

MAŁY PRZEDSIĘBIORCA – PROSTE ZARZĄDZANIE

Prowadząc biznes, przedsiębiorca porusza się w labiryncie – spraw, zadań do wykonania, zleceń. Jaka jest recepta na znalezienie prostej drogi do wyjścia?

Człowiek, jako istota niejednokrotnie utrudnia sobie życie. Nie od dziś wiadomo, że najprostsze rozwiązania są najtrudniejsze do wykonania. Prowadzenie firmy to pasmo wyzwań. Trzeba im stawić czoło. Czy można w jakikolwiek sposób uprościć jej prowadzenie? Jeśli tak, to jak to zrobić? Firma ma za zadanie generować dochód. Taki, który zapewni byt podmiotowi i pozostałym z nim związanym elementom. Błędem najczęściej popełnianym przez przedsiębiorców jest myśl o bezpośredniej maksymalizacji zysku, w jak najkrótszym czasie. Przysłania ona jakiegokolwiek inne pomysły związane chociażby z upraszczaniem procesów zachodzących w firmie.

Proste, jest dobre...

- Przedsiębiorcom dokucza to, że np. proces nawiązywania kontaktu z potencjalnym klientem trwa bardzo długo. Jest to skutek złego zarządzania tą relacją. Przy jej budowaniu ważne jest opracowanie planu – ustalić poszczególne działania, harmonogram i następnie zapisywać informacje dotyczące historii podjętych działań. Nawiązywanie kontaktu z potencjalnym klientem po omacku, nie daje chociażby obrazu pokazującego, czy klient jest w ogóle zainteresowany produktem i jakie są szanse na to, by znalazł się on w firmowym portfelu – mówi Maksymilian Śleziak, współtwórca aplikacji miniCRM.

Proste zarządzanie firmą nie polega na wydawaniu rozkazów, zakazów i nakazów. Wraz z rozwojem społeczeństwa, zmienia się podejście pracowników do wykonywanych obowiązków. Jeśli winą obarcza się współpracownika za złe zarządzanie relacją, warto zastanowić się, czy miał on możliwość skorzystania z odpowiednich narzędzi tj. aplikacji CRM.

- Wykorzystanie współczesnych narzędzi internetowych przeznaczonych dla biznesu, niesie za sobą szansę – na poprawę wydajności, zwiększenie efektywności i jakości. Pracownik który posiada np. CRM i wie jak go wykorzystać, będzie wiedział jakie kroki okażą się najbardziej skuteczne, by zdobyć klienta dla firmy. Fakt wykorzystania CRMów potwierdzają największe przedsiębiorstwa, które skrupulatnie analizują i wykorzystują dane w nim zgromadzone i skutecznie powiększają swój portfel kontrahentów lub zatrzymują w nim tych najważniejszych – mówi Krzysztof Kowalik, współtwórca aplikacji miniCRM.

Ale...

Nie każdy przedsiębiorca widzi szansę na poprawienie skuteczności działania swojej firmy, za pośrednictwem chociażby aplikacji typu CRM. Warto jednak pomyśleć, przetestować i rozważyć kwestię uproszczenia prowadzenia biznesu – szczególnie w obszarach zapewniających jej byt i rozwój.

KONIEC

