

A man with dark hair and a beard, wearing a dark suit jacket, white shirt, and dark tie, stands on a balcony. He is also wearing patterned shorts and is barefoot. He is holding a large, light-colored surfboard under his arm. The balcony has a glass railing and a view of a beach and ocean. The background is a bright blue sky with some clouds.

CÉGMENEDZSER MAGAZIN

VÁLTOZÓ PIACOK ÉS TRENDEK

HOGYAN VÁLASSZUNK
VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI
RENDSZERT?

EGY RENDSZER BEVEZETÉSE

ÜZLETI KÖZÖSSÉG

BÜSZKESÉGFAL



CÉGMENEDZSER
VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZER
Pontos vezetői információk, egyszerűen



VÁLTOZTASD MEG A CÉGED. AZ ÉLETED. A JÖVŐD.

Lásd át a céget bárhol, bármikor és legyen végre több időd a szabadidős tevékenységekre is! A Cégmenedzser Vállalatirányítási rendszere ebben lehet nagy segítségedre!



TARTALOMJEGYZÉK

VÁLTOZÓ PIACOK ÉS TRENDEK	4
CÉGVEZETŐI IGÉNYEK	6
VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZER VÁLASZTÁSA	7
EGY RENDSZER BEVEZETÉSE	10
TÁMOGATÁS ÉS TANULÁS	11
TÖRJ KI AZ IRODÁBÓL	12
MOBIL ALKALMAZÁS	13
ÜZLETI KÖZÖSSÉG	14
OLIVÉRNEK FONTOS A RENTÁBILITÁS	16
JÁNOS SZERET TISZTÁN LÁTNI	17
JUDIT A NYERESÉGES PROJEKTEKET KEDVELI	18
BÜSZKESÉGFAL	21
XXI. SZÁZADI MEGOLDÁSOK	22
IPARÁGAKRA SPECIALIZÁLVA	23

VÁLTOZÓ PIACOK ÉS TRENDEK

Egy olyan digitális korban élünk, ahol a változások felgyorsultak. Hétköznapi életünkben is könnyen találunk példát, elég csak arra gondolni, hogy hogyan változtak a zenehallgatási szokásaink az elmúlt éveket tekintve. A magnókazettától a CD lemezeken keresztül eljutottunk odáig, hogy manapság már streaming szolgáltatásokon keresztül élvezzük kedvenc számainkat.

Mindezen változások a korábbiakhoz képest rendkívüli sebességgel, pár év alatt, szinte észrevétlenül mentek végbe és ugyanígy, egész iparágak formálódnak át egyik pillanatról a másikra.

Az okos eszközök pár év alatt a mindennapjaink részévé váltak. Okos TV-n keresztül nézzük kedvenc műsorainkat, okostelefonon keresztül tartjuk a kapcsolatot másokkal, vagy akár az okos hűtőnk figyelmeztet arra, ha valamelyik élelmiszerünk fogyóban van.

Adja magát a kérdés, hogy mi a helyzet a cégekkel? Annak ellenére, hogy ugyanezek a villámgyors változások jelen vannak az üzleti életben is, a legtöbb cég még mindig évekkel ezelőtti, elavult módszerek mentén működik.

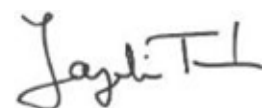
Vajon képes a felgyorsult világ által diktált trendeket lekövetni egy olyan cég, ahol még mindig kockásfüzetben zajlik a napi adminisztráció, vagy cetliken keresztül a belső kommunikáció?

Az Európai Bizottság felmérése szerint a magyar kis- és közepes vállalatok mindössze 13 százaléka számít digitálisan fejlettnak, és alig több mint egy százalékuk tartozik a nagyon fejlettek közé.

Utóbbiak csoportját azok alkotják, akik például már használnak vállalatirányítási vagy ügyviteli rendszert. A piacok változásaival a cég ügyvitelét kiszolgáló digitális eszközöknek is lépést kell tartaniuk. Ez cégünk küldetése is: hogy elébe megyünk a változásoknak, ne utánuk lihegjünk. Ha ugyanis az üzleti közeg változik, akkor a rendszerünknek is hozzá kell idomulnia!

