

Wskazówki

Małe i średnie firmy mogą odnieść sukces biznesowy dzięki planowaniu IT

Sponsorowane przez: Cisco Systems Inc.

Raymond Boggs
Styczeń 2006

Opinia IDC

Technologia odgrywa coraz ważniejszą rolę w umożliwianiu małym i średnim firmom funkcjonowania w środowisku, podlegającemu ciągłym zmianom i zaciętej konkurencji. Jednocześnie rosną wymagania klientów, oczekujących natychmiastowego dostępu do spersonalizowanych usług i wsparcia. W obliczu takich oczekiwań firmy starają się zwiększać swoją efektywność, unikając jednak ponoszenia dodatkowych inwestycji.

Małe i średnie firmy tradycyjnie sięgają po technologię jako sposób na rozwiązanie bieżących problemów. Jednak myślenie w perspektywie krótkoterminowej i doraźne rozwiązania często okazują się niewystarczające w firmie, która stale rośnie i rozwija się. Przedsiębiorcy mogą udoskonalić swoje procesy biznesowe podchodząc do inwestycji technologicznych w infrastrukturę IT w sposób bardziej wszechstronny. Innymi słowy, rozwiązując bieżący problem należy brać pod uwagę przyszłe, długoterminowe potrzeby i traktować zakup infrastruktury IT jako inwestycję biznesową.

Aby uprościć rozwój technologiczny, najlepsze małe i średnie firmy zakupują i wdrażają infrastrukturę IT etapami, zamiast dokonywać jednorazowych, rozległych i drogich modernizacji. IDC wierzy, że systematyczne, stopniowe podejście umożliwia zaplanowany rozwój, który dostosowuje ewolucję infrastruktury IT do długoterminowych celów biznesowych.

W niniejszym dokumencie IDC przedstawia, że taki rozwój pomaga firmom uniknąć problemów, z którymi muszą się borykać, kiedy kupują rozwiązania technologiczne w mniej systematyczny i chaotyczny sposób. IDC opisuje trudne doświadczenia małych i średnich firm, które zakupiły elementy infrastruktury IT dla zaspokojenia bieżących potrzeb bez wszechstronnego planu, który odzwierciedlałby długoterminowe cele biznesowe. Dodatkowo, niniejszy dokument opisuje, czego takie firmy powinny szukać u dostawców infrastruktury IT, integratorów oraz dostawców usług, aby mogły w miarę rozwoju maksymalnie wykorzystać krótko- i długoterminowe inwestycje.

Korzystanie z doświadczeń dużych przedsiębiorstw

Duże przedsiębiorstwa doskonale rozumieją wartość długoterminowego planowania technologicznego, ponieważ nawet wdrożenie niewielkich zmian w infrastrukturę IT może wymagać czasu i nakładów inwestycyjnych. Dla porównania, małe i średnie firmy mogą wydawać się dużo bardziej dynamiczne i zdolne do wprowadzenia nowych rozwiązań technologicznych w szybki i oszczędny sposób. W rzeczywistości, firmy te dysponują ograniczonym budżetem i zasobami. Jeszcze większą barierą efektywności jest sposób, w jaki właściciele dokonują zakupu technologii - starając się rozwiązać najpilniejsze problemy biznesowe z wykorzystaniem najtańszego dostępnego rozwiązania. Rezultatem takiego podejścia jest często niesprawna sieć, oferowana przez wielu dostawców, którą trudno zarządzać, modernizować i w efekcie jest kosztowna w utrzymaniu, co redukuje oszczędności uzyskane przy tanich zakupach realizujących doraźne potrzeby.

Infrastruktura IT: znaczenie planowania

Tworzenie przejrzystej i jednolitej struktury

Z czasem rozwój technologiczny małych i średnich firm jest dalej utrudniony z powodu dużej rotacji pracowników w dziale IT, która prowadzi do dwóch problemów:

Sposób myślenia, który leżał u podstaw procesu podejmowania decyzji o zakupie technologii może zostać zatracony, szczególnie jeśli cele IT i cele zarządzania nie zostały opracowane w sposób spójny i nie zostały uwzględnione we wszechstronnym planie.

