

İşini büyütmek isteyenlere 7 öneri

Bir işletmeyi büyütmek gerçekten zor ve çaba gerektiren bir süreçtir. İşletmenin hem ayakta durması hem de büyümesi için aynı anda müşteri yönetimi, tedarik, pazarlama, satış, personel ilişkileri gibi birçok farklı alanı yönetmesi gerekmektedir. Bu süreçlerin birlikte ve doğru yürütülmemesi, işini büyütmek isteyenler için en önemli engel durumundadır. Fakat atılacak ve maliyeti düşük adımlar, hem finansal olarak hem de yeni müşterilere ulaşmak özelinde işletmelere değer yaratmaktadır. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle müşterilerine hizmet veren **Generali Sigorta**, işini büyütmek ve daha fazla gelir elde etmek isteyenlere öneriler 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

Müşteri yönetim sistemleri kullanın

Değişen müşteri beklentilerini anlamak ve bu beklentilere yönelik adımlar atmak her işletmenin kafa yorduğu önemli başlıklar arasında yer alıyor. Günümüzde işletmeler değişen müşteri beklentilerini merkeze koyarak işlerini bir adım öteye taşıyabilmektedir. Müşteri beklenti, deneyim ve şikayetlerini zamanında dikkate almayan işletmeler ise rekabette bir adım geriye düşmektedir. Müşterilerinin kolayca analizlerini yapabilmek ve yapılan analizler dahilinde kişiselleştirilmiş ürünler sunabilmek açısından, Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) yazılımları kullanmak da işletmelere artı değer sunmaktadır.

ERP yazılımları kullanın

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımları, işletmelerin muhasebeden tedarik zincirine, proje yönetiminden risk yönetimine kadar günlük iş faaliyetlerini yönetmek için kullanılan yazılımlardır. Bu yazılımları kullanmak departmanlar arası veri akışını hızlandırmanın yanı sıra iş süreçlerinin yüksek yüzdelerle ilerlemesine de olanak sağlamaktadır.

Pazarlamaya ve dijital pazarlamaya bütçe ayırın

Günümüzde üretilen ürünlerin veya hizmetin kalitesi ne kadar iyi olursa olsun pazarlamayı iş süreçlerinin merkezine koymamak, bu ürün ve



hizmetlerin müşteriler tarafından bilinirliğini doğrudan etkilemektedir. İşletmelerin makul bütçeler ayırarak sosyal medya reklamları ile hedef kitlelerine ürün ve hizmetlerini tanıtmaları mümkündür. Ayrıca web sitesine trafik çekecek arama motoru optimizasyonu, Google Ads reklamları gibi alternatif yöntemler de işletmelerin gelirlerine katkı sunmaktadır.

Gelişime odaklanın

İşinizle ilgili olan her türlü bilgiyi öğrenmek için mümkün olan tüm zamanınızı ayırın. Online kaynaklar, haberler, piyasa göstergeleri, dergiler gibi tüm kaynakları mümkün olduğunca takip edin. Hem sektör hem de işinizi etkileyebilecek dinamiklere dair bilgi sahibi olmak, işletmeyi rekabetten uzak tutabilecek kararlar vermenin önüne geçecektir.

Çalışmalarınızı analiz edin

Günümüzde işletmelerin yaptığı en büyük hataların başında raporlamaya yeterli derecede önem vermemek ve mevcut raporların analizine yeterli zamanını ayırmamak gelmektedir. Çünkü raporlama yapmak; neyin hangi bütçe ile yapıldığını, nelerin başarıya uğradığını, başarısız gözükten alanların, hizmetlerin neler olduğunu görmeyi sağlar. Raporların sunduğu veriler ekseninde iş süreçlerinin planlanması ve yürütülmesi ise hem kısa hem de uzun vadede işletmeye pozitif katkı sunar.

Satış ortaklıkları kurun

Satış (affiliate) ortaklığı pazarlaması, bir işletmenin ürün veya hizmetlerini nihai kardan küçük bir pay alacak üçüncü taraflar aracılığıyla satmasını ifade eder. Diğer bir deyişle işi büyütme sürecinde diğer işletmelerden destek alınmasını sağlar. Bu yöntemin en çok uygulandığı alanlardan biri ise günümüzde e-ticaret. Bu alanda gerçekleştirilecek iş birlikleri ve satış ortaklıklarıyla işletmelerin ek gelir elde etmeleri mümkündür.

Modüler sigortaları inceleyin

Günümüzde her KOBİ'nin ve esnafın ihtiyaç duyduğu esneklik esasına



göre tasarlanan modüler sigortalar da işletmelerin büyümesini doğrudan etkiliyor. Bu modüler sigortalardan biri olan ve Generali Sigorta'nın Türk sigortacılık sektöründe ilk olma özelliği taşıyan ürünü "Ekmek Teknem Sigortası", pandemi döneminin getirdiği olumsuz koşullarda KOBİ ve esnafın müşterilerine, çalışanlarına, makinelerine, elektronik cihazlarına ve hatta işletme kârlarına dair endişelerini ortadan kaldırıyor. Her KOBİ'nin ve esnafın ihtiyaç duyduğu esneklik esasına göre tasarlanan Ekmek Teknem; KOBİ'lerin ve esnafın kendi teminat paketlerini oluşturmasına olanak tanırken, ihtiyaç dâhilinde olmayan teminatlara ekstra prim ödeme zorunluluğuna da son veriyor.

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.