

Gebruik de informatiestromen om je Digital Agency te laten groeien

MARK VAN LEEUWEN - 13 JANUARI 2021



Design for success

Constance race

Het runnen van een webdesign- en -developmentbureau is een constante race om de nieuwste trends en technologieën voor te blijven en tegelijkertijd de dagelijkse zaken soepel te laten verlopen. Er is een oneindige stroom van informatie uit verschillende bronnen, en het management heeft er hoofdpijn van om al deze verschillende discussies te ontwarren en het juiste idee te hebben van wat dit allemaal betekent voor het bedrijf.

Zo gebruik je bijvoorbeeld verschillende applicaties voor klantprojecten, interne communicatie en tijdregistratie. Om de vaardigheden van medewerkers te trainen en bij te houden, heb je wellicht een lichtgewicht 'learning management system'. Je verkoop- en marketingteams kunnen een CRM-oplossing gebruiken om prospects en klanten te beheren, evenals een marketingautomatiseringsplatform voor het genereren van leads. En dan is er nog een financiële oplossing en soms een apart systeem voor facturering.

Bovendien heb je waarschijnlijk al deze informatie bij elkaar gebracht in enkele enorme spreadsheets, aan de hand waarvan je strategische beslissingen kunt nemen. Maar wanneer verkoop-, marketing-, ontwikkelings- en financiële informatie gevangen zit in verschillende **information silo's**, is het bijna onmogelijk om het grote geheel te zien.

Het resultaat is dat elke afdeling vaak naar haar eigen prioriteiten werkt, los van de behoeften van het bedrijf als geheel.

Even erg, de enorme hoeveelheid tijd die nodig is om informatie te verzamelen, betekent dat het management beslissingen kan baseren op cijfers die onvolledig en verouderd zijn.

Riskante business

Een webontwikkelingsbureau loopt in elke fase van zijn groei tegen verschillende problemen aan. Zodra het werk van een klant te complex wordt om via een spreadsheet te beheren, krijgt een bureau vaak een oplossing voor projectbeheer. Als het groot genoeg is om een toegewijd marketingteam te hebben, wordt een marketingautomatiseringsplatform een noodzaak.

Deze uitdagingen doen zich niet allemaal tegelijk voor, dus er is vaak de overtuiging dat er geen onmiddellijke urgentie is om ervoor te zorgen dat ze allemaal informatie kunnen delen. Maar na verloop van tijd kan een bureau een wirwar van puntoplossingen verzamelen, die IT-hoofdpijn veroorzaken en voorkomen dat belangrijke informatie wordt gedeeld.

Het handmatig verzamelen van gegevens beperkt de zichtbaarheid omdat het management nooit een realtime overzicht van het bedrijf krijgt.

En uiteindelijk maken al deze informatie silo's het runnen van het bedrijf eigenlijk veel duurder, complexer en riskanter dan het zou moeten zijn.

En de risico's zijn ernstig.

Met slechte of oude informatie zijn prognoses gebrekkig. Het kan zijn dat je onvoldoende middelen hebt en niet in staat bent om nieuwe projecten te bemannen. Je zou uiteindelijk extra personeel kunnen hebben zonder voldoende werk om hen bezig te houden. Zonder een up-to-date holistisch beeld van het bureau krijg je ook te maken met gemiste kansen, lagere winstgevendheid en verlies je controle over de marges, wat allemaal van invloed is op de omzet.

Let it flow and grow

Dus, hoe ontmantel je informatiesilo's? Koop ten eerste geen andere puntoplossing voordat je met je team samenwerkt om te begrijpen waar de hiaten en blinde vlekken zich in je huidige processen bevinden. Hier zijn enkele vragen om je op weg te helpen:

- Wanneer 'Verkoop' een nieuwe deal sluit, kan het team dan hun huidige tools gebruiken om het ontwikkelingsteam te informeren over de omvang en welke vaardigheden zijn vereist?
- Hoe wordt informatie over de verkooppijplijn aan het ontwikkelingsteam gecommuniceerd, zodat ze ervoor kunnen zorgen dat ze voldoende middelen hebben om aan de toekomstige vraag te voldoen?
- Wanneer verkopers een offerte maken met hun tools, wordt die informatie dan automatisch naar de financiële afdeling overgebracht in een format dat ze kunnen gebruiken voor facturering?
- Als een ontwikkelingsproject vertraging oploopt of kostenoverschrijdingen heeft plaatsgevonden, hoe wordt 'Financiën' geïnformeerd?
- Hoe wordt informatie verzameld voor het senior management? Zijn er manieren om het verzamelen van gegevens te automatiseren?

Als je eenmaal begrijpt hoe informatie tussen verschillende afdelingen moet stromen, kan je deze gaan gebruiken, zodat teams synchroon blijven en het management een realtime beeld krijgt van de toestand van het bedrijf. Op die manier kunnen managers minder tijd besteden aan het zoeken naar informatie en meer tijd besteden aan het vergroten van groei en winstgevendheid.

Meer inzichten nodig?

*Wil je meer leren hoe je je PSO met meer gemak en resultaat laat opereren? **Neem contact met ons op.** We helpen je de juiste resultaten te bereiken die je nodig hebt om je business te laten groeien: betere marges, lagere overheadkosten, hogere benutting en meer opbrengsten.*



Wout Klok, Managing Director

w.klok@geefirm.com

+31 6 5575 1690

[Boek vandaag nog een demo van VOGSY](#) om gebruik te maken van een winnend quote-to-cash-systeem.