

L'ALTRA INFORMÀTICA

Com puc augmentar les meves vendes

L'APROFITAMENT DE LA INFORMÀTICA ÉS UN FACTOR CLAU PER A OBTENIR UNA RESPOSTA POSITIVA A AQUESTA QÜESTIÓ

FIGUERES | RAFAEL AGUILERA*

■ Les empreses només tenen dos camins per continuar en un moment com aquest. Reduir costos i augmentar vendes. Mentre que amb el primer mètode l'empresa ha de fer una estratègia defensiva i un bon inventari de costos, la segona estratègia, vendre més, representa un veritable esforç d'estratègia i de canvi.

No n'hi ha prou amb la baixada de preus, de fet, està demostrat que en moltes ocasions aquest fet va en contra d'aquesta política, ja que al reduir marge, l'empresari es troba sense recursos per invertir en accions valentes i d'atac.

La informàtica, factor diferencial
Per poder optar per l'estratègia proactiva, la que busca millors resultats, obertura de mercats i noves línies de negoci, la informàtica és un element clau.

Difícilment avui en dia es pot fer un canvi de rumb si no és amb el suport d'una base tecnològica adient i amb la formació de l'equip humà.

Els elements sobre els quals podem construir aquest canvi són: eines per a la presa de decisions. No sempre el millor és el que sembla, i mitjançant un software adequat podem saber amb exactitud quin és el producte que ens dona més rendiment, o a quin client se li ha de dedicar més atenció, i quin mercat és realment rendible. Cal, doncs, no fer servir el nostre programa de gestió com si fos una màquina d'escriure, i demanar-li molt més.

Eines de producció i gestió d'estoc. Quantes empreses encara no utilitzen del seu programa la gestió d'estoc, i la seva valoració? Per què utilitzar la intuïció o la rutina per decidir quin estoc cal tenir d'una determinada peça si un programa ens ho pot indicar? Per exemple, no se-

Dedicar temps a fer formació continua és una de les recomanacions més esteses en aquest moment

ria més útil tenir l'estoc d'una peça que sabem positivament que pot tenir rotació i no fer-ho de forma mecànica, simplement perquè cal tenir-la? Què passa amb una peça que el programa ens diu que cal demanar-la quan resulta que ja no es fa servir en els nous models?

Estalvi de temps: si tenim temps, tenim un tresor. Aprofitar la informàtica per reduir el temps en rutines manuals és altament indicat. Si aquest temps el dediquem a aspectes més productius, com per exemple pensar en les noves estratègies o fer estudis de mercat, l'esforç haurà valgut la pena. Hi ha molts exemples que justificarien aquest punt com, per exemple, l'ús insuficient de la potència de programes com l'Excel o l'Outlook. Per casos com aquests, i en general amb una formació específica per cada cas, es pot obtenir estalvis de temps de prop del 30%. Quantes empreses que tenen Contaplus saben que aquest programa es pot fer servir només amb el teclat? O treuen rendiment dels assentaments predefinits? Els exemples són innumerables.

Eines comercials. Un dels softwares que a poc a poc estan agafant el lloc que els correspon és el CRM. Aquestes aplicacions permeten fer una gestió de vendes molt més eficient, a partir de la gestió del coneixement sobre els nostres clients actuals i potencials. Aquest és un dels punts bàsics per augmentar les vendes de la nostra empresa, saber de primera mà les necessitats dels nostres clients, poder-los oferir en cada moment el que realment necessiten, i gestionar de forma adequada les oportunitats que un mercat débil ens pot oferir són factors claus en la millora de les vendes. L'ús adient d'un CRM combinat amb petites campanyes de telemàrqueting, previ estudi de mercat, poden realment ser eficaces. Un altre cop més, cal te-

nir en compte que una formació bàsica en aquestes eines i en màrqueting ajudaran molt més a aconseguir el resultat que es busca.

Formació de l'equip comercial i de la gerència: com és sabut, un dels problemes que ens trobem actualment és la manca de formació, tant en un percentatge important de la joventut, com també en l'àrea de gerència. Dedicar temps a fer formació continua és una de les recomanacions més esteses en aquest moment, i l'equip directiu de l'empresa no és l'excepció. Formació en habilitats directives i en tècniques de venda són factors claus per poder aplicar de la forma més adequada les estratègies proactives en vendes.

