

IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

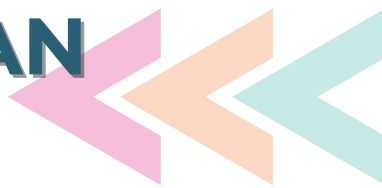
Tananyag szövegekönyve



PÉNZ7

2025. március 3-7.

IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



Rövid összefoglaló a tananyag tartalmáról.

1. KIINDULÓ TÖRTÉNET

Történet: Egy kis utazási iroda tulajdonosáról szól, aki bővítette és fejlesztette ügynöksége webhelyét. Egyre több ügyfél választja ki az utazási csomagokat a weboldalon látott információk alapján, és ügynöksége webhelyének fejlesztésére összpontosít. A modul azon visz végig minket, hogy milyen lépéseket kell tennie, hogy megoldást találjon arra, hogy melyik a legjobb technológiai megoldás a vállalkozása számára.

2. ÜZLETI KONCEPCIÓ - MILYEN ELŐNYÖKKEL JÁR HAT A TECHNOLÓGIA EGY VÁLLALKOZÁSBAN?

Felgyorsíthatják a vállalkozásod növekedését és sikerét.

Legújabb technológiai trendek

- Felhőalapú számítástechnika
- Mobil hozzáférés
- Big data
- Online biztonság

Tipikus üzleti célok

- Beszerezni és megtartani a vevőket
- Növelni a termékenységet
- Csökkenteni a költségeket
- Fenntartani és futtatni az üzleti tevékenységeket

Technológiai megoldások és előnyei a vállalkozásokban (3 példa bemutatása)

- Cél > Stratégia > Megoldás

3. TECHNOLÓGIAI KÉSZSÉG

Hogyan választhatom ki a legjobb megközelítést egy technológiai megoldás megvalósítása során? (3 példa bemutatása)

Az adott technológiai megoldás megvalósításának legjobb módjai lehetnek:

- Vásárlás
- Építés
- Előfizetés
- Kiszervezés
- Hibrid modellek

Megfelelő megközelítés kiválasztásának kulcsa vállalkozásod igényeinek és képességeinek megértésében rejlik



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



TANANYAG SZÖVEGKÖNYV

A. KIINDULÓ TÖRTÉNET

Történet: Egy kis utazási iroda tulajdonosáról szól, aki bővítette és fejlesztette ügynöksége webhelyét. Egyre több ügyfél választja ki az utazási csomagokat a weboldalon látott információk alapján, és ügynöksége webhelyének fejlesztésére összpontosít. A modul azon visz végig minket, hogy milyen lépéseket kell tennie, hogy megoldást találjon arra, hogy melyik a legjobb technológiai megoldás a vállalkozása számára.

B. ÜZLETI KONCEPCIÓ

Hogyan segítheti a technológia az üzletemet?

A technológiai megoldások minden eddiginél jobban felgyorsíthatják vállalkozásod növekedését és sikerét, akár csak most indítod, megerősíted vagy tervezed a bővítést. A kisvállalkozások megragadják azokat a legújabb technológiai trendeket, amelyekről a hírekben hallanak, mint például a felhőalapú számítástechnika, a mobil hozzáférés, a big data és az online biztonság. Sok kisvállalkozás tulajdonosa a technológia átvételét és korszerűsítését tekinti az egyik legfontosabb befektetésnek.

Ugyanakkor a technológia kiválasztása ezek közül a lehetőségek közül túl nagy feladatnak tűnhet. Az új technológia bevezetése pedig költséges lehet, mind idő, mind pénz tekintetében. Ahhoz, hogy befektetésed a legjobban megtérülhessen, meg kell határoznod azokat a technológiai megoldásokat, amelyek a legtöbb hasznot hozhatják a vállalkozásod számára.

Vállalkozásod számára a legjobb technológiai megoldás kiválasztásához az első lépés, hogy tisztában legyél a fő üzleti céljaiddal és stratégiáiddal. A tipikus üzleti célok a következők:

- Beszerezni és megtartani a vevőket
- Növelni a termékenységet
- Csökkenteni a költségeket
- Fenntartani és futtatni az üzleti tevékenységeket

Bár lehet, hogy mindezen és még sok más célod fennáll, fontos, hogy azokra a célokra összpontosíts, amelyek a legtöbb hasznot hozhatják vállalkozásod számára.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

Milyen előnyökkel járhat a technológia a vállalkozásomban?

