

DIGITALIZAREA ÎN BUSINESS

UN GHID CREAT DE ASCENT SOFT



ASCENTSOFT

1 CUPRINS

Ce este digitalizarea?	3
Viitorul în Business și Organizații	4
Digitalizarea și automatizarea reprezintă viitorul în Business	4
Cum să te pregătești de Digitalizare?	5
Ce procese poți automatiza/digitaliza în afacerea ta?	8
1. Facturarea	8
2. Gestionarea Lead-urilor și a oportunităților	9
3. Contabilitatea	10
4. Depozitarea	10
5. Salarizarea	11
6. Comerțul	12
7. Producția	12
8. Transporturile	13
Ce este un ERP?	13
Costurile unui ERP	14
Amortizarea investiției	15
Metode de finanțare pentru ERP	15
Împreună e mai ușor	17

Digitalizarea în Business

Acest E-book a fost creat cu un singur scop final: La finalul lecturii, tu trebuie să rămâi cu câteva idei noi prin care să-ți digitalizezi afacerea. Ideile trebuie să aducă beneficii uriașe pentru business, chiar dacă necesită investiții suplimentare.

Înainte de a începe să discutăm cum să-ți digitalizezi afacerea, hai să definim ce înseamnă acest proces.

2 CE ESTE DIGITALIZAREA?

Digitalizarea este un proces și este diferit pentru fiecare firmă în parte. Poate fi diferit chiar și pentru firme care au exact același domeniu de activitate. De aceea este greu să găsești o definiție exactă pentru ce înseamnă digitalizare.

O să îi oferim o definiție cât mai generală și vom continua să o dezvoltăm și îmbunătățim pe parcursul acestei cărți.

Digitalizarea este procesul prin care introducem tehnologia digitală în anumite procese din business. Prin acest proces rezultă schimbări majore în organizarea afacerii și în modul de operare a acesteia. Mai mult de atât, digitalizarea reprezintă o schimbare de mentalitate într-un business sau într-o organizație. Digitalizarea este unul dintre pașii importanți în crearea unui business cât mai automatizat.



2.1 VIITORUL ÎN BUSINESS ȘI ORGANIZAȚII

Nu putem ști exact ce ne rezervă viitorul, dar putem anticipa anumite lucruri pentru a nu fi prinși în ofsaid. Acum 100 de ani oamenii credeau că vom putea zbura și că pompierii și polițiștii își vor petrece majoritatea timpului în aer. Tot acum 100 de ani oamenii își imaginau că în viitor oamenii vor avea scaune cu încălzire în ele, brichete electrice, pianuri electrice, geamuri electrice la mașini.

Acum 100 de ani oamenii au avut și dreptate, dar au fost și departe de adevăr. De ce? Pentru că unele afirmații erau pur și simplu din imaginația lor, fără niciun research și fără ca ceva anume să le arate că așa ceva era posibil. În schimb, mecanisme acționate cu ajutorul electricității avem destul de multe acum, deci viziunea lor s-a potrivit aici. De ce? Pentru că electricitatea exista deja pe atunci, mai rămânea doar o chestiune de timp până când se folosea și în alte moduri.

Putem să ne imaginăm cum vor arăta afacerile peste 5-10 sau 100 de ani. Sau putem să facem research și să anticipăm anumite părți din viitor. Asta am făcut noi până acum, iar acum vom împărtăși informația și cu tine.

3 DIGITALIZAREA ȘI AUTOMATIZAREA REPREZINTĂ VIITORUL ÎN BUSINESS

România are multe oportunități de business și am menționat asta de multe ori până acum. Una dintre cele mai ușoare metode de a-ți lansa un business de succes în România este să preiei o idee nouă care funcționează deja în străinătate, dar la noi nu există. România se inspiră foarte foarte mult din SUA referitor la modul de a face afaceri, la trenduri, la consumatorism, etc. Asta face foarte ușor să anticipezi viitorul în România.

Ne uităm unde e SUA acum și în acea direcție de îndreptăm și noi. Încă din anii 70 americanii se preocupă cu digitalizarea afacerilor. Acum au trecut la automatizarea lor. Noi suntem încă la începutul digitalizării. Multe afaceri nu sunt deloc digitalizate deocamdată. Există mii de firme care scriu facturi de mână, iar asta mi se pare uimitor.

