

image not found or type unknown



В современном мире достаточно трудно представить управление бизнесом без управления ресурсами бизнеса и автоматизированных систем планирования. В наше время очень важны методы ведения бизнеса. Со временем различные системы устаревают и уступают место для более эффективных и продуктивных систем, с помощью которых управление каким-то бизнесом становится более совершенным и оперативным.

В моем эссе буду рассматривать особенности жизненного цикла ERP, CRM, SCM, BPM систем.

Особенности жизненного цикла ERP системы

ERP система представляет собой соединяющую информационную систему управления организациям. Эта система обеспечивает автоматизацию контроля, учета, анализа и планирования бизнес- процессов. В основе системы ERP лежит управление единственным хранилищем данных, которое включает в себя всю нужную корпоративную информацию. Например, финансовую, кадровую, производственную, информацию по запасам и др.

Жизненный цикл любого проекта определяет старт и запуск проекта, также указывает его этапы. При вводе проекта ERP системы сначала необходимо изучить различные стандартные жизненные циклы, так как всегда бывают некоторые моменты, которые не соответствуют систему управления проектом для определенной компании.

Жизненный цикл проекта состоит из 4 важных этапов.

1. Этап планирования

Этап планирования является основой проекта. Чтобы гарантировать эффективное продвижение на следующих этапах прорабатываются вопросы, которые связаны с планированием и организацией, также определяется масштаб работ по проекту, распределяются ресурсы, планируется дальнейшая деятельность, определяется концепция и вводится техническое окружение. Этап планирования должна быть завершена перед началом этапа реализации.

1. Этап реализации

Во время выполнения этого этапа создается системный прототип, который отражает все процессы компании, определенные в дальнейшем концепции. Основная задача это настройка системы, в соответствии с требованиями, также создание необходимых отчетов для компании.

1. Этап подготовки

Этап подготовки предваряет ввод производства. Регулируется система производства, осуществляется проверка взаимодействия, функционирования системы, также проверяется качество производства. В итоге эти производства переносятся из старой в новую систему. Этапы реализации и подготовки иногда пересекаются, некоторые события из этапа подготовки могут начаться в процессе этапа реализации.

1. Производственный этап

На этом этапе персонал, который работает над проектом, должен точно настроить систему и закончить проект перечнем всех достижений.

Также, обучение, контроль над проектом, управление рисками, внесение некоторых изменений постоянно выполняются на всех этапах проекта.

Особенности жизненного цикла CRM системы

CRM система – это направленная на создание устойчивого бизнеса концепция, также бизнес стратегия, основой которой является «клиенто-ориентированный подход». С помощью CRM системы организация собирает информацию о своих клиентах, заказчиках на всех этапах его жизненного цикла.

Этапы жизненного цикла CRM системы:

1. Интеграция

Она повышает эффективность и производительность. Результатом интеграции является база данных о клиентах.

1. Анализ

Анализ обеспечивает углубленное понимание требований и потребностей клиентов, также анализ поведения. Результатом является стратегические решения.

1. Действие

Этот этап обеспечивает взаимопонимание в отношениях с клиентами. Результатом этапа является усовершенствованный и эффективный бизнес-процесс.

Особенности жизненного цикла SCM системы

SCM – это совокупность организованных процессов, таких как интеграция эффективного планирования и остальных участников. Здесь использовано сочетание поставщиков, производителей и продавцов.

Задача SCM построить каналы, по которым компания будет взаимодействовать с клиентами и поставщиками.

Этот процесс направлен на изучение и спроса на рынке, обработка заказов, создание постоянных отношений с поставщиками и сетью сбыта, роста их количества.

SCM система включает в себя 4 основных этапов:

- Планирование

На этапе планирование определяют поставщиков и приоритеты потребности клиентов. После этого планируют уровень запасов, устанавливают главные требования к посредникам и их продукции.

- Закупки

На этом этапе решают вопросы по управлению снабжением. Также оценивают поставщика и качество товара. Затем если все устраивает, заключается договор.

- Производство

На этапе производства назначается руководство над всеми процессами, которые связаны с технологическими вопросами. Проводится все особые процедуры от упаковки и отправки на склад и продажу.

- Доставка

На этом этапе контролируют заказами, складированием и перевозками.

Особенности жизненного цикла BPM системы

ВРМ – это системный подход отражения, выполнения, проектирования, документирования, измерения, мониторинга и контроля автоматизированных и неавтоматизированных процессов, для эффективного достижения целей и бизнес-стратегий компании. Благодаря этому системному управлению процессами организации быстрее добиваются эффективных результатов.

Жизненный цикл ВРМ систем:

1) Стратегия

2) Проектирование

- Анализ процессов
- Проектирование процессов
- Назначение руководителя процесса
- Определение метрик процесса
- Регламенты и роли в рамках процесса

3) Внедрение

- Внедрение методики управления процессами
- Изменения в системе управления
- Выбор ИТ-решений и подготовка к внедрению ИТ-систем
- Ввод ИТ-систем
- Управление изменениями и рисками

4) Контроль

- Измерение время, стоимость и качество процесса
- Идентификация сравнительно слабых мест
- Контроль эффективности после внедрения

Заключение

Любая система или бизнес-процесс имеет жизненный цикл или «время жизни». Жизненный цикл может существовать кратковременно или долговременно. Жизненный цикл ИС является производной информационных продуктов, услуг, технических средств. ЖЦ построения и использования компьютерных программ изображает различные их состояние, начиная с момента возникновения и заканчивая моментом его выхода.

Список источников:

- <https://student.zoomru.ru/>
- <https://student.zoomru.ru/>
- Картышев С.В., Кульчитская И.Н., Поташников Н.М. Управление комплексом маркетинга на предприятии на основе CRM- технологии
- <https://habr.com/ru/>
- <http://biblio.rii.kz/>