

inQdo

WHITE PAPER.

Verkoopprocessen versnellen met AWS Bedrock Agents

Hoe AI-assistenten de kloof tussen CRM
en gebruikers overbruggen

Januari 2025

INHOUD.

Inleiding	3
1. De uitdaging: De realiteit van modern klantbeheer	4
2. AWS Bedrock Agents: Een intelligente oplossing	5
3. Technische architectuur	6
4. Best Practices voor Implementatie	7
5. Security en Compliance	9
6. Impact en Resultaten	10
7. Toekomstvisie: De evolutie van AI-gedreven sales ondersteuning	11
8. Aan de slag met Bedrock Agents	13
Over inQdo	14

Inleiding

In een wereld waar digitale transformatie de standaard is geworden, staan organisaties voor een paradox: ondanks de overvloed aan tools en data, blijft het effectief benutten daarvan een uitdaging. Dit geldt bijvoorbeeld in salesomgevingen, waar professionals dagelijks moeten schakelen tussen CRM-systemen zoals HubSpot, interne databases en klantgesprekken. Een simpele vraag als 'Wie is de accountmanager voor klant X?' kan minutenlang zoeken en schakelen tussen schermen vereisen. Het resultaat: onderbroken klantgesprekken, verloren productiviteit en frustratie.

De kern van het probleem ligt niet in een gebrek aan informatie, maar in de manier waarop deze toegankelijk wordt gemaakt. Juist daar biedt een nieuwe technologie een baanbrekende oplossing: **AWS Bedrock Agents**. Gelanceerd in november 2023, combineren deze AI-assistenten geavanceerde foundation models met intelligente orkestratie. Ze transformeren complexe taken tot geautomatiseerde workflows en maken data direct toegankelijk, precies daar waar salesmedewerkers die nodig hebben.

Dit whitepaper belicht hoe AWS Bedrock Agents naadloos kunnen worden geïntegreerd met systemen zoals HubSpot. We duiken in de technologie, verkennen een proof-of-concept en laten zien hoe deze oplossing

salesprofessionals in staat stelt hun werk sneller, efficiënter en klantgerichter te maken.

AWS Bedrock Agents zijn meer dan een tool; ze zijn de volgende stap in het stroomlijnen van zakelijke processen en het dichten van de kloof tussen data en gebruikers.

Ben je klaar om de kracht van AI te benutten in jouw salesorganisatie?

1

De uitdaging: De realiteit van modern klantbeheer

Voor veel salesprofessionals is het een herkenbaar scenario: een klant belt met een dringende vraag over een lopend project. De medewerker opent HubSpot, navigeert door meerdere schermen op zoek naar de juiste contactpersoon, schakelt naar andere systemen om aanvullende informatie te vinden, en probeert ondertussen het gesprek gaande te houden. Deze constante contextwisselingen verstoren niet alleen de workflow, maar verminderen ook de kwaliteit van het klantcontact.

Het probleem is niet een gebrek aan informatie – die is er in overvloed. Maar de versnippering ervan over verschillende systemen maakt het vinden van antwoorden tijdrovend en frustrerend. Neem die eerder genoemde, eenvoudige vraag: 'Wie is de accountmanager voor klant X?'. Vaak vereist het beantwoorden van deze vraag meerdere stappen: het opzoeken van bedrijfsinformatie, doorklikken naar specifieke contactgegevens en het handmatig overnemen van data. Deze handelingen worden verder bemoeilijkt door de complexiteit en hoeveelheid functionaliteiten in moderne CRM-systemen zoals HubSpot, die vaak niet volledig worden benut.

De uitdaging wordt alleen maar groter naarmate organisaties groeien. Het toevoegen

van meer tools en systemen maakt workflows complexer en verhoogt het risico dat waardevolle functies in CRM-systemen onbenut blijven. De impact hiervan resoneert door de hele organisatie:

- **Verloren productiviteit:** Salesprofessionals verliezen kostbare tijd aan repetitieve zoekacties, vaak verspreid over meerdere tools.
- **Onderbroken klantgesprekken:** Door het constant schakelen tussen systemen, wordt het moeilijker om volledig aanwezig te zijn in gesprekken.
- **Onbenutte mogelijkheden:** Geavanceerde functies in CRM-tools blijven vaak ongebruikt, simpelweg omdat ze te omslachtig zijn om snel in te zetten.