Timpul oamenilor devine tot mai important și tot mai scump, de aceea, devine neprofitabil să ai oameni care să facă anumite lucruri ușoare. Dacă ai o firmă în domeniul comerțului și faci aproximativ 100 de facturi pe zi pentru clienți, toate de mână, probabil ai un om care doar asta trebuie să facă toată ziua. E un chin și pentru tine și pentru el. În schimb, poți să-ți cumperi un soft **cu** care să faci facturile și să salvezi toate date. Astfel,



economisești cel puțin jumătate din timpul pierdut cu facturile scrise de mână. Acesta este cel mai simplu exemplu de digitalizare în business. Acest model de digitalizare se poate extinde și mai departe. Dacă soft-ul respectiv îți permite, poți salva partenerii, produsele și prețurile acestora. Totul se face extrem de simplu. Din 5-10 click-uri ai făcut o factură nouă. Nici măcar un minut! De ce ai plăti un om, chiar și cu salariul minim, când poți plăti un soft să facă această treabă, iar omul îl poți folosi implica într-o muncă creativă, cu o valoare mai mare atât pentru tine, cât și pentru el?

În această direcție se îndreaptă viitorul, în direcția digitalizării proceselor, cel puțin pentru noi. Alții au ajuns deja la automatizări complete, dar noi mai avem până acolo.

3.1 CUM SĂ TE PREGĂTEȘTI DE DIGITALIZARE?

Alexander Graham Bell, inventatorul telefonului, a spus că pregătirea e cheia succesului. Înainte de a începe procesul de digitalizare și automatizare trebuie să te pregătești și să-ți pregătești afacerea. Cum spuneam și mai sus, digitalizarea presupune și o schimbare de mindset. Munca fizică devine mai mult muncă mentală. Se schimbă multe după digitalizare. Muncești mai puțin și mai rapid, dar cu rezultate mult mai bune. Hai să-ți mai dau un exemplu ca să înțelegi și mai bine.

Exemplu: O firmă de producție textile are doi angajați care se ocupă de tăiat: Alex și Mihai. Alex taie 50 de metri de textile pe oră, fiind cel mai productiv om din firmă. Mihai taie în jur de 30 de metri de textile pe oră. Firma se digitalizează și achiziționează o mașină de tăiat textile conectată la un soft. Mihai învață să folosească mașina și soft-ul și reușește acum să taie 100 de metri de textile pe oră. Alex își mărește viteza de muncă și ajunge la 80 de metri de textile pe oră. În timp ce Alex muncește până la epuizare, Mihai trebuie doar să fie sigur că mașina funcționează ok și că soft-ul urmărește producția. După digitalizare, Mihai este mai productiv decât Alex, dar muncește mai puțin și reușește să se ocupe și de alte părți ale afacerii.

Ca să ajungi la rezultatele dorite trebuie să-ți pregătești afacerea pentru digitalizare. Există cazuri în care digitalizarea eșuează, deoarece nu este făcută pregătirea potrivită. Hai să trecem împreună prin pașii pe care trebuie să-i faci pentru a digitaliza un proces din business.



Pasul 1: Identificarea

Primul pas este să identifici procesul pe care vrei să-l digitalizezi. Pentru a descoperi acest proces, poți să-ți pui următoarele întrebări: În ce proces al afacerii este productivitatea scăzută și de ce? În ce proces al afacerii se consumă cele mai multe resurse și de ce? Care dintre procesele existente se repetă cel mai des, dar nu este automatizat?

Digitalizarea și automatizarea te pot ajuta cu multe procese, indiferent de complexitatea lor. Treaba ta este să identifici procesele care trebuie digitalizate/automatizate și să alegi ordinea de implementare. Cel mai important este să te gândești foarte bine la business case-urile (modul de funcționare a firmei tale, justificarea teoretică a acțiunilor și a proceselor din afacerea ta), astfel încât tot procesul să poată fi digitalizat/automatizat.

Pasul 2: Evaluează

Următorul pas este să evaluezi procesul pe care l-ai ales și să identifici problemele cu fluxul de lucru actual. Ascent Soft a ajutat la sute de implementări de ERP-uri pentru automatizare și digitalizare a proceselor de business. De multe ori, companiile cu care am lucrat au decis să schimbe workflow-ul (fluxul de lucru). De ce? Pentru că erau probleme cu acesta și productivitatea era scăzută din acest motiv. După ce definești un workflow bun și toți angajații îl înțeleg, productivitatea va crește. După ce digitalizezi și/sau automatizezi acel workflow, productivitatea va crește și mai mult.

Digitalizarea nu repară greșeli în workflow. Te poate ajuta să sari etape, te poate ajuta să mărești viteza și să automatizezi procese, dar nu repară greșelile din workflow. E important să nu ai disrupții în workflow! Hai să vedem 2 exemple care să te ajute să înțelegi mai bine ce spun eu aici.

