

## PREPARATEVI PER IL VOSTRO WORKSHOP

l'incontro per il workshop di abas erp è una parte fondamentale del processo di selezione. Assicuratevi di averlo preparato adeguatamente seguendo i seguenti passaggi:

- CREATE LA LISTA DEI PARTECIPANTI E INVITATE GLI UTENTI CHIAVE.**  
A questo evento dovrebbero prendere parte i rappresentanti di tutte le aree aziendali interessate.
  
- ORGANIZZATE E DATE UNA PRIORITA' ALLE ESIGENZE**  
E' importante assicurarsi che le aspettative e la portata del progetto siano adeguatamente definite, che abbiate dato una priorità alle vostre esigenze in modo che possiamo comprendere cosa è più importante.
  
- RACCOGLIETE I DOCUMENTI**  
Si prega di fornire i seguenti documenti in forma cartacea o via email
  - ARTICOLI DI UTILIZZO COMUNE (CON DISTINTA BASE)
  - CLIENTI
  - FORNITORI
  - ORDINI DI VENDITA
  - ORDINI DI PRODUZIONE
  - BOLLE DI SPEDIZIONE
  - FATTURE
  - REPORTISTICA PRINCIPALE
  - ALTRI DOCUMENTI DI IMPORTANZA RILEVANTE
  
- PREPARATE UNA BREVE PRESENTAZIONE AZIENDALE**  
Questa presentazione dovrebbe fornire una sintetica ma esauriente panoramica della vostra azienda.
  
- PIANIFICATE UNA VISITA DELL'AZIENDA**  
Vogliamo vedere la vostra azienda in azione, quindi per favore assicuratevi che la visita non sia pianificata durante una pausa delle attività.
  
- PREPARATEVI PER IL WORKSHOP**  
Assicuratevi di avere un computer disponibile con accesso al vostro attuale sistema ERP in questo modo potrete farci vedere i vostri attuali processi.

Tutte le informazioni che riceveremo da voi saranno trattate in forma strettamente confidenziale.

Vi preghiamo di contattarci per un accordo di riservatezza.



**ABAS BUSINESS SOLUTIONS SRL**

Via San Crispino 72 | 35129 Padova | T. +39 049 72 92 340 | [www.abas-bs.it](http://www.abas-bs.it)



# valutare un ERP

GUIDA PER SCEGLIERE LA GIUSTA SOLUZIONE ERP IN 7 PASSAGGI

- > TROVARE LA MIGLIORE SOLUZIONE ERP PER LA VOSTRA AZIENDA
- > ORGANIZZARE EFFICACEMENTE I VOSTRI APPUNTAMENTI CON I FORNITORI
- > AVVIARE UN PROCESSO DI SELEZIONE CHE COINVOLGA TUTTE LE FIGURE INTERESSATE



**MARCO**

*Ama cucinare e la musica Jazz. Suona il pianoforte e dirige la filiale italiana di abas*

## TRASPARENZA & COLLABORAZIONE SIN DALL'INIZIO.

### QUESTO E' QUANTO OFFRE IL NOSTRO PROCESSO DI SELEZIONE

Cosa ti dà più fiducia nella scelta di un nuovo partner ERP di una approfondita conoscenza reciproca? Il nostro collaudato approccio step-by-step per il processo di selezione vi aiuterà a prendere la decisione migliore per la vostra azienda.

Gestire la selezione e l'implementazione di un nuovo sistema ERP è un impegno importante per qualsiasi azienda, ed è per questo che abas ha sviluppato una guida, chiara e completa, basata su 7 passaggi, che semplifica il processo di selezione e aiuta a prendere una decisione consapevole e certa.

Il processo inizia con i primi incontri ed una demo panoramica del sistema, che consente di avere una prima visione di abas ERP. Poi lavoriamo attraverso

il processo di scoperta, dove impariamo a conoscere la vostra azienda e le vostre esigenze ERP, e il workshop, dove vi illustriamo come abas ERP potrebbe contribuire a soddisfare gli obiettivi aziendali. Se vi piace quello che vedete, si passa alla fase di proposta, e forniamo l'opportunità di interagire con altre aziende che utilizzano abas ERP.

**Innovazione. Flessibilità. Competenza.** Questo è come abas è riuscita ad affermarsi in oltre 30 anni, ed ora ci auguriamo di aggiungere il vostro successo alla storia di abas.



# AIUTARTI A PRENDERE UNA BUONA DECISIONE IN 7 CHIARI PASSAGGI

1

## INTRODUZIONE

Fatto solitamente con una telefonata, l'incontro introduttivo è una opportunità per noi per arrivare ad una conoscenza reciproca a più alto livello. A questo livello del processo, molte organizzazioni stanno iniziando a creare la lista dei fornitori che vorranno considerare e confrontare.

2

## DEMO PANORAMICA

Questo è il vostro primo sguardo su abas ERP. In questa demo, solitamente realizzata dal vivo attraverso un meeting online, ci concentriamo nel dare una panoramica relativa a funzionalità ed usabilità del software. Dopo questa prima demo molte aziende iniziano a restringere l'elenco dei fornitori di ERP e solo con alcuni procederanno con gli approfondimenti.

