

Zašto outsourcing?

Često puta pogrešno shvaćen,
outsourcing je način za ubrzavanje poslovnih procesa,
specijalizaciju djelatnika ali i mogućnost ostvarivanja ušteda u poslovanju.

Financijski razlozi

1. Smanjite i kontrolirajte operativne troškove

Najvažniji pojedinačni razlog za outsourcing prodaje je smanjivanje i kontrola operativnih troškova. Vanjski dobavljač ima niže operativne troškove, dijelom zbog ekonomije razmjera, dijelom zbog specijalizacije. Njemu je to osnovni posao i ulaganje u infrastrukturu dijeli na veći broj projekata.

2. Neka prodaja postane pretežno varijabilni trošak

Prodajni odjel u tvrtci, kada i postoji kao zasebna funkcija, pretežno je fiksni trošak. Prostor, opremu, operativne troškove, plaće, edukaciju zaposlenika te njihovo vođenje i motivaciju treba plaćati neovisno o učincima prodaje. Outsoursanjem prodaje najveći dio ovih troškova postaje varijabilan i ovisi isključivo o vašoj odluci da neku kampanju pokrenete, neki proizvod počnete prodavati ili se odlučite predstaviti nekoj određenoj ciljanoj publici. Odluka je vaša, troškovi nastupaju tek kada je odluka donesena ili još bolje kada je proizvod prodan, isporučen i naplaćen.

3. Oslobodite sredstva

Svaka organizacija ima limitirane resurse kojima raspolaže. Stalni je izazov da se sredstva upotrijebe na optimalan način. Izdvajanjem poslova koji nisu dio vaše osnovne djelatnosti oslobađate si sredstva i vrijeme koja možete uložiti u vlastitu djelatnost. Tamo gdje će vam donijeti najviše koristi. Umjesto da se zadužujete kako bi pokrenuli razvoj, proizvodnju ili prodaju, krenite odmah s nama.

4. Podijelite rizike

Rizici zapošljavanja i radnog prava nisu zanemarivi, jednako kao što zapošljavanje, vođenje i nagrađivanje kvalitetnog prodajnog osoblja nije jednostavan zadatak.

Kada dio poslova koji nisu vaš osnovni posao prepustite nama, kojima je to osnovni posao, oslobađate vlastito vrijeme, činite vlastitu organizaciju fleksibilnijom i sposobnijom prihvatiti prilike koje se ukažu.

Tržište, konkurencija, propisi, financijska situacija i tehnologije sve se to mijenja iz dana u dan. Držanje koraka sa svim tim promjenama posebno u situacijama kada one traže financijska ulaganja često se puta svodi na biti ili ne biti. Dijeleći rizike poslovanja i oslobađajući sredstva kojima raspolažete za svoj osnovni posao postajete otporniji na situacije koje su pred vama.

Operativni razlozi

1. Fokusirajte se na bitne stvari

Outsourcing omogućava da tvrtka odnosno njena uprava prebaci fokus sa operativnih na strateške odluke. Ostavite operativne detalje našim stručnjacima koji imaju iskustva u rješavanju takvih situacija. Outsorsanje prodaje je alat za prilagodbu organizacije koja treba postati operativnija i jednostavnija za vođenje.

2. Učinite si dostupnim prvoklasne resurse

Možete li stvarno sami naći, zaposliti i platiti najbolje ljude za vašu prodaju? Možete li im pružiti svu edukaciju koja im je potrebna? Možete li si dopustiti ulaganje u svu infrastrukturu potrebnu za njihov rad? Čak i kad bi sve to uspjeli, koliko bi vas to koštalo i da li bi vaši proizvodi opterećeni svim tim troškovima još uvijek bili konkurentni?

3. Raspolažite sa točnim i objektivnim podacima

Naši stručnjaci koji obavljaju poslove za vas su objektivni promatrači. Uvijek je jednostavnije dobiti pravu sliku kada na stvari gledate sa strane i sa određenim odmakom od operativnih, organizacijskih, financijskih problema koji se javljaju u svakoj organizaciji. Lakše je biti objektivan kada nisi emotivno vezan uz konkretan proizvod. Podaci koje mi prikupljamo uvijek su strukturirani i daju jasnu sliku konkretne situacije. Na taj način omogućavamo vam pravovremeno donošenje potrebnih odluka.

4. Iskoristite resurse koje interno nemate na raspolaganju

Iskoristite naše usluge na način koji će vama donijeti najviše koristi. Iskoristite nas za dijelove procesa za koje nemate dovoljno vlastitih resursa, ili za one s kojima nemate dovoljno iskustva. Iskoristite naše iskustvo, poznavanje tržišta i podatke kojima raspolažemo kako bi vaša prodaja dobila komparativnu prednost pred konkurencijom.

5. Oslobodite vrijeme za vaš osnovni posao

Ovo je jednako financijsko i organizacijsko pitanje. Svodi se na to da trebate raditi ono u čemu ste dobri i u čemu uživate. Pozivanje i prezentacije kupcima vjerojatno nisu ono što vas veseli u poslu. U suprotnom bavili bi se našim poslom!

6. Ubrzajte učinke reorganizacije

Umjesto da organizirate ili reorganizirate vlastitu prodaju jednostavno je prepustite nama i trenutno dobivate provjerena organizacijska rješenja koja donose dobit.