Exemplu 1: Workflow cu probleme

- Există firma X producătoare de mobilă. Momentan firma nu este digitalizată. Există 3 echipe: Echipa de producție, echipa de pregătire marfă și echipa de transport. Echipa de producție primește o comandă și începe realizarea comenzii. Pe măsură ce produc mobila comandată, echipa de pregătire preia marfa, o împachetează, plasează etichete, o depozitează, o grupează și apoi cheamă echipa de transport. Echipa de transport încarcă marfa și o distribuie la clienți. Un workflow clasic pentru firmele de producție. Dar, echipa de producție lucrează după data de primire a comenzii, iar echipa de pregătire lucrează după data de livrare. Așa că se produce o disrupție în flow. Dacă există comanda A cu 30 de scaune Beta, comanda B cu 20 de scaune Beta și comanda C cu 50 de scaune Beta, echipa de producție începe producția pentru 30 de scaune Beta, apoi pentru 20 de scaune Beta, iar în final pentru 50 de scaune Beta. Dacă comanda C este mai urgentă, echipa de livrare preia producția din comenzile A și B și o trimite ca și comanda C. De aici apar problemele. Pachete încurcate, marfă pierdută, comenzi ratate, etc. Din simplul fapt că există diferențe în fluxurile de lucru ale echipelor. Haideți să vedem și un exemplu pozitiv

Exemplu 2: Workflow bun

- Tot firma X producătoare de mobilă, care lucrează pe comandă. Echipa de producție produce marfa în funcție de comenzile primite, iar la final etichetează fiecare marfă din ce pachet face parte și din ce comandă: Picioare scaune Beta, comanda A. Echipa de comandă preia produsele și le grupează în funcție de comanda din care fac parte.

Fluxul este organizat, nu există disrupții și fiecare echipă își face treaba. Acest proces se poate automatiza prin generare automată de etichete, introducere de pe tabletă într-un ERP a materialelor folosite, a rețetelor și a arborelui tehnologic. Mai mult de atât, ERP-ul poate fi conectat la aparatele cu care se lucrează, astfel încât toate datele să se preia automat, etichetele să fie generate dintr-un click și camionul să fie chemat când comanda e pregătită de livrare. Pot fi salvate sute de ore de muncă pe lună, iar compania poate produce de 2, 3, 5 sau chiar 10 ori mai mult fără să își mărească echipa. Chiar și oamenii ar munci mai puțin! În plus, producția și logistica contribuie la maximizarea rezultatelor centrelor aferente de cost-profit, prin creșterea productivității și reducere de costuri. Mai mult de atât, se va observa impactul pozitiv asupra "Order cycle" și satisfacția clientului la niște timpi/calitate de livrare superiori.

În pasul 2, trebuie să reparați problemele cu fluxul de lucru existent.



Pasul 3: Pregătește-te de schimbare

Am spus-o de mai multe ori și o să o repet de și mai multe ori până la final: Digitalizarea și Automatizarea necesită schimbări de mentalitate și produc responsabilități noi. În pasul 3 trebuie să te pregătești pe tine, dar și pe restul oamenilor din echipa ta de schimbarea care urmează să se producă. Odată cu digitalizarea și automatizarea vor apărea responsabilități noi și trebuie să le atribui echipei tale. Echipa ta trebuie să treacă prin niște training-uri ca să înțeleagă ce se întâmplă, cum se schimbă munca lor și cum pot continua să îmbunătățească fluxurile companiei.

ATENȚIE!

Digitalizarea este un proces ce afectează cultura organizațională. Este o șansă mare ca angajații să depună rezistență la schimbare! Schimbările sunt înfricoșătoare pentru oameni. De aceea e normal să întâmpini rezistență din partea echipei tale când vei începe planul de digitalizare. După ani întregi în care au făcut același lucru la nesfârșit, în exact același mod, acum oamenii sunt obligați să facă o schimbare. Unora le va părea dificil să se adapteze, dar cu susținerea ta, cu un antrenament bun și cu un motiv puternic, oamenii se vor adapta. Arată-le că munca lor va fi mai ușoară și vor face mai mult într-un timp mai scurt, iar ei vor fi deschiși la această schimbare.

