

Miért előnyös egy jó ügyviteli szoftver használata?

Ez a cikk 2009. novemberében frissült utoljára. Azóta történhetek olyan jogszabályváltozások, amelyeket a tartalom felhasználásánál figyelembe kell venni.

Kedves Partnerünk!

Az a vállalkozás, akinek csak néhány ügyfele van, az üzlettel kapcsolatos információkat, rendeléseket fejben tartja.

Ha a társaság már nagyobb: több munkatársa is önállóan tárgyal a vevőkkel, a szállítókkal.

A számítógépek szövegszerkesztő, táblázatkezelő, levelező programjai segíthetik a szerződéskötéseket, a kommunikációt. A háttérben elszeparáltan történik a könyvelés. A kereskedő cégek használnak egy számlázó + készletnyilvántartó rendszert.

Mit gondolnak, előnyben van a konkurens cégeivel szemben az, aki néhány másodpercen belül ismeri a vevő vásárlási szokásait, mit szokott (és mit nem!) venni, kik a kiemelt vevők, akik nagyobb odafigyelést igényelnek, kik a lemorzsolódó vevők, akiket elcsábít a konkurencia? Egyáltalán ismerjük vevőinket, odafigyelünk rájuk?

Ha egy társaság nem csak kereskedik, hanem maga is gyárt terméket és komplex szolgáltatást nyújt, akkor szervezeten történik a folyamatok szervezése?

Használnak egyáltalán projektkezelő rendszert?

Az esetek többségében nem, így nagyon sok információ csak az üzletkötő fejében és személyes feljegyzéseiben található. Mi lesz a vállalkozással, ha ez a munkatárs – akár csak néhány hétre is – kiesik a munkából?

Néhány évvel ezelőtt a társaságok csak számlázási rendszert kerestek. Azonban a társaságok zöme még nem ismerte fel az információ hatalmát. Több önállóan működő rendszert használnak, melyek között a kommunikáció csak a legritkább esetben automatikus. Az automatizmus hiánya nagyobb emberi erőforrás igénybevételét jelenti és ezáltal jóval költségesebb és nehezen átláthatóbb a működtetése. Ha egy információt két személy két különböző helyre visz fel, az a legritkább esetben egyezik meg. A vezetés számára nehezebben átláthatóak a társaság belső működési folyamatai, kevésbé észrevehetőek az anomáliák, ezáltal nem tud időben „lépni” és ráhatni a folyamatokra. A vevőkről szerzett információk legtöbbször egy-egy személy birtokában maradnak és nem hasznosíthatóak és nem nyújtanak segítséget a társaság piaci előnyszerzéséhez.

A megoldás egy ügyviteli rendszer. A piacon több olyan szoftver található, amely nem csak az alapvető funkciókat (kereskedelem, könyvelés) támogatja, hanem integrált részét képezi egy ügyfélkiszolgáló (CRM) és egy projektkezelő modul is. A sokak által használt Visual Apolló program is ilyen. Több vezető attól fél, hogy a megosztott, a közkincsé tett információ a munkatársaikat arra ösztönözheti, hogy önálló vállalkozásba kezdjenek. Azonban a szoftver jogosultsági rendszere nem akadályozza meg a komplex információs bázis kialakítását, viszont beállítható benne, az hogy a közös tudásból mindenki csak azon információkhoz jusson hozzá, ami a munkájához elengedhetetlen.

Budapest, 2009. augusztus 3.

Forrás: Marosi György - Ügyviteli szoftverek



A honlapon található írások figyelem felhívó jelleggel készültek és tájékoztatásul szolgálnak. Felhívjuk a figyelmet honlapunk jogi nyilatkozatában foglaltakra, amely szerint írásainkban szereplő információk nem helyettesítik a szakmai tanácsadást és nem szolgálnak bármely döntés vagy cselekmény alapjául, azokat a konkrét esetekben mindenki csak a saját kockázatára használhatja fel, illetve az érintett szabályok kivonatos ismertetése, értelmezése miatt nem vállalhatunk felelősséget