

Dobre oprogramowanie jest podstawą rozwijającego się przedsiębiorstwa. Jakie powinno mieć funkcje?

Inne | Artykuły / Bartłomiej Majchrzak, wykładowca WSB

Przedsiębiorstwa w czasie swojej działalności wypracowują know-how, procedury i struktury, których nie da się zmienić z dnia na dzień. Dlatego w firmach powinniśmy wdrażać takie narzędzia, które dostosują się do naszej specyfiki, a przed wszystkim wprowadzą ewolucję zamiast rewolucji.

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Przedsiębiorstwa w czasie swojej działalności wypracowują know-how, procedury i struktury, których nie da się zmienić z dnia na dzień. Dlatego w firmach powinniśmy wdrażać takie narzędzia, które dostosują się do naszej specyfiki, a przed wszystkim wprowadzą ewolucję zamiast rewolucji.



Czy korzystanie z narzędzi IT to konieczność?

Wbrew temu, co obserwujemy w otaczającej nas rzeczywistości biznesowej, z informatyzowane przedsiębiorstwa nie są standardem. Wg raportu IDC, tylko 18% polskich przedsiębiorców realizuje strategię cyfrowej transformacji, a 20% ma takie plany. Prezesi i dyrektorzy sceptycznie nastawieni do technologii pozostają w większości. Po co tak właściwie wdrażać nowe technologie? Dobrze dobrane narzędzia IT usprawniają przedsiębiorstwo od wewnątrz. Podnoszą efektywność pracowników, obniżają koszty biura, przyspieszają prowadzenie biznesu. Jeśli zatem nasza konkurencja opornie się do tego zabiera, jest w tym spora szansa dla nas. Wdrożenie odpowiedniego oprogramowania otwiera wielką szansę na wyprzedzenie konkurencji, bez konieczności nieustannego ulepszania produktu, obniżania ceny, podnoszenia budżetów marketingowych.

Jakich funkcji szukać?

Wybór właściwego programu nie jest łatwy, a sam proces wdrożenia czasochłonny. Nierzadko od momentu podjęcia decyzji biznesowej do finalnego wdrożenia mija parę lat. By wiedzieć, jakiego oprogramowania szukać, musimy zacząć od wewnętrznej analizy potrzeb, możliwości technicznych oraz finansowych. Jest w czym wybierać i każdy znajdzie coś dla swojej organizacji.

Sklep internetowy, którego priorytetem jest zwiększenie sprzedaży, będzie wdrażał narzędzia MA (marketing automation), które automatyzują komunikację z klientem, podpowiadają mu produkty, którymi może być zainteresowany, a nawet zachęcają do zakupu udzielając zniżek.

Przedsiębiorstwa usługowe poszukują narzędzi typu CRM (Customer Relationship Management), które pozwalają na efektywne zarządzanie relacjami i sprawami klientów. Dzięki uporządkowaniu informacji efektywność pracowników wzrasta przeciętnie o 35%. To realna korzyść, które przełoży się na wzrost dochodów.

Przedsiębiorstwa produkcyjne, w których każda minuta przestoju przekłada się na niższy zarobek, wdrażają kompleksowe narzędzia klasy ERP (Enterprise Resource Planning), które automatyzują zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa (analiza stanów magazynowych, automatyczne zamówienia, planowanie produkcji itp.).

Jeżeli celem jest eliminacja obiegu dokumentów papierowych, należy sprawdzić narzędzia DMS (Document Management System), które wspierają automatyczną archiwizację a także wyszukiwanie wg treści lub kontekstu.

Na rynku istnieją też profesjonalne i proste narzędzia, rozwiązujące 1 konkretny problem. Dobrym przykładem jest polska aplikacja Umownik, która pozwala generować i zawierać umowy online, bez konieczności podpisu i druku. Koszt zawarcia jednej umowy to niecałe 10 zł. To 3-krotnie mniej, niż koszt zredagowania, wydrukowania i wysyłki pocztą przez pracownika. Inne czynności biznesowe, które możemy usprawnić dzięki takim prostym i kompleksowym aplikacjom, jak Umownik, to tworzenie list zadań, notowanie, skanowanie itd.

NA JAKIE KORZYŚCI MOGĘ LICZYĆ?

Zdecydowana większość przedsiębiorców, z którymi współpracuję, odnotowuje wzrosty przychodów, które powiązuje ze zmianami technologicznymi. Inwestycje w nowoczesne technologie podnoszą poziom obsługi klienta, przyspieszają wymianę informacji, ułatwiają świadczenie usług.

Nie można jednak zapominać, że proces wdrożenia odpowiedniego narzędzia IT powinien być starannie zaplanowany również w tzw. „miękkim” aspekcie. Do wybranego programu przekonany musi być nie tylko właściciel, ale przede wszystkim docelowi użytkownicy. Warto zaangażować pracowników w proces analizy potrzeb, wyboru i testowania.

--

Bartłomiej Majchrzak - wykładowca WSB, konsultant ds. rozwoju przedsiębiorstw poprzez narzędzia IT, współtwórca Umownika - aplikacji do zawierania umów online, autor bloga www.technologiewbiznesie.pl.