De gevolgen hiervan zijn niet alleen frustrerend, maar hebben ook directe invloed op omzet. Minder efficiënte workflows betekenen minder klantcontacten per dag, en daarmee gemiste kansen.

Met de komst van AWS Bedrock Agents ontstaat een oplossing die verder gaat dan eenvoudige automatisering. Door informatie op een intuïtieve manier toegankelijk te maken, kunnen salesprofessionals zich volledig richten op wat echt belangrijk is: het opbouwen van relaties en het sluiten van deals.

2

AWS Bedrock Agents: Een intelligente oplossing

AWS Bedrock Agents vertegenwoordigen een nieuwe generatie AI-assistenten die niet alleen vragen beantwoorden, maar ook complexe taken die uit meerdere stappen bestaan zelfstandig kunnen uitvoeren. Ze bouwen voort op de kracht van foundation models, zoals ChatGPT en Claude, maar onderscheiden zich door hun vermogen om naadloos verbinding te maken met bedrijfsprocessen en systemen. Met deze technologie wordt informatie toegankelijker gemaakt dan ooit tevoren.

Een van de meest indrukwekkende eigenschappen van Bedrock Agents is hun vermogen om natuurlijke taalverzoeken van gebruikers om te zetten in praktische acties. Stel je een salesprofessional voor die tijdens een klantgesprek vraagt: 'Wie is verantwoordelijk voor project X?' De agent interpreteert deze vraag, haalt relevante gegevens rechtstreeks op uit systemen zoals HubSpot via een API-oproep en presenteert de informatie onmiddellijk. Dit stelt gebruikers in staat efficiënt te werken zonder hun workflow te onderbreken.

In tegenstelling tot technieken zoals Retrieval-Augmented Generation (RAG), die grote hoeveelheden informatie als vectoren in databases opslaan en doorzoeken, gebruiken Bedrock Agents een directe benadering. Ze vertalen gebruikersvragen naar API-oproepen die systemen zoals HubSpot begrijpen, waarbij de context wordt meegenomen in zowel de oproep als de respons. Deze methode is efficiënt en afgestemd op de specifieke behoeften van organisaties.

Daarnaast gaan Bedrock Agents verder dan simpele zoekacties. Dankzij hun

redeneercapaciteiten breken ze complexe taken op in kleinere, logische stappen en voeren deze zelfstandig uit. Zo kunnen ze niet alleen data ophalen, maar bijvoorbeeld ook een opvolgactie in gang zetten, zoals het aanroepen van een API om een klantdossier bij te werken. Dit maakt ze bijzonder geschikt voor het stroomlijnen van bedrijfsprocessen.

De integratie met AWS-technologieën versterkt deze capaciteiten. Bedrock Agents draaien op een robuuste infrastructuur die gebruikmaakt van AWS Lambda voor schaalbare en efficiënte taakverwerking. Dit sluit aan bij de visie dat AI-agents het nieuwe paradigma vormen voor interactie met software, zoals benadrukt door Hugo Barra. In plaats van traditionele interfaces, bieden Bedrock Agents een directe, natuurlijke taalinterface, wat resulteert in een meer naadloze en intuïtieve werkervaring. Deze "Agent-as-a-Service"-benadering (AaaS) stelt bedrijven in staat niet alleen tijd te besparen, maar ook de klanttevredenheid en operationele efficiëntie aanzienlijk te verbeteren.

3

Technische architectuur

De kracht van AWS Bedrock Agents schuilt in hun slimme en flexibele architectuur, die ontworpen is om naadloos samen te werken met bestaande systemen zoals HubSpot. Deze architectuur combineert geavanceerde AI-capaciteiten met betrouwbare AWS-services, waardoor bedrijven complexe taken kunnen automatiseren zonder in te boeten op snelheid of veiligheid.

