

ERŐFORRÁS-OPTIMALIZÁLÁS ÉS HATÉKONYSÁGNÖVELÉS = KEVESEBB MUNKA

Öt dolog, amit a vállalkozásban automatizálni kell!



A digitális transzformáció olyannyira a mindennapok részévé vált, hogy szinte már fel sem hőkölünk a néhány éve életidegennek tűnő kifejezés hallatán, sőt mi több, olyan digitális elköteleződés jellemzi a piacot, mint eddig soha. Hogy a kényszer (is) hajtottá fejlődés hova vezet, az a jövő zenéje, ami pedig a jelent illeti, a vállalkozások első számú vezetőinek feladatköre ismét bővült: eljött az automatizálás ideje.

A jól definiált üzleti folyamatokra épült automatizmusok érezhetően előre lendítik a vállalkozás működését, hiszen a szellemi kapacitás java részét lefoglaló ismétlődő, időrabló lépések kiváltása különféle technológiai megoldásokkal a ténylegesen értékteremtő munkának ad szabad teret.

1. Számlázás A pénzügyi folyamatok közül a bejövő és kimenő számlakezelés emészti fel a legtöbb energiát, a vállalkozásnak pedig létfontosságú, hogy minden zökkenőmentesen, hiba nélkül haladjon a maga ütemében. Épp ezért a számlázást az elsők között kell automatizálni. A naprakészség mellett az automatizált számlázási megoldás a cashflow-t, és ezáltal a pénzügyi gazdálkodást is még precízebbé és átláthatóbbá teszi. Jól látható, hogy a piac is erre mozdul, aminek a 2020. július 1-jén életbe lépett új adótörvény-módosítás is jelentős katalizátora volt.

2. Customer Relationship Management A CRM tipikusan egy olyan eleme lehet a vállalkozásoknak, ami rengeteg időt spórol meg. Szoftveres segítséggel a meglévő folyamat átláthatóbbá válik, tehát az ügylet aktuális státusza is követhetőbb, így a következő lépések is könnyebben tervezhetővé válnak. A megfelelő eszközökkel a jobb targetálás, a minőségi ügyfélélmény is elérhető válik, illetve az adott termék vagy szolgáltatás értékesítésének

AZ MKIK GVI 2019-es felmérése arra mutatott rá, hogy a cégek 99 százalékánál dolgozik legalább egy olyan munkavállaló, aki valamilyen automatizálható feladatot végez

visszamérésében is segít. De az olyan többletidőt igénylő feladatok, mint az új termékről, szolgáltatásról szóló üzenet vagy évfordulós email küldése is automatizálható.

3. A vevőszolgálat a vállalkozás tükré A hatékony ügyfélszolgálat a vállalkozásról jó képet fest. Az automatizálható feladatok – az ügyfelek problémáinak gyors detektálása és kategorizálása – rengeteg időt és energiát képes megtakarítani a munkatársaknak, akik így a minőségi ügyfélszolgálatra fókuszálhatnak.

4. Vásárlói visszajelzések gyűjtése Az ügyfelek visszajelzései kiváló iránymutatók a vállalkozás fejlesztéséhez, ugyanakkor ezek összegyűjtésének időigénye az ügyfélkör növekedésével arányosan nő: egyre nehezebbé válik elérni minden egyes partnert a személyes értékelésért. Már rendelkezésre állnak olyan eszközök, amelyek automatizálva segítenek ezek begyűjtésében kérdőív vagy hírlevél formájában.

5. Gyors adatfeldolgozás, gyors reakció A vállalkozásnál futó komplett rendszer(ek) automatizálásával és az adatok feldolgozásával hamarabb észlelhetővé, ezáltal gyorsabban lereagálhatóvá válnak az anomáliák. Legyen szó késedelmes fizetésből származó cashflow-problémáról, a munkafolyamat lassulásának okáról vagy a marketingstratégia kidolgozásáról, a rendszerekben levő adatok megfelelő feldolgozása mindenre azonnali válasszal szolgál.

Kiss Franciska