

Checklista Marginal Gains

Dział IT – na jakich działaniach powinien się skupić?

- ☐ **Automatyzacja procesów** – wdrożenie CI/CD, monitoring systemów, automatyzacja testów
 - ☐ **Optymalizacja wydajności kodu** – eliminacja zbędnych zapytań, poprawa szybkości działania aplikacji
 - ☐ **Bezpieczeństwo i stabilność** – regularne audyty, testy penetracyjne, wdrażanie najlepszych praktyk DevSecOps
 - ☐ **Efektywna współpraca w zespołach** – poprawa komunikacji między programistami, testerami i DevOps
 - ☐ **Zarządzanie incydentami** – skrócenie czasu reakcji na awarie i wdrożenie systemów predykcyjnych
 - ☐ **Lepsza organizacja pracy** – wykorzystanie narzędzi do zarządzania zadaniami i optymalizacja procesów Scrum/Kanban
 - ☐ **Analiza danych operacyjnych** – wykorzystanie AI do przewidywania problemów i optymalizacji zasobów
 - ☐ **Szkolenia i rozwój** – regularne aktualizacje wiedzy o najnowszych technologiach i trendach
-

Dział marketingu – kluczowe obszary do optymalizacji

- ☐ **Personalizacja komunikacji** – wykorzystanie AI do analizy zachowań użytkowników i segmentacji klientów
- ☐ **Automatyzacja kampanii** – wdrożenie narzędzi do automatyzacji e-mail marketingu i reklam
- ☐ **SEO i optymalizacja treści** – stałe ulepszanie treści pod kątem wyszukiwarek i UX
- ☐ **Analiza wyników** – monitorowanie wskaźników KPI i testowanie różnych wersji treści (A/B testing)
- ☐ **Optymalizacja konwersji** – poprawa ścieżki zakupowej, eliminacja przeszkód w procesie zakupowym

- ☐ **Lepsze wykorzystanie danych** – wdrożenie narzędzi analitycznych do śledzenia i predykcji trendów
 - ☐ **Współpraca z działem sprzedaży** – uspoźnienie działań marketingowych i sprzedażowych w ramach strategii lead nurturing
 - ☐ **Budowanie społeczności** – aktywne działania w mediach społecznościowych, angażowanie klientów w interakcję
-

Dział sprzedaży – co warto optymalizować?

- ☐ **Usprawnienie procesu lead generation** – automatyzacja zbierania i oceny potencjalnych klientów
 - ☐ **Lepsze zarządzanie danymi klientów** – uporządkowanie CRM, eliminacja duplikatów, lepsza segmentacja
 - ☐ **Skrócenie czasu reakcji na zapytania** – wdrożenie systemów szybkiej obsługi leadów
 - ☐ **Optymalizacja procesu ofertowania** – gotowe szablony ofert, lepsza personalizacja komunikacji
 - ☐ **Analiza skuteczności działań sprzedażowych** – mierzenie konwersji na każdym etapie lejka sprzedażowego
 - ☐ **Budowanie relacji z klientami** – regularne follow-upy, cross-selling i up-selling
 - ☐ **Szkolenia zespołu** – rozwój kompetencji negocjacyjnych i znajomości produktu
 - ☐ **Zwiększenie efektywności pracy** – eliminacja zbędnych spotkań, lepsza organizacja pipeline'u sprzedażowego
-

Dział Supportu – jak poprawić jakość obsługi?

- ☐ **Skrócenie czasu odpowiedzi na zgłoszenia** – wdrożenie chatbotów i automatyzacja FAQ
- ☐ **Analiza najczęściej zgłaszanych problemów** – eliminacja powtarzających się błędów
- ☐ **Lepsza segmentacja klientów** – priorytetyzacja zgłoszeń na podstawie historii i wartości klienta
- ☐ **Monitorowanie satysfakcji użytkowników** – wdrażanie systemów NPS i analizy feedbacku
- ☐ **Szkolenia zespołu** – rozwój umiejętności komunikacyjnych i technicznych
- ☐ **Automatyzacja raportowania** – generowanie statystyk na temat efektywności zespołu

- ☐ **Lepsza współpraca z działem IT** – szybkie przekazywanie błędów i usprawnienie komunikacji
 - ☐ **Rozwój samoobsługowych rozwiązań** – tworzenie baz wiedzy i tutoriali dla klientów
-

Zarządzanie i Management – kluczowe działania

- ☐ **Efektywne zarządzanie czasem i priorytetami** – eliminacja zbędnych spotkań
- ☐ **Monitorowanie efektywności zespołów** – wykorzystanie dashboardów KPI
- ☐ **Usprawnienie komunikacji wewnętrznej** – wdrożenie lepszych narzędzi do współpracy
- ☐ **Rozwój kadry menedżerskiej** – szkolenia i mentoring dla liderów
- ☐ **Planowanie strategiczne** – regularne przeglądy celów i adaptacja do zmieniających się warunków
- ☐ **Lepsza retencja pracowników** – wdrażanie programów motywacyjnych i rozwoju kariery
- ☐ **Delegowanie zadań i odpowiedzialności** – wykorzystanie metod zarządzania procesowego
- ☐ **Zarządzanie zmianą** – skuteczna implementacja nowych procesów i technologii