Preferencje nowych pracowników IT mogą znacznie odbiegać od założeń którymi kierował się poprzedni zespół, co jeszcze bardziej utrudnia przeprowadzenie procesu.

Rozmowy z głównymi osobami podejmującymi decyzje w małych i średnich firmach potwierdziły te problemy. Oto wypowiedź sfrustrowanego menadżera ds. IT w firmie produkcyjnej zatrudniającej 150 - 200 pracowników:

„Przekazano mi infrastrukturę. Ja zajmowałem się oprogramowaniem. Inna osoba była odpowiedzialna za sprzęt. Byliśmy wtedy podzieleni i nie mieliśmy prawdziwego menadżera ds. IT. Kiedy zostałem mianowany na to stanowisko, uświadomiłem sobie, że pracownikowi odpowiedzialnemu za sprzęt nigdy nie wskazano, jakie były potrzeby firmy, szczególnie na etapie rozwoju. Kompletny brak komunikacji. Starał się on wykonywać swoją pracę najlepiej, jak umiał mając bardzo niewiele informacji.”

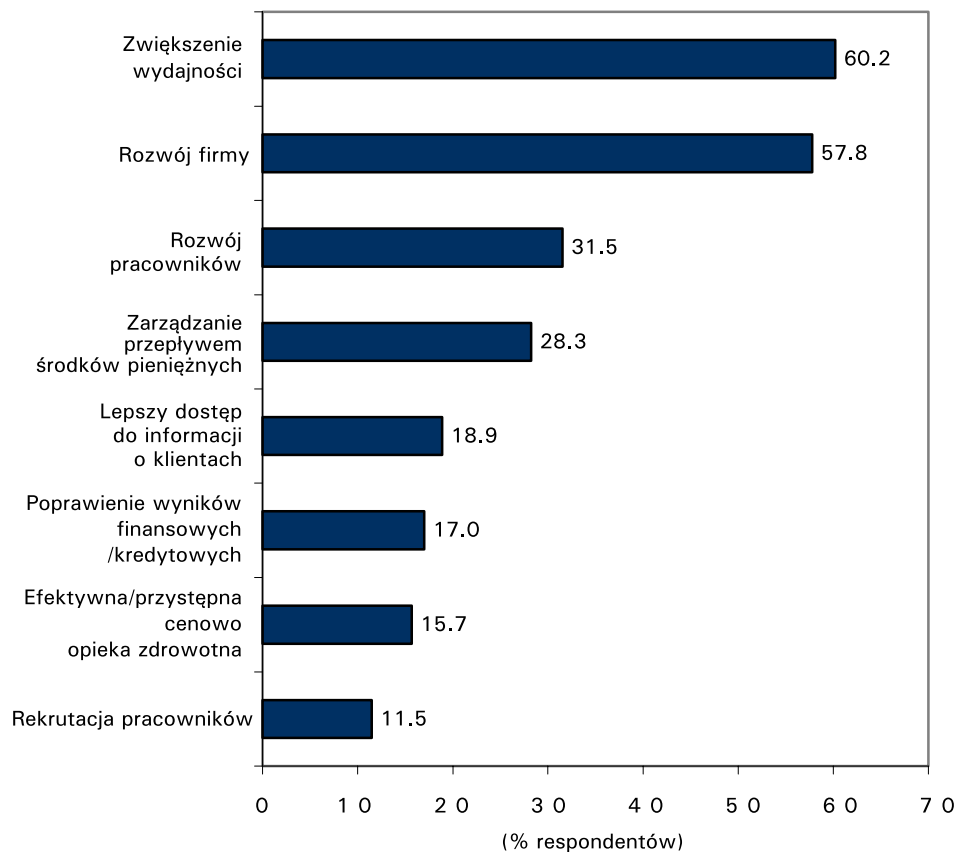
Łączenie strategii IT z podstawowymi celami biznesowymi

Jesteśmy przekonani, że kiedy małe i średnie firmy uwzględnią swoje cele biznesowe, szeregując je pod względem ważności, w długoterminowych planach technologicznych, będą one mogły udoskonalić komunikację, usprawnić procesy biznesowe oraz zapewnić bezpieczne rozwiązania komunikacyjne pracownikom, klientom i partnerom. Odpowiedni plan pozwala na osiągnięcie porozumienia pomiędzy osobami podejmującymi decyzje biznesowe a pracownikami działu IT. Pomaga to firmom w realizacji ich celów biznesowych w sposób szybki, skuteczny i oszczędny.

