

e-factor

10

10 TRENDOV V POSLOVANJU PODJETIJ V 2013

Podjetniki, že veste kaj vaš čaka v 2013?

E-FACTOR ALL-IN-ONE SPLETNE REŠITVE ZA PODJETJA

Skrbno izbrane sodobne spletne rešitve za mala in srednja podjetja dostopne na enem mestu. Vse se spreminja. Vendar spremembe prinašajo tudi priložnosti.

Ste pripravljeni?

- ✓ Znižajte **stroške** poslovanja tudi za 50 % in več.
- ✓ Bodite konkurenčni z uporabo najsodobnejših **orodij**.
- ✓ Uporabite nove **prodajne** in **marketinške** prijeme.
- ✓ Znebite se vseh nepotrebnih bremen in postanite **e-podjetje**.



E-POSLOVANJE



UVODNA BESEDA

Trendi v letu 2013 - Česa sodobni podjetnik nikakor ne sme spregledati

Če ste lastnik malega podjetja, ali podjetnik na začetku svoje poti, verjetno ne želite, da vas pustijo zadaj. Želite se zavedati trendov oz. sprememb, ki vas čakajo že v zelo bližnji prihodnosti. S prihodom krize se poslovni svet spreminja z visoko hitrostjo. Danes vam je že verjetno jasno, da se nekaj ne dogaja nekje v svetu, daleč od nas, ampak prav tukaj, sedaj, v vašem domačem kraju. Kot lastnik podjetja želite ohranjati konkurenčnost, sicer ne boste preživel.

Vendar kako?

Le tako, da spremljamo te spremembe in se spreminjamo z njimi. Torej, kje bi moral biti vaš fokus v naslednjem letu?

V nadaljevanju smo izpostavili nekaj glavnih sprememb za katere menimo, da se že dogajajo prav tukaj in sedaj, v Sloveniji.

Pa pogledjmo na kaj moramo biti še posebej pozorni v letu 2013.

VSEBINA

NAPOVED #1	VZPON SODOBNEGA PODJETNIKA
NAPOVED #2	OBLAK - PRILOŽNOST ZA SODOBNE PODJETNIKE
NAPOVED #3	RAZMISLEK O STROŠKOVNI UČINKOVITOSTI
NAPOVED #4	VZEMITE VODENJE PODJETJA V SVOJE ROKE
NAPOVED #5	POSKRbite ZA VAŠ DIGITALNI UGLED
NAPOVED #6	POVEŽITE SE S SVOJIMI STRANKAMI NA NOV NAČIN
NAPOVED #7	USPEŠNEJŠI Z DELJENJEM VSEBINE
NAPOVED #8	OPTIMIZACIJA MOBILNE TELEFONIJE
NAPOVED #9	VAŠE DELOVNO MESTO JE POVSOD
NAPOVED #10	RAZUMEVANJE IN PRILAGAJANJE NOVIM RAZMERAM

NAPOVED #1

Vzpon sodobnega podjetnika

Nikar ne ignorirajte ta trend. Sodobni podjetniki vodijo **mala podjetja**, ki so celovito optimizirala poslovanje, tako na področju stroškov, kadrov, financiranja, kot pri novih načinih prodaje in marketinga.

- ◉ moderna tehnologija je dramatično spremenila način našega komuniciranja, kar za mala podjetja pomeni **priložnost**, da ostanejo konkurenčna in v prednosti pred velikimi sistemi
- ◉ sodobni podjetniki bodo v letu 2013 še bolj intenzivno prehajali na moderna poslovna spletna orodja in uporabljali **napredne spletne rešitve** za vodenje svojih podjetij

Pri tem jih bosta vodili dve glavni vprašanji, in sicer (a) kako začeti, povečati ali vsaj ohraniti **prodajo** in (b) kako zmanjšati oz. optimirati **stroške** poslovanja?

- ◉ orodja za **pridobitev novih strank**, bodo postali nepogrešljivi
- ◉ z naprednimi rešitvami bodo **prihranili denar in čas**, ki ga bodo lahko namenili za svojo dejavnost in za ohranitev svojih strank
- ◉ dostop do tekočih podatkov poslovanja **obvezen** za hitro ukrepanje ob novih okoliščinah, ne glede na dejavnost

NAPOVED #2

Oblak - priložnost za sodobne podjetnike

Vedno več malih podjetij bo izkoristilo moč računalništva v oblaku z uporabo številnih poslovnih storitev v oblaku.

OBLAK = INTERNET

- ◉ uporaba spletnih orodij za **obdelavo in analizo** podatkov (pridobljenih iz različnih virov kot so marketinške analize, iz lastnih spletnih strani, iz kampanj na socialnih omrežjih in pripadajočih spletnih strani)
- ◉ računalniki, notesniki, tablice in pametni mobilni telefoni bodo enostavna orodja za **dostop do aplikacij**, prilagojenih za mobilno pisarno (konferenčni klici, on-line dokumenti, analize, skupni koledarji, telefonski klici preko interneta...)

Priča bomo razširjeni uporabi naj sodobnejših komunikacijskih orodij, po **najnižjih** možnih cenah.

NAPOVED #3

Razmislek o stroškovni učinkovitosti

Vsi želimo **dobro ceno**, vključno z našimi strankami. Zakaj so spletne strani kot je Groupon tako obiskane? Ste že leteli z EasyJetom, ali naredili rezervacijo npr. na booking.com?

Tudi v 2013 ne bo nič drugače. Toda ne skrbite. Niste edini, saj se bo več kot **80% podjetij** ukvarjalo s tem v naslednjem letu.

