ABAS PARTNER

eBook

Scrivere una migliore RFP dell'ERP

Mantieni giovane la tua impresa manifatturiera ponendo le domande giuste

INDICE

01 INTRODUZIONE
Perché il processo RFP ha bisogno di una scossa

02 PROBLEMA 1
La tua RFP pone domande sulle funzionalità ERP standard

04 PROBLEMA 2
La tua RFP è troppo lunga e pone troppe domande

05 PROBLEMA 3
La tua RFP è reattiva, piuttosto che proattiva

06 PROBLEMA 4
Stai guardando troppo ai costi e non abbastanza al valore che può essere generato da un nuovo sistema ERP

07 PROBLEMA 5
Le tue domande ERP non sono valutate adeguatamente

08 PROBLEMA 6
Stai considerando troppi fornitori

09 IL NOSTRO MIGLIOR CONSIGLIO
Trova un fornitore che ti possa aiutare a mantenere giovane la tua impresa

11 CONCLUSIONE

INTRODUZIONE
Perché il processo RFP ha bisogno di una scossa

Attuare una nuova soluzione ERP può essere un processo complesso e scoraggiante, poiché la tecnologia interagisce con tanti settori dell'impresa.

Pertanto, un'azienda col diventare troppo dettagliata ed esauriente nello stabilire la propria richiesta di offerta (RFP), può far partire il suo progetto con il piede sbagliato.

Lo status quo relativo alla RFP dell'ERP deve cambiare. In particolare, sono due le strategie comuni che creano problemi alle aziende:

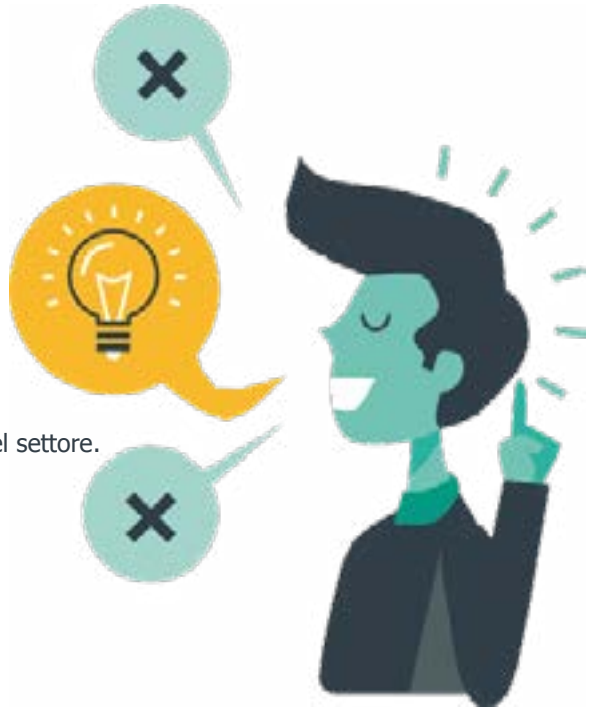
- dedicare una quantità eccessiva di risorse interne nel completare modelli inutilmente lunghi di RFP;
- pagare specialisti esterni per creare RFP complesse.

In queste situazioni, una RFP può diventare così costosa e complessa che blocca il processo di selezione. Rende inoltre quasi impossibile per l'azienda identificare quale fornitore si trovi nella posizione migliore per soddisfare le sue necessità. Questa confusione potrebbe affondare un progetto ancor prima del suo inizio.

PROBLEMA 1

La tua RFP pone domande sulle funzionalità ERP standard

Il settore ERP è un mercato dove molte soluzioni presentano una base comune di funzioni chiave. I fornitori ERP si distinguono attraverso moduli specializzati, pacchetti verticali, progettazione dell'interfaccia utente, attuazioni su misura e funzionalità di servizio e assistenza. La RFP dovrebbe identificare le aree di differenziazione competitiva tra i potenziali fornitori.



Ad esempio, molte aziende, specialmente quelle che lavorano con consulenti ERP che utilizzano la stessa RFP per ogni impresa con cui lavorano, pongono centinaia di domande generiche come questa:

> "Il sistema ERP mostra gli indirizzi di spedizione e fatturazione sulla schermata di inserimento ordine?"

Questa funzione è troppo elementare, costituisce uno standard che tutti i sistemi ERP dovrebbero avere nel settore.

Rivolgi invece domande tipo questa, che sono specifiche al modo in cui vuoi condurre la tua azienda:

> "Il sistema ERP è in grado di suggerire una data ATP o l'assegnazione dello stock a fronte di un ordine al momento del suo inserimento?"