Badanie IDC stwierdziło, że małe i średnie firmy często myślą o swoich celach biznesowych i priorytetach związanych z wydatkami na IT w osobnych kategoriach. Wykres 1 ilustruje priorytety biznesowe małych i średnich firm posiadających zespoły IT oraz formalne procesy budżetowe. Najczęściej wskazywane priorytet to wewnętrzne działania zmierzające do podniesienia wydajności oraz zewnętrzne działania mające na celu pozyskiwanie nowych klientów i nowych źródeł dochodu. W rezultacie główny nacisk kładzie się na maksymalizację przychodów. Inne priorytety wynikają z tych celów (poprawienie wyników finansowych) lub się do nich przyczyniają (np.. rekrutacja i szkolenie pracowników).

WYKRES 1

Główne priorytety biznesowe na następne 12 miesięcy wśród firm zatrudniających od 100 do 999 pracowników



n = 697

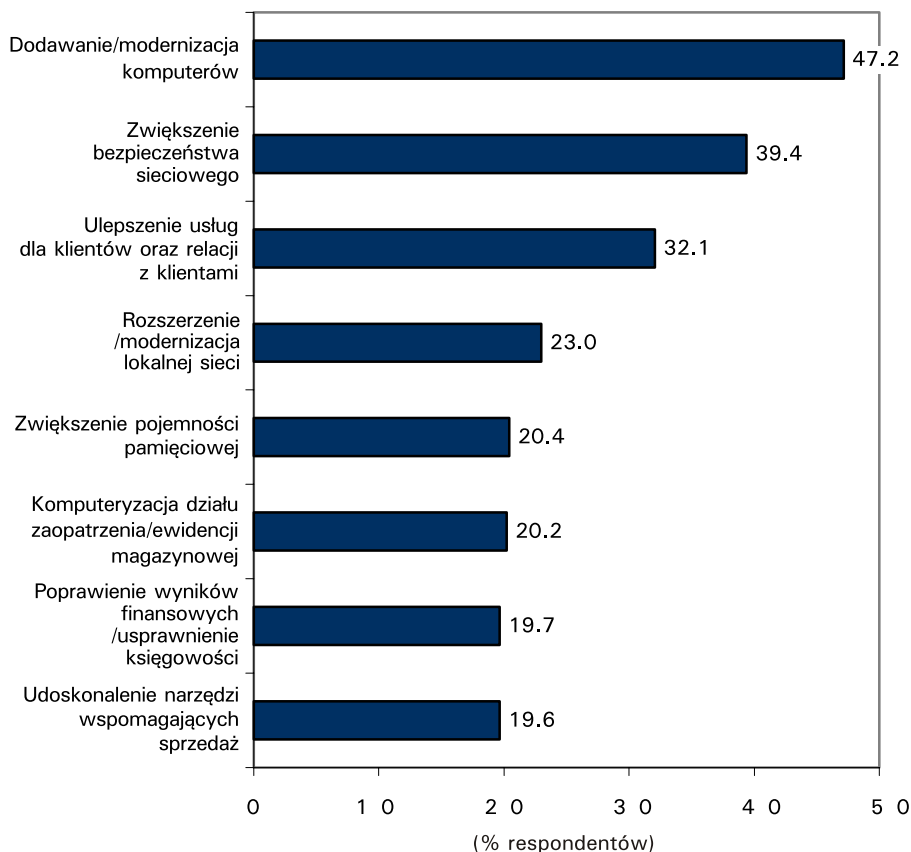
Uwaga: Możliwe było zaznaczenie kilku odpowiedzi.

