GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Elite Work y el outsourcing para startups

Actualidad Empresarial | 15/10/2022 | 00:00

Los empresarios de startups, por lo general, en sus primeros días, hacen todo tipo de trabajos con múltiples funciones. Tratan de lanzar sus proyectos siempre con el tiempo y el presupuesto ajustados, sin darse cuenta de que muchas veces la subcontratación de profesionales aportará un valor añadido extra a su proyecto, con las miras al éxito comercial.

La mayoría de las startups se esfuerzan por lograr resultados y un modelo de trabajo más ágil. Por lo general, están dirigidas por un pequeño número de empleados que acaban realizando funciones varias al mismo tiempo, y dado que el dinero suele ser bastante escaso, a veces, los miembros del equipo quieren hacer demasiadas cosas para reducir los gastos, lo que a menudo lleva a cargas de trabajo inmanejables e, inevitablemente, a cometer errores.

En Elite Work, asesoran a muchas startups en procesos estratégicos y comerciales, consiguiendo resultados a corto plazo.

A pesar de lo que podría pensarse, son conscientes de que, en muchos casos, tienen que trabajar con restricciones presupuestarias, y en ocasiones, las nuevas empresas no están dispuestas a invertir en una contratación a tiempo completo.

Por ejemplo, muchos empresarios son técnicos, y no tienen ni conocimientos ni habilidades comerciales, y en la mayoría de los casos, inician su actividad sin un claro plan estratégico.

Los equipos comerciales que aportan en Elite Work cuentan con la experiencia para llevar a cabo todo el plan comercial, y como empresa supervisan todo el proceso, desde la primera reunión hasta el seguimiento diario de las acciones comerciales y ventas.

La subcontratación de ciertas funciones permite a las empresas emergentes escalar los procesos de trabajo existentes. Ayudan a las nuevas empresas a centrarse más en crecer y escalar el negocio.

Invertir en subcontratación comercial ayuda a las nuevas empresas a ahorrar dinero, mantener los proyectos en marcha y administrar el tiempo de manera inteligente, y libera a los equipos internos de realizar tareas para las que no están preparados.

El equipo interno tiene tiempo para enfocarse en actividades importantes que igualmente generan ganancias, como marketing, alinear sus esfuerzos para construir la reputación de la

marca, brindar servicios de alto valor, etc.

El equipo subcontratado aporta años de experiencia y conocimientos que, al final, demuestran ser un activo para el negocio en general. El conocimiento y la comprensión de las acciones comerciales aseguran unos mayores resultados en menor tiempo.

Cuando las empresas contactan con Elite Work, lo primero que les explican es que con ellos “van a ahorrarse dinero, quebraderos de cabeza, tiempo de búsqueda y formación de equipos comerciales”.

La subcontratación elimina la necesidad de invertir en infraestructura y tecnología. Puesto que el trabajo se asigna a un equipo subcontratado, es responsabilidad de la empresa subcontratada desarrollar toda infraestructura e invertir en los equipos comerciales para llevar a cabo las acciones comerciales.

Ponerse en marcha en menos tiempo, en Elite Work, son conscientes de la importancia de comenzar a trabajar rápido, es por ello, que cuando Elite Work empieza a trabajar con una empresa, ponen a su disposición un amplio equipo de profesionales para el desarrollo de todo el proyecto.

Las empresas de outsourcing son uno de los accesos más rápidos a talento experto, para tener contacto con expertos en dirección comercial, agentes comerciales, equipos y fuerzas de ventas, etc.

Recordar que una alianza con una empresa de outsourcing comercial brindará resultados y el apoyo de expertos que se necesita para garantizar ventas.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/187292-elite-work-y-el-outsourcing-para-startups.htm