Questa è una funzione più sottile e meno comune, che non rappresenta uno standard tra i diversi fornitori.

PROBLEMA 1

La tua RFP pone domande sulle funzionalità ERP standard (continua)

Cerca anche di fare domande che indichino che cosa sanno i fornitori sul tuo settore, quali problematiche di processo sono in grado di risolvere e come gestiranno l'attuazione.

Ad esempio, un'azienda nella verticale di distribuzione può aver bisogno di poter integrare fornitori di servizi esterni che gestiscono per suo conto le spedizioni e i trasportatori. I sistemi ERP standard possono farlo consentendo la creazione di gruppi multipli di magazzino.

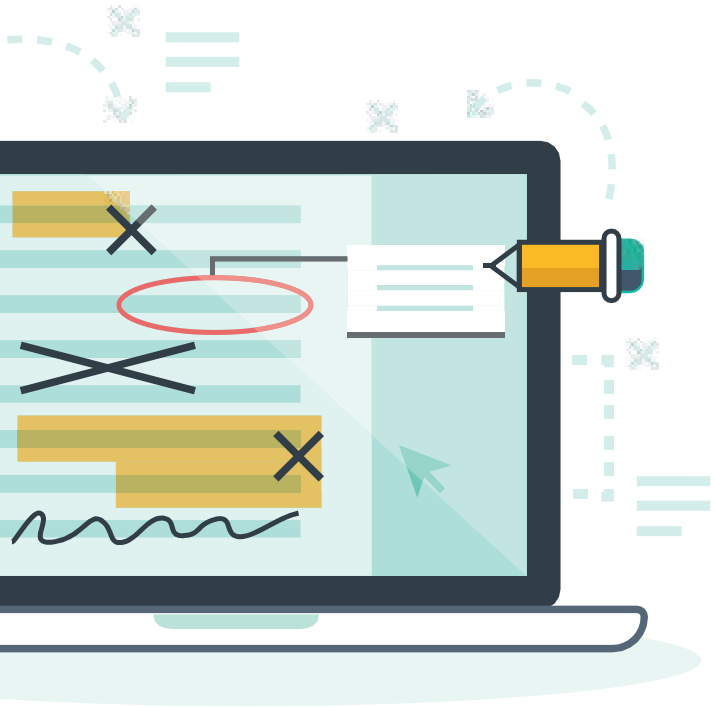
Invece di chiedere qualcosa di troppo elementare, come:

> "Il tuo sistema ERP consente la creazione di gruppi multipli di magazzino?"

Fai una domanda più significativa, come:

> "Come si integra la tua API negli MSP esterni per la gestione del magazzino?"

Le RFP più efficaci dell'ERP offrono al fornitore l'opportunità di mostrare come possono aiutare la tua azienda. L'obiettivo è quello di capire il valore aggiunto unico che ogni fornitore può offrire e non lo scoprirai di certo ponendo una serie di domande troppo generiche.



PROBLEMA 2

La tua RFP è troppo lunga e pone troppe domande

Quando crei una RFP, è logico aspettarsi che i potenziali fornitori rispondano a tutte le domande in modo sufficientemente dettagliato. Ti aspetti anche che la tua squadra analizzi attentamente queste risposte e le raffronti tra i fornitori di soluzioni. Quando la tua RFP rivolge domande inutili e presenta dettagli superflui, si hanno più informazioni del necessario, più lavoro del tempo che si ha a disposizione e molta inefficienza:

- il processo di creazione della RFP è più costoso e dispendioso in termini di tempo per la tua squadra;
- ricevi informazioni che non sono utili;
- il raffronto delle RFP richiede più tempo e determina più variabili;
- RFP molto lunghe richiedono inoltre dei tempi di risposta più lunghi da parte dei fornitori.

Infine, la richiesta di fornire troppe informazioni in una RFP non allunga solamente il processo, ma nasconde anche le essenziali differenze strategiche tra i fornitori sotto una montagna di dati.

Qual è il numero giusto di domande? Di solito, per ogni area funzionale, ad es. CRM o acquisti, dovresti essere in grado di distinguere tra i fornitori facendo **10-15 domande significative.** Una funzione più complessa, come la produzione o la contabilità, potrebbe richiedere qualche domanda in più, ma comunque incentrate sui principali elementi distintivi e non sulle funzionalità standard.

PROBLEMA 3

La tua RFP è reattiva, piuttosto che proattiva

È facile concentrarsi sui problemi che si hanno al momento o forse su una recente modifica del processo e affrontare l'attuazione dell'ERP ponendo queste questioni in primo piano. Non c'è niente di sbagliato nel voler risolvere i problemi, ma il nuovo sistema svolgerà una funzione chiave nel modo in cui la tua azienda sviluppa le strategie per creare valore negli anni a venire, quindi non concentrarti su una visione a breve termine.