A Cégmenedzser csapatával folyamatosan azon dolgozunk, hogy a világszinten tapasztalható dinamikus innovációkat, a magyar kis-és középvállalkozások cégei számára megmutassuk, hogy egy vállalatirányítási rendszer nem csak a napi rutin során létrejövő adathalmazok tárolására szolgál, hanem ezen adatokat grafikus formába öntve, a korábbi káosz helyett, láthatóvá válnak a számok mögött rejlő tendenciák!

Remélem, hogy a Te cégedet is segíthetjük a jövőben a növekedésben!



Jagodics Tamás,
a Cégmenedzser ügyvezetője

”

Remélem, hogy
a Te cégedet
is segíthetjük a
növekedésben!



Cégvezetőnk, Jagodics Tamás régóta a magyar üzleti élet szereplője. Mielőtt vállalatirányítási rendszerekkel kezdett foglalkozni, már a 90-es években is milliárdos árbevételű generáló híradástechnikai kereskedés és sikeres bútorasztalos cég is a nevéhez fűződött.

A kereskedői, gyártói és szolgáltató cégek igényeit is megismerte, így találkozott a különböző iparágakban rejlő vállalkozói létből fakadó nehézségekkel. Ezen több évtizedestapasztalatoknak hála, a Cégmenedzser vállalatirányítási rendszere nem programozói szemléletmód alapján jött létre, hanem gyakorlati alapokon nyugvó, valós vállalkozói igények mentén került kialakításra.



*Nézd meg Tamás
videó üzenetét*



CÉGVEZETŐI IGÉNYEK, AMELYEK ÉLETRE HÍVTÁK ÜZLETI MEGOLDÁSAINKAT



„Túl lassú a cégem.” Egy felgyorsult cég több projektet tud vinni. A több projekt több bevételt jelent. A legtöbb cég, ahogy gyorsul, azzal egyenesen arányban növekszik is.”



„Döntéseim alapját 70%-ban nem számokból, hanem megérzésekből hozom.” A jó cégvezetőnek nem csak jó megérzései, de jó számai is vannak a helyes megítélésekhez.



„Pontatlan a cégem.” A cégvezetés ma már nem olyan, mint a műkorsolya, hanem olyan, mint az úszás. Nem pontozásra megy, nem benyomások alapján hozunk döntéseket, hanem mérések alapján.



„Sokszor fogalmam sincs, mivel foglalkoznak a munkatársaim.” Jó vezetőként jó szakemberekkel veszed körbe magad, azonban lehet, hogy kollégáid olyan területen dolgoznak jelenleg, amelyből nem tudják kihozni a maximumot.

HOGYAN VÁLASZUNK VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZERT?

Hogyan érdemes ma vállalatirányítási rendszert választani, hogy a döntést ne bánjuk meg, és hogy cégünk ténylegesen stabil fejlődésnek induljon? Ehhez gyűjtöttünk össze a legfontosabb szempontokat. Nézzük is sorban.

Van a cégnél számítógépen, vagy akár papíron működő, kidolgozott ügyviteli rendszer? Miért fontos ez?

Ha egy cég nem tervezi meg, hogy ügyvitele hogyan fog működni, akkor első lépésként ki kell azt dolgozni. Például milyen dokumentumot kap az érdeklődő, milyen a vevő, mikor kell azt elküldeni. (Megrendelés, visszaigazolás, teljesítési-igazolás, stb.)

Önmagában egy szoftver bevezetése nem jelenti az ügyviteli rendszer rendbe rakását! Olyan szoftvert érdemes tehát vásárolni, amihez tanácsadást is kérhet. Már néhány óra tervezés eredménye is felülmúlhatatlan, ugyanis így a cég ügyfelei profi kiszolgálást és ügymenetet tapasztalnak, a vezetőknek pedig mindez kevés időbe és energiába fog kerülni.

Mennyi idő bevezetni egy rendszert?

