

NHỮNG CÁCH "TỰ TỬ DẦN" CỦA NHÀ QUẢN LÝ IT

Giảm g

Giảm giá mạnh để kích cầu và hoàn thành mục tiêu kinh doanh trong tháng có thể gây ra trào lưu hạ giá ở các công ty khác, khiến chất lượng hàng hóa và dịch vụ đi kèm dần dần sút kém, làm mất uy tín thương hiệu.

1. Cắt giảm nhân sự

Trong một thế giới đang thiếu hụt nguồn nhân lực IT, việc cắt giảm không có nghĩa mang đến nhiều việc hơn cho người ở lại. Họ sẽ ra đi để tìm việc khác bất kỳ lúc nào vì có cảm giác bất ổn về sự phát triển cho tương lai.

2. Giảm giá bán

Về lý thuyết, việc giảm giá bán là để thu hút người mua, tăng lợi thế cạnh tranh cho công ty. Tuy nhiên, điều này khiến các công ty khác cũng lao vào, tạo ra trào lưu giảm giá. Nhưng để bán hàng với giá thấp, người ta thường phải cắt giảm phí tổn ở nhiều khâu, khiến cho chất lượng hàng và dịch vụ đi kèm dần dần sút kém.

Chỉ những công ty khổng lồ có sức chi phối lớn trên thị trường, đặt việc giảm giá làm chiến lược trong giai đoạn nhất định (như chuyển tiếp sang sản phẩm thế hệ mới...) mới có thể thành công. Còn việc hạ giá cho mục tiêu ngắn hạn, theo "phong trào" sẽ rất rủi ro.

3. Bỏ nhà cung cấp dịch vụ thứ 3

Một số nhà quản lý thường từ bỏ dịch vụ của bên thứ 3 và đề nghị nhân viên của mình làm công việc đó để giảm chi phí. Nhưng thường thì nhân viên của họ không có chuyên môn giỏi như người của công ty kia. Nếu họ giỏi, họ đã tìm đến công ty chuyên về lĩnh vực đó để nhận mức lương cao hơn.

4. Xao lãng nâng cấp thiết bị

Nhiều công ty không nâng cấp phần cứng kịp thời để đáp ứng nhu cầu của các ứng dụng. Họ thường để máy chạy đến mức không chạy nổi nữa mới thôi, khiến cho các nhân viên tích cực thấy nản lòng và dần rời bỏ công việc.

5. Quá tiết kiệm không gian máy chủ

Do chi phí thuê bất động sản đang tăng cao, các chuyên gia quản lý IT cũng muốn thu hẹp chỗ đặt máy chủ. Nhưng không gian máy chủ chật chội sẽ không thể đáp ứng nhu cầu dùng băng thông cho các nhân viên. Mạng chậm, ứng dụng dùng chung khó truy cập... sẽ làm cho họ nản lòng.

Thùy Hương