A kisvállalkozások általában az alábbi technológiai megoldásokat alkalmazzák.

Az **egyéni és csoportos termelékenységet növelő eszközök** közé tartoznak a hardverek és szoftverek, amelyek segítenek az alkalmazottaknak ötletet generálni, megszerezni és szállítani.

Példák: Asztali és laptop számítógépek, nyomtatók és szkennerek, hálózatok fájl- és nyomtatásmegosztáshoz, irodai szoftvercsomag.

Az **üzleti alkalmazások** kifejezetten üzleti tervezéshez és menedzsmenthez készült szoftverek.

Példák: Bérszámfejtő szoftver, Ügyfélkapcsolat - kezelő (CRM) szoftver, Pénzügyi menedzsment szoftver, Munkavállalói ütemezési szoftver.

A **kommunikációs eszközök** lehetővé teszik, hogy beszélj ügyfeleiddel és alkalmazottaiddal, és hogy adatokat továbbíts az interneten vagy a mobilhálózaton keresztül.

Példák: email, azonnali üzenetküldés, virtuális találkozó szoftver, audio - és videokonferencia rendszerek.

A **mobilkapcsolat és a távoli hozzáférés** olyan hardver - és szoftvereszközöket használ, amelyek lehetővé teszik a felhasználók számára, hogy útközben is dolgozhassanak.

Példák: netbookok, mobileszközök és táblagépek, felhő alapú alkalmazások, távoli elérésű és virtuális asztali rendszerek.

Az **online jelenlét** egy olyan csatorna, amelyen keresztül vállalkozásod az interneten keresztül bemutatkozhat az ügyfeleknek. Az online jelenlét azt is lehetővé teszi, hogy az ügyfelek könnyebben kapcsolatba léphessenek a vállalkozásoddal.

Példák az online jelenlétre: üzleti weboldal, közösségi média (pl. Facebook, TikTok), online hirdetés.

A **biztonsági eszközök** segítenek megvédeni az adatokat az elvesztéstől, véletlen nyilvánosságra hozataltól vagy ellopástól.

Példák: Anti-spam és anti-vírus szoftver, adatmentő és -helyreállító rendszerek, tűzfal szoftver vagy hardver.

Az összes lehetséges lehetőség közül összpontosíts olyan technológiai megoldásokra, amelyek a legjobban megfelelnek vállalkozásod kiemelt céljainak és stratégiáinak. A következő tevékenységben három különböző vállalkozásnak fogsz segíteni kiválasztani azokat a technológiákat, amelyek a legjobban megfelelnek üzleti céljainak.

IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



A. Fontold meg, melyik technológiai megoldás lenne a legjobb Tarek utazási irodája számára.

Tarek egy kis utazási iroda tulajdonosa, amely egyedi utazási csomagok értékesítésére specializálódott, különösen a környékre utazó vállalati csoportok számára a weboldalon látott információk alapján.

Cél: Azért, hogy versenyezhesen a nagy online utazási oldalakkal, Tarek az ügynöksége webhelyének fejlesztésére összpontosított. Az utazási csomagokról a weboldalon található további információk azt eredményezték, hogy az ügyfelek gyorsabban foglalnak túracsomagokat, ami kezdetben növelte az eladásokat.

De Tarek utazási irodája ügynökeinek ajánlásai, amely ügynökök jól ismerik a környékét, és a csoport igényei alapján személyre szabott utazási csomagot tudnak kialakítani, Tarek utazási irodája értékének kulcsfontosságú részét képezik. Az utóbbi időben az ügynökség kevesebb telefonhívást és több e-mailt kapott potenciális ügyfelektől, akik többet szeretnének megtudni a weboldalon található utazási csomagokról és úti célokról.

Az utazási irodákkal való nagyobb személyes kapcsolat hiányában az ügyfelek elégedettsége csökkent, a visszatérő vevőkhöz kapcsolódó üzletek és az ajánlások száma pedig csökkenni kezdett.

Az utazási iroda jelenlegi célja, hogy jobb kapcsolatokat építsen ki ügyfeleivel és javítsa az ügyfelek elégedettségét.

