

## OSRE organiseert masterclasses procesoptimalisatie

22-03-2021 12:28

**OSRE WoningDossier heeft afgelopen tijd niet stilgezeten. Zo werd er vorig jaar nog de wederverhuur module gelanceerd, werken ze met data-dashboards voor het in kaart brengen van doelstellingen, koppelen ze sinds kort met pararius en funda en hebben ze de samenwerking met Realmark voor digitale marketing producten nog verder geoptimaliseerd. Genoeg mogelijkheden zal je denken voor een grootschalige campagne en vele commerciële doeleinden. Toch blijkt dit anders.**

Jurjen Thomas van OSRE: 'We merken dat we echt in de startblokken staan en dat we alle functionaliteiten en tools hebben om de vastgoedmarkt op zijn kop te zetten. Echter merken we terughoudendheid, voorzichtigheid en het bevriezen van bedrijven terwijl ze enorm open staan voor data-mogelijkheden. Niet heel gek ook; software optimalisatie, procesverandering en het verschuiven van gedachtengoed kost tijd, geld en inspanning. Vooral bij grote gevestigde partijen is dit in het hoofd van grote spelers veel werk. Niets is minder waar; echter heeft het vooral te maken met het hebben van een helikopter-view en het direct spreken van de decision makers over de gains en pains. Daar heeft OSRE nu iets op bedacht; 'masterclass werksessies voor procesoptimalisatie'.

In deze sessies staat men allereerst stil bij het huidige proces en de gebruikte middelen en nemen ze een fictief project als leidraad. Vervolgens zetten ze hier doelstellingen tegenover (op basis van recente resultaten) en leggen we de producten van OSRE/Realmark hieronder. "Zo laten we op een pilot-wijze zien waar de mogelijkheden liggen en hoe dit op schaalbare en realistische wijze kan worden geïmplementeerd voor een fictief of reëel project. Topics kunnen zijn; hoeveel mensen werken er op een verhuurtraject, wat is een gewenste doorlooptijd, welke producten zijn vandaag de dag overbodig en nog veel meer", aldus Thomas.

De werksessies zien er als volgt uit:

- Analyse (SWOT);
- Discussie;
- In kaart brengen rollen en afwegingen;
- Huidige producten en software;
- Doelstellingen;
- Implementeren van OSRE producten en in kaart brengen impact (aan de hand van 5 KPI's);
- Vrijblijvend advies in de vorm van een exclusief proces-document;

De werksessie is geheel vrijblijvend en niet gericht op productverkoop maar op vastgoed-innovatie. "Hier hoeft geen directe business uit te komen (dat zou natuurlijk leuk zijn), maar wij willen als marktleider een adviserende en meewerkende rol gaan bieden in de snel veranderende vastgoedmarkt", zegt Thomas. "We staan midden in een snel veranderende wereld waar data onmisbaar is; als we hier niet op in gaan spelen zullen bedrijven uit het buitenland in nood time onze power wegnemen. Adviseren en meedenken staat dus boven commercieel gewin."

Aanmelden voor een werksessie of meer weten over hoe zo'n 60 minuten overleg eruit ziet? Klik dan hier: [osrewoningdossier.nl/demo/](https://osrewoningdossier.nl/demo/)