

## 5 kérdés magadnak, a szoftvered bevezetése során, hogy minden szuper jól menjen!



### Tudtad-e, hogy?

A vállalatirányítási rendszerek bevezetésének kb 70%-a kudarcba fullad!

Ez nagyon súlyos szám, mint ha 10 vízre bocsátott hajóból 7 egyszerűen az 1. km-en belül elsüllyedne.

S hogy miért van így? Legtöbbször azért, mert ha egy már kész szoftverbe kell új funkciókat passzírozni és kell, hisz a -Te céged más, mint a többi- akkor azt át kell alakítani, meg kell bontani, mint egy házat, ami már áll. Ilyenkor jönnek a „ezt így nem lehet”, vagy „ez így működik” című mondatok...

Sajnos azt kell mondjam, hogy emiatt leginkább a „dobozos szoftverek” vannak veszélyben, míg biztonságot nyújtanak a Te cégedre készülő egyedi programok.

Dobogós ok még a le nem írt (vagy túl későn), de elvárt funkciók rémsége is. Ne utólag akarjunk pincét építeni soha!

### TEHÁT:

Hogy semmiképp ne légy rajta a süllyedő hajón, a jobb oldalon foglaltakat fogadd meg és persze tartsd is be kérlek!

Az alábbiakat akkor érdemes olvasnod, ha már eldöntötted melyik szoftvert vezeted be, és most mindenképp sikeres bevezetést akarsz! Remélem olvastad az „5 kérdés kiválasztáskor!” című sorban előző ingyenes kiadványunkat.

1. Van már valaki a cégen belül, aki a cég folyamatait és céljait a legjobban ismeri? Lehet, hogy ez Te leszel. **EZT TEDD: jelöld ki valakit erre a feladatra a cégen belül, aki képviseli a céget meg a célt a projektben.**
2. Ugye pontosan átbeszéltétek és le is írtátok, hogy mit vársz el a szoftvertől, az első funkciótól az utolsóig? **EZT TEDD: üljetek le közösen a bevezetővel és beszéljétek át a szükséges funkciókat és folyamatokat, majd írástok is le. Ezt kérd el Te is és olvasd át, sőt érdemes aláírásoddal is hitelesíteni.**
3. A kötött szerződés tartalmaz garanciát a bevezetésre vonatkozólag? Ha nem jönne össze, ne Te kerülj még bajba (lásd „Tudtad-e, hogy” mini-cikkünket balra). **EZT TEDD: a szerződésben hivatkozások az előzőekben gondosan összeírt funkciókra, valamint azok nem teljesülése esetén a feltétel nélküli anyagi visszatérítésre.**
4. Láttad a bevezető cég ütemtervét a bevezetésre vonatkozólag? **EZT TEDD: Kérd el, mert ebben kell lennie, hogy mikor, mit adnak át (ha profik, akkor több fázisra bontják az átadást). Pontos határidőket, modulokat és talán még összegeket is fogsz benne látni.**
5. Tudtad, hogy a korábbi adataid betöltése ebbe az új rendszerbe nem olyan egyértelmű sok bevezető cég számára? **EZT TEDD: Már az elején jelezd, hogy Neked vannak termékeid, partnereid, esetleg nyitott számláid, amiket szeretnél viszontlátni a kész rendszerben is. Ugyanígy figyelj az oktatásokra (lehetőleg többször is), valamint a jövőben nyújtandó támogatásra is, hogy a rendszer ne csak most legyen jó, hanem 7-8 éven át is akár!**

Itt találsz magadnak és cégednek saját programot: [www.amtech.hu](http://www.amtech.hu)