

# Stratégiai tanácsadás

A vállalatirányítási rendszerekkel kapcsolatban

Budapest, 2021. szeptember

## Tartalomjegyzék

|   |          |
|---|----------|
| <b>A tanácsadásról .....</b>            | <b>3</b> |
| Kérdése adódott? Keressen minket! ..... | 3        |
| Miben tudunk segíteni? .....            | 3        |
| <b>A tanácsadás lépései .....</b>       | <b>3</b> |
| Stratégiai elemzés .....                | 3        |
| Vízió, misszió, célok felmérése .....   | 3        |
| IT „üzleti modell” vizsgálata .....     | 4        |
| Stratégiai térkép .....                 | 4        |
| Részletes akcióterv .....               | 4        |
| <b>Gyakran Ismételt Kérdések .....</b>  | <b>4</b> |

## A tanácsadásról

### Kérdése adódott? Keressen minket!

Induló és meglévő vállalkozásként is nagy fejlődést jelenthet, melyik rendszerekre lenne igazán szükségünk, melyek azok, amelyek teljes mértékben kielégítik igényeket és elősegítik vállalkozásuk fejlődését.

Ebben segít a stratégiai tanácsadás, amely során elmagyarázzuk és megbeszéljük, hogy az általunk nyújtott szolgáltatások melyike a leoptimalisabb Ön számára. Cégünk legfőbb erényei a rugalmasság, megbízhatóság, hitelesség és a személyre szabott megoldások. Amennyiben professzionális kiszolgálásra és segítségnyújtásra van szüksége, keressen minket bizalommal.

### Miben tudunk segíteni?

Legyen szó CRM (*ügyfélkapcsolat kezelési rendszer*), LMS (*oktatásmenedzsment rendszer*), WMS (*raktárkezelő rendszer*), DMS (*dokumentumkezelő rendszer*) vagy RMS (*foglalkozáskezelő rendszer*) tervezéséről, cégünk több éves tapasztalattal segíthet elő vállalkozása fejlődését.

Amennyiben a fenti területek dokumentációjának elolvasása után kérdése merülne fel, vagy bizonytalan abban, hogy cégének pontosan milyen rendszer kialakítására is lenne szüksége, üzleti tanácsadó csapatunk készséggel segít megtervezni a következő lépést.

## A tanácsadás lépései

### Stratégiai elemzés

Ebben a szakaszban azonosítjuk a kérdéseket, és ellenőrizzük, hogy azok összhangban vannak-e az üzleti stratégiával. Ezután egy átfogó helyzetelemzés keretein belül megvizsgáljuk a vállalat korábbi céljait, azok teljesülését, valamint a jelen fennálló helyzetet is. Ez a lépés remek kiindulási pont annak érdekében, hogy megtaláljuk a vállalkozásnak tökéletesen megfelelő fejlesztési területet.

### Vízió, misszió, célok felmérése

A szakasz során meghatározzuk az informatikai missziót, víziót, valamint a stratégiai célokat is, átfogó képet kapva így arról, hogy hova is szeretnénk eljutni.

**Misszió (küldetés):** Küldetés, melyet a vállalat a jövőben be akar tölteni.

**Vízió (jövőkép):** A vállalat által felvázolt kívánt, jövőbeni állapotot rögzíti.

## IT „üzleti modell” vizsgálata

Felülvizsgáljuk a korábban kialakított „üzleti” modellt, mely keretet ad az egyes informatikai szegmensek kifejtésének. Ha megismerjük a modellt, könnyebben feltárhatjuk a benne rejlő hibákat, megtalálhatjuk azokat a területeket, melyekre koncentrálnunk kell.

## Stratégiai térkép

Elkészítjük a stratégiai térképet, mely szemléletesen bemutatja az egyes célok összefüggéseit: Üzleti cél – IT stratégiai cél, valamint Alkalmazás infrastruktúra – Szervezet összefüggések.

## Részletes akcióterv

A tanácsadás utolsó fázisa a korábban meghatározott premisszák alapján felépített stratégiai akcióterv kidolgozása. A stratégiai célokból vezetjük le a részletes akciókat, melyek megvalósításával nagy mértékű fejlődést eredményezhetünk. Az akcióterv tartalmazza azon rendszer tervezését, amelyik a legoptimálisabb és leginkább a vállalkozás igényeinek megfelelő, így Ön tudni fogja, hogy milyen irányban érdemes tovább haladni.

Igény esetén a szakasz végén pontos költségtervet adunk, hogy tervezni tudjon, mely rendszer milyen költséggel járna bevezetése esetén.

## Gyakran Ismételt Kérdések

### Milyen hosszú a tanácsadási folyamat?

Általában néhány alkalomról van szó, de ez természetesen függ a Megrendelő igényeitől. Természetesen, amennyiben Ön úgy kívánja, hosszú távú stratégiák kidolgozásában is számíthat ránk, mely értelemszerűen így egy sokalkalmas, hónapokon át tartó közös elemzésről szól.

### Milyen költségekkel jár a tanácsadás?

Legtöbbször óradíjas alapon adunk tanácsot. Ennek árazása szakterülettől függő, a pontos célterület ismeretében azonnal tudunk ajánlatot adni.

### Mikor ajánlott igénybe venni?

Erre kettő különböző cégtípust tudunk említeni. Első az induló vállalkozás, ahol az IT stratégia meghatározása kulcskérdés. A második terület pedig a növekedő vállalkozás, mely túljutott egy olyan kritikus ponton, ahol egy újabb IT rendszer bevezetése már elengedhetetlen. Jó példa erre egy webáruház. Kezdetben még egy Excel táblázat is megfelelő a készletek kezelésére, de ahogy nő a rendelésszám, ahogy nő a termék szortiment, úgy van szükség egyre jobban egy központosított rendszerre.

**Még csak terveim vannak egy vállalkozással kapcsolatban. Ebben is tudnak segíteni?**

Természetesen, a vállalkozásalapítás előtt is érdemes lehet igénybe venni szolgáltatásunkat, így a megalapításba már gördülékenyen foghat.