

5 tips om een exponentieel groeiende organisatie te bouwen

Gedreven door globalisatie en de komst van nieuwe technologieën is het bedrijven als Airbnb, Uber en Tesla gelukt om binnen één jaar te groeien tot een waarde van een miljard of meer. Dit zorgde voor een nieuw begrip op de markt: de exponentieel groeiende organisatie. Ofwel, bedrijven die tot wel tien keer beter presteren qua omzetgroei, ontwikkeling of winst per werknemer ten opzichte van hun concurrenten. Cees Quirijns van Portland geeft vijf tips om een exponentieel groeiende organisatie te bouwen.

Benchmarken is alles

Een belangrijke tip voor iedere ondernemer: neem minstens twee vergelijkbare organisaties als benchmark voor je eigen bedrijf. Dit is dé manier om erachter te komen waar je als bedrijf de komende jaren naartoe wilt en waarom. Ondernemers doen er goed aan bedrijven uit te kiezen die qua inrichting en strategie op het eigen bedrijf lijken, maar een paar stappen verder zijn en deze als voorbeeld te gebruiken. “Als tienkoppige IT-dienstverlener hoef je je niet meteen te meten aan een wereldwijde IT-organisatie, maar dromen mag. Je mag best je toekomstplannen projecteren op de experts,” aldus Quirijns.

Omarm digitaal

“Als er één ding is waar de exponentieel groeiende organisatie van nu niet zonder kan, dan is het digitale vindbaarheid,” stelt Quirijns. Een bedrijf moet zich laten zien waar toekomstige klanten zich bevinden: op het web. Dit maakt online vindbaarheid onmisbaar voor groei. Zorg er bijvoorbeeld voor dat Google de website makkelijk kan indexeren, en gebruik een modern Content Managementsysteem (CMS) om de organische vindbaarheid te optimaliseren. Daarnaast kunnen ondernemers hierbij ook nog denken aan Search Engine Advertising via bijvoorbeeld Google Adwords.

Klantgerichtheid

Alhoewel het centraal stellen van de klant vaak wordt gezien als taak van de marketingafdeling, hoort het volgens Quirijns een taak te zijn van het gehele bedrijf: “Mijn motto is: become obsessed with your customers”. Deze klantgerichtheid moet terugkomen in ieder facet van de business, van klantenservice tot de HR-afdeling. Alleen activiteiten die bijdragen aan de klantervaring van het bedrijf zijn relevant.

Data, data, data

Business intelligence is niet iets waar alleen grote bedrijven gebruik van kunnen maken. Alle bedrijven, groot of klein, hebben data tot hun beschikking en kunnen voordeel behalen door deze data te gebruiken. Data kan onder andere verzameld worden vanuit de website, advertentiebeheer en Customer Relationship Management (CRM) software. “De mogelijkheden van data zijn eindeloos,” geeft Quirijns aan. Zo kan relatief simpele data, zoals afkomstig van Google Analytics, inzicht geven in de customer journey, zoekopdrachten van klanten en antwoord geven op de vraag waarom klanten de website bezoeken. Daarnaast kunnen bedrijven een Net Promotor Score (NPS) inzetten om klantloyaliteit te meten, zeker met de invloed van sociale media. Data biedt volop mogelijkheden zolang de juiste conclusies kunnen worden getrokken. Zorg er daarom voor dat je als ondernemer de juiste personen hiervoor in huis hebt.

Efficiëntie brengt geld in het laatje

Exponentieel groeiende organisaties denken in ‘vijf keer’. Hoe kan het bedrijf vijf keer groter worden? Hoe kan het bedrijf vijf keer meer verdienen per werknemer? Vooral dat laatste is interessant, want uiteindelijk levert dit het meeste op. Voor groei is efficiëntie een cruciaal aspect. Hoe? Door automatisering. Automatisering kan ervoor zorgen dat bij het verwerken van een order er in plaats van tien, slechts vijf stappen nodig zijn. Vooral dagelijkse kerntaken, zoals het opvangen van een telefoontje naar de helpdesk, zijn gemakkelijk te automatiseren. Daarnaast vraagt efficiëntie ook om een bepaalde flexibiliteit om snel in te kunnen inspelen op marktontwikkelingen. “Om deze flexibiliteit te bereiken, roep ik altijd: *insource the brains, outsource the hands*. Zorg dat je de beste mensen in huis hebt met kennis om snel te handelen en besteed eenvoudiger taken uit. Wel zo efficiënt,” aldus Quirijns.

De technologie van 2018

Nieuwe technologieën spelen een cruciale rol in het laten groeien van een organisatie. Om IT-dienstverleners up-to-date te houden over de nieuwste trends en ontwikkelingen op IT-gebied en ervoor te zorgen dat zij ondernemers optimaal bij kunnen staan in het maken van de juiste keuzes organiseert Portland 11 januari de MSP Party. Op dit evenement komen Managed Service Providers (MSP's), resellers en experts uit het vakgebied samen en zal o.a. een presentatie van de Hype Cycle 2018 plaatsvinden: het jaarlijkse overzicht van trends en opkomende technologie dat Portland in samenwerking met onderzoeksbureau Gartner opstelt. Inschrijven voor de MSP Party kan via www.msp-party.com.

OVER PORTLAND EUROPE

Portland distribueert innovatieve software gericht op het MKB, louter via resellers. Portland zoekt wereldwijd naar schaalbare software van ambitieuze ontwikkelaars die beter en goedkoper is dan traditionele oplossingen. Daarmee creëert Portland kansen voor resellers en hun klanten, terwijl ontwikkelaars een partner vinden in Portland voor toegang tot de Benelux. Zie: www.portland.eu.

portland[®]

Portland Europe newsroom