Le aziende che si focalizzano troppo sui problemi correnti rischiano di scegliere una soluzione limitata che non sarà in grado di provare la sua utilità per tutta la durata di utilizzo.

Per far fronte a questo problema, le aziende dovrebbero essere proattive nelle loro RFP. Se crei una RFP, pensa alle questioni che ritieni la tua azienda dovrà affrontare non solo a breve termine, **ma anche più avanti,** tieni conto delle tecnologie emergenti che danneggeranno il tuo mercato e introduci quindi domande sulla scalabilità e adattabilità.

Ad esempio, forse il tuo CEO ha una serie di rapporti che analizza tutti i giorni. È naturale volere che il tuo sistema ERP fornisca gli stessi dati, ma non farti ossessionare dai piccoli dettagli, come la formattazione o il processo di creazione del rapporto, rischiando di lasciarti scappare un sistema ERP con benefici più ampi. Un sistema ERP flessibile e moderno ti consentirà di creare tutte le interrogazioni e i rapporti necessari, nonché di integrarsi in strumenti come Microsoft Power BI.

PROBLEMA 4

Stai guardando troppo ai costi e non abbastanza al valore che sarà generato dal nuovo sistema ERP

È facile capire come alcune aziende cadano nella trappola di concentrare le loro RFP sui costi; i profitti sono importanti. Ma quello che spesso si dimentica è che: focalizzare la decisione di selezione dell'ERP sui costi, piuttosto che sui benefici o sul valore che i diversi sistemi porteranno alla tua azienda, è poco lungimirante e limitativo.

La selezione del giusto sistema ERP è fondamentale per creare valore dalle risorse disponibili – persone, materiali, capacità, tecnologia e conoscenza. Evita di fossilizzarti sui costi, esaminando gli obiettivi a lungo termine della tua azienda e valutando come l'ERP possa aiutarti a raggiungerli.

Ad esempio, alcune aziende si concentrano nelle loro RFP su domande come questa:

> "Quanto può risparmiare annualmente un'azienda di stampaggio ad iniezione delle nostre dimensioni dopo aver attuato questo sistema ERP?"

Domande simili a questa potrebbero essere interessanti, ma non dovrebbero farti dimenticare le opportunità e il valore che i sistemi ERP possono offrire oltre al risparmio sui costi. Considera invece domande simili:

> "Come può aiutarci l'ERP a creare flussi di lavoro che si integrino con i sistemi robotici che intendiamo attuare?"

Le aziende talvolta non considerano inoltre i costi a lungo termine associati al nuovo sistema ERP quando confrontano le opzioni. Se si tiene conto soltanto dei costi iniziali come la licenza e le spese di attuazione, si perde di vista il quadro più generale – costo totale di proprietà – che comprende i costi dei futuri aggiornamenti, il supporto e la formazione.

