

ΠΩΣ ΘΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Στην προσπάθειά σας για ένα δυναμικό «comeback» στον επιχειρηματικό κλάδο η τεχνολογία σε ρόλο πηγής εσόδων θα διευκολύνει κατά πολύ το έργο σας.

Η τεχνολογία έχει εδραιώσει την παρουσία της στην καθημερινότητά μας. Αν λοιπόν η σχέση σας με τη βασική «πρωταγωνίστρια» της εποχής μας δεν είναι καλή, ίσως θα έπρεπε να της δώσετε μία ακόμη ευκαιρία!

Το κέρδος αποτελεί βασικό στόχο κάθε επιχείρησης και η κατασκευή ιστοσελίδας ιδανικό μέσο για την υλοποίησή του. Στο πλαίσιο της προώθησης και της διαφήμισης της επιχείρησής σας «παροδοσιακά» μέσα όπως η τηλεόραση, το ραδιόφωνο κ.λπ., δεν αρκούν και μάλιστα κοστίζουν περισσότερο από μία ιστοσελίδα. Συνεπώς, καλό θα είναι να προσθέσετε το διαδικτυακό μάρκετινγκ στα άμεσα σχέδιά σας.

Η αναζήτηση πληροφοριών στο διαδίκτυο τείνει να γίνει «αγοπημένη» συνήθεια του μέσου καταναλωτή και στο on line μάρκετινγκ κρύβεται το παρόν και το μέλλον κάθε επιχείρησης.

Σκεφτείτε λοιπόν ότι μέσω του on line μάρκετινγκ και της διαφήμισης έχετε πρόσβαση σε ευρύτερο καταναλωτικό κοινό από αυτό που ήδη έχετε και μάλιστα 24 ώρες το 24ωρο, ενώ παράλληλα αποκτάτε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά που δραστηριοποιείστε.

Αξιοσημείωτο είναι ότι σε αντίθεση με τα «παροδοσιακά» μέσα η προβολή στο ίντερνετ απευθύνεται σε πιο στοχευμένο κοινό. Μικρές αναζητήσεις όπως το google, το yahoo κ.ά. φέρνουν τον καταναλωτή στην «πύλη» σας. Οπότε ένα καθαροσχεδιασμένο site, που προωθεί τη διάδοση δίνοντας τη δυνατότητα σχολιασμού και δημοσιογραφικού του υλικού του σε γνωστά μέσα κοινωνικής δικτύωσης, αποτελεί την καλύτερη δυνατή διαφήμιση.

Ακόμη ένας παράγοντας που συμβάλλει δραστικά στην αύξηση των εσόδων είναι η δημιουργία ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop). Σύμφωνα δε με έρευνες υπάρχει σημαντική αύξηση των καταναλωτών που επιλέγουν να κάνουν τις αγορές τους με το πάτημα ενός κουμπιού.

Μάλιστα, Ελλάδα και Πολωνία αποτελούν τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες χώρες στην Ευρώπη στο ηλεκτρονικό εμπόριο, με ρυθμό ανάπτυξης μεταξύ 30-40%, σύμφωνα με έρευνα της Europe B2C E-commerce 2013.

Πέντε βήματα για να σώσετε την επιχείρησή σας

Ίντερνετ, καινοτομία, ενημέρωση, βασικοί παράγοντες για να κάνετε το μεγάλο βήμα

Της Ιωάννας Φεντούρη
jofentouri@gmail.com

Η αλλαγή δεν είναι πάντα για κακό και στην περίπτωση που η οικονομική κρίση «χτύπησε» την πόρτα σας, είναι σίγουρα επιτακτική ανάγκη. Για να σώσετε την επιχείρησή σας, πρέπει να αλλάξετε τρόπο σκέψης και η «Εργασία Τώρα» μέσα από 5 βήματα σας δείχνει το δρόμο.