3

## SCOPERTA

Durante la fase della scoperta, abas chiede tempo per arrivare a conoscere la vostra azienda e comprendere le vostre specifiche necessità di ERP. Quanto più siamo in grado di imparare su di voi, tanto meglio riusciremo a preparare una demo specifica e mirata alle necessità e alla visione della vostra azienda. La scoperta solitamente include:

**Comprendere la vostra azienda:** Vogliamo conoscere la vostra organizzazione dal vostro punto di vista, quindi chiediamo una breve presentazione che illustri i prodotti ed i servizi della vostra azienda gli obiettivi di medio termine ed il management. Comprendere al meglio le vostre esigenze aziendali ci permetterà di fornire informazioni sugli aspetti decisionali più importanti.

**Identificazione e assegnazione delle priorità delle esigenze di base:** A questo punto abbiamo bisogno di comprendere bene i vostri obiettivi e le aspettative per il vostro progetto ERP:

- Quali sono le richieste dei vostri processi? Aree funzionali principali: contabilità, finanza, vendite, acquisti, produzione, IT, etc.
- Quali sono le opportunità di miglioramento? Cosa vi piacerebbe fare che oggi non siete in grado di fare?
- Quali sarebbero i vostri processi ideali?
- Discutere delle vostre risorse e dei requisiti di infrastruttura
- Identificare specifici requisiti IT dell'azienda quali disponibilità, sicurezza, mobilità, etc.
- Documenti di scambio con clienti, fornitori, partners, etc.

**Raccolta dei dati:** In questo modo ci possiamo preparare al meglio per il workshop e la demo su misura, possiamo chiedervi di inviarci diversi dati di esempio. Questo ci permette di personalizzare la nostra demo con i vostri dati e di darvi un'idea più realistica di come abas ERP potrebbe funzionare per la vostra azienda. Tutti i dati sono trattati con la massima riservatezza.



**XAVIER**

Appassionato di sci Business manager presso le Industrie Tapla a Barcelona,

**"CON ABAS LE INFORMAZIONI DI CUI HO BISOGNO SONO SEMPRE DISPONIBILI. OVUNQUE IO SIA NEL MONDO, CON UN CLICK."**

4

## WORKSHOP

Generalmente la fase del workshop include una demo di persona in cui vengono evidenziati gli aspetti di abas ERP che sono più rilevanti per gli obiettivi della vostra azienda, è una discussione sui requisiti del vostro ERP e di come il software possa soddisfarli. Di seguito un esempio di programma di un workshop:

**Impostare le aspettative e il valore della proposta abas:** Iniziamo il workshop con il piede giusto, un'anteprima del programma della giornata e discutiamo delle aspettative con i partecipanti, segue quindi una breve presentazione su abas.

**Visita dell'azienda:** Fateci fare una breve visita della vostra azienda, fateci vedere in prima persona come la vostra azienda gestisce le vendite, i servizi, i processi di produzione, la gestione dei materiali etc.

**Discussione su specificità di processo e flussi di lavoro:** Parlateci di funzioni particolari presenti all'interno del vostro attuale sistema ERP. Come vengono gestiti attualmente questi aspetti principali? Come avete implementato il sistema per soddisfare queste necessità? Sarebbe ideale poter visionare la soluzione esistente.

**Approfondimento, demo mirata :** Il nostro obiettivo è quello di mantenere i punti di forza dei vostri processi attuali durante lo sviluppo di idee utili a raggiungere i vostri obiettivi futuri, per questo motivo spendiamo gran parte del workshop per illustrarvi in modo specifico come potreste utilizzare e configurare abas ERP al fine di soddisfare le vostre esigenze. Lavorando sulle vostre esigenze e sui processi principali, vi mostreremo come abas ERP può aiutarvi a raggiungere i vostri obiettivi aziendali.

**Chiusura:** Al termine del workshop rivisitiamo le discussioni fatte durante la giornata e parliamo dei successivi passaggi. I modelli di prova, contattare i clienti di referenza e fare la proposta.

5

### PROPOSTA

Quando il vostro team è pronto per passare alla fase della proposta, lavoriamo con voi per essere sicuri di preparare una proposta chiara, concisa e che risponda alle vostre domande. La nostra proposta standard prevede i costi per le licenze, la manutenzione, e l'implementazione del software suddivisa tra installazione, configurazione, formazione e documentazione.

6

### REFERENZE E FOLLOW-UP

A questo punto del processo entrambi abbiamo dei compiti da svolgere. Si può scegliere di far visita o di parlare con uno dei nostri clienti che ha già implementato abas ERP con requisiti simili alla vostra azienda, del vostro settore o di un settore simile. Questo vi darà una visione oggettiva di cosa significa lavorare con il team abas. Da parte nostra, rivisiteremo tutte le domande senza risposta e argomenti emersi durante il workshop. In alcuni casi sarà semplice trovare le risposte alle vostre domande o dubbi, in altri casi dovremo sviluppare un modello prova di come, il particolare problema, potrà essere risolto con abas ERP.

7

### DECISIONE

Durante l'intero processo di selezione, ci concentriamo su fatto di essere esaustivi e trasparenti, in modo da permettervi di prendere una decisione informata e certa. Naturalmente questo è solo l'inizio. Tutto quello che abbiamo imparato durante la fase di scoperta e workshop, verrà utilizzato nella fase di implementazione in modo da poter iniziare rapidamente i primi passi verso una partnership di successo.