

Marchewka dla zespołu.

Jak w każdym projekcie trzeba stworzyć kompetentny zespół. W myśl powiedzenia „co dwie głowy to nie jedna” zbudowanie zespołu, a nie jednej osoby odpowiedzialnej za proces doboru, pozwoli na lepsze przeprowadzenie całego procesu.

Adam Gębski

- Weryfikacja długiej listy dostawców pozwoli na wybranie nie więcej niż kilku dostawców, którzy przeprowadzą szczegółowe prezentacje. Wstępne sprawdzanie opiera się zazwyczaj na np. szacunkowym budżecie projektu, ogólnym stopniu pokrycia funkcjonalnego naszych potrzeb przez dane rozwiązanie, sprawy techniczne i doświadczeniu oferenta.

Pokrycie potrzeb

Wybierając system ERP na najbliższe lata nie można skupiać się wyłącznie na zaspokojeniu bieżących wymagań, ale również trzeba pamiętać o tym, aby wybrany system gwarantował pokrycie planowanych w dalszej perspektywie czasu potrzeb. Doświadczenie oferenta jest tutaj kluczowe. Od niego bardzo wiele zależy w czasie realizacji projektu.

Udane wdrożenie

Nawet rewelacyjny funkcjonalnie produkt może zostać źle wdrożony, co zazwyczaj skutkuje mniejszym niż zakładano zwrotem z inwestycji. Z drugiej strony

konieczne jest wyznaczenie ze swojej strony zespołu projektowego posiadającego odpowiednią wiedzę, doświadczenie a przede wszystkim kompetencje decyzyjne. Jego wiedza i doświadczenie będzie decydować o tym jak będzie ono przebiegać. Nie zapomnijmy też o przyszłowiowej marchewce dla zespołu projektowego, na którego barkach leży pełna odpowiedzialność za powodzenie projektu. W końcu każdy lubi być doceniany.

Ocena rentowności

Metod jest wiele, każdy projekt jest też inny więc może wymagać innych narzędzi. Do najczęściej spotykanych jest wskaźnik ROI kalkulowany zazwyczaj

Najczęściej oceniane są koszty związane z:

- zakupem licencji
- kosztem wdrożenia
- kosztem infrastruktury technicznej
- kosztem utrzymania rozwiązania w perspektywie najbliższych lat (koszt asysty technicznej aplikacji - maintenance, baz danych, sprzętu)

przez samego zainteresowanego. Poza zewnętrznymi kosztami wdrożenia nie można pominąć wewnętrznych kosztów. Efektywność pracy pracowników oddelegowanych do prac wdrożeniowych może być w tym czasie niższa - pojawia się problem przekazywania prac wdrożeniowych osobom niewystarczająco kompetentnym.

Budżet na wdrożenie

W zależności od zakresu, liczby użytkowników i złożoności rozwiązania koszt ten jest różny. Upraszczając, koszt wdrożenia i licencji to relacja 1:1, ale należy pamiętać, że koszt wdrożenia tego samego zakresu funkcjonalnego dla np. 20 użytkowników w porównaniu z kosztami dla 50 czy 100 użytkowników nie będzie znacząco mniejszy. Dzieje się tak, ponieważ zakres prac wdrożeniowych (poza ilością szkoleń) jest praktycznie ten sam. Przyjmuje się, że sama analiza potrzeb to co najmniej 15 proc. kosztów wdrożenia łącznie.

Autor jest dyrektorem pionu sprzedaży ZETO