?

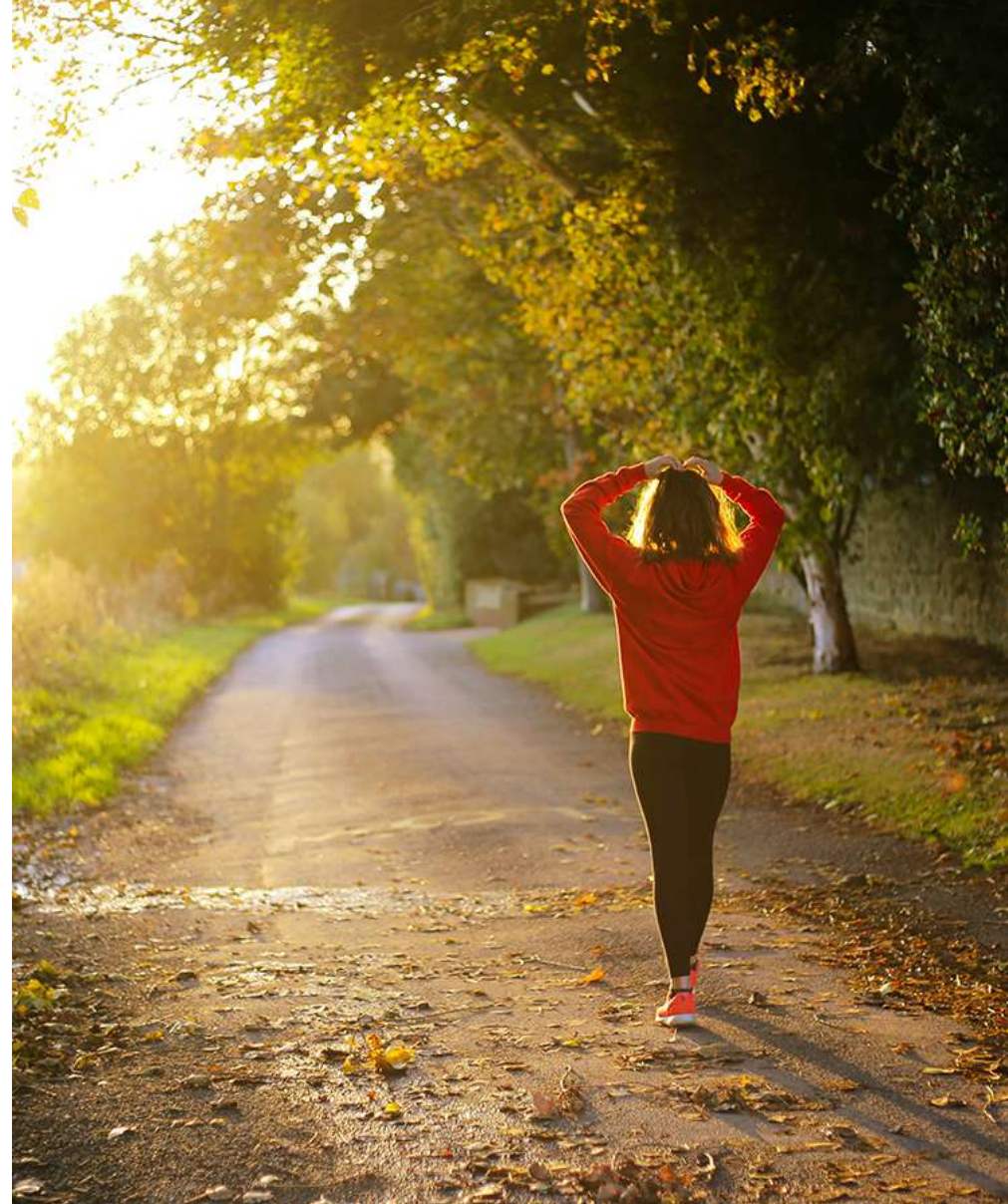
# Verkoopteams ondersteunen met geïntegreerde systemen

“Het gemak van het updaten van assets en ze overal te laten updaten was een van de grootste voordelen voor ons.”

**Gestroomlijnd creatief proces:** Om het proces van contentcreatie te blijven stroomlijnen en self-service mogelijk te maken, zal het Creative Services team van de zorgverzekeraar Bynder blijven inzetten als centrale bron van waarheid voor alle content.

**Geïntegreerde oplossingen:** Daarnaast zijn ze van plan om Bynder te integreren met andere digitale technologieën, zoals hun website, creatieve tools en projectmanagementoplossingen.

“Het doel van het aanschaffen van een DAM was om de aanpassingen op de site gemakkelijker te maken dan voorheen. Bij Bynder was het feit dat iedereen met het juiste niveau van gebruikersrechten dit kon doen het grote voordeel. Als je bijvoorbeeld het logo in Bynder actualiseert, verschijnt het automatisch op de website.”



“ We weten dat wat er in Bynder staat altijd de laatste en beste versie is.

Een vertegenwoordiger van de zorgverzekeraar



[www.bynder.nl](http://www.bynder.nl)