1ο βήμα: Δικτυωθείτε για να σωθείτε!
Ο επιχειρηματικός κλάδος είναι σκληρός και για να επιβιώσετε, πέρα από «γερό» στομάχι, απαιτεί διασυνδέσεις. Τι σημαίνει πρακτικά αυτό; Διοργανώστε εκδηλώσεις για να προβάλετε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας, καταχωρίστε προσφορές σε ειδικά sites, αξιοποιήστε τα social media για περισσότερη προβολή.

Σε περίπτωση που δεν είστε εξοικειωμένοι με τις παραπάνω διαδικασίες, μη διστάσετε να ζητήσετε βοήθεια από ειδικό. Αν πάλι αυτή η επιλογή είναι απαγορευτική για οικονομικούς λόγους, ένας φίλος εξοικειωμένος με την τεχνολογία ή κάποιος συνάδελφός σας που το έχει δοκιμάσει ήδη με επιτυχία είναι μία καλή αρχή για να μοιραστείτε τις σκέψεις και τους προβληματισμούς σας και κατ'επέκταση να βρείτε την άκρη του νήματος.

2ο βήμα: Αισιοδοξία και δημιουργικότητα

Ίσως η οικονομική κρίση και το γενικότερο αίσθημα απογοήτευσης που επικρατεί να σας έχει φθείρει ψυχολογικά, τιθασεύοντας τη δημιουργικότητά σας. Ωστόσο, σκεφτείτε όλους εκείνους τους ανθρώπους που υποστηρίζουν ότι «η κρίση γεννά ευκαιρίες και αποτελεί πηγή έμπνευσης», καθώς και τα πιθανά αποτελέσματα που θα έχει στη ζωή σας η επιλογή να γίνετε ένας από αυτούς. Για να το πετύχετε, δεν έχετε παρά να «μπλοκάρετε» τις καταθλιπτικές εδίδσεις από την καθημερινότητά σας και να αναζητήσετε πληροφορίες που θα σας αφυπνίσουν.

3ο βήμα: Η δικτή αξία της καινοτομίας
Η καινοτομία βρίσκεται στην καρδιά κάθε υγιούς αναπτυσσόμενης επιχείρησης και μάλιστα αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό της σε όλα τα στάδια ανάπτυξής της. Η στρόφιγγα προς την καινοτομία έχει συνταγή επιτυχίας και αυτή συνοψίζε-



ται σε δύο βασικά «ολικά»: Συνεργασία και αναπροσανατολισμός. Το λεγόμενο feedback.

Όσον αφορά τη συνεργασία ειδικών, πρέπει να ξέρετε ότι στις επιχειρήσεις με σκληρό καινοτομικό πυρήνα παρατηρείται συνεργασία ειδικών από διαφορετικά πεδία δράσης (π.χ. ειδικό από τμήμα marketing και οικονομικών). Αυτοί καταπάνω με διαφορετικές πτυχές του ίδιου ζητήματος και δουλεύουν για έναν κοινό σκοπό. Μάλιστα, οι καινοτόμοι επιχειρήσεις ξέρουν να αποτρέπουν την «τελμάτισση» με το να ανανεώνονται διαρκώς και να είναι ευέλικτες, ώστε να είναι αποτελεσματικές στο στόχο που θέτουν κάθε φορά.

Το feedback, από την άλλη, αν και ανέξοδο, θεωρείται τακτική «υπό εξαφάνιση» για τις περισσότερες επιχειρήσεις, καθώς συχνά φέρνει σε αμηχανία τους εργαζομένους. Ωστόσο, δημιουργώντας κατάλληλες προϋποθέσεις, προβλήματα σαν κι αυτό μπορούν να ξεπεραστούν. Με άλλα λόγια, οι εμπλεκόμενοι πρέπει να κατανοήσουν ότι όποια πληροφορία προκύψει, δεν θα χρησιμοποιηθεί εναντίον τους, αλλά προς όφελος της επιχείρησης άρα κατ'επέκταση και προς όφελός τους.