Az egyszerű rendszerek akár 1-2 nap alatt bevezethetők, de általában nem tartalmazzák azokat az átfogó megoldásokat, amelyek segítségével a vezető a cég összes területét valósan átlátja.

A multinacionális vállalatok részére tervezett vállalatirányítási rendszerek pedig általában túl sok funkciót tartalmaznak, amiket közepes vállalkozások ki sem tudnak használni, de ezek miatt a bevezetés akár több évig is eltarthat.

Egy középvállalkozásnak más megoldásra van szüksége: ezért érdemes vásárlás előtt tanácsadást kérni, melynek során kiderül, hogy mennyi ideig tart a rendszer bevezetése.

Ideális esetben ez az idő betanítással együtt nagyságrendileg 2-3 hónap, ezen idő alatt munkatársaink megtanulják kellő magabiztosággal kezelni a rendszert.

Mikorra térül meg a program ára?

Itt nem csak a program árával kell tisztában lenni, hanem a szükséges erőforrásigényekkel (pl.: szerver, internet sávszélesség és műszaki megoldások), illetve a bevezetés költségeivel is. Lehet, hogy egy kedvező áru szoftver csak nagyteljesítményű számítógépeken, drága internet sávszélesség esetén működik kifogástalanul.

További költségnövelő tényező, ha túl hosszú a rendszer bevezetési ideje, hiszen erőforrásokat von el arra az időre a vállalkozástól. Egy kis-és középvállalkozásra szabott ügyviteli rendszer körülbelül 1 év alatt térül meg.

Mennyire kezelhető könnyen a szoftver?

A gyártótól érdemes megkérdezni, hogy milyen képzettségű munkaerő tudja üzemeltetni a rendszert, valamint mindenképpen érdemes tájékozódni afelől, hogy milyen számítógépes ismeretekre van szükség a program kezeléséhez.

Mára már több olyan ügyviteli szoftver kapható, amit könnyen kezel az összes munkatárs, így mindenképpen idő szabadul fel az ügyviteli rendszer megvásárlásával, és több idő jut ügyfeleire és az árbevétel-termelésre.

Érdemes megnézni a szoftver képernyőfelületeit, struktúráját, mert ha magától értetődő, könnyű a használata, akkor még tovább tudjuk gyorsítani a háttérmunkát.

Vizsgáljuk meg a támogatási hátteret

Kulcstényező: Milyen segítséget vagy támogatást kapunk a szoftver szál lítójától, és azt mennyiért? Egy szoftver vásárlása legalább 5-7 éves elkötelezettséget jelent egy cég életében, ezért nem mindegy, mennyibe kerül a vásárlás után a programüzemeltetése, és mennyi idő alatt tudnak segíteni a problémák megoldásában.

Egy cég azzal a szoftverrel jár a legjobban, ahol a támogatás tartalmazza azt, hogy a vevő bármikor kérdezhet, és a problémájára akár telefonon is azonnal választ kap.



Felhő alapú vagy helyi szerverre telepített a szoftver?

Érdekes mind a két lehetőséget megvizsgálunk. A felhő alapú rendszerek stabilitását és gyorsaságát erősen befolyásolhatja a választott tárhelyszolgáltató, adatainkat azonban bárhol könnyedén elérhetjük. Helyben telepített szoftver esetén szükségünk van saját szerverre, melynek üzemeltetése (pl. biztonsági mentés készítése) a mi felelőségünk, melyhez szükség esetén külső szakembert kell bevonnunk, cserében viszont rendkívül gyors és biztonságos az adatok elérése.

Javasolt egyeztetni a szoftver beállítójával, hogy milyen formában oldható meg az adatok tárolása, és biztonságos elérése.

Milyen „származású” a szoftver?

Akármennyire furcsának tűnik, a szoftverek esetében is számít a származási hely. Hiszen az ügyvitelben, az üzleti dokumentumokban és a jogban is vannak különbségek országonként. Ugyanígy egy szoftver felépítésében, logikájában és működésében is lehetnek különbségek attól függően, hol készül. Ha külföldi programot

vásárolunk, akkor annak is érdemes utánanézni, hogy van-e magyarországi támogatást vállaló cég, vagy minden esetben a külföldi központot kell-e hívnia. Hiszen nem mindegy, hogy egyedi igényeinket magyar áron fejlesztik, vagy a nyugat-európai árszínvonalon.

