

ABC skupinskega dela (6. del)

Zakaj je Slovenija nekonkurenčna?

..IN KAJ LAHKO NAREDIMO, DA BOMO POSTALI KONKURENČNEJŠI?..

Očitno ne zaradi plač, ki bi naj bile pri nas previsoke. Saj imajo v Nemčiji mnogo višje. Zaradi premalo inovativnih idej? Slovenci se po inovativnosti lahko kosamo z drugimi, ugotavljajo na vseh sejnih in predstavitvah inovacij. Res je, da imamo eno najdražjih držav in zato ene najvišjih prispevkov in davkov v Evropi. Toda tudi Švedska ima visoke obdavčitve, a so njihova podjetja bolj konkurenčna od naših.

V ČEM SMO TOREJ ŠIBKI?

Imamo ideje, imamo ljudi, a smo šibki v izvedbi naših idej. Zavedati se moramo, da je dobra izvedba pomembnejša od dobre ideje. Red Bull je lep primer, ki potrjuje to trditev. Sama pijača nikoli ni bila nekaj posebnega. Tudi ideja energetskega napitka ni bila posebej originalna. Izvedba pa je bila briljantna. Uspešna podjetja so uspešna, ker vzpostavijo dobro organizacijo v vseh segmentih: v marketingu, prodaji, nabavi, proizvodnji oz. izvajanju projektov oz. izvajanju storitev, servisu, prodajnih aktivnostih. Ko rečem dobra organizacija, imam v mislih predvsem tole: da vsi v podjetju delujejo med seboj usklajeno in pri tem porabljajo čim manj energije in časa.

V večini slovenskih podjetij se ne zavedajo, da niso dovolj dobro organizirani in da na vseh koncih porabljajo več časa, kot je potrebno.

KAJ PREPOSTEGA LAHKO STORITE ZA IZBOLJŠANJE SVOJE USPEŠNOSTI?

1. Začnite uporabljati dokumentni sistem

Pri vsakem delu kar naprej shranjujemo in iščemo e-pošto, vse mogoče datoteke in papirne dokumente. Preprosto se ne zavedamo, da če seštejemo vse porabljene minute čez dan, se ta vsota že v mesecu dni meri v dnevih. Zato v vaše poslovanje uvedite dokumentni sistem. Na trgu obstajajo preprosti, cenovno ugodni dokumentni sistemi, ki jih lahko hitro in enostavno uvedete v svoje poslovanje. Že po mesecu ali dveh bodo vaši ljudje prihranili tudi do pol ure na dan na človeka. Včasih je zelo pomembno ali celo neprecenljivo, da lahko na hitro pregledate vso korespondenco na določeni nalogi oziroma z določeno

osebo. Ter zato hitro in uspešno rešite telefonski klic ali uspešneje izpeljete sestanek.

2. Začnite aktivneje komunicirati z obstoječimi in potencialnimi strankami

Če želimo imeti uspešno prodajo, morajo biti naši prodajalci v rednem kontaktu z obstoječimi in potencialnimi strankami. Vendar, če to počnejo naključno namesto sistematično, potem je prodaja mnogo nižja, kot bi lahko bila.

Dajte jim na voljo preprost CRM program. To je program za obvladovanje odnosov s strankami, s katerim bodo vaši prodajalci vedno vedeli, koga morajo danes poklicati in kaj so se nazadnje z njim pogovarjali. Na ta način bodo lahko sklenili več poslov v krajšem času.

Na trgu obstaja mnogo takšnih programov, od brezplačnih do plačljivih. Če izberete dovolj preprostega, ga lahko že v nekaj dneh vsi uspešno uporabljajo.

Po možnosti naj bo takšen, ki je integriran še z dokumentnim sistemom, da bodo prodajalci imeli takoj pri roki tudi vse dokumente, e-pošto in datoteke, ki so bile izmenjane s stranko.

3. Učinkoviteje sodelujte na nalogah in projektih

Za uspešno skupno delo na nalogah in projektih bi morali vsi sodelujoči imeti vedno pri roki vse potrebne informacije v zvezi z nalogo oz. projektom.

V praksi pa so te informacije v vseh mogočih oblikah: na papirju, v e-pošti sodelavca, v naših datotekah, v glavi sodelavca. Zato kar naprej izgubljam čas, da pridobimo te informacije.

Potrebno je kar naprej komunicirati z naročnikom, podizvajalci, s sodelavci in se z njimi usklajevati. Stalno iščemo telefonske številke, se sprašujemo, kdaj ima kdo čas, ali je sodelavec na terenu in podobno.

Če želite občutno prihraniti čas in izboljšati hitrost dela na projektih, uvedite program za spremljanje zadolžitvev in projektov. Na trgu jih je ogromno, od preprostih do kompleksnih. Če želite takojšen učinek, izberite čim bolj preprostega, ki še zadošča vašim potrebam.

Naj bo integriran z dokumentnim sistemom, da



Zakaj so drugi uspešnejši od nas?

boste imeli tudi vse dokumente in korespondenco na nalogi oziroma projektu takoj dosegljivo.

4. Resnično izpeljite te ukrepe

Mogoče o teh stvareh še niste razmišljali ali pa ste o njih že razmišljali in imeli še dodatne ideje, a jih še niste izpeljali.

Mogoče ste že slišali izkušnje drugih, ki so uvajali kompleksnejše dokumentne sisteme in CRM programe in so tožili nad preveliko zahtevnostjo teh programov in ste zato odložili misel na te programe.

Ne pustite se »pretentati«. Obstaja dovolj preprostih programov za te namene, ki se jih lahko vaši ljudje naučijo in jih začnejo uporabljati v dnevni ali dveh.

Pravzaprav danes ni več nobenega pametnega razloga, da bi vaši ljudje izgubljali čas zaradi slabe organiziranosti. (P.R.)

manto
Insight

Svoje podjetje preprosto bolje organizirajte.

Manto, d. o. o.

spletni naslov: www.manto.net

e-pošta: info@manto.net