Stratégia: Az ügyfelek elégedettségének javítása érdekében Tarek utazási iroda jobban megközelíthető, és jobban reagál az ügyfelekre és kéréseikre. Az utóbbi időben az ügynökség kevesebb telefonhívást és több e-mailt kapott olyan potenciális ügyfelektől, akik többet szeretnének megtudni a weboldalon található utazási csomagokról és úti célokról. Az utazási irodák azonban nehezen tudtak egyéni ajánlásokat tenni az e-mail váltások hosszassága miatt. Az ügynökség meg akarja találni a módját annak, hogy gyorsan és közvetlenül válaszolhasson, és személyre szabott segítséget nyújthasson az ügyfeleknek a túrák megtervezéséhez.

MEGOLDÁS: Több lehetőség mérlegelése után Tarek úgy döntött, hogy létrehoz egy webalapú, élő chat kommunikációs rendszert a munkatársak számára, hogy válaszoljanak az ügyfelek kérdéseire. Az új élő chat üzenetküldő rendszer új csatornát nyithat az ügynökség számára ahhoz, hogy meghallgathassa az ügyfeleket, és közvetlenül és gyorsan válaszolhasson. Tarek munkatársai közvetlenül, valós időben cseveghetnek a potenciális ügyfelekkel, és gyors, személyre szabott javaslatokat tehetnek túráik tervezése során.

Ez a technológiaválasztás összhangban lenne az utazási iroda stratégiájával, hogy személyre szabottabb ajánlásokat adhasson a cél elérése érdekében, amely az ügyfelek elégedettségének javítása, valamint az újabb üzletkötések számának, valamint az ajánlások számának növelése.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

B. Most gondold át a lehetséges technológiai megoldásokat Elena import/export üzletét illetően.

Elena egy import/export üzlet tulajdonosa Brazíliában, amely Európából és Ázsiából érkező kozmetikumok és testápolási termékek nagykereskedelmére szakosodott a helyi üzleteket illetően számos városban. Elenának négy alkalmazottja van, akik logisztikát és a pénzügyet irányítják.

Cél: Elena csökkenteni szeretné a költségeit, mivel a nyeresége nem növekszik annak ellenére, hogy összértékesítése és helyi megrendelése is nőtt. A helyi boltok elégedettek a termékeivel, és egyre gyakrabban vásárolnak a kedvezményes árai miatt, illetve azért, mert máshol nem tudják könnyen beszerezni ezeket a termékeket. A legutóbbi pénzügyi áttekintés során azonban Elena észrevette, hogy a nyeresége nem nő a várt mértékben. A bevétel erősnek tűnik, de meg kell találnia a módját a költségek csökkentésére.

Stratégia: Elena úgy gondolja, hogy csökkenthetné a működési költségeit, ha megtalálná a módját a raktárhelyigényének csökkentésére. Nagykereskedelmi szinten vásárolja termékeit európai és ázsiai beszállítóktól. A termékeket egy raktárban tárolja, amíg készen nem áll a szállításra. Bár a tömeges rendelés csökkenti a beszerzési költségeket, a raktárterület drága. Ha készlete túlságosan meghaladja az eladott darabokat, Elena további raktárterületért fizet a többlettermék tárolására.

Elena rendszeresen frissíti értékesítési előrejelzését, de Elenának és munkatársainak csak félévente van idejük kézzel végigszámolni a készletet. Általában hetente rendel termékeket. A leltári nyilvántartások gyakran elavultak, és nem használhatóak akkor, amikor szüksége van rájuk.

MEGOLDÁS: Elena úgy dönt, hogy bevezet egy jobb készletkezelési rendszert a raktárba érkező és onnan kilépő termékek áramlásának nyomon követésére. Egy készletkezelő rendszer segíthet Elenának nyomon követni készlete mennyiségét. Ezt az információt felhasználhatja az értékesítési előrejelzéseihez, hogy jobban megtervezhesse az új vásárlások ütemezését, és jobban kezelje a raktárterületét. Ez egy technológiai megoldás, amely megakadályozza a termékek túrendelését, csökkenti a raktárbérleti díjat, ami jelentős költséget jelent Elena vállalkozása számára.

