

Aleš Štempihar, IIBA Slovenija

Digitalne kompetence za digitalno poslovno preobrazbo

Povzetek:



ZAKAJ bi sploh izvajali digitalno poslovno preobrazbo, bomo prikazali z vidika kupca, nato na kratko povzeli, kaj sploh je digitalna poslovna preobrazba in skočili na to, katere kompetence potrebujemo za njeno izvedbo. Te potrebujete ne glede na to, v kateri poslovni vlogi ste. Je pa res, da slednje vpliva na nekatere bolj in nekatere manj. Boste pa zagotovo z njimi bolj konkurenčni, tudi za druge vrste poslovne preobrazbe, če pri digitalni še niste.

Ključne besede: Digitalna poslovna preobrazba (digital business transformation), kompetence, strateški cilji.

Vloga: Vse vloge

ZAKAJ digitalna poslovna preobrazba (vidik kupca)?

Če bi izmerili digitalno zrelost kupcev in digitalno zrelost podjetij, ki si želijo teh kupcev, bi največkrat našli veliko vrzel, ki jo morajo podjetja zapreti. Če v digitalni ekonomiji izdelke in storitve vrednotijo kupci, pri čemer kupci živijo vedno bolj digitalno povezano življenje, potem ni nič čudnega, če kupci vedno bolj cenijo tudi izdelke in storitve, ki so digitalni. Digitalno poslovanje mora zato postati srce poslovanja podjetja, kajti brez tega bo podjetje oziroma njegov poslovni model slej ko prej nezmožen zagotoviti kupcem pravo vrednost in izkušnjo, ki jo pričakujejo.

KAJ sploh JE (in kaj NI) digitalna poslovna preobrazba?

Digitalna poslovna preobrazba **JE** ustvarjanje nove prihodnosti podjetja na osnovi njene poslovne preobrazbe ob inovativni souporabi kombinacije naprednih digitalnih tehnologij z namenom uresničevanja novih strateških ciljev, oblikovanih kot odziv na značilnosti digitalne ekonomije.

Digitalna poslovna preobrazba **NI**: uvedba digitalnega marketinga, digitaliziranje proizvodnih procesov s senzorji, vpeljava brezpaprnega poslovanja, spletna trgovina, vpeljava CRM-ja, izdelava aplikacij za pametne telefone. Vse to so samo kamenčki veliko širšega mozaika. In mozaik ni vsehčen mozaik, dokler ni narejen v celoti. Kot pri puzzleh.

KAKO SE »OBOROŽITI«

Prva stopnja »oborožitve« je razumevanje, da moramo biti v stalni pripravljenosti in izboljševati svoje »bojne« sposobnosti. Za to pa potrebujemo pravo naravnost, ki se začne z razumevanjem, zakaj sploh je to potrebno in kdo od nas to pričakuje (seveda kupci, ne šef). Nadaljuje pa se z usmeritvijo kaj želimo sploh doseči, kaj je končni cilj in kje nas čaka najvišja nagrada (na slovenskih ali tujih vrhovih). To je naša konkurenčna prednost – osebna in od podjetja, ki nam bo pomagala biti viden izzivalec priložnosti v digitalni ekonomiji.

KAJ so KOMPETENCE

Kompetence obsegajo znanje in izkušnje, različne sposobnosti in veščine, mišljenje in čustva ter osebnostne lastnosti (karakterne lastnosti, motiviranost, vrednote idr.), ki skupaj zagotavljajo delovni uspeh.

Kompetenca je izkazana zmožnost posameznika, da obvlada načine dela in uporablja spretnosti, kvalifikacije in znanje v običajnih in spremenljivih razmerah, v našem primeru v razvijajoči se digitalni ekonomiji.



Vir: skupina za digitalne kompetence v Digitalni transformaciji, SRIP PMIS

KATERE SO DIGITALNE KOMPETENCE

Če se »spopadate« z uvedbo digitalnega poslovanja v vašem podjetju ali samo želite biti osebno bolj konkurenčen v svoji poslovni karieri, potem je dobro razvijati naslednje kompetence, ki so povezane z digitalno poslovno preobrazbo.