A valós helyzetet szeretnénk látni?

Vannak cégvezetők, akik közgazdaságtani értelemben fogják fel a vezetést, hasonlóképpen, mint a multinacionális vállalatok vezetői. Ebben az esetben a cégvezető elsősorban főkönyvi kivonatokat, mérlegeket és más, az átlagember számára megfoghatatlan dokumentumok alapján dönt. Természetesen ez egy nagyon fontos szempont, de sokszor nem elég.

A másik, amikor a cégvezető menedzser szemlélettel vezeti cégét, és látni akarja a folyamatokat, a kiosztott feladatokat, és a megrendelések állapotát is. Ebben az esetben olyan, nem pénzügyi jellegű adatokra is kíváncsi. Például, hogy mennyi ajánlatból lett megrendelés, vagy egy-egy értékesítője hány új ügyfelet hozott be a céghez.





Nézd meg Kiss Attila támogatási csoportvezetőnk videóját

HOGYAN FOGOM A RENDSZERT SIKERESEN BEVEZETNI? MENNYI IDŐRE LESZ EHHEZ SZÜKSÉGEM?

Talán kevesen tudják, hogy a cégek által megvásárolt vállalatirányítási rendszerek bevezetése csak 30%-ban tekinthető teljesen sikeres bevezetésnek. Az okok legtöbbször arra vezethetők vissza, hogy a bevezetést végző cégek nem a megfelelő stratégiát követik a dolgozók betanítása során.

A Cégmenedzser azonban ebben a tekintetben is egy egyedülálló lehetőséget kínál, hisz Ügyfeleink rendelkezésére bocsátjuk a Cégmenedzser Online Akadémia oktatási portálját, melynek segítségével több mint 300 tematikusan összegyűjtött videó mutatja be a rendszer minden egyes ablakának működését.

Cégre és dolgozókra szabott videócsomagokat állítunk össze, amelyek segítségével folyamatosan nyomon követheted, hogy az egyes kollégák hogy állnak a szoftver használatához szükséges tudás elsajátításával.

A piacon egyedülálló megoldásunknak hála hatékonyabban és gyorsabban tudjuk használatra készen átadni a rendszert. Természetesen emellett tapasztalt kollégáink bármikor állnak rendelkezésedre, ha kérdésed lenne a Cégmenedzser szoftvereivel kapcsolatban.

TÁMOGATÁS ÉS TANULÁS. EZ JELLEMZI A KÖZÖS MUNKÁT ÜGYFELEINKKEL!

Webináriumok

A folyamatos fejlődés következtében a program funkcionalitása rohamosan bővül, ezért fontosnak tartjuk, hogy az új lehetőségekről minden partnerünk értesüljön, hisz ezek által lesz könnyebb és kényelmesebb számukra a napi munka. Minden verziófrissítés alkalmával online szemináriumokon keresztül hívjuk fel a figyelmet a legújabb fejlesztésekre, így minden felhasználónk elsajátíthatja a legújabb funkciók használatához szükséges tudást.

Ügyfeleink igénye alapján időszakos képzéseket is biztosítunk, legyen az akár egy év végi leltár. A képzések anyagai természetesen később bármikor visszanezhetők, így felhasználóink gördülékenyen használhatják a szoftvert a mindennapokban.

Fejlesztési javaslatok

Hálásak vagyunk ügyfeleink visszajelzése-ért, hisz ez a legjobb módja annak, hogy szoftverünket valódi igények mentén fejlesszük. Az évek során számtalan remek meglátás érkezett partnereinktől, hogy létrehoztunk számukra egy felületet, ahol megoszthatják velünk és egymással a szoftver lehetséges fejlesztési irányvonalával kapcsolatos elképzeléseiket.