Źródło: Ankieta IDC z roku 2005 *U.S. Small and Medium-Sized Business Survey*

Jednak wymieniane priorytety biznesowe nie znajdują odzwierciedlenia w planach inwestycji w IT budowanych przez te same firmy. Jak pokazuje Wykres 2, menadżerowie IT nie dysponują przejrzystym, strategicznym planem inwestycji, wskazują raczej konkretne produkty, które zamierzają nabyć (np. dodanie lub modernizacja komputerów) lub ogólne obszary działania, które chcą udoskonalić (zwiększenie bezpieczeństwa sieciowego i ulepszenie usług dla klientów oraz relacji z klientami). Na poniższej liście znajdują się priorytety małych i średnich firm w zakresie inwestycji w IT takie, jak rozszerzenie/modernizacja lokalnej sieci i zwiększenie pojemności pamięciowej, które najprawdopodobniej znacznie zwiększą efektywność i wydajność firmy. **IDC rekomenduje, że w nadchodzących latach to właśnie firmy, które wiążą swoje plany w inwestycje technologiczne z planami biznesowymi, będą należały do liderów segmentu MSP.**

WYKRES 2

Priorytety związane z wydatkami na IT wśród firm zatrudniających od 100 do 999 pracowników



n = 697

Uwaga: Możliwe było zaznaczenie kilku odpowiedzi.




Źródło: Ankieta IDC z roku 2005 *U.S. Small and Medium-Sized Business Survey*

Ewolucyjny charakter planowania IT

IDC przeprowadziło badania wśród właścicieli małych i średnich firm z różnych branż. Wynikało z nich, że brak procesu planowania inwestycji IT jest powszechny i że problemy wynikające z zakupu rozwiązań technologicznych ad hoc mają różnorodne skutki, z reguły prowadzące w konsekwencji do osłabienia firmy. W najlepszym wypadku, rezultatem braku planowania jest stracony czas, niższa efektywność i technologia niedostosowana do długoterminowych strategii rozwoju firmy. W najgorszym wypadku może to prowadzić nawet do osłabienia konkurencyjności firmy do stopnia grożącego jej upadkiem.

Nie daj się zarządzać technologii. Zarządzaj procesem jej wdrożenia

Firmy często budują plan biznesowy, szczególnie, jeśli szukają zewnętrznych źródeł finansowania. Plan IT jest mniej powszechny, ponieważ małe i średnie firmy, co wynika z ich charakteru, zaczynają działalność jako małe i dodają rozwiązania technologiczne krok po kroku w miarę, jak się rozwijają. Możliwe, że poniższe opowieści, które usłyszeliśmy od ich dyrektorów brzmią podobnie:

-  Dyrektor działu IT w małej firmie spożywczej powiedział nam, że nie miał żadnego planu dotyczącego infrastruktury sieciowej. Technologia przedsiębiorstwa rozwijała się w sposób naturalny wraz z rozwojem firmy. Dzisiaj firma znajduje się w niepokojącym położeniu technicznym, które pozostawiło luki w bezpieczeństwie sieciowym. Przedsiębiorstwo nie posiada odpowiednich portów na swoich przełącznikach, aby wspierać działalność firmy, co spowodowało, że dodała ona lokalne przełączniki. Administrator systemu podłączył się do przełącznika i jednym poleceniem zepsuł sieć, co przerwało pracę zakładu na 90 minut. Problemy pojawiały się jeszcze następnego dnia. Cytując słowa dyrektora działu IT: „Jeden mały błąd położył firmę 'na łopatki'”. Dobrze zaplanowany proces wdrożenia rozwiązań zabezpieczających mógł zapobiec temu problemowi, który kosztował firmę blisko 10,000 dolarów.
-  Dyrektor działu IT w małej firmie produkcyjnej opowiedział, jak brak planowania w jego firmie doprowadził do sytuacji, w której istniejąca sieć nie może zostać rozszerzona lub zmodernizowana, aby spełnić bieżące, czy przyszłe potrzeby firmy. Firma dodawała rozwiązania technologiczne krok po kroku do sieci działającej w topologii pierścienia, żeby rozwiązać najbardziej palące problemy. Teraz dział graficzny próbuje wykorzystać sieć o topologii gwiazdy z hubem jako elementem centralnym o pojemności 10MB, żeby przestać pliki o wielkości wielu GB. Jedynym sposobem dla dyrektora działu IT na rozwiązanie problemów sieciowych jest rozpoczęcie od nowa. Nowa mantra firmy brzmi „brak planowania oznacza słabe wyniki”. Zamiast kupować najtańszy dostępny sprzęt, firma kupuje przełączniki GB, które zapewnią jej przyszłe funkcjonowanie. Dyrektor jest przekonany, że takie postępowanie zaoszczędzi pieniądze i udoskonali działanie na dłuższą metę.
-  Dyrektor działu IT firmy finansowej zatrudniającej 950 pracowników opowiedział, jak brak planowania zwiększył koszty i złożoność ostatniego zakupu infrastruktury IT. Firma potrzebowała kupić trzy przełączniki, ale postanowiła kupić je pojedynczo zamiast razem. To podejście doprowadziło do opóźnień w realizacji wielu projektów z powodu wewnętrznych problemów związanych z pracą papierkową.