- ⦿ zato čimprej **razmislimo o svoji stroškovni učinkovitosti**, s cost/benefit analizo ugotovimo kje smo

in pripravimo svojo

- ⦿ **ponudbo dneva**, vročo ponudbo ali novo storitev

Nekaj takih promocij ne bo finančno prizadelo podjetja, je pa lahko zelo učinkovito. Ne bo odveč tudi razmislek o **redefiniranju** svojih storitev.

NAPOVED #4

Vzemite vodenje podjetja v svoje roke

Excel je krasno orodje...vendar ga sodobni podjetniki **ne bodo uporabljali** za ročno pretipkavanje neplačnikov iz bančnega računa.

Sodobni podjetniki bodo v 2013 pod drobnogled vzeli stroške vodenja podjetja, od spremljanja likvidosti, neplačnikov, stroškov, prihodkov, itd.

- ⦿ zahtevali bodo **dostop** do tekočih podatkov poslovanja od koderkoli in kadarkoli in to **za dobro ceno**
- ⦿ zahtevali bodo povezavo spletnega poslovnega programa z naprednim računovodskim servisom in zahtevali bodo takojšen vpogled v vsa poslovna poročila

Prihranek je lahko tudi 50 procentov.

NAPOVED #5

Poskrbite za vaš digitalni ugled

Sodobni podjetniki bodo pustili svoj **digitalni odtis**. V letu 2013 bo število uporabnikov, ki do spletnih strani dostopajo preko svojih mobilnih naprav še večje. Ta trend bo tako močan, da ga ne boste mogli več ignorirati.

- ◉ najprej prenovite svojo spletno stran in jo **optimirajte za mobilne naprave**

Poslovne spletne strani naj ne samo izgledajo dobro, ampak naj tudi delujejo dobro z uporabo s pametnimi telefoni.

(1 milijarda mobilnih internetnih naprav bo v uporabi na svetu v 2013 in še več prometa)

- ◉ odprite svojo trgovino...spletno seveda...začnite z brezplačno

NAPOVED #6

Povežite se s svojimi strankami na nov način

Obdobje družbenih omrežij in video konferenc je pred nami. Podjetniki nimajo več možnosti ignorirati potenciala družbenih omrežij. Ker gre za stroškovno učinkovito povezovanje s potrošniki na način, ki doslej ni bil mogoč.

- ◉ uporabljajte Youtube, Twitter, Facebook, Google plus in pišite blog...

Potovanje je drago in časovno potratno.

- ◉ video povezava je **poceni način „sestankovanja“** s poslovnimi partnerji in tudi s potencialnimi strankami

Današnja tehnologija omogoča enostavno komuniciranje s posamezniki ali s skupinami.

- ◉ vloga distributerjev se krči, vsak dobavitelj potrošnega blaga tekmuje z Amazonom...**pošičite svojo dodano vrednost**

NAPOVED #7

Uspešnejši z deljenjem vsebine

Želja mnogih podjetnikov je, da bi oglaševali on-line, na tiskovinah, plakatih ipd.. Vendar je to predrago.

Namesto zapravljanja denarja za oglase pri spletnih iskalnikih in na drugih spletnih straneh, bodo sodobni podjetniki uporabljali svoje vsebine za oglaševanje storitev in produktov.

Vsebina bo tako postala cenovno ugodna alternativa za male podjetnike.

NAPOVED #8

Optimizacija mobilne telefonije

Telekomunikacije so drugi največji splošni strošek za povprečno podjetje.

- ◉ v 2013 ponovno naredite analizo in optimizacijo paketov mobilne (in fiksne) telefonije, saj mobilni operaterji nekajkrat na leto pripravijo novo ponudbo, skoraj vsak teden pa je v prodaji nov telefonski aparat
- ◉ v Sloveniji je skoraj **10.000 paketov** za mobilno telefonijo in paketnih kombinacij, ki so na voljo - lahko se obrnete na neodvisna specializirana podjetja za optimizacijo

Stroške lahko zmanjšate tudi za več kot 50 odstotkov.

NAPOVED #9

Vaše delovno mesto je povsod

Tehnologija omogoča povezanost ljudi ne glede na lokacijo.

- ⦿ termin kot je „**nisem v pisarni**“ bo počasi izginil
- ⦿ vedno manj pomembna bo vaša lokacija, zelo pomembno pa bo, da boste na tej lokaciji **povezani**
- ⦿ **znebite se** velikih potratnih **pisarn** - v 2013 bo vedno manj tistih, ki bodo menili, da nujno potrebujejo veliko pisarno v centru mesta, ne glede na stroške povezane z njo, vključno z izgubo časa na poti, ipd.
- ⦿ sodobnim podjetnikom **sodelovanje na daljavo** pri skupnih projektih ne bo tuje, pravzaprav bo postalo vsakdanja praksa

NAPOVED #10

Razumevanje in prilagajanje novim razmeram

Trajajoča kriza je na rob preživetja pahnila številna podjetja. V bližnji prihodnosti bo zato še bolj pomembno, da se podjetniki zavedajo kako zelo pomembno je **razumevanje ekonomskih trendov** (npr. število nezaposlenih, trg delovne sile, nepremičninski trg, gibanje cen, potrošnja in drugih ekonomskih kazalcev):

- ⦿ sprememba na trgu = nižji stroški = nižje cene = večja prodaja
- ⦿ sprememba na trgu = nove storitve = večja prodaja

Samo z razumevanjem finančne situacije in razumevanjem strank svojega podjetja se lahko **hitro prilagodimo** na nove pogoje na trgu.

Spremenite vaše podjetje v sodobno vitko podjetje, v **e-podjetje**...z uporabo najsodobnejših orodij in tehnologij.