A legjobb ötletek szavazás útján kerülnek fejlesztési osztályunkra, majd beépítésre a programba.



TÖRJ KI AZ IRODÁBÓL ÉS LÁSD ÁT A CÉGET BÁRHOL, BÁRMIKOR

Titkon minden cégvezető eljátszott már a gondolattal, milyen érzés lenne lelkiismeretfurdalás nélkül a háta mögött hagyni a napi operatív munkát, és "távrolról irányítani" egy önműködő vállalkozást. Egy vállalatirányítási rendszer sok mindenre megoldást nyújt, önmagában azonban nem teszi lehetővé, hogy egy kávézó teraszáról átlássuk cégünk működését. A Cégmenedzser fejlesztéseinek hála azonban többé nem utópia, hogy irodánk falai közül kiszabadulva is vezethessük cégünket.

A NonStop Riport egy pillanat alatt kivethető adatokat mutat nekünk a rendszerben található számtengerből. A vállalatirányítási rendszerben rögzített adatoknak köszönhetően átláthatóvá és mérhetővé válnak cégünk folyamatai. Az Ikarosz innovációs díjat nyert

NonStop Riport felülete pedig ezeket a folyamatokat tárja elénk vizuális formában. Egyetlen szempillantás alatt átláthatjuk vállalkozásunk árbevételét akár üzletkötőnkre bontva, a szállítói és vevői kintlévőségeket, a projektek nyereségességét, valamint a rajtuk dolgozó kollégák időbeli ráfordítását és bérköltségét, vagy bármilyen számunka fontos adatot.

A NonStop Riport funkciónak hála akár egy festői olasz kisváros kávézójának teraszán a jól megérdemelt ristrettonkat kortyolgatva is valós időben láthatjuk cégünk legfontosabb adatait.



ZSEBEBBEN A CÉGED

Manapság elsődleges kommunikációs eszközünk a mobilunk. Rajta olvassuk el e-mailjeinket, vagy értesülünk a világ híreiről, ezért kézenfekvő a gondolat, hogy ezen keresztül irányítsuk cégünket is.

A Cégmenedzser mobilapplikációjának segítségével bárholnan elérhetővé válik a CRM modul, így a külső területen dolgozó kollégák is visszaigazolhatják az elvégzett feladatokat. Az alkalmazásba épített funkciók hála bárholnan hozzáférhetünk a rendszerben tárolt dokumentumokhoz, de akár a vevői rendeléseket a telefonunkon keresztül rögzíthetjük, még hozzá késlekedés nélkül. Így pedig akár már a partnernél tett látogatás során lefoglalható a raktárból a megrendelt termék.

A Cégmenedzser mindig is az innováció oldalán állt. Csapatunk nap mint nap azon dolgozik, hogy minél több eszközön elérhetőek legyenek megoldásaink. Ennek ékes példája, hogy a rendszer képes üzeneteket küldeni elvégzett feladatokról vagy pénzügyi tranzakciókról már okosóránk számlapjára is.

”

„Egyszerűvé vált a projektnyereségek mérése, mert a grafikusok a munkaidejüket akkor is kényelmesen be tudják rögzíteni a projektekhez, amikor éppen az irodán kívül alkotnak.”

ŐK HASZNÁLJÁK

„Régen mindig azon neveltünk, mikor az értékesítők az autóban ülve telefonon bediktálták egy értekezleten a múlt heti eredményeiket. Sose volt pontos. Mióta a Cégmenedzser mobil alkalmazását is bevezettük, az értékesítők pár kattintással, az autóban ülve el tudják végezni a kötelező adminisztrációt.”



ÜZLETI KÖZÖSSÉG ÉPÍTÉS BUSINESS & BBQ

Partnereink számára nem csak szoftveres innovációt, hanem management képzéseket is biztosítunk. Az Ő sikerük a mi sikerünk is, így szívügyünknek tekintjük ügyfeleink folyamatos szakmai fejlődését. A Cégmenedzser hatékony használatát célzó oktatások mellett gyakran rendezünk üzleti találkozót, ahol természetesen lehetőség van kapcsolatépítésre is.