Ez a technológiai választás összhangban állna az import/export üzletág azon stratégiájával, amely szerint a készlet a lehető legkisebb és leghatékonyabb kell, hogy legyen a működési költségek csökkenése érdekében.

IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



C. Most nézzük meg, hogy Julia kézműves boltja milyen döntést hoz.

Julia egy üzlet tulajdonosa, ahol helyi művészek kézműves alkotásait és ruháit árulják. Ügyfelei általában elfoglalt fiatal szakemberek, akik jól érzik magukat a technológiai vívmányok között. Üzletében erősek az eladási számok és egyre több a telefonos rendelés.

Cél: Júlia az ügyfélkör bővítésével szeretné növelni a bevételeit. Julia üzlete a maga nemében a legsikeresebb üzlet a városban és folyamatosan erős eladásokkal rendelkezik. De az elmúlt évben az eladási szintje stagnált.

Stratégia: Julia a márkaismertség növelésére irányuló kampányának részeként egy egyre népszerűbb weboldallal építette ki cége online jelenlétét. A közelmúltban a webhelyek látogatottsága erős volt és gyorsan emelkedik. Júlia úgy véli, hogy vállalkozása terjeszkedéséhez növelnie kell a helyi területén kívüli haladásokat. Egyes ügyfelek a városán kívülről telefonálnak, de szeretné megkönnyíteni az új ügyfelek számára a termékeinek megismerését és megrendelését.

MEGOLDÁS: Az e-kereskedelmi bevásárlókosár-rendszer lehetővé teszi a vásárlók számára, hogy könnyebben vásárolják meg Julia termékeit anélkül, hogy magába a boltba kellene utazniuk. Ez a technológiai választás összhangban van Julia azon stratégiájával, hogy a bevétel növelése érdekében bővítse ügyfélkörét a térségen túl is.

A technológiai megoldások kiválasztása vállalkozása számára ijesztő feladatnak tűnhet. Ha azonban a végső célt szem előtt tartva kezded el, olyan informált, pontos döntéseket hozhatsz, amelyek a legtöbb hasznot hozhatják vállalkozásod számára.

Miután azonosítottad a vállalkozásod számára legrelevánsabb és leghasznosabb technológiai típusokat, a következő lépés az, hogy kiválasztod a leghatékonyabb módot ezeknek a technológiai megoldásoknak a megvalósítására.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



C. TECHNOLÓGIAI KÉSZSÉG

Hogyan választhatom ki a legjobb megközelítést egy technológiai megoldás megvalósítása során?

Miután kiválasztottad a céljaidhoz és stratégiádhoz jól illeszkedő technológiai megoldást, a következő lépés az adott technológiai megoldás megvalósításának legjobb módja.

A gyakori választások a következők:

- **Vásárlás:** kereskedelmi, kész (hardver és szoftver) technológiai megoldás vásárlása
- **Építés:** egyedi (hardver és szoftver) technológiai megoldás létrehozása a semmiből belső erőforrásokból, hogy megfeleljen az egyéni vállalkozás igényeinek.
- **Előfizetés:** előfizetés vásárlása egy weben tárolt szoftvermegoldásra
- **Kiszervezés:** bérelj fel egy szervezetet az egyéni vállalkozás technológiai megoldásának fejlesztésére és/ vagy menedzselésére
- **Hibrid modellek:** használd a fenti megközelítések kombinációját

Mindegyik megvalósítási módnak vannak előnyei és hátrányai. A megfelelő megközelítés kiválasztásának kulcsa vállalkozásod igényeinek és képességeinek megértésében rejlik. A legjobb megoldásnak van a legtöbb előnye és a legkevesebb hátránya az adott helyzetben. Néha előfordulhat, hogy át kell gondolnod technológiai megoldásod, ha úgy tűnik, hogy a rendelkezésre álló megvalósítási módszerek egyike sem működik a vállalkozásod számára. Az alábbiakban felsorolunk néhány gyakori kérdést, amelyeket át kell gondolni.

Először: "Hogyan és mikor fogja a te vállalkozásod használni ezt a technológiát?"

A kapcsolódó kérdések a következők:

- Milyen gyorsan kell a megoldásoknak elkészülnie?
- Hány alkalmazottra lesz szükséged a technológiai megoldás használatához és működéséhez?
- Hol helyezkednek el ezek a személyzet tagjai? (pl. egy helyen, több helyen, változó helyszíneken)?
- Milyen típusú eszköz(ök)ön kell a munkatársaknak hozzáférniük -e megoldáshoz?



