

روابط با کارکنان و مشتریان کمک می‌کند. هم چنین بعضی از آن‌ها اطلاعات حیاتی را در زمانی که باید ارائه می‌کند و همین از کندی و تاخیر در کار استارت‌آپ‌ها می‌کاهد.



۴. ابزارهای مدیریت روابط با مشتری

موفقیت یک استارت‌آپ به رضایت مشتریان بستگی دارد. مشتری بیشتر یعنی فروش بیشتر و این یعنی درآمد و در نهایت سود بیشتر. اما ارتباط با جهانی از مشتریان متنوع کار ساده‌ای برای استارت‌آپ‌ها نیست. در زمینه کنترل مشتری در بازار هر محصولی، غول‌هایی کار را به دست گرفته‌اند که رقابت با آن‌ها برای استارت‌آپ‌ها آسان نیست. نکته مهم در این بین، استفاده از ابزارهای درست برای CRM است. اپلیکیشن‌های بسیاری در این زمینه در بازار محصولات مختلف ساخته شده و قابل استفاده است. این برنامه‌ها با جمع‌آوری داده‌ها، مخاطب هدف محصول شما را مشخص می‌کند. این داده‌ها به تشخیص شخصیت مشتریان و درک بهتر آن‌ها کمک می‌کند. هم چنین این برنامه‌ها به استارت‌آپ‌ها به مدیریت مشتریان از مراکز متمرکز کمک می‌کند.

۵. ابزارهای استخدام نیروی انسانی

می‌توانید کار استارت‌آپ را به تنهایی شروع کنید اما پس از مدتی نیاز به استخدام نیروی کار به ضرورتی در استارت‌آپ شما تبدیل می‌شود. وقتی کار به این نقطه می‌رسد، استخدام آدم‌های درست که به نیاز و تقاضا در محیط کسب و کار شما پاسخ دهند، اهمیت دارد. به همین دلیل است که به ابزارهای مناسب برای استخدام آنها نیاز دارید. صرفه جویی در هزینه و پول نخستین پیامد استفاده از ابزارهای مناسب در این زمینه است. همچنین مهارت و تجربه سازمان‌هایی که چنین خدماتی به استارت‌آپ‌ها ارائه می‌کنند را نباید دست کم گرفت. وجود چنین سازمان‌هایی باعث می‌شود استارت‌آپ‌ها تنها با آدم‌هایی که برای آن کار مشخص تخصص دارند، گفت‌وگو کنند.

منبع: اتاق بازرگانی تهران



۵ ابزار لازم

برای موفقیت استارت‌آپ‌ها

مقدمه:

چالش برای استارت‌آپ‌ها تمامی ندارد. از مسائل مالی تا استفاده از نیروی انسانی مناسب و ارتباط با مشتری. شاید بتوان گفت این چالش‌ها یکی از دلایل شکست بسیاری از استارت‌آپ‌ها در ماه‌های نخست فعالیت است. اما استفاده از ابزارها و همکاری‌های مناسب می‌تواند به عبور آسان از این مسیر پرتنش کمک کند. سایت TECHDAY در مطلبی به پنج ابزاری پرداخته که برای گذر از چالش‌ها در هر استارت‌آپی کمک‌کننده است.

۱. ابزارهای بازاریابی

بدون تردید در بازار محصول و خدمات استارت‌آپ شما، کسب و کارهای دیگری هم کار می‌کنند. این یعنی رقابت بر سر رسیدن به مشتریان بیشتر. اما چطور باید با دیگر کسب و کارها رقابت کرد و به نتیجه رسید؟ مهم‌ترین نکته در این نقطه از کار استارت‌آپ‌ها، سرمایه‌گذاری در بازاریابی است. اما بازاریابی هم کار آسانی نیست. دشواری بازاریابی زمانی که از ابزارهای تکراری استفاده کنید، بیشتر است. به همین دلیل ابزارهای مدرن در این زمینه اولویت دارد. ابزارهای بازاریابی مدرن ارتباط آنلاین با مشتریان را تسهیل می‌کند. ارتباطاتی که در آن، هدف قرار دادن گروه بزرگی از مشتریان ممکن است. ساده‌سازی استراتژی‌های بازاریابی از بزرگترین کمک‌های این ابزارها به کسب و کارهاست.

۲. ابزارهای طراحی وب

کار استارت‌آپ‌ها بدون وجود وب‌سایت‌هایی معناست. این مسئله در این روزگار که مردم خرید آنلاین را به مراجعه حضوری ترجیح می‌دهند، اهمیت بیشتری پیدا کرده است. وب‌سایت ارتباط با مشتریان را تسهیل می‌کند و این یعنی درآمد و سود بیشتر. به همین دلیل، ابزارهای ساخت و طراحی وب سایت برای استارت‌آپ‌ها نقشی حیاتی بازی می‌کند. پیش از راه‌اندازی وب‌سایت کسب و کارتان، از دسترسی به این ابزارها مطمئن شوید.

۳. ابزارهای ارتباطات تجاری

آشنایی کارکنان با ساختارهای تجاری و پاسخگویی به نیازهای مشتریان از جمله کارهای مهم در استارت‌آپ‌هاست که با اتکا به ابزارهای مناسب برای برقراری ارتباطات در محیط کسب و کار انجام شدنی است. ارتباطات موثر به ساخت گروه‌های موثر و تقویت روحیه کارکنان کمک می‌کند. رضایت مشتریان و بهبود تجربه خرید آنها از استارت‌آپ‌ها از دیگر پیامدهای استفاده از این ابزارهاست. می‌توان برای ارتباطات تجاری از ابزارهای قدیمی استفاده کرد. ارسال مستقیم ایمیل به مشتریان و کارکنان یکی از این ابزارهاست، که امروز کافی نیست. به همین دلیل استفاده از ابزارهای مدرن ضروری است. این ابزارها به بهبود