Az ízletes ételek és italok mellett ilyenkor beszélgetünk hobbiról, munkáról, a világ dolgairól. A lényeg, hogy mindezt kötetlenül tegyük, és így egy különleges emberi és üzleti kapcsolat alakul ki a résztvevő cégvezetők között. Segíti ezen kapcsolatok kialakulását a közös szemléletmód, melynek a Cégmenedzser bevezetése is köszönhető.

Fejlődő, stabil, erős cég, pontos és átlátható számokból meghozott döntésekből sarjad. Büszkék vagyunk a partnereinkkel elért közös sikerekre, és mindent megteszünk a jövőben is annak érdekében, hogy a Cégmenedzser felhasználói az év minden egyes napján lépéselőnyben legyenek a piac többi szereplőjével szemben.





ÜGYFÉL PÁLYÁN: ÍGY SEGÍTI A CÉGMENEDZSER A MAGYAR KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÉLETÉT

Olivér imádja az objektív számokat. Egy **irodatechnikai cég partnerünk**, szezonális jellegű forgalmat bonyolít le, ezért a munkavállalók egy részét alkalmi foglalkoztatásban alkalmazzák. Korábban komoly probléma volt a dolgozói létszám forgalomhoz való igazítása. Azóta a komplex forgalmi statisztikák alapján könnyen előre lehet jelezni, hogy mekkora kereslet lesz egy adott időszakban a termékekre, ezáltal jól szabályozható a kiszolgálói létszám.

Az egyik legnagyobb irodai gépeket forgalmazó vállalat partnerprogramjába kerülésének az volt a feltétele, hogy pontos kimutatást kellett a

cég felé visszajuttatni, hogy melyik tinte-
patronra mekkora a kereslet a vásárlók
körében. A Cégmenedzser vállalatirá-
nyítási rendszerének köszönhetően a
partnerünk ügyfelekre bontva el tudta
készíteni a részletes kimutatást, ezál-
tal magasabb partnerbesorolásuk lett a
beszállító cégnél, így azóta is kedvezőbb
áron szerezhetnek be termékeket.

**OLIVÉR ÁTLÁTJA A
CÉGÉT, ÍGY MARAD
IDEJE HEGYET MÁSZNI.**

János fontosnak tartja, hogy mindenki tisztán lásson. Egy **munkaruházattal foglalkozó cég** bevétele nagy részben attól függ, hogy milyen munkát végeznek üzletkötői. Ezután nem meglepő, ha a cégvezető számára az üzletkötők motiválása a legnagyobb kihívás.

Itt is a Cégmenedzser szolgáltatta a megoldást: a rendszerben minden üzletkötő önálló felületet kapott, ahol nyomon követhetik, hogy a havi célszámokhoz képest, hol áll az eredményük. Az sem

mellékes, hogy ha a cégvezetők külföldön vannak, a szoftverben akkor is látják üzletkötőkre bontva az árbevételeket. Az értékesítők teljesítménye mellett az ügyfelek vásárlási gyakoriságát is folyamatosan monitorozzák a cégnél, amely ha csökkenő tendenciát mutat, akkor a cég valamilyen akcióval megpróbálja azt újra optimális állapotba hozni. Mára odáig jutottak, hogy János bármikor, bárhol is átláthatja a cégét, akár a tóparton ülve horgászás közben is.



JÁNOS FONTOSNAK
TARTJA, HOGY MINDENKI
TISZTÁN LÁSSON.

Judit adminisztratív vezető egy kreatív cégnél. **Egy ügynökség** életében, ahol a költségek legnagyobb részét a bérköltségek adják, életbevágó, hogy az egyes projektekről fillérre pontos nyereségességi kimutatás álljon rendelkezésre.

Juditék ma már valós időben követik a projektek eredményességét a Cégmenedzserben, időben be tudnak avatkozni, ha szükséges. Korábban a projektszintű eredmény megállapítása nagyon körülményes és munkaigényes volt és mire elkészült az „aktuális” kimutatás, nem volt lehetőség beavatkozásra, legfeljebb a veszteség tényét lehetett megállapítani, így számos – jó üzletnek tűnő – munkáról derült ki utólag, hogy nem egy „aranybánya”.