Centraal in deze architectuur staat de Bedrock Agent, die fungeert als een orkestrator. Wanneer een salespersoon een verzoek doet via chat, interpreteert de agent de vraag en vertaalt deze naar een actie die uitgevoerd wordt via AWS Lambda. Lambda verwerkt de vraag en voert een API-oproep uit naar een geïntegreerd systeem, zoals HubSpot. HubSpot reageert vervolgens met de gevraagde gegevens, die teruggestuurd worden naar de agent. De Bedrock Agent kan deze respons verrijken door de informatie samen te vatten of te presenteren in een duidelijk en gebruiksvriendelijk format. Uiteindelijk ontvangt de gebruiker dit antwoord direct in de chat. Deze soepele interactie maakt het werkproces intuïtief en efficiënt.

De architectuur ondersteunt ook dynamische foutafhandeling. Dit betekent dat als een bepaalde dataquery mislukt, de agent automatisch alternatieve acties kan uitvoeren of aanvullende informatie kan opvragen. Stel je voor dat een gebruiker vraagt naar een recent contract, maar het systeem geen

resultaten kan vinden in HubSpot. De agent kan dan automatisch een alternatieve bron raadplegen, zoals PandaDoc of Confluence, om de benodigde informatie te achterhalen. Dit waarborgt de betrouwbaarheid en continuïteit, zelfs in onverwachte situaties.

Een proof-of-concept toont aan hoe deze architectuur functioneert in een integratie met Slack. Gebruikers kunnen vragen stellen zoals 'Wie is de eigenaar van klant X?', waarna de agent niet alleen de eigenaar identificeert, maar ook aanvullende informatie zoals contactdetails en openstaande acties presenteert. Dit voorbeeld toont de flexibiliteit en kracht van Bedrock Agents, ook al is de implementatie in deze context nog in een vroeg stadium.

Tot slot zijn beveiliging en schaalbaarheid essentieel in deze opzet. AWS-native functies, zoals encryptie en toegangscontrole, beschermen gevoelige gegevens gedurende het hele proces. Tegelijkertijd maakt de infrastructuur gebruik van AWS Lambda om schaalbaarheid en real-time taakverwerking mogelijk te maken.

Met deze modulaire en schaalbare architectuur bieden AWS Bedrock Agents een robuuste oplossing voor het stroomlijnen van bedrijfsprocessen. Of het nu gaat om eenvoudige zoekopdrachten of complexe workflows, de technologie past zich flexibel aan de behoeften van organisaties aan en levert efficiënte, betrouwbare resultaten

4

Best Practices voor Implementatie

Het succesvol implementeren van AWS Bedrock Agents vereist meer dan alleen technische integratie. Door strategische keuzes en een iteratieve aanpak kunnen organisaties optimaal profiteren van deze innovatieve technologie. De volgende best practices helpen je om de implementatie soepel te laten verlopen en de impact te maximaliseren.

Begin klein en schaal op

Een succesvolle implementatie begint met het identificeren van een specifiek probleem dat opgelost kan worden met Bedrock Agents. Bijvoorbeeld: gebruik de agent om herhalende taken, zoals het ophalen van contactinformatie, te automatiseren. Dit biedt teams de mogelijkheid om de technologie te testen in een gecontroleerde omgeving en feedback te verzamelen. Zodra de basisfunctionaliteit is bewezen, kan de technologie worden uitgebreid naar complexere workflows, zoals het beheren van klantdossiers of het aansturen van geautomatiseerde follow-ups.

Focus op slimme API-integratie

Bedrock Agents komen volledig tot hun recht wanneer ze naadloos geïntegreerd worden met systemen zoals HubSpot, Slack of andere bedrijfskritische applicaties. Een goed ontworpen API-koppeling maakt het mogelijk om data realtime te synchroniseren en processen te automatiseren. Zorg ervoor dat de API's goed gedocumenteerd en

beveiligd zijn, zodat de agent foutloos kan opereren. Hoewel downtime geen issue is dankzij de serverless architectuur, is het belangrijk dat API-integraties soepel functioneren om de betrouwbaarheid van de agent te waarborgen.

