

Uspešni primeri koriščenja sredstev z naslova vavčerjev za digitalizacijo

Avtor članka: Primož Frelih



IIBA Slovenija sodeluje s podjetji in organizacijami, ki so pripravljene narediti korak naprej v ponudbi svoje vrednosti na trgu s pomočjo digitalnih tehnologij. Prenos digitalnih tehnologij v njihovo poslovanje je odvisno od pripravljenosti organizacije na obvladovanje le-teh, pri čemer se kot dejavnik najvišjega pomena v praksi vedno znova izkazuje človeški faktor. Zaposleni so tisti, ki bodo narekovali hitrost digitalne transformacije, zato jih je potrebno opremiti z znanji, veščinami, izkušnjami in predvsem notranjim interesom za sodelovanje v novih procesih digitalnega poslovanja.

Predvsem pa morajo v digitalni transformaciji razumeti priložnost za osredotočanje na aktivnosti in odločitve z višjo dodano vrednostjo. Metodologija digitalne transformacije, ki jo izvaja IIBA Slovenija, tako sloni na gradnji pozitivne konstruktivne digitalne kulture ter individualnih kompetenc zaposlenih že od samega začetka izvajanja akcijskega načrta projekta digitalne transformacije.

Zlasti v proizvodnih podjetjih je potrebno poudariti vključenost vseh zaposlenih od proizvodnje do vodstvenih struktur. Da bi digitalni koncepti kot so digitalni dvojčki, digitalna vitka proizvodnja ter okoljski prihranki zaživel v praksi, ozaveščamo in nato izobrazimo tako zaposlene na proizvodnih linijah kot njihove vodje. Obojim se bo z digitalno transformacijo delovno mesto digitalno oplemenitilo, delovni procesi pa bodo z digitalizacijo veliko bolj integrirani, kar zmanjšuje potrebno po hierarhični organizaciji in odpira možnosti za agilne organizacijske strukture. V okviru digitalnih delovnih mest pridobijo na veljavi aktivnosti optimizacije verige vrednosti poslovanja podjetja, odnosi nadrejeni-podrejeni pa se sčasoma zabrišejo. Podobne trende opažamo in skozi digitalne iniciative spodbujamo tudi v storitvenih podjetjih, s čimer postajajo zaposleni še bolj pomemben, samostojen in kreativen dejavnik gradnje vrednosti v podjetjih in organizacijah.

Vavčerji za digitalizacijo

Vavčerji za digitalizacijo so spodbuda za mikro, mala in srednja podjetja z možnostjo 60% sofinanciranja ključnih področij digitalizacije. Javne pozive za vavčerje za digitalizacijo je objavil Slovenski podjetniški sklad (SPS). Razpisani so štiri vavčerji na temo dviga digitalnih kompetenc, digitalnega marketinga, priprave digitalne strategije ter kibernetike varnosti.

Primeri iz prakse

1. **Proizvodno podjetje** se želi digitalizirati, kupiti nove stroje, uvesti brezpapirno poslovanje in izboljšati prodajo z boljšim spletnim nastopom. Še preden podjetje naroči prvi stroj ali programiranje prve vrstice programske kode svetujemo, da naredijo korak nazaj in pogledajo, v čem je bistvo njihovega poslanstva. Skupaj ugotovimo, da so njihovi kupci tisti, ki narekujejo uspešnost poslovanja podjetja ter da zgolj proizvodno-digitalizacijski projekti ne bodo privedli do uspeha sami po sebi. Podjetje odda vlogo za vavčer za digitalizacijo in izpeljemo serijo uvodnih ice-breaker digitalnostnih delavnic, izboraževanj s področja izkušnje kupca, digitalnega marketinga, kibernetike varnosti ter z vodstvom izoblikujemo bistveno rdečo nit digitalne transformacije podjetja – digitalno poslovno strategijo poslovanja za naslednje srednjeročne obdobje. Zaposleni se od začetne zadržanosti iz delavnice v delavnico bolj vključujejo v proces in pričnejo predlagati tudi svoje predloge in rešitve, ki jih vodstvo upošteva v digitalni strategiji in akcijskem načrtu digitalne transformacije.

2. **Storitveno podjetje** želi vzpostaviti novo spletno stran, ki bo grafično bolj privlačna, delovala na mobilnih napravah in tablicah ter spletno trgovino, kjer bodo kupci lahko naročili in plačali storitve in izdelke, ki jih ponujajo. Po uvodnem sestanku z IIBA Slovenija odkrijemo bistvene izzive poslovanja podjetja, ki izhajajo iz nepoznavanja načina odločanja njihovih kupcev. Podjetje se odloči oddati prijavo za koriščenje vavčerja za dviga digitalnih kompetenc iz digitalnega marketinga, s čimer prične sodelovanje z IIBA Slovenija s področij:

- Izkušnja kupca
- Identifikacija ključnih stičnih točk s kupcem
- Odkrivanje vrzeli med izkušnjo kupca ter izkušnjo zaposlenih
- Postavljanja pravih vprašanj v relaciji do kupca
- Odkrivanje zadovoljstva kupcev ter vzpostavitve osnovnega NPS procesa
- Procesna urejenost poslovanja podjetja za zagotavljanje optimalne izkušnje kupca
- Izvedba interaktivnih delavnic

3. **Podjetje želi kupiti nove strežnike in nadgraditi ERP ter uvesti CRM in BI.** V sodelovanju z IIBA Slovenija se projekta loti z identifikacijo in specifikacijo osnovnih ciljnih konceptov ter vzpostavi agilno med-oddelčno projektno strukturo, ki hkrati omogoča redno delo zaposlenih ter njihovo aktivno sodelovanje na digitalnih oziroma IKT projektih. Tekom izvajanja projektov sodeluje IIBA Slovenija tudi z delavnicami in izobraževanji zaposlenih in vodstva s področij digitalnega marketinga in novih digitalnih poslovnih modelov, s čimer se oblikujejo detajlne specifikacije z dodano vrednostjo v smeri trajne rasti poslovanja in digitalnega oplemenitvenja delovnih mest ter stika s kupcem.

Digitalna transformacija je najprej poslovni proces, šele nato tehnološki in organizacijski. IIBA Slovenija postane s svetovanjem, mentorstvom, delavnicami ter usposabljanji podjetjem partner pri digitalni transformaciji in deluje kot varovalka (zagotovilo) za pravilne odločitve ter nenehno uspešnost. S koriščenjem vavčerjev za digitalnost se podjetjem odpirajo ugodne možnosti za pridobitev znanj, koristnih nasvetov, vodil in spremljajočih aktivnosti IIBA Slovenija na njihovi poti digitalne poslovne transformacije.