

Oprogramowanie wspierające działanie firmy – koszt, czy inwestycja?

Początkujący przedsiębiorcy przy zakupie oprogramowania dla swojej firmy stoją przed dylematem, czy będzie to kolejny przez nich poniesiony koszt, czy może inwestycja.

Optymalizacja kosztów jest niezwykle istotna w początkowej fazie prowadzenia działalności gospodarczej chociażby ze względu na niezbyt pewne finansowo czasy. Przysłowiowe „zaciskanie pasa” nie może jednak być stanem permanentnym. Rozwój firmy – mikro lub małej – uzależniony jest od inwestowania środków finansowych zarówno w dobra trwałe i nietrwałe.

Zwykle decyzje podejmowane przez początkujących przedsiębiorców w kwestii optymalizacji kosztów, bywają zbyt pochopne. Często następuje ograniczenie w drodze zakupu oprogramowania internetowego wspomagającego prowadzenie biznesu. Narzędzia te są traktowane jako koszt, a nie jak inwestycja.

Oczy szeroko otwarte

Wizja osiągnięcia bezpośredniej korzyści materialnej i maksymalne skupienie się na niej, przysłania przedsiębiorcy dostrzeżenie korzyści związanych z użytkowaniem rozwiązania internetowego, na które składają się m.in.:

- wydajność pracy
- efektywność realizacji zleceń
- konsekwentne realizowanie założonych celów
- optymalizacja kosztów

Niewykorzystywanie możliwości zakupionego oprogramowania, to kolejny powód do tego, by przedsiębiorcy traktowali je jako koszt, a nie inwestycje. Wiele firm decyzję o zakupie podejmuje pochopnie. Praktyka okazuje się bolesna, gdy dane rozwiązanie nie spełnia tego o czym pisali użytkownicy w sieci. Problem stanowią także comiesięczne koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Nie obliguje to jednak do tego, by odchodzić od inwestowania nawet niewielkich sum w oprogramowanie wspierające firmę. Moment zakupu wydaje się zawsze irracjonalny, ale w drodze testowania rozwiązania decyzja o wykupieniu dostępu odbywa się w bardzo krótkim czasie.

Do dzieła!

Prowadzenie i rozwijanie raczkującego biznesu związane jest z ciągłym inwestowaniem – w sprzęt, oprogramowanie, wiedzę. Mając na uwadze koszty, które co miesiąc ponosi każdy świeżo upieczony przedsiębiorca, szczególnie należy dobierać oprogramowanie dlatego, aby nie okazało się ono tylko poniesionym kosztem. Przeprowadzenie testów w firmie, użytkowanie, zebranie opinii wśród współpracowników rzuci światło na to, czy dane rozwiązanie internetowe można traktować jako 100% inwestycję w przeszłość i rozwój.

KONIEC

Dane kontaktowe

Kamil Jarosz | Public Relations aplikacji miniCRM
tel.: +48 517 902 333
email: kamil.jarosz@ageno.pl

Wirtualne biuro prasowe miniCRM

<https://minicrm.pl/dla-prasy>