Pasul 4: Găsește soluția perfectă

Ai identificat problema, acum e timpul să găsești și soluția. Norocul tău este că sunt multe companii care se ocupă cu asta. Problema e că sunt prea multe și nu toate se potrivesc cu tine. Orice problemă de digitalizare are și o soluție. Tu ai puterea de decizie, deci tu trebuie să alegi. Ascent Soft oferă o mulțime de soluții de digitalizare și automatizare + soluții custom. Te vom ajuta în prima fază cu o analiză a situației actuale și o strategie/plan de acțiune pentru digitalizare și automatizare oferită complet GRATUIT de echipa noastră de consultanți profesioniști. Apasă [aici](#) și contactează-ne cu mențiunea de DIGITALIZARE.

Pasul 5: Implementarea

Ultimul pas este chiar implementarea. De aici începe munca cu echipa de implementare. Fiecare companie are un mod diferit de implementare. Procesul poate dura între 30 de zile și câteva luni. Depinde de echipamentul necesar, oamenii implicați, mărimea companiei, etc.

Un sfat: Începe încet. La Ascent luăm fiecare pas din implementarea sistemelor pe rând și ne asigurăm că persoanele implicate au înțeles complet. Doar după ce toți oamenii au înțeles, trecem la pasul următor. Urmează principiul "low hanging fruit" – Implementează doar ceea ce echipa ta poate absorbi și evoluează treptat. Dacă încerci să iei direct cireșa de pe tort vei ajunge la costuri mult mari. Pași mici, dar definiți bine și implementați corect.

4 CE PROCESE POTI AUTOMATIZA/DIGITALIZA ÎN AFACEREA TA?

Cum spuneam și anterior, aceste procese diferă în funcție de domeniul de lucru și cultura organizațională a afacerii. O să-ți las mai multe exemple în continuare ca să înțelegi mai bine ce automatizări poți face și ce procese poți digitaliza.

1. FACTURAREA

Dacă încă scrii facturi de mână atunci trebuie să începi cu procesul de facturare. Dacă faci facturile în Word, sau Excel, atunci trebuie să începi automatizarea facturării. O factură ar trebui să fie gata în câteva secunde. În loc să scrii de la zero toate datele (fie de mână, fie pe tastatură), poți folosi un soft de facturare care să salveze datele partenerilor tăi, dar și a produselor tale și să le selectezi automat. 3-4 click-uri pentru o factură. Maxim 30 de secunde și ai trecut la următoarea. Recomand un astfel de soft simplu de facturare dacă ai un număr mic de facturi.



un număr mediu sau mare de comenzi pe lună.

Dacă ai un număr mai mare de facturi ai putea să te orientezi spre facturarea automată. De exemplu, dacă ai un magazin online și ai câteva sute de comenzi, facturarea ar putea dura o veșnicie. Mereu ai clienți noi și chiar dacă petreci 30 de secunde la o factură, vei pierde foarte mult timp la un nivel mare de documente. În schimb, cu facturarea automată tu nu mai trebuie să faci nimic. Clientul face comanda, facturistul automat preia datele din comandă și le trece pe factură. Factura se generează automat și se trimite prin e-mail la client. Un astfel de soft este util pentru toți antreprenorii care au

2. GESTIONAREA LEAD-URILOR ȘI A OPORTUNITĂȚILOR

Ai pățit vreodată să uiți de o întâlnire, de un eveniment sau de o ofertă? Astfel de cazuri sunt întâlnite foarte des în lumea antreprenorilor. Din păcate, o mică greșală de genul te poate costa o colaborare sau chiar mai multe. Angajații pot greși și ei. Câte lead-uri se pierd pe an deoarece angajații uită să revină, sau nu ajung la întâlniri sau uită complet de un posibil client.

Uitatul e natural și sănătos, dar nu și în afaceri. De aceea, pentru firmele care lucrează cu agenți de vânzări sau cu oameni de marketing, recomand achiziționarea unui CRM.

CRM – Customer Relationship Manager este un soft de gestionare a relațiilor cu clienții, sau cu potențialii clienți. Aici poți introduce lead-uri noi, oportunități noi, acțiuni noi, poți să setezi parteneri și să atribui sarcini echipei tale, poți să vezi rezultatele fiecărui agent de vânzări, poți să creezi campanii de marketing și multe, multe altele.

Cu un astfel de tool vei ști mereu ce se întâmplă în compania ta, ce lead-uri există, unde se pierd cele mai multe lead-uri și ce trebuie îmbunătățit. Agenții de vânzări vor putea organiza direct evenimente/webinarii/prezentări cu potențialii clienți și vor putea seta remindere. Va exista mereu o situație a fiecărui lead din platformă.