Investeer in effectieve prompt engineering

Een van de krachtigste functies van Bedrock Agents is hun vermogen om natuurlijke taalverzoeken te interpreteren. Sinds november 2024 wordt dit nog krachtiger door de introductie van Prompt Optimization op Amazon Bedrock. Deze functie automatiseert het optimaliseren van prompts voor verschillende use cases, wat voorheen een tijdrovend handmatig proces was. Voor specifieke taken zoals het opvragen van deal-informatie, kunnen prompts nu met één API-call of via de Bedrock console worden geoptimaliseerd voor maximale effectiviteit. De feature ondersteunt alle belangrijke modellen, waaronder Anthropic's Claude 3-familie en Meta's Llama 3-modellen, en

heeft in benchmarks bewezen prestaties significant te verbeteren - tot wel 22 procent voor bepaalde toepassingen. Dit betekent dat ontwikkelaars minder tijd kwijt zijn aan het experimenteren met prompt engineering, terwijl ze toch consistente en relevante antwoorden krijgen over bijvoorbeeld bedragen, deadlines en betrokken accountmanagers.

Omdat Bedrock Agents toegang hebben tot gevoelige bedrijfsdata, moet beveiliging vanaf het begin prioriteit krijgen.

Maak gebruik van AWS-tools voor monitoring en optimalisatie

AWS biedt een breed scala aan tools om de prestaties van Bedrock Agents te monitoren en te verbeteren. Amazon CloudWatch kan bijvoorbeeld worden ingezet om systeemactiviteiten in realtime te volgen, terwijl AWS Config helpt om de naleving van beveiligings- en configuratievereisten te waarborgen. Deze tools maken het mogelijk om proactief knelpunten op te lossen en de functionaliteit van de agent continu te optimaliseren.

Beveiliging en compliance vanaf dag één

Omdat Bedrock Agents toegang hebben tot gevoelige bedrijfsdata, moet beveiliging vanaf het begin prioriteit

krijgen. Maak gebruik van AWS-native beveiligingsfuncties, zoals encryptie en toegangsbeheer, om gevoelige gegevens te beschermen. Zorg er daarnaast voor dat de agent voldoet aan regelgeving zoals NIS2, en implementeer best practices op het gebied van dataprivacy. Kies bovendien een regio die zowel voldoet aan compliance-eisen als toegang biedt tot de meest geavanceerde modellen.

Betrek gebruikers vroeg in het proces

De adoptie van nieuwe technologie staat of valt met de betrokkenheid van eindgebruikers. Train je team om effectief gebruik te maken van Bedrock Agents en betrek hen bij het ontwerpen van workflows. Door gebruikers vroegtijdig te laten testen en feedback te geven, kun je knelpunten oplossen en het draagvlak vergroten.

Meet en optimaliseer continu

Na implementatie is het essentieel om de prestaties van Bedrock Agents te blijven monitoren en verbeteren. Maak gebruik van tools zoals CloudWatch om inzicht te krijgen in gebruikspatronen, succespercentages en mogelijke knelpunten. Daarnaast biedt AWS Bedrock evaluatietools waarmee je resultaten kunt beoordelen, bijvoorbeeld door mensen of andere LLM's de output te laten evalueren. Deze inzichten kun je gebruiken om prompts verder te verfijnen, nieuwe functionaliteiten toe te voegen en de agent continu te optimaliseren.

5

Security en Compliance

Zoals gezegd, moet bij het implementeren van AWS Bedrock Agents beveiliging centraal staan. De technologie is ontworpen om naadloos samen te werken met AWS-native beveiligingsmaatregelen, wat betekent dat gevoelige gegevens en processen vanaf het begin goed worden beschermd. Bedrock Agents maken gebruik van bewezen AWS-services zoals Identity and Access Management (IAM), datatransmissie-encryptie en geavanceerde logging via AWS CloudTrail.