Powyższe doświadczenia dyrektorów d.s. IT reprezentują problemy, z którymi wiele małych i średnich firm ma do czynienia. Powyższe autentyczne przykłady jasno pokazują, że brak planowania ma negatywny wpływ na zdolność firmy do osiągnięcia wyznaczonych celów biznesowych. Małe i średnie firmy, które odniosły sukces, kontrolują swoją działalność i osiągają planowane rezultaty dzięki konsekwentnie wdrażanemu planowi. Jak więc uniknąć problemów? Co zrobić, by wdrożenie się powiodło?

Skuteczne wdrożenie planu IT

Podobnie jak strategia biznesowa, strategia IT nie może nigdy zostać uznana za w pełni wprowadzoną. Zmieniająca się dynamika biznesowa i pojawiające się możliwości mogą sprawić, że niezbędna jest inwestycja w nowocześniejszą technologię. Aktywny cel uzyskania większych zysków jest tak samo ważny, jak pasywne cele, takie jak przystosowanie się do nowych przepisów czy przygotowanie się na stawienie czoła konkurencji, choć dla wielu firm możliwość zwiększenia źródeł przychodu nie jest tak silnym elementem motywacyjnym, jak obawa przed utratą biznesu. Coroczne planowanie wydatków wnosi dyscyplinę, zapewniającą, że poczynione zostaną istotne inwestycje w infrastrukturę, które będą w stanie zaspokoić również przyszłe potrzeby technologiczne firmy.

Krok pierwszy: połącz strategię technologiczną firmy z planowaniem biznesowym

Pierwszy krok może być najtrudniejszy, ale toruje on drogę do maksymalnego rozwoju. Jak firma zamierza się rozwijać w przyszłości? Odpowiedź na to pytanie może wskazać główne obszary technologiczne, takie jak obsługa zdalnych biur, która będzie wymagała znacznego zaangażowania infrastruktury. Czy do sieci powinny zostać włączone nowe technologie? Nawet jeśli teraz odpowiedź brzmi nie, zaplanowanie dzisiaj przyszłej integracji technologicznej będzie korzystne.

Na tym etapie można wziąć również pod uwagę wyzwania, jakie niesie ze sobą rosnąca konkurencja oraz zmieniające się preferencje klientów. Czy powstają nowe rodzaje firm, które mogą zastąpić te już istniejące? Aby pozostać firma liczącą się dla klientów i dotrzymać kroku konkurencji firma musi zainwestować w rozwiązania technologiczne, zwłaszcza jeśli konkurencja lub nowe firmy w branży już z nich korzystają. Nie warto ryzykować utraty klientów. Podstawowe pytanie brzmi: z jakimi wyzwaniami musi się zmierzyć Twoja firma i jak można je rozwiązać korzystając z odpowiednich rozwiązań technologicznych?

