

Vibacom d.o.o., podjetje za uvajanje sprememb, iskanje novih priložnosti in urejanje poslovanja

Spoštovani kolegice in kolegi!

Verjetno je zgolj naključje, da ste me kar štirje od vas v zadnjih nekaj dneh poklicali in povprašali o tem, na kaj morate paziti pri načrtovanju poslovno učinkovitih spletnih rešitev.

Spletna tehnologija je danes najučinkovitejše orodje za interno in eksterno komunikacijo in vse pomembnejše orodje za povečevanje prodaje ter optimizacijo poslovanja. V uporabo vam ponujamo 5 temeljnih vodil, s katerimi lahko preverjate učinkovitost svojih spletnih rešitev.

Vodila so primerna za rešitve, ki temeljijo na internet, intranet ali ekstranet modelu.

- 1. Katere ključne cilje za tekoče leto želimo z rešitvijo podpreti.** (manj ciljev, bolj fokusiran izdelek, večja kakovost).
Npr: 10% povečanje prometa iz obstoječih kupcev, 20% povečanje števila novih kupcev; zmanjšanje reklamacij za 30%, izboljšanje obrata sredstev za 5%, zmanjšanje stroškov za 10%, pridobitev 5 mio EUR svežega kapitala.
- 2. Kateri segment ciljne publike nam pomaga uresničiti izbrane ključne cilje.**
Npr: obstoječe stranke, nove stranke, naključni obiskovalci, investitorji, mediji, itd.
- 3. Kako se obnaša tipični predstavnik ciljne publike.**
Npr: Janez, ki je naš poslovni partner že 15 let.
- 4. Kateri poslovni procesi oblikujejo podatke, ki jih potrebuje Janez.**
Npr: proces za razvoj poslovnega partnerja, proces za pridobivanje posla, proces za izvedbo posla itd.
- 5. Kdo so nosilci procesa spletne komunikacije/prodaje.**
Npr: komercialistka Andreja, informatik Tone, finančnik Pavle itd.

Iz odgovorov na zgornja vprašanja oblikujete poslovni model prvega nivoja, ki je nekakšen managerski načrt spletne rešitve in služi za neprestano preverjanje smiselnosti, upravičenosti in kakovosti spletne rešitve.

Če nimate jasnih odgovorov na zgornja vprašanja obstaja velika verjetnost, da se vam investicija v spletno rešitev ne bo ustrezno povrnila.

80% uspeha spletne rešitve je odvisno od ustrezne priprave poslovnih vsebin (5 temeljnih vodil), 20% odpade na grafično podobo in tehnološko integracijo.

Za oblikovanje zgoraj navedene poslovne zgodbe Vibacom tim potrebuje od 3 do 5 ur aktivnega dela na projektu v sodelovanju z nosilci poslovnih procesov, ki so vpleteni. Po vzpostavitvi managerskega modela spletne rešitve lahko vaši sodelavci suvereno nadaljujejo z izvedbo projekta interno ali v sodelovanju z zunanjimi izvajalci.

Če potrebujete neodvisno strokovno mnenje oziroma si želite zagotoviti poslovno učinkovit začetek spletnega projekta, me lahko pokličete na osebni telefon 041 353 884 ali v tajništvo 01 517 41 28. Na voljo sem Vam tudi preko elektronske pošte violeta.bulc@vibacom.si ali vibacom@vibacom.si.

V imenu Vibacom tima vas lepo pozdravljam,

mag.Violeta Bulc

SVETOVNI SPLET - globalno internet omrežje

SPLETNE REŠITVE - podpora poslovne situacije, modela, procesa s spletnimi tehnologijami

INTERNET - eksterna komunikacija z neznanim obiskovalcem; informacije dostopne vsem (B2C)

INTRANET - interno komuniciranje (zaposleni, vodstvo, nadzorni svet, včasih tudi lasnik (B2E)

EKSTRANET - eksterna komunikacija z znanim obiskovalcem, s katerim nas veže nek dogovor ali pogodba; dostop je ponavadi zaščiten z geslom (B2B)

Naši tekoči projekti:

RADEČE PAPIR d.d.

Reševanje ključnih poslovnih izzivov v letu 2003. Serija ciljno usmerjenih delavnic za spodbujanje inovativnega poslovnega razmišljanja in dvig kolektivne samozavesti.

BTC d.d.

Uvedba procesne organizacije v BTC Logističnem centru. Spodbujanje aktivnega razmišljanja in timskega dela preko izvedbe tekočih projektov.

LOKALNA SAMOUPRAVA

Sistem izobraževanja za lokalne skupnosti za učinkovito uporabo socialnega kapitala v razvojnih strategijah in za pripravo na vstop v EU.

Z&Z d.o.o.

Priprava izhodišč poslovnega načrta s poudarkom na novih tržnih nišah in novih poslovnih priložnostih.

V naslednjih mesecih nas lahko srečate:

12. 6. - 13. 6. 2003, Čatež,

Vodenje in upravljanje organizacij

3. 11. - 4. 11. 2003, Portorož,

Telekomunikacije

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljenih v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o.

Če ne želite več prejemati Vibacom obvestil, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



vibacom

www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S S I N E S S O L U T I O N S