

## MAŁY PRZEDSIĘBIORCA – PROSTE ZARZĄDZANIE

**Prowadząc biznes, przedsiębiorca porusza się w labiryncie – spraw, zadań do wykonania, zleceń. Jaka jest recepta na znalezienie prostej drogi do wyjścia?**

Człowiek, jako istota niejednokrotnie utrudnia sobie życie. Nie od dziś wiadomo, że najprostsze rozwiązania są najtrudniejsze do wykonania. Prowadzenie firmy to pasmo wyzwań. Trzeba im stawić czoło. Czy można w jakikolwiek sposób uprościć jej prowadzenie? Jeśli tak, to jak to zrobić? Firma ma za zadanie generować dochód. Taki, który zapewni byt podmiotowi i pozostałym z nim związanym elementom. Błędem najczęściej popełnianym przez przedsiębiorców jest myśl o bezpośredniej maksymalizacji zysku, w jak najkrótszym czasie. Przysłania ona jakiegokolwiek inne pomysły związane chociażby z upraszczaniem procesów zachodzących w firmie.

### **Proste, jest dobre...**

*- Przedsiębiorcom dokucza to, że np. proces nawiązywania kontaktu z potencjalnym klientem trwa bardzo długo. Jest to skutek złego zarządzania tą relacją. Przy jej budowaniu ważne jest opracowanie planu – ustalić poszczególne działania, harmonogram i następnie zapisywać informacje dotyczące historii podjętych działań. Nawiązywanie kontaktu z potencjalnym klientem po omacku, nie daje chociażby obrazu pokazującego, czy klient jest w ogóle zainteresowany produktem i jakie są szanse na to, by znalazł się on w firmowym portfolio – mówi Maksymilian Śleziak, współtwórca aplikacji miniCRM.*

Proste zarządzanie firmą nie polega na wydawaniu rozkazów, zakazów i nakazów. Wraz z rozwojem społeczeństwa, zmienia się podejście pracowników do wykonywanych obowiązków. Jeśli winą obarcza się współpracownika za złe zarządzanie relacją, warto zastanowić się, czy miał on możliwość skorzystania z odpowiednich narzędzi tj. aplikacji CRM.

*- Wykorzystanie współczesnych narzędzi internetowych przeznaczonych dla biznesu, niesie za sobą szansę – na poprawę wydajności, zwiększenie efektywności i jakości. Pracownik który posiada np. CRM i wie jak go wykorzystać, będzie wiedział jakie kroki okażą się najbardziej skuteczne, by zdobyć klienta dla firmy. Fakt wykorzystania CRMów potwierdzają największe przedsiębiorstwa, które skrupulatnie analizują i wykorzystują dane w nim zgromadzone i skutecznie powiększają swój portfel kontrahentów lub zatrzymują w nim tych najważniejszych – mówi Krzysztof Kowalik, współtwórca aplikacji miniCRM.*

### **Ale...**

Nie każdy przedsiębiorca widzi szansę na poprawienie skuteczności działania swojej firmy, za pośrednictwem chociażby aplikacji typu CRM. Warto jednak pomyśleć, przetestować i rozważyć kwestię uproszczenia prowadzenia biznesu – szczególnie w obszarach zapewniających jej byt i rozwój.

KONIEC

---

Na pytania mediów lubi odpowiadać:

Oficer PPropagandowy | Kamil Jarosz

tel.: +48 517 902 333

email: [kamil.jarosz@ageno.pl](mailto:kamil.jarosz@ageno.pl)

Historia przygód z mediami:

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