Sporządź listę zaawansowanych rozwiązań, z których chciałbyś korzystać, szczególnie, jeśli będą one wspierały Twoje cele biznesowe. Jakie nowe nowoczesne rozwiązania służące współpracy z klientami chciałbyś wdrożyć (np. contact center, usługi on-line)? Jakie mobilne rozwiązania pozwoliłyby Twoim pracownikom zwiększyć wydajność? Czy chcesz umożliwić swoim pracownikom telepracę lub zdalny, bezpieczny dostęp do sieci i zasobów firmy w domu? Czy obecnie funkcjonująca infrastruktura technologiczna jest w stanie realizować Twoje potrzeby? Jakie narzędzia technologiczne mogłyby zwiększyć efektywność Twoich pracowników?

Krok drugi: wykorzystaj istniejące środowisko IT

Podstawowym problemem małych i średnich firm jest znalezienie najlepszych sposobów na rozbudowę w oparciu o istniejące zasoby, tak aby maksymalnie wykorzystać możliwości sieci i pracowników. Twoje rozwiązania technologiczne mogą się sprawdzać dzisiaj, ale czy będziesz mógł bazować na nich jutro? Jeśli Twój obecny sprzęt nie może obsłużyć nowych rozwiązań technologicznych, które według Ciebie będą potrzebne firmie w przyszłości, takie jak zaawansowane technologie bezpieczeństwa, łączność bezprzewodowa czy komunikacja IP, wówczas najlepiej rozpocząć od opracowania planu obejmującego harmonogram i budżet, co pozwoli Twojej infrastrukturze rozwijać się zgodnie ze strategią firmy.

Planowanie nie powinno ograniczać się tylko do sprzętu i usług. Musi ono obejmować także opracowanie procesów, procedur, jak również wyszkolenie pracowników w zakresie wykorzystywania technologii i umiejętności zarządzania nią. Jak możesz dodać nowe rozwiązania technologiczne w najmniej zakłócający pracę sposób? Co można zrobić, żeby wykorzystać istniejące szkolenia zespołu IT? Czy bieżące procesy biznesowe mogą być usprawnione, tak aby zwiększyć zadowolenie klientów?

Krok trzeci: zrealizuj najważniejsze potrzeby

Ten etap jest związany z wdrożeniem poprzedniego. Niezbędny jest odpowiedni harmonogram zastępowania niewłaściwej technologii nowymi rozwiązaniami w sposób ewolucyjny, realizowany etapami. Celem jest przeprowadzenie wymiany infrastruktury wspierającej efektywność operacyjną firmy na podstawie starannie przygotowanego planu. Dyrektor IT w firmie produkcyjnej zatrudniającej 100 - 250 pracowników podzielił się swoim doświadczeniem, ku przestrodze innych firm:

„Mieliśmy sieć działającą w topologii pierścienia, która była bardzo prymitywna. Zamiast pomyśleć, jak to zmienić dodawaliśmy kolejne elementy. Z pewnością nie było to myślenie przedsiębiorcze, które charakteryzuje troska o potrzeby firmy na drodze do jasno wytyczonego celu. Nie przemyśleliśmy tego dobrze. „Plan” dotyczył tego, co musimy zrobić, żeby poradzić sobie dzisiaj, ale już nie jutro. Mamy wszędzie rozmieszczone przełączniki. Wszędzie przebiega okablowanie, które prowadzi donikąd. Nasze pomieszczenie rozdzielni telefonicznej to jakiś żart. Jeśli ktoś zobaczyłby okablowanie, wybuchnąłby śmiechem.”

Krok czwarty: zidentyfikuj partnerów technologicznych

Partnerzy i dostawcy usług oferują większości małych i średnich firm informacje, dostęp oraz wytyczne dotyczące zaawansowanej technologii. Małe firmy mogą polegać na mniejszych, lokalnych resellerach. Bardziej rozbudowane małe i średnie firmy, które mają większe wymagania takie, jak biura regionalne, mogą szukać firm o krajowym zasięgu z wieloma lokalizacjami, które są zorganizowane w sposób pozwalający na zaspokojenie ich potrzeb.