PROBLEMA 5

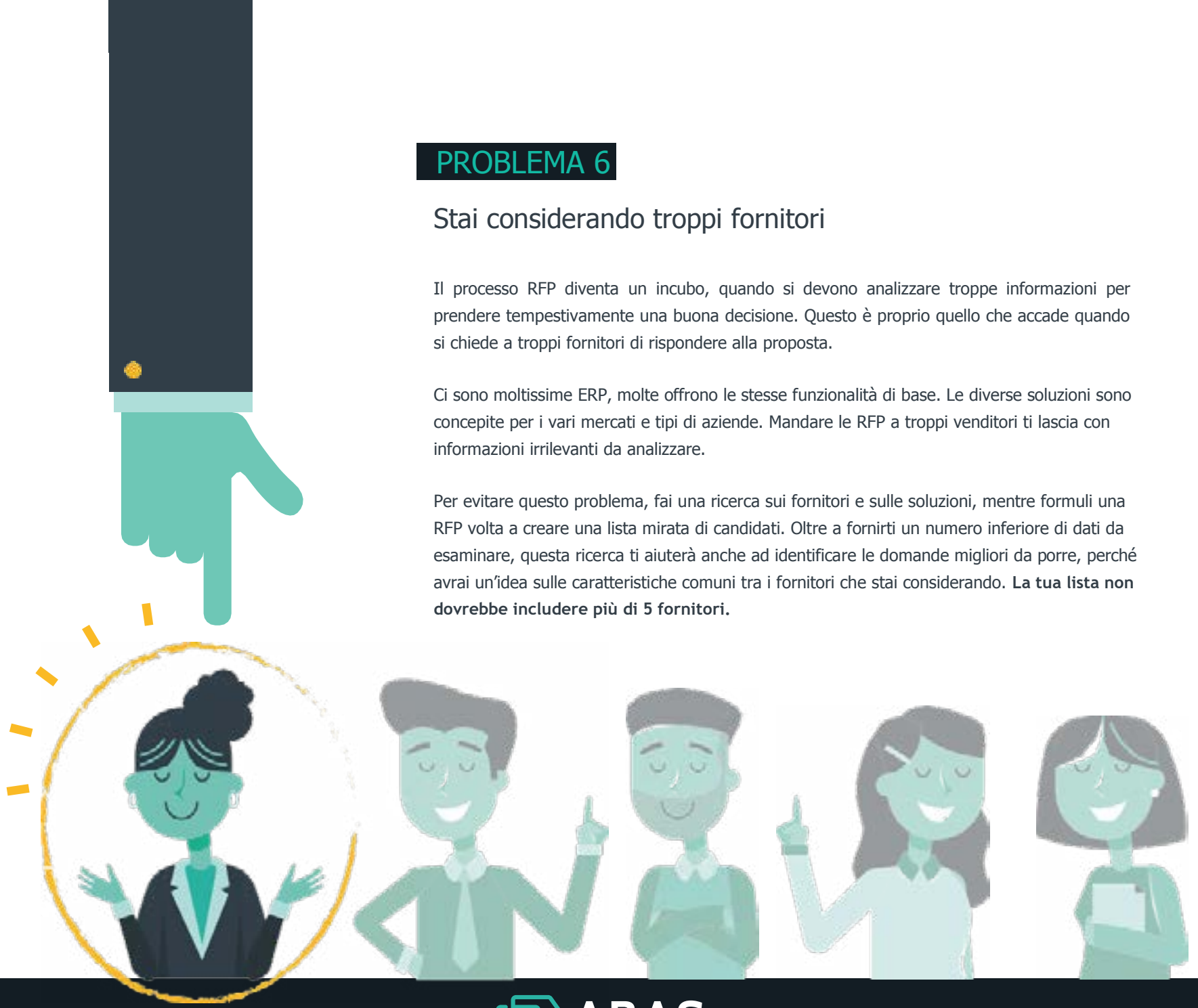
Le tue domande non sono valutate adeguatamente

Il modo in cui decidi di conteggiare o valutare le varie domande nella tua RFP ha notevoli ripercussioni sui risultati. Alcune aziende commettono l'errore di dare troppo peso a caratteristiche o funzioni che si potrebbero facilmente aggiungere al sistema ERP in fase di attuazione e troppo poco peso a voci che guardano il quadro generale come l'infrastruttura o la collaborazione.

Ad esempio, la capacità di personalizzare i processi, la facilità degli aggiornamenti, la flessibilità dei sistemi di notifica, la mobilità, la connessione a strumenti di terzi – questi sono aspetti fondamentali del sistema ERP che avranno un impatto smisurato sul successo a lungo termine del progetto e dovrebbero essere valutati come tali.

E non dimenticare di conferire particolare rilievo alla relazione con il fornitore dell'ERP. Quanto bene i fornitori conoscono il tuo settore? Quanta fiducia hai nei loro confronti che lavorino con te sui tuoi bisogni specifici? Quanto efficace sarà il loro gruppo preposto all'attuazione?

Assicurati che il punteggio RFP dia un peso maggiore ai fattori che **veramente faranno la maggiore differenza a lungo termine.**



PROBLEMA 6

Stai considerando troppi fornitori

Il processo RFP diventa un incubo, quando si devono analizzare troppe informazioni per prendere tempestivamente una buona decisione. Questo è proprio quello che accade quando si chiede a troppi fornitori di rispondere alla proposta.

Ci sono moltissime ERP, molte offrono le stesse funzionalità di base. Le diverse soluzioni sono concepite per i vari mercati e tipi di aziende. Mandare le RFP a troppi venditori ti lascia con informazioni irrilevanti da analizzare.

Per evitare questo problema, fai una ricerca sui fornitori e sulle soluzioni, mentre formuli una RFP volta a creare una lista mirata di candidati. Oltre a fornirti un numero inferiore di dati da esaminare, questa ricerca ti aiuterà anche ad identificare le domande migliori da porre, perché avrai un'idea sulle caratteristiche comuni tra i fornitori che stai considerando. **La tua lista non dovrebbe includere più di 5 fornitori.**

IL NOSTRO MIGLIOR CONSIGLIO

Trova un fornitore che ti può aiutare a mantenere giovane la tua impresa

Nel selezionare il tuo nuovo sistema ERP, hai bisogno di collaborare con un fornitore di cui hai fiducia e che aiuterà la tua azienda a competere con successo in futuro. Come scriverai una RFP per selezionare il partner giusto?