4ο βήμα: Διαρκής ενημέρωση πάνω στα πεδία ενδιαφέροντος
Οι εποχές αλλάζουν και μαζί με αυτές

και οι απαιτήσεις του καταναλωτή. Γι' αυτόν τον λόγο θα πρέπει να είστε διαρκώς σε εγρήγορση, να διαβάσετε και να ενημερώνεστε γύρω από τον κλάδο δραστηριότητάς σας. Μπορείτε να ξεκινήσετε από μερικά άρθρα και κάποια εκπαιδευτικά βίντεο.

Αν πάλι έχετε την οικονομική δυνατότητα και το χρόνο, μπορείτε να λάβετε μέρος σε σχετικές ημερίδες, σεμινάρια και συνέδρια, διευρύνοντας τους επιχειρηματικούς σας ορίζοντες, να εξελιχθείτε και να οικειοποιηθείτε τακτικές, μέσα καθώς και ιδέες που θα αναωογονήσουν την επιχείρησή σας.

5ο βήμα: Πορτάστε τις επιτυχίες!
Σερά από μελέτες πιστοποιούν ότι θεμόμαστε με περισσότερες λεπτομέρειες τα αποτυχημένα πρότζεκτ έναντι των επιτυχημένων. Παρ' όλα αυτά, είναι σημαντικό να μην υποτιμάμε τις επιτυχίες.

Αν, για παράδειγμα, κάποιος πελάτης σας σάς στείλει ένα e-mail συγχαιρώντας το έργο σας ή αν κλείσει μια καλή συμφωνία, μην το θεωρήσετε αμελητέα ποσότητα. Επίσης, είναι πολύ σημαντικό να θυμάστε ανά τακτά διαστήματα τους λόγους για τους οποίους μπήκατε στον κόσμο των επιχειρήσεων, όλες τις καλές στιγμές που είχατε σε αυτόν όπως και τα μέσα που θα σας βοηθήσουν να τις επαναλάβετε.

Ο ΕΙΔΙΚΟΣ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ

ΘΑΝΑΣΗΣ ΚΥΡΙΑΖΟΠΟΥΛΟΣ,
ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - «ΑΝΕΛΙΞΗ», ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»



«Όποια κι αν είναι η στρατηγική επιλογή ανάπτυξης μιας επιχείρησης, αυτό που προέχει σε κάθε περίπτωση είναι να ερευνησουμε τον πυρήνα της πελατειακής μας βάσης. Δευτερευόντως, να αξιολογήσουμε κι άλλες ομάδες, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων των ανταγωνιστών. Επομένως, οι επιχειρήσεις, να κάνουν τις επαφές τους με τους πελάτες όσο το δυνατό πιο απλές. Είναι αναγκαίο να συνειδητοποιήσουμε ότι η χρήση ψηφιακών εργαλείων στο διεθνές εμπόριο αποτελεί το παρόν και το μέλλον των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και στη χώρα μας.

Υπάρχουν πολλές παρεμβάσεις στη λειτουργία των επιχειρήσεων που μπορούν να βοηθήσουν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους, όπως: συστήματα αυτοματισμού της αγοράς και πώλησης, ολοκληρωμένη διαχείριση ηλεκτρονικής τμολόγησης (e-invoicing), ηλεκτρονική παραγγελιοληψία, αυτοματισμός και ηλεκτρονική παρακολούθηση αποθήκης, αυτοματισμός των επιχειρηματικών και οικονομικών διαδικασιών, διασύνδεση των επιχειρήσεων με εθνικά ή διεθνή δίκτυα, ανάπτυξη δραστηριοτήτων e-business, e-marketing και e-commerce, σύνδεση σε e-marketplaces, εφαρμογή εξειδικευμένων προγραμμάτων διαχείρισης πελατών ή προσωπικού της επιχείρησης (τύπου ERP, CRM, HRMS), ανάπτυξη και επαγγελματική διαχείριση της παρουσίας στο social media, δράση εφοδιστικής αλυσίδας, barcoding & αναβάθμιση λογισμικού, ηλεκτρονική πιστοποίηση συστημάτων διασφάλισης ποιότητας».