Zamiast tylko pełnić rolę kanałów technologicznych, partnerzy technologiczni mogą stanowić rozszerzenie zespołu IT danej firmy dostarczając ważnych wskazówek, świadcząc rozmaite usługi, w tym instalacje i pomoc techniczną. Umiejętności i wiedza są szczególnie istotne i są często utożsamiane z poziomami certyfikacji, które partnerzy technologiczni zdobyli u dostawców technologii, których obsługują. Czy partner technologiczny może zapewnić Ci usługi i pomoc techniczną, których potrzebujesz?

Umiejętność słuchania jest tak samo ważna, co umiejętności technologiczne. Czy Twój partner technologiczny rzeczywiście rozumie wyzwania biznesowe, przed którymi stoi Twoja firma i wie jakie są Twoje cele i plany strategiczne?

Czy potencjalny partner technologiczny może zapewnić technologię i pomoc techniczną dostosowaną do Twoich planów rozwoju firmy? Znalezienie odpowiedniego, zaangażowanego partnera powinno być elementem Twojej długoterminowej strategii. W większości przypadków, partner technologiczny stanie się zaufanym współpracownikiem i partnerem, który wie, że jego firma będzie rozwijała się wraz z Twoją firmą. Czy jesteś przekonany, że Twój partnerzy technologiczni podzielają wizję Twojej firmy?

Krok piąty: wybierz sprzedawcę

Ten etap może zostać przeprowadzony równoległe z poprzednim, szczególnie, jeśli firma posiada silne relacje z partnerem technologicznym, który wykonuje zalecenia dostawcy. Wiele z poniższych pytań dotyczących wyboru partnera ma zastosowanie przy wyborze sprzedawcy:

- Czy sprzedawca posiada pełną linię rozwiązań technologicznych, które zaspokoją Twoje potrzeby dzisiaj i jutro?
- Czy sprzedawca posiada plany odnośnie integrowania technologii? Czy rozwiązanie zabezpieczające jest zaprojektowane na potrzeby pracy z rozwiązaniem głosowym oraz z rozwiązaniami bezprzewodowymi? Chociaż nie można oczekiwać od żadnego sprzedawcy, że w każdym obszarze technologicznym będzie oferował najwyższej klasy rozwiązania, te zintegrowane są zawsze lepsze. Zapewniają kompatybilność operacyjną i pomagają uniknąć obwiniania, kiedy coś nie pracuje właściwie.
- Czy sprzedawca ma technologię, którą można modernizować (albo przynajmniej ścieżkę migracyjną)?
- Czy sprzedawca może zaspokoić Twoje potrzeby związane z usługami i pomocą techniczną?

Wyzwania/szanse dla sprzedawców infrastruktury IT

Małe i średnie firmy muszą szukać partnera który będzie im pomocny w zakresie IT, ponieważ w tego typu przedsiębiorstwach często brak zasobów na zaplanowanie i wdrożenie tego typu strategii. Poza tym rynek IT cechuje wysoki stopień specjalizacji i rozproszenia. Toteż sprzedawcy IT muszą opracować programy i narzędzia szkolące swoich dystrybutorów oraz partnerów z zakresu oferowanych produktów i rozwiązań. Ponadto, programy i narzędzia powinny być pomocne dla partnerów podczas opracowywania długoterminowych planów dla małych i średnich firm. Tę potrzebę doskonale ilustruje wiceprezes i dyrektor działu IT szpitala środowiskowego, w którym znajduje się 200 łóżek i prawie 1000 pracowników. Polega on na resellerach jako dostawcach infrastruktury. Chce być zawsze pewien, że firmy, w których dokonuje zakupu rozwiązań są doskonale zorientowane w nowościach technologicznych. Jak sugeruje:

- „[sprzedawcy sprzętu IT]... muszą przekazywać swoim resellerom najnowsze informacje, żeby Ci nie sprzedali mi nieodpowiedniej rzeczy. To tak, jak kupowanie samochodu, kiedy wchodzisz do salonu i sprzedawca pyta Cię, czego szukasz. Mówisz mu, że nie jesteś do końca pewien, ale szukasz czegoś w takim i takim rozmiarze, zielonego oraz podajesz inne szczegóły. Wtedy to on powinien przedstawić Ci dobrą ofertę. Reseller musi ze mną rozmawiać i przedstawić mi opłacalne możliwości. W większości przypadków nie jestem potencjalnym klientem, tylko nabywcą! Nie wiem, czego na pewno potrzebuję, ale mam odłożone na to pieniądze.”