Beveiliging in elke stap

De beveiliging van Bedrock Agents begint bij het ontwerp. Toegangsrechten worden strikt beheerd via IAM-rollen, waardoor alleen geautoriseerde gebruikers en systemen toegang hebben tot specifieke data en functionaliteiten. Gegevens die via Bedrock Agents worden verwerkt, blijven beschermd door encryptie, zowel tijdens verzending als in opslag. Dit maakt de technologie geschikt voor het verwerken van bedrijfsgevoelige informatie, zoals klantgegevens en contracten.

Compliance met regelgeving

Omdat Bedrock Agents binnen de AWS-infrastructuur opereren, profiteren ze van AWS-certificeringen en naleving van wet- en regelgeving, zoals ISO 27001, SOC2 en GDPR. Dit betekent dat bedrijven die Bedrock Agents gebruiken, eenvoudiger kunnen voldoen aan strengere richtlijnen, zoals de nieuwe eisen die voortvloeien uit de NIS2-richtlijn.

Waarschuwing: beveiliging is geen automatische garantie

Hoewel AWS een solide basis biedt voor beveiliging, blijft het de

verantwoordelijkheid van organisaties om hun systemen correct te configureren. Onzorgvuldige API-configuraties of een gebrek aan monitoring kunnen risico's creëren, zoals ongeautoriseerde toegang of datalekken. Daarom is het belangrijk om best practices te volgen en regelmatig audits uit te voeren op de integraties en processen die Bedrock Agents gebruiken.

Continu verbeteren

Een van de voordelen van werken met AWS is de toegang tot ingebouwde monitoringtools, zoals Amazon CloudWatch en AWS Config. Hiermee kun je anomalieën in realtime identificeren en compliance waarborgen. Deze tools maken het mogelijk om beveiligingsmaatregelen continu te verbeteren en potentiële risico's proactief te beheren.

Met AWS Bedrock Agents combineer je geavanceerde AI-functionaliteit met de bewezen beveiliging en compliance van AWS. Dit zorgt ervoor dat jouw organisatie kan vertrouwen op een veilige en betrouwbare omgeving, zonder dat je je zorgen hoeft te maken over de integriteit van je data of processen.

6

Impact en Resultaten

AWS Bedrock Agents bieden veelbelovende mogelijkheden om workflows te stroomlijnen, tijd te besparen en klantinteracties te verbeteren. Hoewel de technologie zich nog in een relatief vroege fase bevindt, laten eerste tests en pilots al zien welke impact organisaties kunnen verwachten bij een succesvolle implementatie.

Mogelijke kwantitatieve voordelen

Tijdens interne tests heeft het team van inQdo bijvoorbeeld vastgesteld dat het gebruik van Bedrock Agents de tijd die nodig is voor het vinden van contactinformatie in HubSpot significant kan verminderen. Waar een medewerker normaal gesproken vijf tot tien minuten kwijt is aan het zoeken en schakelen tussen schermen, kan een agent deze informatie binnen enkele seconden presenteren. De daadwerkelijke impact kan variëren afhankelijk van factoren zoals de complexiteit van workflows, het aantal geïntegreerde systemen en de mate waarin teams de technologie adopteren.

Kwalitatieve verbeteringen

Naast tijdswinst zien gebruikers ook voordelen in de kwaliteit van hun werk. Door repetitieve taken te automatiseren, kunnen medewerkers zich richten op klantgesprekken en strategische activiteiten. Dit verhoogt niet alleen de productiviteit, maar ook de tevredenheid van medewerkers, omdat zij minder tijd kwijt zijn aan handmatige processen en meer ruimte krijgen om waarde toe te voegen.

Naast tijdswinst zien gebruikers ook voordelen in de kwaliteit van hun werk.

Een ander belangrijk voordeel is de consistentie in de output. Bedrock Agents zorgen ervoor dat antwoorden op vragen altijd gebaseerd zijn op actuele en correcte gegevens, wat de betrouwbaarheid richting klanten vergroot. Dit kan bijdragen aan betere klantrelaties en een sterkere merkperceptie.

