

KOBİ'lerin büyümelerine katkı sunacak 5 öneri

KOBİ'ler hem istihdamın hem de ihracatın büyük bölümünü oluşturuyor. Yönetim süreçleri ve pazarlama ile ilgili sorunlar, ekonomiye ve istihdama sundukları katkılar ile ekonominin lokomotif görevini üstlenen KOBİ'lerin büyümelerini ve sürdürülebilirliklerini doğrudan etkiliyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle **Generali Sigorta**, KOBİ'lerin yönetim ve pazarlama alanında önünü açacak ve büyümelerine katkı sunacak tavsiyeler sundu.

Generali Türkiye
Zeren Kurt Turan
+90 535 702 44 21
zeren.turan@generali.com.tr

Ajans Dijital Kalem
Özkan Özbey
+90 507 589 19 96
ozbey@ajansdijitalkalem.com

İş yapış süreçlerini standartlaştırın

KOBİ'lerin iş yapış şeklindeki tutarlılık, başarıyı doğrudan etkilemektedir. İşletmenin iş yapış şekli, standart olmalı; departmana, çalışana veya müşteriye göre değişiklik göstermemelidir. Süreçleri standartlaştırmak için dijital dönüşümün sunduğu uygulama ve yazılımlardan yararlanılmalı, kontrol edilebilir ve güncellenebilir bir yapı oluşturulmalıdır.

Müşteri ilişkilerini merkeze koyun

Günümüzde özellikle dijital alanın da getirdiği olanaklar dolayısıyla KOBİ'ler için müşteri ilişkilerinin yönetimi her zamankinden daha zor durumda. Her memnun müşterinin işletmeye yeni müşteriler kazandırabileceği gibi, memnun olmayan her müşterinin de potansiyel müşterileri kaybettireceği unutulmamalıdır. KOBİ'ler müşteri ilişkileri yönetiminde de mümkünse online çözümlerden yararlanmalı, müşteri ile ilişki yönetimi süreçlerini de dijitalleştirmelidirler.

İşletmenin dijital kimliğine önem verin

Günümüzde arama motorları, işletmelerle ilgili bilgilere ulaşma konusunda kullanıcılarına tüm kolaylıkları sunuyorlar. Arama motorlarında KOBİ ile ilgili araştırma yapıldığında kullanıcı karşısına çıkan bilgilerin, görsellerin ve yorumların kalitesi, işletme hakkında ilk izlenimi oluşturuyor. Dijital kimlik olarak tanımlanan işletmeler ile ilgili bu bilgilerin doğruluğu, görsel kalitesi ve yorumların olumluluğu gibi konular KOBİ'ler için her zamankinden daha fazla önem taşıyor.



Eğitimleri asla ertelemeyin

KOBİ'ler personel eğitimlerini ve personele yapılacak diğer harcamaları gider olarak değil, yatırım olarak görmelidir. İşletmenin faaliyet gösterdiği alandaki yeniliklerle ilgili eğitimlerin yanı sıra yönetim, pazarlama, müşteri ilişkileri, dış ticaret, e-ticaret gibi alanlarda mevcut personelin düzenli olarak eğitimler alması, işletmenin sektöründe bir adım önde olmasını beraberinde getirmektedir.

İşbirliklerine odaklanın ve ağırlık verin

Pandeminin getirdiği mevcut ortamda diğer işletmelerin de her zamankinden daha fazla işbirliğine ihtiyaç duydukları unutulmamalıdır. Hem mevcut müşterilere fayda sunacak hem de farklı sektörlerden müşteri adaylarına ulaşmayı sağlayacak işbirliklerine açık olunmalı ve bu işbirliklerini araştırmak ve oluşturmak iş süreçlerinde merkeze alınmalıdır. Farklı sektörlerden diğer KOBİ'lerle yapılacak işbirlikleri, bu zorlu dönemde hem gelir artışı sağlayacak hem de müşterilerle olan iletişimin sürdürülmesine olanak sunacaktır.

Generali Hakkında:

Generali, uluslararası arenada güçlü varlığa sahip, bağımsız bir İtalyan Gruptur. 1831'de kurulan Generali, dünyanın lider sigorta şirketlerinden biri olup, 2020 yılındaki 70.7 milyar Euro toplam prim geliriyle 50 ülkede faaliyetlerini sürdürmektedir. Grup, dünya genelindeki 72.000'den fazla çalışanı ve 65.9 milyon müşterisiyle, Batı Avrupa'da lider konumda yer alırken, Orta ve Doğu Avrupa'nın yanı sıra Asya'da da giderek artan bir değerle varlığa sahiptir. Generali Grubu Corporate Knights 2020 yılı sıralamasında dünyanın en sürdürülebilir şirketleri arasında yer almıştır. Generali Sigorta A.Ş. ise 150 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet göstermektedir.