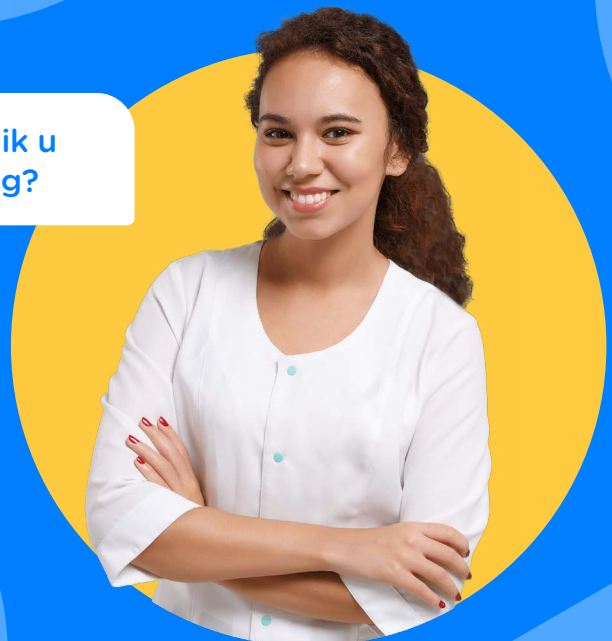




Ik heb een vraag...

# WhatsApp Business Communicatie tussen zorgverlener en cliënt.

Hallo, hoe kan ik u  
helpen vandaag?



# De zorg verandert continu. Communicatie wordt hierdoor steeds belangrijker. Zorgverleners, leveranciers en instellingen willen patiënten en cliënten geruststellen, de zelfredzaamheid vergroten en wanneer nodig motiveren tot bepaald gedrag. Maar hoe doe je dat?

Goede en toegankelijke communicatie, waarbij de patiënt centraal staat, is essentieel. Iedere situatie vraagt om andere communicatie: heldere informatievoorziening, de mogelijkheid om snel vragen te stellen, de dialoog aangaan, of eenvoudige informatie over actuele wachttijden of veranderingen. WhatsApp is hiervoor hét ideale kanaal.

## WhatsApp Business als communicatiekanaal voor de zorg

Zorgverlening verandert continu. Verantwoordelijkheden en werk uitvoerende kunnen hierdoor nogal eens verschuiven. Heldere communicatiestromen die toegankelijke zijn worden hierdoor alleen maar belangrijker. Voor cliënt en zorgverlener onder elkaar.

Op zoek naar een toegankelijk kanaal om in contact te blijven met je cliënten of collega's? WhatsApp Business is het antwoord. Wij geven je 3 redenen waarom dit het geschikte communicatiekanaal is.

### 1. Veilig & vertrouwd

WhatsApp is voor veel mensen al een vertrouwd kanaal. In Nederland wordt het binnen alle leeftijdscategorieën gebruikt als het communicatiekanaal met vrienden, familie en kennissen. Tegenwoordig wordt WhatsApp Business ook zakelijk op grote schaal ingezet. Ook binnen de zorgsector zijn er volop mogelijkheden. Van een snelle update over de behandeling, tot kleine vragen die voor de cliënt heel belangrijk zijn. WhatsApp is snel en vertrouwd.

### 2. Effectief

Via WhatsApp Business communiceer je snel en eenvoudig. Het is een effectief kanaal, met uitzonderlijke open rates. Iedereen heeft tegenwoordig zijn of haar mobiele telefoon altijd bij zich. Hierdoor is communicatie met de cliënt binnen handbereik.

### 3. Privacy

Communicatie moet veilig en vertrouwd voelen, zeker bij het leveren van medische of gezondheidsproducten. Luister naar de voorkeuren van de cliënt. Ga vertrouwelijk om met de informatie die wordt gedeeld en voldoe aan de gestelde privacy eisen, zoals de cliënt het wil.



## Nieuw WhatsApp Business Beleid

Met het vernieuwde WhatsApp Business beleid is het voor de gezondheidszorg nu mogelijk om WhatsApp in te zetten voor contact met cliënten. Snelle, eenvoudige en toegankelijke communicatie is hierdoor binnen handbereik. WhatsApp Business mag je inzetten om:

### In contact te blijven met cliënten en patiënten

Met WhatsApp Business kan men in een privégesprek de dialoog aangaan.

### Accurate en actuele informatie te delen

Deel de laatste informatie over de behandeling, het ziekteverloop, afspraken, controles of de levering van bijvoorbeeld contactlenzen.

### Snel te reageren op veelgestelde vragen

Bewaar en hergebruik berichten die je vaak verstuurt om snel te reageren op vragen van cliënten.

### Te informeren

Deel tips om gezond te blijven, goed te blijven bewegen, informatie over het specifieke ziektebeeld, op het gebied van hygiëne of manieren om de verspreiding van een virus zoals Covid-19 te vertragen.

### Verwachtingen te stellen voor reactietijden

Laat cliënten tijdens drukke tijden weten wanneer ze een reactie kunnen verwachten, bijvoorbeeld door middel van een automatisch afwezigheidsbericht.

Met de [Mobile Service Cloud](#) ben je verzekerd van een beveiligd en beheersbaar communicatiekanaal. Je beschikt dan direct over de WhatsApp Business API.

**Het CM.com platform is ISO27001 gecertificeerd en voldoet aan alle veiligheids- en privacy eisen. De juiste keuze voor de zorg en leveranciers in de zorg.**



**Aan de slag**



CM.com (AMS: CMCOM) is een wereldwijde leider in cloudsoftware voor conversational commerce die bedrijven in staat stelt om een superieure klantervaring te leveren. Ons communicatie- en betalingsplatform stelt marketing, sales en customer service in staat om de betrokkenheid met klanten via meerdere mobiele kanalen te automatiseren, gecombineerd met naadloze betalingsmogelijkheden die de verkoop stimuleren, klanten winnen en de klanttevredenheid vergroten.

© 2021 CM.com