Web eficient i xarxes socials: actualment cal fer un pas més en la nostra presència a Internet, i abandonar el model de fulllet i fer que la nostra web sigui un veritable suport a les vendes, fent d'ella un aparador real de les solucions que oferim i pugui arribar a ser un complement i una eina per als nostres clients. Si el nostre departament comercial és a la xarxa, aquesta és una forma que un client pugui ser atès les 24 hores del dia els 365 dies a l'any. A hores d'ara, la web està present en la majoria de les empreses, però en la majoria de les ocasions de forma testimonial i molt lluny de la potència que pot arribar a tenir per facilitar les nostres vendes. Estudiar els seus informes de visites també pot donar molta informació relevant.

Aquest article només pretén generar reflexió sobre algunes de les opcions que hi ha per poder aprofitar la informàtica molt més en la direcció d'un increment de les vendes. No hi ha cap fórmula màgica que ho asseguri, però s'ha pogut demostrar que aquelles empreses que fan aquest esforç acostumen a sortir molt millor de la situació actual. En definitiva, cal innovar per ser diferents i més eficients i, en conseqüència, més productius. No és fàcil, però ara, què ho és? I si ho fos, ho faria tothom i, per tant, no ens diferenciariem. Buscar el suport necessari també és una bona opció.

*(Gerent Sistemes Informàtics Icon)

TIC EMPRESA Curs de gerent digital

FIGUERES | REDACCIÓ

■ A finals d'aquest més de setembre és previst l'inici d'un nou curs anomenat el Gerent Digital, que ICON impartirà per a l'Ajuntament de Figueres. En aquesta cas, el curs, com el seu nom indica, té l'objectiu de donar a conèixer les eines informàtiques des d'una perspectiva dels gerents, directius i de responsables de departament. Oferirà una visió diferent de la informàtica actual, sortint dels estereotips estàndards, i prepararà els assistents perquè siguin capaços de millorar la seva eficiència amb l'ús dels recursos tecnològics, que moltes vegades ja disposen i que no són conscients de la seva existència o potencialitats, a més de saber d'altres eines que encara no són tan conegudes.

Aquestes seran les matèries a tractar, repartides per àrees, durant el curs:

Àrea Gestió Documental

- ✓ Facturació electrònica.
- ✓ Arxius digital.

Àrea Organització de Treball

- ✓ Eines pel treball en equip.
- ✓ Outlook efectiu.

Àrea Gestió del Coneixement

- ✓ CRM i Informació corporativa.



- ✓ Introducció a l'explotació de dades.

Àrea Màrqueting Digital

- ✓ Web 2.0.
- ✓ Posicionament Web Efectiu.

Àrea Productivitat i Mobilitat

- ✓ Teletreball.
- ✓ ERP, Logística i Producció.

Àrea Seguretat

- ✓ Informàtica preventiva.
- ✓ Seguretat Perimetral.

El curs estarà impartit per Rafael Aguilera, gerent d'ICON Sistemes Informàtics. Per a més informació, envieu un correu a dearvajaal@figueres.org o truqueu al 972 501 648.

FORMACIÓ NOVA ACADEMIA DE COMERCIALS PER A UNA SORTIDA VIABLE A L'ATUR

► En un moment en què la formació és un dels temes que emplen moltes pàgines dels diaris, ICON potencia la seva gamma d'oferta formativa en l'àrea de vendes, oferint per primer cop a la comarca una proposta adreçada a tot aquell professional que tingui interès per aquesta professió. El curs, que té una durada de 3 mesos, desenvolupa tots els components teòrics i pràctics que calen per poder optar amb opcions d'èxit a les ofertes de treball existents i que actualment són una sortida viable a una situació d'atur. El curs és adequat tant per a nois i noies de 18 a 25 anys, com també per a aquells que busquin reciclar-se en un nou sector. Un cop finalitzat el curs, els alumnes que adquireixin els coneixements necessaris i obtinguin el certificat d'aprofitament passaran a formar part de la borsa de treball d'Icon on podran optar a les oportunitats que actualment ja s'estan gestionant.

☞ Per a més informació envieu-nos un correu a formacio@iconsl.com o truqueu-nos al 972501648

SABIES QUE...? QUÈ ES POT FER QUE NO FAIG...

► A Internet existeixen moltes eines encara desconegudes per la majoria de les empreses, com és el cas de la web es.calameo.com, que ens permet de forma molt fàcil crear la nostra pròpia revista virtual a la xarxa. ☞ Envia les teves preguntes i suggeriments a emporda@iconsl.com.



ARRIBA A FIGUERES L'ACADEMIA COMERCIAL

Professions de futur...
formació de present

FORMA'T COM A GESTOR COMERCIAL



C/ Hortes, 34
17600 Figueres

Tel.: 972 501 648
formacio@iconsl.com