De potentie van Bedrock Agents

Hoewel de impactcijfers tot nu toe gebaseerd zijn op beperkte tests, tonen ze aan hoe Bedrock Agents kunnen bijdragen aan een efficiëntere werkwijze binnen salesorganisaties. Naarmate meer bedrijven de technologie adopteren en uitbreiden naar bredere toepassingen, zal de echte impact pas goed zichtbaar worden.

7

Toekomstvisie: De evolutie van AI-gedreven sales ondersteuning

AWS Bedrock Agents staan nog aan het begin van hun ontwikkeling, maar de technologische vooruitgang en de groeiende adoptie beloven een indrukwekkende toekomst. Waar de huidige toepassingen zich richten op het automatiseren van specifieke workflows en het bieden van snelle toegang tot informatie, opent deze technologie de deur naar een nieuwe manier van werken: een toekomst waarin agents een centrale rol spelen in de interactie met bedrijfslogica en dagelijkse processen.

Korte termijn (2024–2025): Optimalisatie en adoptie

In de komende jaren zullen organisaties Bedrock Agents verder verfijnen en integreren binnen hun bestaande processen. Denk aan verbeteringen in de manier waarop agents prompts interpreteren, complexere vragen afhandelen en integraties met andere platforms uitbreiden. De focus zal blijven liggen op operationele ondersteuning, zoals klantbeheer, maar nieuwe use cases zullen terrein winnen. Zo kunnen agents helpen bij strategische inzichten, bijvoorbeeld door datasets te combineren om klantgedrag beter te begrijpen of door suggesties te doen voor verbeteringen in workflows.

Middellange termijn (2025–2026): Nieuwe niveaus van integratie

Met de groeiende acceptatie van Bedrock

Agents zullen bedrijven de technologie steeds dieper verankeren in hun bedrijfsprocessen. Agents worden niet langer alleen ingezet voor operationele taken, maar spelen een proactieve rol in het leveren van inzichten en het aansturen van processen. Voorbeelden zijn het voorspellen van klantgedrag of het combineren van data uit sales, marketing en support om uitgebreide klantprofielen te genereren. Maar de toepassingen gaan verder dan sales. Denk aan een agent die voor een project een roadmap genereert en deze direct implementeert in een projectmanagementtool zoals Trello, compleet met tickets en prioriteiten. Dit maakt agents niet alleen handige tools, maar een fundamenteel onderdeel van de dagelijkse workflow.

Agents kunnen in deze fase ook bredere, alledaagse taken uitvoeren. Bijvoorbeeld: een agent kan automatisch de meest geschikte tijdstippen bepalen voor boodschappenleveringen, een menu samenstellen op basis van persoonlijke voorkeuren en beschikbare ingrediënten, en deze informatie integreren in tools zoals Trello. Door 'state'—zoals de status van een project, taak of planning—vast te leggen en op te slaan, kunnen agents altijd contextuele en gerichte ondersteuning bieden. Dit soort functionaliteit maakt agents relevant in elk aspect van werk en privéleven.

Dit soort functionaliteit maakt agents relevant in elk aspect van werk en privéleven.

Lange termijn (2026 en verder): AI als strategische partner

Op lange termijn zullen Bedrock Agents niet alleen reageren op verzoeken, maar ook zelfstandig strategische taken oppakken en complexe scenario's doorgronden.

Dankzij verdere integratie met opkomende technologieën zoals IoT en real-time analytics, kunnen agents dynamisch reageren op veranderende omstandigheden en zelfs proactief handelen. Denk aan een salesagent die niet alleen follow-ups plant, maar ook kansen identificeert in de pipeline en strategisch advies geeft over prioriteiten.

