

Podejmując decyzje biznesowe Dyrektorzy finansowi muszą otrzymać odpowiedź na pytanie „ile to będzie kosztowało”. To zrozumiałe. Ważne, aby podejmować decyzje w oparciu o naprawdę sprawdzone dane. W przypadku zakupu systemu ERP oszacowanie kosztów niestety nie zamyka się na weryfikacji prostej listy cenowej. Na ogólną wycenę składa się suma niezależnych czynników, dlatego bez dogłębnej analizy przypadku nie możemy na to pytania odpowiedzieć od razu. Kluczowe jest tu doprecyzowanie ram czasowych projektu oraz zdefiniowanie ostatecznego wyglądu produktu. Warto pamiętać, że koszt jednej licencji z oprogramowania nie jest kosztem rzeczywistym, ponieważ wdrożenie systemu ERP do przedsiębiorstwa jest procesem kilkustopniowym, obejmującym działania nie tylko w zasobach technologicznych, ale i ludzkich.

Koszty wdrożenia systemów ERP u poszczególnych klientów często znacznie różnią się od siebie, ponieważ zależą od wielu czynników, np. struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa czy np. ilości użytkowników. W koszty wliczana jest licencja i instalacja oprogramowania, a działania mające na celu dostosowanie produktu do indywidualnych wskazań klienta, czyli przeszkolenie pracowników przedsiębiorstwa, analiza przedwdrożeniowa, testy i prace programistyczne, mogą tu stanowić nawet 50% kosztów. Na ostateczną wycenę produktu ma wpływ również sposób wdrażania zmian – możemy na przykład rozpocząć od uruchomienia standardowej wersji systemu z późniejszym jej modyfikowaniem według potrzeb firmy lub też od początku implementować finalny produkt.

W celu przygotowania rzetelnej wyceny zadajemy naszym klientom 5 kluczowych pytań, które przedstawiam poniżej.

## **Ilu użytkowników będzie pracowało z systemem?**

Jest to pierwszy krok do zdefiniowania skali wprowadzenia systemu ERP, która rzutuje na koszt licencji oraz liczbę szkoleń. Najlepsze wyniki otrzymuje się przy szkoleniach w 10-osobowych grupach lub spotkaniach ustalanych w zależności od kompetencji pracowników.

## **W jakich obszarach systemu będzie pracował każdy z użytkowników?**

Odpowiedź pomaga w ustaleniu poziomu dostępu poszczególnych pracowników i zakresu potrzeb każdego z nich. W Microsoft Dynamics NAV dostępne są różne poziomy licencji, gdzie możemy np. wyróżnić użytkownika uprawnionego jedynie do odczytu danych.

## **Czy wymagane będą integracje z systemami zewnętrznymi lub wewnętrznymi?**

Od początku dążymy do uzyskania ostatecznej wersji wprowadzanych ulepszeń. Potencjalne przeszkody chcemy zrozumieć szybko, aby równolegle połączyć działania systemów. Dopuszczamy użycie już znanych nam rozwiązań lub wypracowanie całkowicie nowych.

## **Jakiej funkcjonalności szuka firma dla usprawnienia biznesu?**

Przykładowo ERP można wykorzystywać w całym obszarze księgowości lub produkcyjnie zarządzać w nim procesami sprzedaży fiskalnej, zakupu, realizacji usług czy serwisu. Rozróżnia się w tym miejscu zakres wdrożenia oraz rodzaje licencji. Wzrasta też zaangażowanie po stronie partnera, który musi wydłużyć poszczególne etapy procesu i nominować do projektu większą liczbę pracowników.

## **Który typ instalacji będzie najwygodniejszy?**

Microsoft Dynamics NAV daje nam aż trzy możliwości: instalacje w chmurze, zakup licencji na własność oraz instalacje hybrydowe. Dzięki poznaniu posiadanej przez firmę infrastruktury wspólnie ustalamy, czy i jakie koszty na zakup sprzętu uwzględnić w wycenie. Poznanie odpowiedzi na powyższe pytania pozwala nam zrozumieć skalę działania i stworzyć realną wycenę, a przede wszystkim sprawnie wprowadzić system ERP do przedsiębiorstwa. Produkt bazowy w swojej wersji standardowej nadal pozostaje udogodnieniem, jednak dopiero po dostosowaniu do indywidualnych potrzeb biznesowych spełnia cele projektowe w 100%. Inwestycja nie należy do szybkich i łatwych, ale rewolucjonizuje przebieg procesów logistycznych i ułatwia codzienną pracę. Dlatego warto porozmawiać o unikalnych potrzebach biznesowych i odkryć najlepsze rozwiązanie ERP – dostosowane do sposobu funkcjonowania firmy.

Masz więcej pytań? Napisz do nas!