

HOE DE CLOUD MKB'ERS HELPT 20% MEER GROEI TE REALISEREN

MKB Cloud Barometer 2015

Bekijk een overzicht van ons nieuwste jaarverslag over zakelijke uitdagingen en online oplossingen binnen de MKB-sector (< 50 werknemers). Zijn deze inzichten uit bijna 3000 accountantskantoren, productiebedrijven, groothandels en zakelijke dienstverleners ook handig voor jouw business?

In opdracht van Exact Software & KPN op de Belgische, Franse, Duitse, Britse, Amerikaanse en Nederlandse markt.

BELANGRIJKSTE ZAKELIJKE UITDAGINGEN

Nieuwe klanten vinden is de uitdaging die voor elke sector op nr. 1 staat!



Voor iedere klant die je kwijtraakt, moet een MKB'er 2,5 nieuwe klanten vinden om het verlies in winst te compenseren.

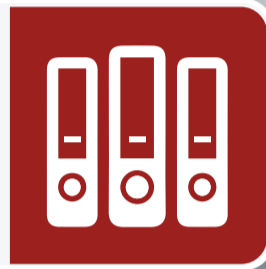


Wat zijn je grootste uitdagingen bij het vinden van nieuwe klanten?

- 1 De enorme concurrentie
- 2 Het verkoopproces
- 3 Het marketingproces

Financiële uitdagingen

- 1 Zorgen dat klanten op tijd betalen
- 2 De cashflow beheren
- 3 Financiële prognoses opstellen



10% van alle facturen wordt te laat betaald. 2% wordt helemaal niet betaald.



Toegang hebben tot de juiste informatie op het juiste moment in het klantproces is van essentieel belang als je het hele commerciële proces op orde wilt hebben.



Welke informatie heb je bij de hand als je bij klanten op bezoek gaat?

Contactgeschiedenis (e-mails, berichten, telefoonverslagen, enz.)	42%
Koopgeschiedenis	27%
Kloppende prijzen	24%

BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN PER SECTOR

Productie



- 1 Inzicht in materiaal- en verwerkingskosten
- 2 Innovatie: ontwikkeling van nieuwe of betere producten
- 3 Facturen op tijd laten betalen

Handel



- 1 Concurrentie van leveranciers door directe verkoop
- 2 Prijzen staan onder druk door online concurrentie
- 3 Klanten worden steeds veeleisender

Zakelijke dienstverlening



- 1 Projecten op tijd en binnen budget opleveren
- 2 Facturen op tijd laten betalen
- 3 Minder administratiewerk / Veel meer administratiewerk

Accountancy



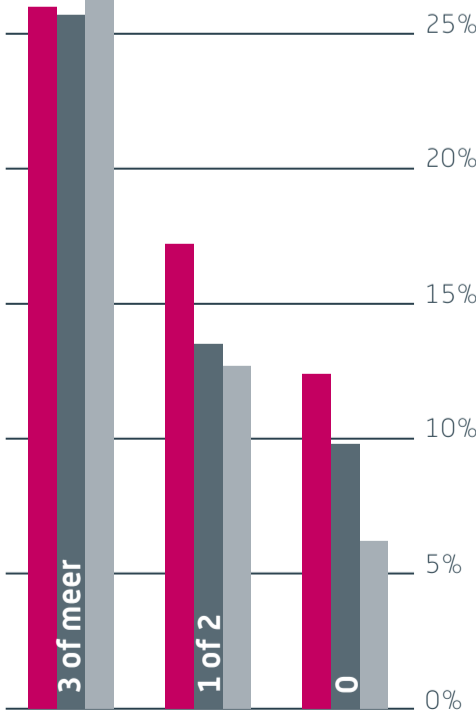
- 1 Op de hoogte blijven van de wet- en regelgeving
- 2 De kwaliteit van de dienstverlening verbeteren
- 3 Prijzenslag door harde concurrentie

DE IMPACT VAN ONLINE BEDRIJFSOPLOSSINGEN OP ZAKELIJKE PRESTATIES

Wie veel gebruikmaakt van de cloud – namelijk wie 3 of meer online bedrijfssoftware-producten gebruikt – profiteert van meer dan 25% groei in de inkomsten.



Omzetgroei in 2014 in verhouding tot het aantal online producten



Welke taken voer je uit met online bedrijfssoftware?

- 25% Boekhouding
- 22% Orderverwerking & facturatie
- 21% Salarisadministratie
- 17% Voorraadbeheer/logistiek
- 16% Urenregistratie
- 16% Projectmanagement
- 15% CRM
- 12% Productie

Waarom heb je online software gekozen?



- 1 Veiligheid 32%
- 2 Lagere IT-kosten 25%
- 3 Makkelijk mobiel bereikbaar 23% (thuiscomputer, smartphone, enz.)

Wat zijn de belangrijkste voordelen van online bedrijfssoftwarepakketten (op een schaal van 1-5)?



- Makkelijker in gebruik 3.9
- Makkelijker informatie opzoeken 3.8
- Makkelijker informatie delen 3.8

De succesvolle game-changers binnen je branche zoeken naar nieuwe businessmodellen of omarmen andere spelregels die ze soms zelfs maken.



Zij begrijpen dat nieuwe technologie, zoals de cloud, ze helpt om te blijven groeien.