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

Ezután tedd fel a kérdést magadnak: “Milyen technológiai erőforrások állnak rendelkezésre?”

A kapcsolódó kérdések a következők:

- Milyen fontos létesítmények léteznek már az üzlethez (pl. megbízható áramellátás, hálózat)?
- Hatékonyan tudod frissíteni meglévő technológiai megoldásaid, vagy új megoldásokra van szükséged?
- Megfelelően kielégítik-e a kész megoldások a beazonosított igényeid?

Ezután tedd fel a kérdést magadnak: “Milyen emberi és pénzügyi erőforrások állnak rendelkezésre a te vállalkozásod számára?”

A kapcsolódó kérdések a következők:

- Rendelkeznek-e a jelenlegi alkalmazottaknak megfelelő készséggel és idővel a megfelelő technológiai megoldások építéséhez és karbantartásához?
- Rendelkezik-e a vállalkozás pénzügyi lehetőségekkel egy nagy összegű előzetes vásárlás érdekében vagy ahhoz, hogy folyamatos díjat fizessen?

Végül, tedd fel az alábbi kérdést: “Mik a biztonsági és szabályozási szempontok?”

- Mennyire érzékenyek a tárolt adatok? Vannak jogi vagy szabályozási követelmények az adatvédelemre vonatkozóan, stb?
- Mekkora kockázatot jelent a vállalkozás számára, ha a technológiai megoldás (vagy akár csak a hálózati kapcsolat) átmenetileg elérhetlenné válik, vagy ha adatvesztés történik?

PÉLDÁK

A különböző helyzetekben a különböző megvalósítási megközelítések működnek a legjobban, a vállalkozás meglévő erőforrásaitól, igényeitől, idejétől és költségvetésétől függően.

A. ISMERKEDJÜNK MEG TAREK UTAZÁSI IRODÁJÁVAL

Annak érdekében, hogy az utazási iroda jobban kommunikálhasson az ügyfelekkel és személyre szabottabb ajánlásokat adjon nekik, Tarek egy webalapú, chat kommunikációs rendszert szeretne bevezetni.

Követelmények és erőforrások

- A technológiai megoldást használó alkalmazottak száma: 4 utazási ügynök
- Speciális követelmények: Tarek szeretné integrálni a chatrendszert meglévő ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rendszerébe, hogy munkatársai könnyen nyomon követhessék az ugyanazon ügyféllel folytatott korábbi beszélgetéseket.
- Házon belüli készségek és elérhetőség: A személyzet alapvető készségekkel rendelkezik a webhely tartalmának frissítéséhez, de keveset tud az új feladatok elvégzése érdekében.

IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

- Rendelkezésre álló költségvetés: Tarek rendelkezik némi tőkével, valamint van költségvetése a lehetséges havi működési költségekre tekintettel.
- Idővonal: Tarek szeretne, ha ez a chat-kommunikációs eszköz minél előbb működhetne.
- Adatvédelmi/biztonsági aggályok szintje: Alacsony. Az ügyfelek és az utazási irodák közötti kommunikáció csak utazási ajánlásokra vonatkozik, bizalmas pénzügyi információkra nem.

Kutatás a lehetséges megoldásokról

Építés: Az alapvető csevegőeszközök külön költség nélkül elérhetők a meglévő webhelyhez használt rendszer részeként, de ezek megvalósításához technikai szakértelem szükséges.

Kiszervezés: Tarek a WebMarketing Inc.-t, egy külső céget használja webhelyfejlesztéséhez. A cég egyszeri fejlesztési költsége 1000 USD egy alapvető webes csevegőeszköz esetén, a meglévő webhelyrendszerhez tartozó eszközök használatával. Tarek meglévő szerződése tartalmazza a karbantartást.

Előfizetés: A CustomerChat Solutions előfizetésen alapuló csevegési szolgáltatást kínál, amely fejlett csevegőeszközöket biztosít az értékesítéshez és az ügyfélszolgálathoz is, beleértve a CRM-intergrációt is, havi 100 USD-ért, legfeljebb 4 felhasználó számára.

