

Jak skutecznie realizować cele biznesowe?

By biznes mógł się rozwijać, potrzebna jest konsekwencja i odpowiednio dobrane oraz realizowane zadania. Czy bez wsparcia innowacyjnych, prostych aplikacji przedsiębiorca jest w stanie to wszystko wykonać?

Każde rozwijające się mikro lub małe przedsiębiorstwo dochodzi do momentu, gdzie natłok spraw, zadań, interesów wymaga użycia aplikacji wspierającej zarządzanie firmą. Dotyczy to każdej branży. Nie tylko tej związanej z e-biznesem. Zapominanie o umówionym spotkaniu lub wysłaniu oferty w dzisiejszych czasach, jest niedopuszczalne. Klient w każdej chwili może przenieść się do konkurencji.

Cel, to biznes

Żeby firma mogła istnieć musi mieć wyznaczony cel, do którego będzie zmierzać. Każdy jednak poprzedzony jest zadaniami, które najpierw należy zrealizować. Mając na uwadze to, jak dynamiczne jest środowisko biznesowe i iloma informacjami jesteśmy codziennie zasypywani, bardzo łatwo odłożyć „coś” na później. Takie podejście nie sprzyja prowadzeniu firmy. Co zatem pomaga? Przede wszystkim konsekwencja w realizacji zadań. Szczególnie tych najważniejszych. Wpierw trzeba je wyodrębnić. - *Proste aplikacje CRM umożliwiają wyszczególnienie tych najważniejszych zadań oraz dają możliwość monitorowania przebiegu ich realizacji* – opowiada Maksymilian Śleziak z firmy AGENO. - *W działaniu wielu firm nietrudno dostrzec drobne uchybienia, które rzutują na to, jak postrzegana jest firma w oczach klienta. Spóźnienie na umówione spotkanie, czy brak telefonu z ofertą. Te i wiele innych czynności dowodzą, że firma nie używa CRMu.*

Chmurkowa innowacja

Polski rynek oferuje wiele prostych aplikacji CRM, które pomagają załatwiać sprawy do samego końca, wyodrębnić najważniejsze zadania i dokładnie planować ich realizację. Wykorzystując technologię ostatnio bardzo popularnej „chmury”, każdy mikro i mały przedsiębiorca, bez konieczności instalacji może na bieżąco dodawać najważniejsze zadania do zrealizowania, bez względu na to gdzie się znajduje. Jedyne co potrzeba by otrzymać dostęp do takiego rozwiązania, to komputer i internet. Niektóre aplikacje

oferują dożywotnie, bezpłatne konto dla dwóch użytkowników z ograniczonymi możliwościami. Przedsiębiorca wykupując miesięczny lub roczny abonament dający dostęp do funkcjonalnej wersji aplikacji, otrzymuje za niewielką kwotę narzędzie wspomagające zarządzanie firmą.

Nie tylko sprzedaż

- CRMy to skomplikowane systemy, których wdrożenie wiąże się z dużymi nakładami finansowymi i czasochłonnością. Niektórzy przedsiębiorcy do dziś trzymają się tego punktu widzenia. Współczesna technologia pozwala nam tworzyć proste aplikacje wspomagające zarządzanie mikro lub małą firmą. Używanie ich to koszt rzędu 19 – 29 zł za miesiąc. Nie są to wydatki znacznie obciążające portfel, a można prowadzić firmę w sposób uporządkowany i skuteczny – mówi Krzysztof Kowalik z firmy AGENO.

Warto także zwrócić uwagę na to, że współczesne proste aplikacje CRM nie pełnią wyłącznie roli wspierającej sprzedaż. Dzięki swoim funkcjonalnościom tj. przypisywanie zadań do konkretnych osób, planowanie ich realizacji, czy gen
usprawniają najważniejsze procesy ek
najbardziej dochodowych klientów,
ub małą firmą.

