

A globalizáció és automatizáció korában elengedhetetlen a megfelelő informatikai támogatás alkalmazása. Természetesen minden informatikával támogatott folyamat fontos lehet, de a vállalat egészére gyakorolt hatása különösen az értékesítési és visszajelzési rendszernek (CRM - Customer Relationship Management), valamint a vállalatirányítási rendszernek (ERP - Enterprise Resource Planning) jelentős.

Igaz ugyan, hogy a CRM és ERP rendszereket a nagyvállalatok igényei szerint kezdték kialakítani (ez a bevezetések árában is megnyilvánult), ám mára a legnagyobb és legfejlettebb integrált rendszernek (pl. SAP, Oracle) is van Small Business, azaz kisvállalati verziója. Ezek funkcionalitásban és árban is egyaránt skálázható megoldások, melyekkel a kis- és középvállalatok adminisztrációs és kereskedelem támogatási kompetenciája is többszörözhető.

### **A CRM/ERP bevezetésének lépései**

- Igényfelmérés, a lehetséges növekedési pályák és felhasználói elvárások felderítése
- Szoftver prezentáció(k), a megfelelő rendszer kiválasztása, kipróbálása
- Informatikai konzultáció, a megfelelő műszaki háttér kialakítása, esetleges bővítések
- Bevezetés és testre szabás, valamint a szükséges oktatások megvalósítása
- Éles használat, az esetleges hibás folyamatok korrigálása
- Későbbi funkcionális vagy kapacitás beli bővítés, online kiegészítések és integrációk

Kulcsfontosságú szempont, hogy egy-egy informatikai rendszer csak akkor tud értéket teremteni ha arra ténylegesen szükség van és azt informatikailag és szabályozásilag is megfelelően előkészítve vezetik be. Alapszabály, hogy nincs egyértelműen jó vagy rossz ügyviteli rendszert, a cég méretéhez kell igazodnia (árban és funkcionalitásban egyaránt), lehetőséget kell nyújtania a későbbi növekedéshez (skálázhatóság) és meg kell felelnie a felhasználók igényeinek (szoftver ergonómia).

*Amennyiben felkeltette érdeklődését szolgáltatásunk, akkor keressen minket [elérhetőségeink](#) egyikén.*