Melyik megvalósítás a megfelelő?

A webfejlesztő cég a chat alapfunkcióit gyorsan megvalósította a meglévő weboldalrendszerben található eszközök segítségével. De a chatrendszer integrálása Tarek ügyfélkapcsolat-kezelési (CRM) rendszerével ötször többbe került, sokkal több időt vett igénybe a befejezés és folyamatos technikai problémák is voltak. (Kiszervezés x)

A kollégának korlátozott tapasztalata volt a webhelyek fejlesztésében, így a chat-funkció megvalósításának és a problémák elhárításának megtanulása sokáig tartott. Amíg ezen a projekten dolgozott, nem volt elérhető a weboldal frissítésére és egyéb feladatok elvégzésére. A kolléga nem tudta teljesen integrálni a chatrendszert Tarek ügyfélkapcsolat-kezelésével (CRM). Tarek nem használta az eszközt és kellett találnia egy másik megoldást. (Építés x)

A CustomerChat Solutions eszköz abszolút testreszabott csevegési funkciókat biztosított, amelyek kiszolgálták az ügynökség igényeit. Az eszközt kifejezetten a vállalatok számára fejlesztették ki olyan ügyfélkapcsolat-kezeléssel (CRM) és más adatbázisokkal való használatra, amely képes megvédeni a bizalmas pénzügyi információkat, könnyen használható és a CustomerChat Solutions csapat is jól képes támogatni. (Feliratkozás ✓)

A csevegőeszköz lehetővé tette Tarek munkatársai számára, hogy gyorsabban válaszoljanak a potenciális ügyfelek kérdéseire. Az ügyfelek elégedettsége javul és nő az ismételt foglalások száma.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN

B. TEKINTSÜK MEG ELENA ESETÉT, AKI IMPORT/EXPORT ÜZLETTEL RENDELKEZIK.

Elena készletgazdálkodási rendszert szeretne bevezetni a működési költségek csökkentése érdekében. A rendszer segít neki figyelemmel kísérni a készleteket, hogy megbizonyosodhasson arról, hogy a készleteinek a lehető legkisebbek és leghatékonyabbak. A rendszernek tartalmaznia kell egy szoftvert a készlet nyomon követésére, valamint egy vonalkód-leolvasót a termékek átvételekor és kiszállításakor való gyors nyomon követés érdekében.

Követelmények és erőforrások

Ami rendelkezésre álló erőforrásokat illeti, Elenának van egy munkatársa Luiz, akinek van némi tapasztalata a szoftverfejlesztésben, így tudna segíteni a rendszer bevezetésében. És van némi tőke a projekthez, de Elena a lehető *legalacsonyabb szinten akarja tartani a havi működési költségeket*.

Elena azt akarja, hogy bármilyen rendszert is használjon, a *következő hónapon belül használatra kész legyen*. Ami az adatvédelmi/biztonsági szempontokat illeti, a *tárolt leltári információk nem nagyon titkosak*. Összességében úgy tűnik, hogy az Elenának szükséges rendszer csak közepes szintű testreszabást igényel.

Kutatás a lehetséges megoldásokról

Elena végzett némi kutatást, és három megvalósítási módot azonosított be a készletkezelési rendszerhez:

Építés: Elena alkalmazottja, Luiz alapvető ismeretekkel rendelkezik a műszaki rendszerek beállításában. Elena megkérheti Luizt, hogy vásároljon egy vonalkód-leolvasót, és fejlesszen ki készletkezelő szoftvert, hogy azzal lehessen dolgozni.

Vásárlás: Az InvPro készletkezelési megoldás alapszintű kezdőkészletet kínál szoftverrel és vonalkód-leolvasóval 750 USD előre költséggel számolva. Elena megvásárolhatja ezt az InvPro rendszert, és Luiz- zal beállíthatja és konfigurálhatja.

Előfizetés: Az SI Business Corp felhőalapú készletkezelési megoldást biztosít bérelt vonalkód-leolvasók által, 300 USD/hó díj ellenében, amely magában foglalja az alapvető beállítási támogatást is.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



Melyik megvalósítási mód működne a legjobban Elena helyzetében?