Câteva statistici rapide despre CRM:

- Pentru fiecare dolar cheltuit cu un CRM, se câștigă 8,71\$ (În Medie)
- Durata medie de amortizare a investiției este de 13 luni.
- Un CRM ajută la creșterea productivității cu aproximativ 29%.
- 40% dintre oamenii de vânzări nu folosesc un CRM.

CRM-urile încă nu sunt atât de populare precum merită. Cel puțin nu în România. De aceea e o oportunitate uriașă să investești într-un CRM și să îți învingi competiția cu ajutorul digitalizării. A nu investi în CRM înseamnă a neglija principalul generator de venit din orice companie – CLIENTUL.



3. CONTABILITATEA

Dacă ai contabilitate externă, atunci partea asta nu te interesează. Dacă nu, fii foarte atent pentru că poți lega contabilitatea de alte procese de business pentru a le închide.

Contabilitatea închide în mod legal procesele tale de business. Cu un soft de contabilitate legat de procesele din bussines-ul tău, toate datele sunt preluate automat, iar tot ce trebuie să faci contabilul este o scurtă verificare. Datele din facturi, bonuri, avize, etc. sunt preluate automat și calculele necesare sunt făcute pentru a depune declarațiile necesare.

Toate documentele sunt arhivate și categorizate. Un soft de contabilitate legat de restul proceselor este complet necesar pentru a închide workflow-ul în cel mai elegant mod. Resursele tale pe partea financiar contabilă se pot concentra pe ceva cu valoare adăugată mult mai mare – implementarea unor KPI – financiar, analiza de tip P&L, Cash-flow, cash-forecast – instrumente cu care se conduce INTELIGENT – o companie. Valorifică resursele umane oferindu-le task-uri creative și importante. Lasă sistemele să rezolve task-urile repetitive.

4. DEPOZITAREA

Dacă ai ocazia să faci o vizită într-un depozit complet automatizat și o vizită într-un depozit fără niciun fel de digitalizare te vei convinge că diferența este uriașă.

Depozit Digitalizat	Depozit Clasic
Fiecare cutie/palet are locul ei înregistrat prin scanare într-un sistem dedicat	Cutiile și paleții sunt împrăștiți peste tot.
Printr-o simplă scanare afli tot conținutul pachetului	Trebuie să desfaci complet un colet mai vechi ca să știi ce este înăuntru.
Nimic nu se pierde, deoarece există o evidență digitalizată a depozitului	Se pierd și se încurcă constant colete.
Capacitatea depozitului nu va fi niciodată depășită pentru că sistemul din spate nu te va lăsa.	Capacitatea depozitului va fi depășită, se vor încurca/deteriora colete și paleți.
Angajați puțini care știu perfect ce au de făcut.	Mulți angajați suprasolicitați care nu fac față haosului
Inventariere realizată ușor și rapid.	Inventariere întinsă pe mai multe zile și cu mulți oameni implicați
Ciclul de comandă îmbunătățit – livrare mai rapidă și fără greșeli	Livrare lentă și cu greșeli de livrare
Indicator de comenzi – fără stoc și livrare mult îmbunătățită	Niciun indicator și stoc tot mai mare
Costuri reduse cu retururi, marfă deteriorată sau livrări greșite	Costuri mari cu retururile, livrările greșite și marfa deteriorată

Sistemul din spatele unui depozit se numește WMS(Warehouse Management System) și este aur curat pentru multe firme. Fără astfel de sisteme, companii precum Amazon, Emag sau Altex nu ar fi putut ajunge la acest nivel. Dar nu trebuie să aștepti să ajungi acolo pentru a investi într-un astfel de sistem. De fapt, nu vei ajunge acolo fără un astfel de sistem.



5. SALARIZAREA

Când ai 5 angajați, salarizarea se face rapid și ușor. Dar când ai 20? 50? 100? 1000??? Nu mai e atât de ușor. Unii angajați au fost în concediu, unii și-au luat concediu medical, unii au avut zile libere neplătite. De aceea, un sistem de pontaj + un soft de salarizare îți poate face viața mult mai ușoară. Declarația 112 generată automat, împărțirea zilelor libere, avansurilor, salariilor, defalcarea salariilor și multe altele. Fără bătăi de cap, fără oameni cu experiență în domeniu.

Pentru firmele mari, digitalizarea și automatizarea salarizării mi se par complet necesare.