Podsumowanie

Na podstawie pomysłów zawartych w niniejszych wytycznych, IDC zaleca trzy główne kroki, które powinny rozważyć małe i średnie firmy, planujące wdrożenie zaawansowanych technologicznie rozwiązań.

Opracuj wszechstronny plan, który zaspokaja zarówno krótkoterminowe, jak i długoterminowe potrzeby

Unikaj problemów wynikających z rozwiązania tylko najbardziej palącego, bieżącego problemu. Opracuj stopniowe, ewolucyjne podejście do zakupu rozwiązań technologicznych. Określ najpilniejsze potrzeby technologiczne, aby sprostać głównym wyzwaniom biznesowym przewidując równocześnie obszary, które powinny zostać udoskonalone w różnym czasie – sześć miesięcy, rok, dwa lata, pięć lat. Nie jest to tak proste, jak recepta na sukces wielkiego hokeisty Wayne'a Gretzky'iego: „Nie dojeżdżaj do krążka; dojeżdżaj tam, gdzie krążek ma się znaleźć”.

Dopasuj wybory rozwiązań technologicznych do celów biznesowych

Najtrudniejszy w planowaniu biznesowym jest pierwszy krok: zrozumienie, w jakim punkcie znajdują się dzisiaj rozwiązania technologiczne firmy. Bardzo ważne jest obiektywne ocenienie swojego aktualnego środowiska technologicznego oraz tego, w jaki sposób jest ono dostosowane (lub powinno być dostosowane) do Twoich krótko i długoterminowych celów biznesowych. Jakich zmian należy dokonać, żeby upewnić się, iż plany IT są zharmonizowane z planami biznesowymi? Gdzie należy dokonać zmian i jak należy je uszeregować pod względem ważności? Ponadto, pamiętaj, że te plany należy aktualizować co roku i analizować co kwartał, żeby mieć pewność, że środowisko technologiczne rozwija się w przewidziany sposób. Najgorsze dla planowania biznesowego lub planowania IT jest opracowanie planu pięcioletniego, który jest aktualizowany dopiero po upływie tego okresu.

Obiektywnie oceń mocne i słabe strony dostawców rozwiązań technologicznych

Ograniczone zasoby finansowe oraz IT oznaczają, że wiele małych i średnich firm nie może wszystkiego zrobić samodzielnie. Resellerzy, integratorzy systemowi (SI), dostawcy usług oraz sprzedawcy będą musieli zapewnić wsparcie i technologię niezbędne do osiągnięcia celów IT. Oceń mocne i słabe strony różnych dostawców rozwiązań technologicznych oraz na ile odzwierciedlają oni potrzeby Twojej firmy. Szukaj kompetencji technologicznej i elastyczności, które składają się na wieloletniego partnera. Pamiętaj, że sama technologia nie wystarczy, aby zapewnić sukces firmie – szukaj dostawcy technologii, który chce zrozumieć cele biznesowe Twojej firmy i opracuje specjalnie dla Ciebie rozwiązania technologiczne, które zaspokoją Twoje bieżące potrzeby i równocześnie przygotowują grunt pod długoterminowy sukces.

Informacja o prawach autorskich

Zewnętrzna publikacja informacji i danych IDC – każda informacja IDC, która ma zostać wykorzystana na potrzeby reklamy, publikacji prasowych lub materiałów promocyjnych wymaga uprzedniej pisemnej zgody właściwego dyrektora IDC odpowiedzialnego za dany kraj. Wzór proponowanego dokumentu powinien być załączony do każdej prośby o zgodę. IDC zastrzega sobie prawo do nieudzielania zgody na zewnętrzną publikację bez podania przyczyny.

Copyright 2006 IDC. Rozpowszechnianie bez pisemnej zgody jest całkowicie zabronione.