Elena úgy dönt, hogy nem hagyatkozik Luizra egy kifejezetten a cége számára készült eszköz megtervezését illetően. Luiz tapasztalatának hiánya azt jelentheti, hogy több hónapig tart a rendszer létrehozása, és ezt követően a rendszernek valószínűleg folyamatos technológiai problémákkal kell szembenéznie. Mivel a vállalkozásának rendszere kevés testreszabást igényel, egy szabványos készletkezelő rendszer jobban megfelelne az igényeinek. (Építés ×)

Másrészt Elena nem hajlandó előfizetni az SI Business Corp készletkezelési rendszerére. Bár ezzel biztosítaná, hogy a rendszer kevesebb, mint egy hónapon belül elkészüljön, a berendezések és szoftverek bérleti díja miatt továbbra is magasak maradnak kiadásai. (Előfizetés ×)

Elena arra a következtetésre jutott, hogy az InvPro rendszere működik a legjobban a vállalkozása számára. Luiz mindössze néhány hetet tölthet azzal, hogy megtanulja, hogyan állítsa be, konfigurálja és állítsa be az InvPro-t az igényeinek megfelelően. Az így létrejött rendszer két hónapon belül használatra kész Elena és munkatársai számára, gyorsan és hatékonyan tudja majd megszervezni a rendeléseit és a kiszállításait, így csökken a raktárterület igénye. (Vásárlás ✓)



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



C. MOST NÉZZÜK JULIA KÉZMŰVES BOLTJÁT.

Julia úgy döntött, hogy a bevétel növelésére érdekében elkezd az online értékesítést. Az e-kereskedelmi bevásárlókosár- rendszer lehetővé tenné az emberek számára, hogy egyszerűen megvásárolhassák termékeiket anélkül, hogy magába a boltjába utaznának. Számos lehetőség van ennek az e-kereskedelmi bevásárlókosár- rendszernek a megvalósítására.

Követelmények és erőforrások

Julia több tényezőt is figyelembe vesz, hogy eldöntse, mit tegyen. Tudja, hogy korlátozott tőkével rendelkezik, de a folyamatos költségek fedezése érdekében kissé megemelheti az árait. Azt is tudja, hogy bár *Maria munkatársa vonzó statikus weboldalat tud készíteni*, és alapvető dinamikus elemeket tud kifejleszteni a felhasználók számára, Maria korlátozottan alkalmazható új feladatok elvégzésére. Összességében a projekthez szükséges testreszabási szint *alacsony a funkcionalitás*, de magas a márkaigazítás szempontjából. Ez azt jelenti, hogy az e-kereskedelmi bevásárlókosárnak zökkenőmentesen kell együttműködnie a vállalkozás webhelyének más oldalával, és ugyanolyan megjelenésűnek kell lenniük, hogy erősítsék a márkaismertséget. *Az adatvédelmi/biztonsági aggályok szintje magas, mivel erős biztonsági védelmet kell biztosítani az ügyfelek személyes és hitelkártyaadatainak védelme érdekében.* Végül Julia úgy véli, hogy szeretné, ha ez a megoldás viszonylag *gyorsan életbe lépne*, hiszen közeledik az egyik legizgalmasabb értékesítési szezonja.

Kutatás a lehetséges megoldásokról:

Építés: Julia alkalmazottja, Maria ismeri a statikus weboldalak készítését. Julia megkérheti Mariát, hogy alakítsa ki az e-kereskedelmi bevásárlókosarat a webhelyük részeként.

Előfizetés: A Handycraft.com egy népszerű online kézműves piactér. Az oldal egyszerű rendszert biztosít egy internetes áruház létrehozásához a webhelyén, és nagy ügyfélkörrel rendelkezik. A Handycraft.com 0,15 USD/hónap árát számítana fel mind a 100 termékéért, és minden tranzakció után 6,5 %-os díjat is felszámítana.

Hibrid (előfizetés és készítés): Az E-commerce for Small Business szolgáltatás alapvető eszközöket és sablonokat biztosít, amelyek segítségével webfejlesztők bevásárlókosarat integrálhatnak egy meglévő webhelybe, havi 25 USD áron. E-kereskedelmi szolgáltatásokat is nyújt biztonságos hitelkártya- tranzakcióhoz, tranzakcióként 5 %-os díj ellenében.



