

Integrated Systems for E-Business

Szabolcs Balázs

VP Energy Europe @ ORTEC

Despre mine...

Colegii si prietenii imi spun Szabi

Scoala: Economie, ASE

Job: 17 ani la ORTEC

Pasiuni: Carti (Business si Autobiografii), Bicicleta, Gatit

Viitor: Cresterea nivelului de business in Romania

Contact: cel mai usor este prin LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/szabolcs-balazs/>

Cine suntem? Si ce vom face ?

1. Introducere
2. O serie de seminarii axate pe diferite topicuri cum ar Business Consulting, Arhitectura Sistemelor, Data Exchange, Algoritmi si optimizare, Implementare, Project Management
3. Exercitii

... vom incepe cu o partea de Business Consulting

Business Consulting - Definitie

Cu ce se ocupa un consultant de business?

Oxford Learner`s Dictionary: “a person who knows a lot about a particular subject and is employed to give advice about it to other people”

Business Consulting – Zi de Zi

1. Castiga increderea clientului si a colegilor
2. Livreaza proiecte cu valoare adaugata mare
3. Reuseste sa traduca obiectivele clientului pe limbajul organizatie sale si pentru solutiile oferite
4. Oferă clientului o perspectiva “outside-in”
5. Devine in timp partenerul clientului intr-o anumita zona de interes

What is needed?

Communication

Push and Pull

Experience

Industry
knowledge

Negotiation

Active Listening

Trust

Growth mindset

Technical skills

Presentation

Handle Stress

Leadership

Understanding
Impact

Hands on
approach

Time

Effort -> KPI ->
Value

Exemplu de proiect

O companie implementeaza un sistem pentru a creste eficienta livrarilor

Vom identifica 4 mari etape de proiect:

1. Sintetizarea cerintelor
2. Procesul de selectie
3. Implementare
4. Operationalizare

Cerintele

“As Is”: Incepe prin a descrie situatia actuala: procese, sisteme, activitati, KPI, workflow-uri, modul de desfasurare a activitatii, resurse implicate. De obicei va fi sub forma unui document word.

“To Be”: Reprezinta situatia dupa implementarea proiectului. Din punct de vedere business se va descrie cat se poate de detaliat modul de lucru cu noul sistem implementat iar d.p.d.v. IT se vor descrie functionalitatile necesare si cum se va incadra in arhitectura actuala.

NB: Documentul ToBe se va finaliza in cadrul implementarii cu furnizorul

Selectia

Se ruleaza in diferite etape: (deobicei) Request for Information (RFI) si Request for Proposal (RFP)

Important sa fie clare cel putin urmatoarele aspecte:

1. Cerintele exacte de la furnizor (functional + IT etc)
2. Aria de responsabilitate a furnizorului
3. Metoda de evaluare a ofertelor
4. Metoda de evaluare a impactului proiectului
5. Timeline-ul perioadei de selectie

Implementarea

Consultantii de business vor fi implicati in aceasta etapa prin rulara activitatii de “Business Analysis”:

Vor creea design-ul solutiei si vor finaliza impreuna cu clientul situatia ToBe

Consultantul de business este responsabil si pentru detalierea activitatilor ce trebuie executate de consultantul de implementare

NB: Deja vedem o suprapunere a activitatilor de Business Consultant si Solution Architect

Operationalizarea

Sistemul este folosit in viata de zi cu zi

Proiectul va intra intr-o perioda de hyper care

Sistemul incepe sa produca beneficii iar aceste beneficii trebuie masurate de catre Consultant. De preferat printr-un sistem de Business Intelligence

Exercitiu - Pitch

Exercitiu – Licitatie Solutie

Exercitiu – Solution Landscape

Concluzie

Business Consulting este o abilitate ce se invata si se perfectioneaza in timp

Scopul este de a crea plus valoare clientului

Consultantul este present in diferite etape ale unui proiect incepand de la primele intalniri (=identifica potentialul de beneficia) pana la operationalizarea proiectului (=se asigura ca beneficiile identificate se vor livra clientului) si implicit in etapa de imbunatatire continua.