

Asana Business : permettre aux dirigeants de suivre les projets

Asana veut capitaliser sur les outils logiciels permettant de faciliter l'organisation du travail.

A cet effet, la société lance Asana Business proposé à 19,99 dollars par utilisateur et par mois. De quoi s'agit-il ?

Suivre pour mieux diriger

Dustin Moskovitz, cofondateur et PDG d'Asana, explique que *«notre rôle est d'aider les dirigeants à comprendre où leur attention peut être la plus utile et sur quoi se concentrer»*.

Asana a depuis sa création adopté un positionnement dans la gamme d'outils de productivité qu'une entreprise peut utiliser, aux côtés d'autres services tels que le stockage (proposé par Box, Dropbox...) ou la communication ([Slack](#), [Workplace by Facebook](#), [Microsoft Teams](#)...).

Les spécificités d'Asana Business

Asana Business bénéficie de nouvelles fonctionnalités, à l'instar de « Portfolios in Asana », par rapport aux moutures pour les équipes proposées à 9,99 dollars par collaborateur et par mois, et Entreprise.

Avec Portfolios, Il s'agit de permettre de suivre en temps réel l'avancement des initiatives importantes et les objectifs de votre entreprise depuis le même endroit.

L'outil va conférer à un responsable un moyen d'afficher les tâches de tous les membres d'une organisation dans Asana, offrant une vue unique de ce qui se passe.

Dans son communiqué de presse, Asana explique qu'il s'agit de « créer un portefeuille pour les objectifs de l'entreprise, les initiatives d'équipe ou les campagnes, puis d'ajouter des champs personnalisés pour l'étape, le budget ou toute autre donnée propre à son équipe. On peut ensuite trier et afficher les projets de son portefeuille à sa guise ».

Asana injectera dans Asana Business une nouvelle fonctionnalité répondant au nom de Workloads, dont la vocation est d'affecter des personnes à des projets ou de les redéployer, en fonction des progrès constatés dans l'outil Portfolios.

Tout cela doit se traduire par une meilleure compréhension des projets en cours via la plate-forme.

En janvier dernier, Asana a levé 75 millions de dollars, valorisant la start-up à 900 millions de dollars.

Asana n'est toutefois pas seul sur ce secteur porteur et doit composer avec la concurrence d'autres acteurs tels que Airtable, Wrike, [Trello](#) et Basecamp.

(Crédit Photo @ Moon Light PhotoStudio)