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



Ha a Handycraft.com előfizetési webhelyet használná termékei listájának közzétételére, azzal az a hátránya lenne, hogy a vásárlók könnyen láthatják a Julia versenytársai által értékesített termékeket is. Ahelyett, hogy tovább fejlesztené a márkaismertséget és a vásárlói hűséget, Juliának új online versenytársakkal kellene szembenéznie, amelyet az okoz, hogy bemutatja ügyfeleinek a Handycraft.com-ot. (Előfizetés ×)

Julia nem szívesen kéri fel Máriát, hogy építsen egy e-kereskedelmi bevásárlóautót az áruház webhelyének részeként, mivel előfordulhat, hogy Maria nem rendelkezik olyan készségekkel, hogy olyan űrlapokat készítsen, amelyek elég biztonságosak az ügyfelek kártyaadatainak kezelésére. Ha az ügyfelek elveszítenék a rendszerbe vetett bizalmukat, az hatással lehet az online értékesítésre. (Építés ×)

Julia úgy dönt, hogy hibrid megközelítést alkalmazza, amely magában foglalja az előfizetést és a rendszer felépítését. Julia azzal érvel, hogy Maria az E-commerce for Small Business előfizetés által biztosított sablonokat és fizetésfeldolgozási szolgáltatásokat használja arra, hogy bevásárlókosarat egy hónapon belül üzembe helyezze az áruház honlapján. A bevásárlókosár ezután ugyanazzal a megjelenéssel fog bírni, mint a webhely többi része, ami támogatja a márkaismertséget. (Hibrid ✓)



IT AZ ÜZLETI SZFÉRÁBAN



TOVÁBBI TIPPEK

Ebben a leckében megtanulhattad azokat a lépéseket, amelyekkel kiválaszthatod a legjobb megvalósítási módot a beazonosított technológiai megoldás érdekében.

Vállalkozásod fejlődésének minden szakaszában elengedhetetlen a sikerhez, hogy olyan technológiai megoldásokat és megvalósítási megközelítéseket válassz, amelyek megfelelnek vállalkozásfejlesztési igényeinek. Íme, a további tippek a tipikus megoldástípusokhoz és megközelítésekhez, amelyeket figyelembe kell venni vállalkozásod növekedésének különböző szakaszaiban.

KEZDŐ LÉPÉSEK:

Amikor csak most kezded, a fő cél az, hogy vállalkozásod beinduljon. Fontos, hogy az alapvető információs technológiát és az üzleti folyamatokat a helyére tegyük. Szükséged van egy minimális információs technológiai infrastruktúra, amely támogatja az alapvető információs technológiát és az üzleti folyamatokat a helyre tegyük. Szükséged van egy minimális információs technológiai infrastruktúrára, amely támogatja az alapvető üzleti funkciókat, például a személyes termelékenységet és a csoportos kommunikációs alkalmazásokat (például e-mail, fájlmegosztás és a nyomtatás), valamint az alapvető hálózati, biztonsági, adatvédelmi és biztonsági mentéseket.

NÖVEKEDÉS:

Amikor vállalkozásod növekedésnek indul, fontos új bevételi lehetőségeket teremteni, a meglévő ügyfeleket megtartani, új ügyfeleket gyarapítani és új munkatársakat alkalmazni. Előfordulhat, hogy megnövelhet információs technológiai infrastruktúrára és csatlakozási lehetőségekre van szükséged ahhoz, hogy alkalmazkodni tudj a növekvő számú személyzetedhez és ügyfeleidhez. Szükség lehet olyan alkalmazásokra is, mint például a számviteli és bérszámfejtési rendszerek, valamint a fájl- és projektmenedzsment rendszerek.

ÜZLETI BŐVÍTÉS:

Az üzleti terjeszkedés során fő célod termékeidnek és szolgáltatásaidnak Innovációja és diverzifikálása új területekre.

Nagyobb személyzetre és szakértelemre lesz szükséged, és új ügyfeleket szerezhetsz. A megfontolandó technológiai stratégiák közé tartoznak az információtechnológiai folyamatok és hatékonyságnövelés kialakítása, valamint fejlettebb technológiák alkalmazása (például hibatűrő szerverek, hálózati és/vagy felhőszolgáltatások használata) az információs technológia állásidő minimalizálása érdekében.