Nem tudták folyamatosan nyomon követni az egyes projektek munkaerő ráfordítását, így előfordult, hogy sokkal több órát fordítottak a megvalósításra a tervezettnél. A Cégmenedzser segítségével ma már azonnal észreveszik, ha meghaladják a betervezett munkaórákat és lehetőségük van tárgyalni a partnerrel a plusz költségek érvényesítéséről. A rendelkezésre álló információk a partnerek minősítésénél is nagy szerepet játszanak.

A vállalatirányítási rendszer bevezetésével az volt a céljuk, hogy naprakészen tudják mérni a projektek eredményességét, ezért nagy gondot fordítanak arra, hogy az összes költséget a megfelelő projektekre könyveljék. A beszerzésekhez tartozó költség számlákat minden esetben projektekhez rendelik. Szigorúan figyelik a munkaerő költséget, még hozzá úgy, hogy a kollégák a napi teljes munkaidőt berögzítik projekt (de legalább ügyfél) szinten. Így néhány kattintással láthatják, milyen munkafázison, milyen projekten, milyen ügyfélen, mennyi időt dolgoztak.

Kikalkulálták az egyes munkatársak „rezsióradíj”át, ez alapján határozzák meg a munkaórák költségét, ami beszámításra kerül a projektek összköltségébe. A szerényebb hozamú, vagy veszteséges munkák így tudatos döntéssel elkerülhetővé, visszaszoríthatóvá váltak.

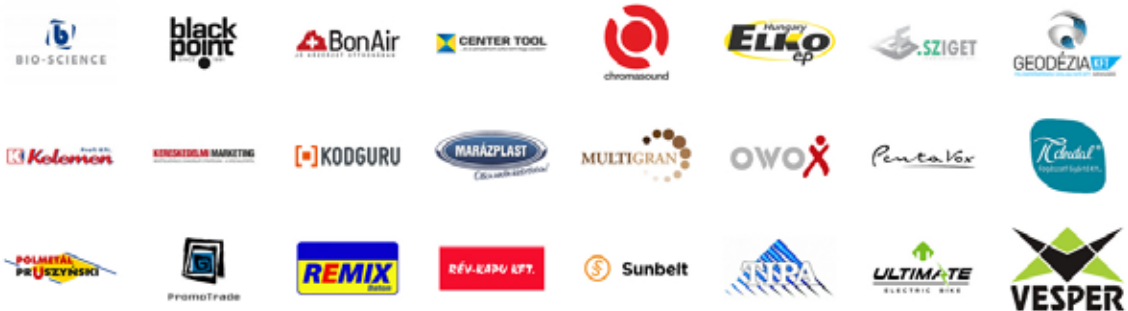




A CÉGMENEDZSER KÜLDETÉSE:

Megalapozott döntéseket támogató, innovatív üzleti megoldásainkkal barátságos szoftverkörnyezettel, megbízható tapasztalataink átadásával segítjük Ügyfeleinket gazdasági fejlődésükben.

ÜGYFELEINK ÁTLAGOSAN ÉVENTE 27%-OT NÖVEKEDNEK.





BÜSZKÉK VAGYUNK ARRA, HOGY EGY ÉV ALATT 3 DÍJAT IS ELNYERTÜNK!

Az IKAROSZ-díj létrehozásával a Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara és a kamara Győri térsége olyan vállalkozások díjazását tűzte ki célul, melyek innovatív, új termékek, folyamatok, technológiák, szolgáltatások fejlesztésével segítik elő a KKV-k növekedését és versenyképességét. A Cégmenedzser Szoftver Kft. vezetői műszerfala (Nonstop-Riport) alkalmas arra, hogy megkönnyítse egy vállalatban belül a vezetők, középvezetők döntés előkészítéseit. Ezt az innovációt díjazták 2017-ben. Köszönjük!

