

Stabilność finansowa firmy – jak ją zachować?

Przedsiębiorcy coraz częściej wpadają w wir długów z powodu wieloletnich kontrahentów, z którymi współpraca z biegiem lat spelzła na odraczaniu kolejnych płatności. Czy możliwe jest skuteczne zapobieganie takim sytuacjom i nie stawianie sprawy na drodze sądowej?

Gromadzenie informacji o przebiegu transakcji jest dziś jedną z metod, która daje przedsiębiorcy obraz tego, jak w przyszłości może wyglądać współpraca z daną firmą. Do tego celu wykorzystuje się rozwiązania CRM różnej klasy, dostosowane do profilu danego przedsiębiorstwa. Nie tylko duże, ale także małe i mikro podmioty gospodarcze mogą zbierać informacje o swoich klientach. Będąc najbardziej narażonymi na brak utrzymania płynności finansowej, szczególnie powinny oto zadbać.

- Jeśli mikro lub mała firma korzysta z CRMu i zapisuje w nim wszystkie informacje na temat danego klienta, ma dostęp do całej historii działań z nim związanych. Jest to pomocne szczególnie w chwili, gdy nagle zmieniają się warunki składanego cyklicznie zamówienia. Przeglądając działania wstecz przedsiębiorca jest w stanie stwierdzić, czy obecnie realizowany interes można zakwalifikować do intratnych lub nie. - mówi Krzysztof Kowalik z firmy AGENO.

Przedsiębiorcy sami sobie winni?

Pokutowanie w przekonaniu, że CRM jest skomplikowany, drogi i niebezpieczny utrzymuje się do dziś. Rynek polskich CRMów w ostatnim czasie mocno poszedł na przód. Mikro lub mała firma może wykupić za niewielką kwotę (30 – 149 zł) dostęp do profesjonalnej aplikacji wspomagającej zarządzanie relacjami z klientami. Świadomość korzystania z takich rozwiązań, jest jednak bardzo niska. Główny powód wiąże się z bezpieczeństwem powierzania danych zewnętrznej firmie.

- Mimo tego, że osoby chcą korzystać z CRMów działających w modelu SaaS, ostatecznie rezygnują. Powód tkwi w bezpieczeństwie. Jeśli firma ma bogatą bazę klientów i ważne kontakty gwarantujące jej utrzymanie na danym rynku, obawia się przedostania tych informacji w niepowołane ręce. Z własnego doświadczenia wiemy, że tworząc rozwiązanie jakim jest CRM działający z przeglądarki, trzeba na pierwszy miejscu postawić bezpieczeństwo przetwarzanych danych. Do tego dochodzi ciągły rozwój aplikacji, by każdy użytkownik mógł jeszcze wygodniej zarządzać swoim biznesem i budowanie zaufania. Profesjonalny dostawca zawsze pisze o bezpieczeństwie danych i odpowie na każde z tym tematem związane pytanie – opowiada Maksymilian Śleziak z firmy AGENO. - Warto także zwrócić uwagę na

wiarygodność osób pracujących nad daną aplikacją. Sprawdzić w sieci, czy przedstawione osoby np. w danych kontaktowych są prawdziwe – dodaje.

Strach ma wielkie oczy

Strach przed tym, co nowe jest w polskich realiach dobrze znany. Jeśli jednak dobro przedsiębiorstwa zależy od utartego stereotypu, warto go przełamać i zacząć wiedzieć, gdzie, z kim i jak można robić interes. Funkcje dzisiejszych aplikacji CRM nie są już związane tylko ze sprzedażą. Dzięki nim przedsiębiorca otrzymuje gros informacji o kliencie, co w perspektywie czasu może zapobiec wpędzeniu firmy w finansowe kłopoty.

KONIEC