6. COMERȚUL

Comerțul se poate digitaliza în mai multe moduri. Ideal ar fi să îți identifice workflow-ul și după să iei fiecare proces în parte și să-l digitalizezi. Poți începe cu comenzile și cu ofertele. O bază de date cu articole și cu partenerii, un template de ofertă și de comandă, iar apoi totul se va face dintr-un dropdown. Câteva minute pentru a crea o comandă sau o ofertă. Când onorezi o comandă parțial sau complet, sistemul îți va scădea automat din stoc produsele respective. Comanda se încheie cu o factură. Oferta se poate transforma într-o comandă. Dacă după onorarea unei comenzi, stocul se apropie de 0 sau de o valoare minimă presetată de tine în baza analizei de vânzări medii/zilnice pe perioada echivalentă, pe care sistemul ți-o furnizează, poți seta o comandă automată la furnizor ca să nu pierzi vânzări (deoarece la stoc 0 – tu vei mai avea câteva zile de aprovizionare – lead time – necesare reîntregirii stocului). Automatizarea se poate dezvolta până cuprinde tot fluxul.

Dacă ai un magazin online, poți automatiza plățile, comenzile, facturarea, etc.

Mai mult timp liber înseamnă vânzări mai multe. Dacă salvezi o oră pe zi pentru fiecare om din echipa ta, fiecare persoană va avea în jur de 240 de ore extra pe an pentru a se concentra pe altă parte a afacerii sau pe dezvoltarea afacerii.

7. PRODUCȚIA

În viitorul apropiat nu vor mai exista fabrici nedigitalizate, iar în viitorul un pic mai îndepăratat, nu vor mai exista fabrici neautomatizate. Am dat mai sus un exemplu foarte bun pentru care digitalizarea fabricilor este absolut necesară. Dacă ai un buget mai mic, poți începe prin achiziționarea unui soft de producție. Astfel, vei avea mereu evidența producției, vei crea rețete, vei planifica producții, vei face antecalcul și postcalcul, vei avea evidența materiei prime folosite, a greșelilor, a intervalelor de timp lucrate, a operatorilor și multe alte lucruri utile. Acesta ar fi primul pas. După, poți conecta utilajele din fabrică la soft-ul de producție ca să ai date exacte în timp real. O fabrică complet automatizată este raiul pe pământ. Oamenii lucrează mai puțin, sunt plătiți mai bine și apreciază mai mult munca lor. De ce? Pentru că sunt mai productivi și mai eficienți, atât din punct de vedere al materialelor folosite, cât și din punct de vedere al timpului folosit.

Mai târziu, producția se poate lega de depozitare și de transportare. Mai mult, se poate lega de comenzi, salarizare și contabilitate. Așa obții un sistem ERP cu modulele de care aveai nevoie integrate într-un flux informațional complet, fără „insule informaționale” ce pot genera dizrupție sau redundanță de date.



8. TRANSPORTURILE

Mai ales pentru firmele de transport, un soft de transporturi aduce zeci de avantaje. Crearea de rute, alocare dosare, crearea de comenzi, calcul de prețuri, bază de date cu șoferi, dispeceri și autovehicule, gestionare documente, status comenzi, încărcări, descărcări, etc. Toate aceste operații pot fi digitalizate și se pot crea rapoarte pentru fiecare.

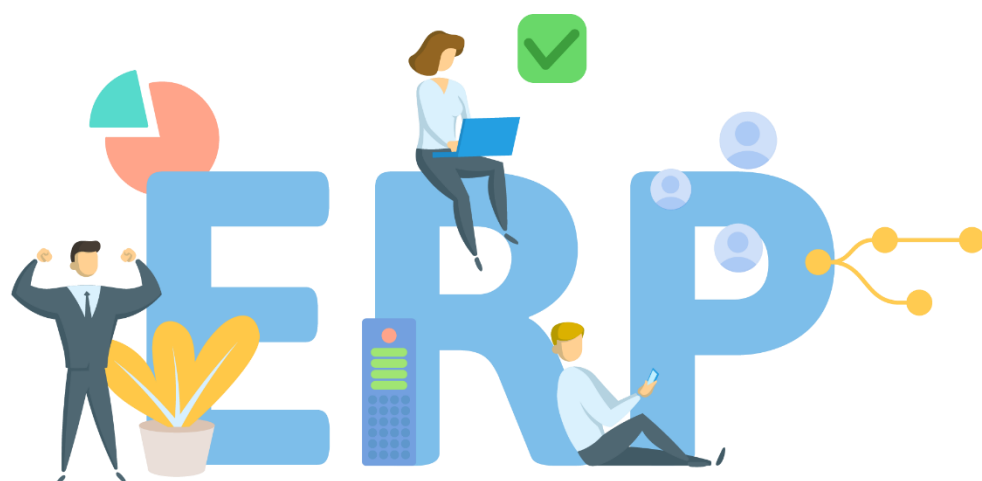
Este extrem de dificil să administrezi o firmă de transporturi dacă nu ai un soft special pentru asta. Cu ajutorul unui soft, toată administrarea se face din click-uri. Fără ore întregi petrecute la telefon, fără zeci de e-mail-uri fără răspuns, fără lipsă de informații despre anumite transporturi. Cu un TMS (Transport Management System) poți urmări fiecare transport în parte prin GPS. Poți genera automat documentele necesare sau rapoarte pe care le alegi tu. Un soft de TMS îți oferă control asupra afacerii tale (în domeniul transporturilor, logisticii și casei de expediții).