Razdelimo jih lahko v naslednje skupine:

Empatičnost do kupcev/strank – najprej moramo razumeti kdo so naši kupci, potencialni kupci in kakšne so njihove potrebe, želje in pričakovanja.

Vizija prihodnosti - je del širše skupine kompetenc Voditeljstva - kam gremo in predvsem ZAKAJ gremo.

Zagotavljanje vrednosti – kako ustvarjati vrednost - vrednost za kupca pride na podlagi zadovoljitve njegovih potreb, vrednost za podjetje pride na podlagi vrednosti za kupca.

Spodbujanje vključenosti v spremembe – če želimo aktivno soustvarjati prihodnost, moramo biti vsaj pripravljeni na spremembe, še bolje jih spodbujati in drugim pomagati, da jih izvedejo.

Omogočanje pametnih odločitev – spremembe naj bi se zgodila ne podlagi pametnih odločitev. Tudi za predvidevanje in pokrivanje kupčevih potreb, se moramo pravočasno in pametno odločati.

Oblikovanje digitalnih rešitev – in na koncu da v digitalni ekonomiji pokrijemo potrebe in zagotovimo vrednost ter izvedemo spremembe, potrebujemo digitalne rešitve.

PRIMERI zapisa DIGITALNE KOMPETENCE

Opisi vseh kompetenc daleč presegajo obseg tega članka. Zato naj tu navedemo samo dva primera opisa kompetenc. Eno splošno in eno konkretno-domensko. Tako kot so običajno ločene v kompetenčnih modelih.

Sposobnost reševanja kompleksnih problemov

Sposobnost kompleksnega razmišljanja v povezavi s prepoznavanjem temeljnih vzrokov problemov in medsebojne odvisnosti vzrokov in problemov. Pozna tehnike kot so: funkcionalna dekompozicija, Mind mapping, Root Cause Analysis. Je vztrajen pri iskanju alternativnih rešitev za kompleksne probleme, ki bodo te rešile v temeljnem vzroku in v celoti. Poznate tehnike kot so npr.: Drill Down, Affinity Diagrams, Cause-and-Effect Diagram.

Naravnost na stranko

Pri delu s strankami se osredotoča na ugotavljanje potreb strank in skladno s tem svetuje glede izbire produkta ali storitve. Trudi se za zadovoljstvo stranke ter išče ustrezne rešitve v okviru pravil in možnosti podjetja. V komunikaciji s strankami se osredotoča na odnos, je spoštljiv, daje stranki občutek pomembnosti ter je usmerjen v reševanje problema. Izkazuje zanimanje za povratno informacijo strank. Pozna metode in tehnike kot so: Personas, Design Thinking, Customer Journey Mapping.

Povezava poslovnih potreb z zmožnostmi tehnologij v digitalne rešitve

To kompetenco spoznate in jo krepite na katerikoli od [NOVIH IIBA delavnic pridobivanja digitalnih kompetenc](#).

ZA NA POT

Cilj (digitalnih poslovnih analitikov) je pomagati vodjem in članom uprav ter službam za razvoj (digitalnih) talentov, da razvijajo zmožnost digitalnega inoviranja in digitalne preobrazbe svojih podjetij, da ta ostajajo konkurenčna v digitalni ekonomiji, najprej in predvsem preko strateške in nato tudi operativne digitalizacije poslovanja. Temeljno vprašanje pri tem je, kako doseči poslovno vrednost (business value) skozi inovativno uporabo digitalne tehnologije v kompleksnem poslovnem okolju.

Ste dovolj oboroženi za to?

V IIBA Slovenija smo z jesenjo pričeli z delavnicami, ki vas dodatno usposobijo. Te bodo zajele več področij z različnimi, tudi gostujočimi trenerji.

NOVE IIBA digitalne delavnice