- Ricerca fornitori che ti aiuteranno a capire quali sono le tendenze più importanti nel tuo settore e ad adattarvici.
- Fai domande orientate veramente a contraddistinguere i fornitori.
- Non concentrarti troppo sui punti dolenti attuali o a breve termine a scapito del quadro più generale.
- Non impantanarti facendo troppe domande.
- Fidati del tuo istinto – quando sarà il momento di selezione l'ERP, probabilmente conoscerai molto bene i fornitori e saprai chi potrebbe lavorare bene con te e di chi ti potresti fidare in una collaborazione a lungo termine.

IL NOSTRO MIGLIOR CONSIGLIO

Trova un fornitore che ti può aiutare a mantenere giovane la tua impresa

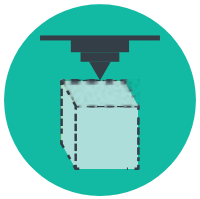
Mantenere giovane la tua impresa significa anche selezionare un fornitore che ti possa aiutare ad attuare e integrare le tecnologie chiave che avranno un impatto sulla produzione e sulla distribuzione. Alcune di queste comprendono:

Internet delle cose

L'IoT offre la promessa di una maggiore connettività e visibilità nell'impresa. Assicurati che il tuo ERP possa raccogliere e organizzare i dati creati dai sensori, monitorando i dispositivi e soluzioni IoT simili.

Cloud ERP

Il cloud rende l'ERP più accessibile e gli ERP basati su un cloud ibrido consentono alle organizzazioni di combinare liberamente il cloud pubblico e gli ambienti chiusi in base alle loro esigenze di sicurezza dei dati. Comprendere le possibili architetture back-end dietro a un ERP è fondamentale.

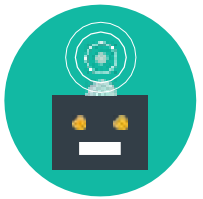


Stampa 3D

L'ascesa della stampa 3D sta creando maggiori opportunità per la personalizzazione e una produzione orientata ai servizi. Ma, per avere successo, è essenziale un ERP che possa supportare il flusso di lavoro specializzato che circonda la stampa 3D.

Automazione della conoscenza e Business Process Management

Poiché le aziende si affidano su un numero maggiore di dati, esiste anche l'opportunità di utilizzarli per automatizzare i processi in base a ciò che emerge dalle informazioni. Il BPM e le soluzioni di automazione della conoscenza lo rendono possibile, tuttavia il successo di un sistema simile si fonda sull'integrazione con l'ERP.



Robotica e automazione

Analogamente all'IoT, i robot creeranno dati e richiederanno che le informazioni vengano eseguite in maniera efficace. Un ERP deve occuparsi della gestione dei dati e dell'ottimizzazione dei flussi di lavoro per sostenere un ambiente operativo automatizzato.

Mobilità

Gli smartphone e i tablet forniscono un accesso senza pari alle app e ai servizi ovunque si trovi il lavoro. Ampliare le funzionalità ERP, o almeno l'integrazione dei dati, a questi dispositivi è fondamentale, poiché sempre più processi dipendono da tecnologie per l'avvio o il completamento.

CONCLUSIONE

La selezione di un ERP può sembrare un processo temibile. Ma un approccio focalizzato e altamente specifico nella creazione di una RFP può ridurre gli ostacoli all'entrata.

Le aziende che ricercano in maniera strategica i fornitori restringono il loro mercato e riescono a formulare le domande migliori per le loro esigenze immediate e future, rendendo più facile il reperimento delle giuste informazioni da parte dei fornitori di soluzioni.

Abas ha creato una piattaforma ERP per il futuro. Il nostro sistema è stato creato tenendo in considerazione flessibilità e adattabilità, garantendo che possa adeguarsi alle tue esigenze man mano che cambiano. Sosteniamo questa adattabilità con un ecosistema di servizi e supporto che si rende una scelta logica per le organizzazioni che stanno attraversando distorsioni di mercato e tecnologiche.

Contatta subito abas se vuoi ricevere maggiori informazioni sulle nostre soluzioni. Possiamo aiutarti ad approfondire il processo di selezione dell'ERP.

ABAS BUSINESS SOLUTIONS SRL
Via San Crispino 72 | 35129 Padova | T. +39 049 72 92 340
URL Sito: www.abas-bs.it
E-mail: info@abas-bs.it

@abasBSitalia @abasitalia @abas BS

ABAS PARTNER