5 CE ESTE UN ERP?

Enterprise Resource Planning este un software pe care companiile îl folosesc pentru a gestiona activitățile din afaceri, dar și pentru a digitaliza și automatiza anumite procese. ERP-urile sunt construite pentru a îndeplini nevoile fiecărui business în parte (cel puțin ERP-ul nostru este). Astfel, un ERP are rolul de a organiza, digitaliza, gestiona și automatiza afacerea ta într-un **procent** cât mai ridicat.

Cu un ERP reușești să conectezi toate procesele din afacerea ta și să creezi un workflow ușor de gestionat și urmărit. Fiecare angajat își cunoaște sarcinile, are informațiile necesare și știe dacă și-a făcut treaba bine sau nu. Managerul sau administratorul observă rezultatele fiecărui angajat în parte, dar și o vedere de ansamblu asupra proceselor și rezultatelor generale prin rapoarte personalizate (dashboard – cu sinteză în timp real a rezultatelor afacerii – principalii indicatori de „sănătate” a afacerii ca EBITDA – profit operațional, Cash-flow, viteza de rotație a stocurilor, a creanțelor și datoriilor, etc)

Să luăm exemplu o firmă de producție. Echipa de producție creează 2000 de piese pe zi. Echipa de împachetare reușește să împacheteze doar 1800 de piese pe zi. Într-o săptămână se strâng 1000 de piese neîmpachetate. Într-o lună sunt 4000 de piese neîmpachetate. Într-o firmă fără un sistem ERP ai putea observa problema atunci când se strâng atât de multe piese neîmpachetate încât trebuie să oprești producția, depozitarea și transportul până când se face loc din nou în depozitul unde se împachetează. Compania ar pierde câteva zile pe an din acest motiv. Iar problema tot nu ar fi rezolvată. Dacă ai un ERP, poți observa rapoarte zilnice/săptămânale/lunare pentru a identifica problema. Poate din echipa ta de împachetare, 2 oameni împachetează 1000 de piese pe zi, iar alți 2 800 de piese pe zi. Ar trebui să îi cerți pe cei doi sau să îi concediezi? Nu. Atunci ce ar trebui să faci? Ar trebui să explorezi mai adânc. De ce cei 2 împachetează mai mult decât ceilalți doi? Ar putea fi o mulțime de motive. Poate cei 2 mai lenți sunt fumători și își iau 5 pauze de fumat pe zi. Sau poate cei doi mai lenți au și alte sarcini. Sau poate ei împachetează anumite piese care durează mai mult. Indiferent de motiv, vei observa problema încă de la primul raport și vei evita probleme mai mari. După ce identifici problema, poți lua deciziile necesare. Poți trece un om de la depozitare să ajute la împachetare o oră pe zi. Sau poți sincroniza pauzele de fumat în toate echipele astfel încât fabrica să funcționeze la capacitate maximă cât timp se lucrează.



Enterprise Resource Planning

6 COSTURILE UNUI ERP

ERP-urile au costuri diferite în funcție de modulele pe care le alegi. O agenție imobiliară nu are nevoie de un modul de producție. De aceea, ERP-urile sunt construite pe module. Poți începe cu un singur modul, precum cel de comerț/comenzi combinat cu facturarea simplă. Mai departe, poți achiziționa modulul de transporturi, ca să legi comenzile direct de transport.

Costul unui ERP depinde de nevoile bussiness-ului tău.

Spre exemplu, Ascent ERP se poate cumpăra pe module. Oferim modul de comenzi, modul de gestiune, modul de contabilitate, modul de transporturi, modul financiar, modul depozit(WMS), modul CRM, modul producție, modul POS, modul salarii. Pentru a citi despre soluțiile Ascent, apasă butonul de mai jos.

Un bonus uriaș al ERP-ului Ascent este faptul că poate fi customizat în continuare. Avem un număr ridicat de proiecte custom, pentru business-uri care aleg să facă lucrurile diferit. Tot ceea ce faci în afacerea ta se poate transpune virtual într-un ERP.