A Gazdasági Rádió vállalkozói versenyén 3 hónapon át küzdöttünk a többi induló kiváló vállalkozással, de végül a Cégmenedzsert választották ki a verseny győztesének. Köszönjük!

A MAGYAR MINŐSÉG HÁZA-díj a kiemelkedő minőségű termékek/szolgáltatások ismertségének növelését célozza, a pályázó termékek kiválóságát zsűri bírálja el. 2018-ban elnyertük ezt a díjat is. Megtisztelő és köszönjük!



XXI. SZÁZADI CÉGVEZETÉSI MEGOLDÁSOK, AUTOMATIZMUSOK A KKV SZEKTORBAN!

Sokan úgy gondolják, hogy a folyamatok automatizálása a nagyvállalatok privilégiuma, pedig az ezáltal felszabaduló erőforrásokra, a munkaerőpiaci tendenciák alapján pont a KKV szektor cégeinek lenne a legégetőbb szüksége.

Korábban elképzelhetetlennek tűntek ezek a modern megoldások egy kis vagy középvállalkozás számára, mi azonban a vágyakat valósággá formáltuk, hisz ma már a Cégmenedzser segítségével számos olyan automata megoldást lehet használni céged életében napi szinten, melyek korábban csak a nagyvállalatok számára voltak elérhetőek. Nézzünk is erre néhány példát!

A Bisnode céginformációs rendszerének segítségével már a számla kiállítása előtt értesülhetsz róla, ha partnerreddel szemben bármilyen negatív eljárás van folyamatban, mely kockáztatja számlád ellenértékének megtérülését.

A szoftver össze van integrálva a MailChimp hírlevél küldő rendszerével, mely fúzióból eddig soha nem látott könnyedséggel küldhetsz személyre szabott automatikus üzeneteket ügyfeleid részére. Például beállítha-

rod hogy egy értékesítési feladat lefutása esetén, a rendszer kilistázza az ügyfél legutóbb vásárolt termékeit és amennyiben van az adott cikkszoporttal kapcsolatos épp futó időszakos kampányod, akkor a kedvezmény lehetőségéről automatikusan küldhetsz e-mail értesítést a partner felé.

A beérkező utalásokról vagy a feladatok elvégzéséről okosóránkon is értesülhetsz, így akár egy kávézóban ülve is nyomon követheted céged legfontosabb folyamatait! A rendszer komplexebb jelentések időzített kiküldésére is képes, például minden értékesítő kaphat a heti eredményeiről pénteken összefoglalót, vagy egy kereskedelmi vezető automatikusan megkapja az üzletek időszakos forgalmát.

Rengeteg cégnél hetente több óra megy el azal, hogy a munkatársak több tucat Excel táblából összeállítsák a szükséges kimutatásokat. A Cégmenedzser a heti jelentéseket automatikusan elkészíti és kiküldi az illetékes kollégáknak, legyen az egy aktuális forgalmi adat, a kollégák heti munkaidő ráfordításai feladat szinten, vagy az éppen futó projektek nyereségessége.

Ne csináljon munkatársad olyan feladatot, amit elvégezhet egy számítógép is, használd ki hatékonyabban a kollégákban rejlő potenciált! Sőt, amennyiben előre látunk tendenciákat, vezető magatartásokat, akkor elsőként érhetünk el sikereket a piacunkon.

A céged jövőjét azokból a számokból fogod kiolvasni, amelyek céged múltját, illetve másodpercre pontos jelenét mutatják. Ezek segítenek, hogy a jövőben jobb projekteket, több értékesítést, minőségibb kiszolgálást, jövedelmezőbb céget tudjatok csinálni. Ehhez kívánok Neked és cégednek elszántságot és sok-sok akaratot. Szerencsére nem lesz szükséged, mert a számokból, tényekből vezetett cég anélkül is sikeres lesz.





KERESKEDŐKNEK



GYÁRTÓKNAK



SZOLGÁLTATÓKNAK





**ÁTLÁTHATÓ CÉG. TÖBB SZABADIDŐ.
VÁLTOZTASD MEG A CÉGED. AZ ÉLETED. A JÖVŐD.**