

Tanácsadó cégek növekedése a nyereségesség fenntartása mellett

A tanácsadó cégek jövőképe pozitív, de számos teendőjük van a cégeknek, ha versenyképesek akarnak maradni

A tanácsadó cégek az USA-ban és Európában gyorsan növekednek.

Az árbevételeik

41%-kal
nőttek átlagosan.



Ha szeretné fenntartani tanácsadó cége növekedését vegye figyelembe az alábbiakat.

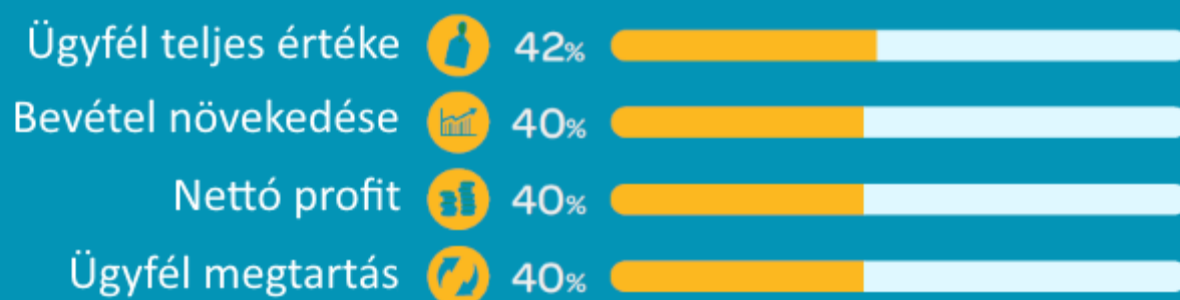




A növekedés mutatói

Ahhoz, hogy a kitűzött célokat elérjük és a cég növekedését mérni tudjuk, szükség van olyan mutatószámokra (KPI), amelyekhez rendelkezésünkre állnak üzleti adatok.

Az IDC 250 tanácsadó céget érintő felmérése alapján a legfontosabb mutatószámok:



És a kiemelt prioritás?

a cégek **45%**-a az árbevétel növekedésére koncentrál





A legjobb cégeknek a legjobb IT-ra van szükségük

A növekedéshez szükség van szervezet összes aspektusának pontos ismeretére, a részletes üzleti elemzések végrehajtásához.



Az IT rendszerek fejlesztése lehetővé teszi jobb üzleti döntések meghozatalát, így fontos része a növekedésre való felkészülésnek:



29%-a a cégeknek szeretne a hatékony projekt végrehajtásra koncentrálni a következő években.

de

55%-a a cégeknek szeretné javítani a kulcs üzleti és pénzügyi mutatók kimutathatóságát.



Összefoglalás

Hogyan tud egy tanácsadó cég nyereségesen működni?



1. Határozzunk meg üzleti adatokkal alátámasztott, elérhető teljesítmény-mutatókat.



2. Biztosítsuk a szervezet összes területén az adatok rendelkezésre állását.



3. Fontoljuk meg egy iparág-specifikus IT alkalmazás bevezetését a döntés-támogatáshoz.

Igényelje a teljes IDC felmérés részletes anyagát a tanácsadó cégek menedzsmentjéről:

info@trl.hu