7 AMORTIZAREA INVESTIȚIEI

Un studiu din 2018 pe ERP arată că durata amortizării unui ERP este de aproximativ 2 ani și jumătate. Conform aceluiași studiu, costul unui ERP este aproximativ 5% din cifra de afaceri, pentru companiile cu o cifră de afaceri sub 1 miliard de dolari. Pentru companiile cu cifră de afaceri peste 1 miliard, costul unui ERP este între 2 și 3% din cifra de afaceri.

ERP-urile au demonstrat că ajută activ la scalarea unui business prin:

- Creșterea productivității
- Reducerea muncii repetitive
- Dezvoltarea unui workflow mai simplu și mai eficient
- Reducerea costurilor inutile
- Reducerea pierderilor

Cu ajutorul unui ERP același număr de oameni poate să facă mai multe lucruri decât înainte, iar munca lor este mai ușoară și aduce mai multă satisfacție. Locul de muncă e mai organizat, fiecare angajat e mai responsabil, documentele și articolele nu se mai pierd, costurile sunt reduse, iar workflow-ul devine mai simplu și mai eficient. ERP-ul devine tot mai bun pe măsură ce oamenii lucrează cu el și îi aduc îmbunătățiri.

Durata de viață a unui ERP este de aproximativ 10 ani. Ultimii ani din viața acestuia sunt mai dificili și trebuie pregătită o reimplementare. Tehnologia avansează constant, iar după 10 ani un ERP devine depășit din punct de vedere tehnologic. Asta în cazul în care alegi varianta on premise (ERP instalat pe device). Dacă alegi varianta cloud, nu mai întâmpini această problemă, deoarece sistemele cloud sunt, de obicei, actualizate constant și sub formă de abonament.

Acestea fiind spuse, un ERP este o investiție pe termen lung, dar care aduce rezultate pozitive încă din primele luni.

8 METODE DE FINANȚARE PENTRU ERP



Dacă vrei să investești într-un sistem ERP te încurajez cu drag. Știu că o astfel de investiție nu e ușoară, de aceea îți recomand mai multe variante pe care poți merge.

- 1) **Varianta SaaS – Software As A Service** – Adică plătești un abonament lunar pentru ERP-ul tău. E varianta cea mai simplă atunci când nu ai un buget de investiție pentru a-ți digitaliza/automatiza afacerea.
- 2) **Finanțare pe fonduri. Acestea sunt fondurile anunțate pentru digitalizare:**
 - a. Fond de Fonduri pentru digitalizare, acțiune climatică și alte domenii de interes - circa 300 milioane euro pentru întreprinderi mari.
 - b. Digitalizarea IMM-urilor - fonduri nerambursabile, schemă administrată de MIPE - circa 200 milioane euro.
 - c. Diverse scheme de sprijin pentru stimularea competitivității, cu accent pe inovare și crearea de tehnologie digitală: circa 200 milioane euro. Implementată de Ministerul Cercetării, Inovării și Digitalizării.
 - d. Diverse scheme de sprijin pentru investiții semnificative, în special în zona de inovare și noi tehnologii aplicate în zona de producție: circa 200 milioane euro.

Cu fondurile de la punctul 2. poți achiziționa un ERP care să prevadă și funcționalități pentru dezvoltarea firmei tale în viitor. Plătești acum cu ajutorul fondurilor și folosești în viitor.

Fondurile de digitalizare sunt o oportunitate uriașă pentru a-ți digitaliza și automatiza părți ale afacerii sau afacerea în întregime valorificând digitalizarea ca și core business (inovație disruptivă) – transformând-o în nucleul principal al strategiei de scalare a business-ului.

9 ÎMPREUNĂ E MAI UȘOR

Digitalizăm și automatizăm companii de peste 20 de ani. Indiferent de domeniu, indiferent de mărimea companiei și de modul de lucru, ne-am adaptat și am ajutat la digitalizarea, dezvoltarea, automatizarea sau chiar scalarea clienților noștri. Vom face asta și de acum înainte și ne dorim ca tu să fii unul dintre partenerii noștri. Facem noi primul pas și îți oferim o analiză + un plan de digitalizare cadou. Tu trebuie doar să dai un semn. Cât de repede poți, deoarece locurile sunt limitate.

Sperăm că acest ebook ți-a oferit informații valoroase și că te va ajuta în dezvoltarea afacerii tale. Dacă ai nevoie de mai multe informații, ne găsești [aici](#). Mulțumim pentru atenție!

- Echipa Ascent Soft