Daarnaast evolueren foundation models voortdurend, wat agents in staat stelt diepgaande analyses en complexe

redeneringen uit te voeren. Hierdoor kunnen ze strategische besluitvorming ondersteunen, zoals marktanalyse, scenariovoorspellingen en zelfs operationele optimalisatie in uiteenlopende domeinen. Agents zullen de kern worden van hoe we werken en beslissingen nemen, met toepassingen die verder reiken dan bedrijfsprocessen. Ze worden de schakel tussen data, tools en mensen.

Een toekomst vol mogelijkheden

De toekomst is 'agentic': een wereld waarin agents niet alleen onze processen versnellen, maar ook onze interactie met technologie fundamenteel veranderen. Bedrock Agents worden de centrale interface voor bedrijfslogica, dagelijkse taken en zelfs persoonlijke activiteiten. Ze kunnen niet alleen vraagstukken oplossen, maar ook workflows creëren, plannen genereren en ons helpen om betere beslissingen te nemen. Of het nu gaat om een sales pipeline optimaliseren, een project plannen of gewoon boodschappen regelen, agents zijn er om onze wereld slimmer, efficiënter en toegankelijker te maken.

Hoewel we de grenzen van deze technologie nog maar net beginnen te verkennen, is één ding duidelijk: AI-gedreven oplossingen zoals AWS Bedrock Agents zullen de manier waarop organisaties en individuen werken blijvend veranderen. Door processen slimmer en toegankelijker te maken, helpen ze bedrijven zich te richten op wat écht belangrijk is: klantrelaties versterken en duurzame groei realiseren.

8

Aan de slag met Bedrock Agents

AWS Bedrock Agents bieden organisaties een unieke kans om hun processen te transformeren met behulp van geavanceerde AI-technologie. Of je nu de productiviteit van je salesmedewerkers wilt verbeteren, de klantervaring wilt optimaliseren of repetitieve taken wilt automatiseren, deze technologie biedt een solide basis om die doelen te bereiken.

Met het volgende 3-stappenplan maak je een soepele start:

1. Start klein en test

Begin met een proof-of-concept om de mogelijkheden van Bedrock Agents in jouw specifieke omgeving te testen. Kies een duidelijk afgebakende use case, zoals het versnellen van eenvoudige zoekopdrachten in een CRM-systeem. Dit helpt om de technologie snel in de praktijk te ervaren en eerste inzichten te verzamelen over de impact.

2. Schaal stapsgewijs op

Breid de functionaliteiten van Bedrock Agents uit naar bredere workflows. Denk aan het coördineren van klantcommunicatie of het integreren van gegevens uit meerdere systemen. Door stapsgewijs te schalen, houd je controle over de implementatie en kun je functionaliteiten optimaliseren op basis van gebruikersfeedback.

3. Bouw aan continuïteit

Zorg voor training van gebruikers, monitoring van de prestaties en periodieke evaluaties. Gebruik inzichten uit het dagelijks gebruik om prompts en workflows verder te verfijnen. Met een proactieve aanpak kun je steeds meer waarde halen uit de technologie en Bedrock Agents strategisch inzetten binnen je organisatie.

Met de schaalbare architectuur van AWS kun je Bedrock Agents flexibel en veilig integreren in je bestaande systemen. Door klein te beginnen en geleidelijk uit te breiden, zorg je voor een succesvolle en duurzame implementatie.

Wil je ontdekken hoe jouw organisatie kan profiteren van AWS Bedrock Agents? inQdo staat klaar om je te ondersteunen bij elke stap, van proof-of-concept tot volledige implementatie. Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek hoe we samen jouw organisatie kunnen transformeren met deze innovatieve AI-oplossing.

Over inQdo

inQdo is een AWS Advanced Consulting Partner gespecialiseerd in cloud solutions en digitale transformatie. Met een team van ervaren cloud developers helpen we organisaties bij het implementeren van innovatieve oplossingen die business value creëren.

inQdo

info@inqdo.com

+31 85 2011161

inQdo

Coltbaan 1-19

3439 NG Nieuwegein

©2024 inQdo. Alle rechten voorbehouden. Reproductie, distributie of gebruik van de inhoud van dit whitepaper, geheel of gedeeltelijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van inQdo is strikt verboden.