Автор:
26.10.2010 23:22 - Обновлено 30.06.2011 16:47

Добрый день, Уважаемые Коллеги! В сфере нашей деятельности, я часто слышу от клиентов один и тот же вопрос: "как повысить продажи и прибыль?" На этот вопрос есть множество ответов, методов и способов решения. Но есть фирмы, которые никогда уже не смогут решить этого вопроса, т.к. **сами этого не хотят!** А чего же они не хотят? Они не хотят развиваться! Только развитие и модернизация бизнеса ведет нас к успеху. Даже наше государство поняло это. А многие предприниматели, которые смогли выстоять даже в 90-х годах, сейчас закрываются, из-за того, что привыкли работать по старинке, им так комфортно и менять что-либо им лень, или в тягость для своего ума. Да и зачем? – Думают они, мы столько проработали так, без всяких технологий, и все было хорошо, и еще столько же проработаем, без каких-то там автоматизаций и вредных, по их мнению, ново введений. Но к счастью или сожалению, «ТАК»- уже не получится, а не получится потому, что люди у нас стали привыкать к комфорту и качественному обслуживанию.
А их способ работы не всегда совместим с этими новыми жизненными установками и ритмом жизни. Заходишь, бывает, в обувной магазин, а продавец этого магазина вместо того, чтобы заниматься новым клиентом, судорожно ищет в тетрадке код товара, который купил предыдущий клиент, и пока он его найдет, а потом еще и рассчитается с клиентом, из магазина успеют без покупок уйти покупателей десять. Им не оказали должного внимания, их не встретил гостеприимный хозяин, им стало не интересно бессмысленно болтаться по немому залу. Они ушли- ушли к тем у кого есть время на них! И таких примеров тысячи тысяч во всех направлениях бизнеса. Так какой же прибыли вы хотите, если тетрадь в сорок восемь листов, с машинкой на обложке и шариковая ручка, ваш «гипер современный» способ работы. Где же мобильность, так необходимая современному бизнесу, гибкость и анализ?
Возможно моя статья покажется вам резкой и даже наглой, но я надеюсь, что та буря эмоций, которую вы испытаете, позволит ВАМ принять необходимое решение. **Без автоматизации вы будете НЕ В СЧЕТ!!!**

Менеджер по развитию,

Соколова Елена

Смотрите ЧАВО (Вопросы и Ответы) возможно там есть ответ на Ваш вопрос.