

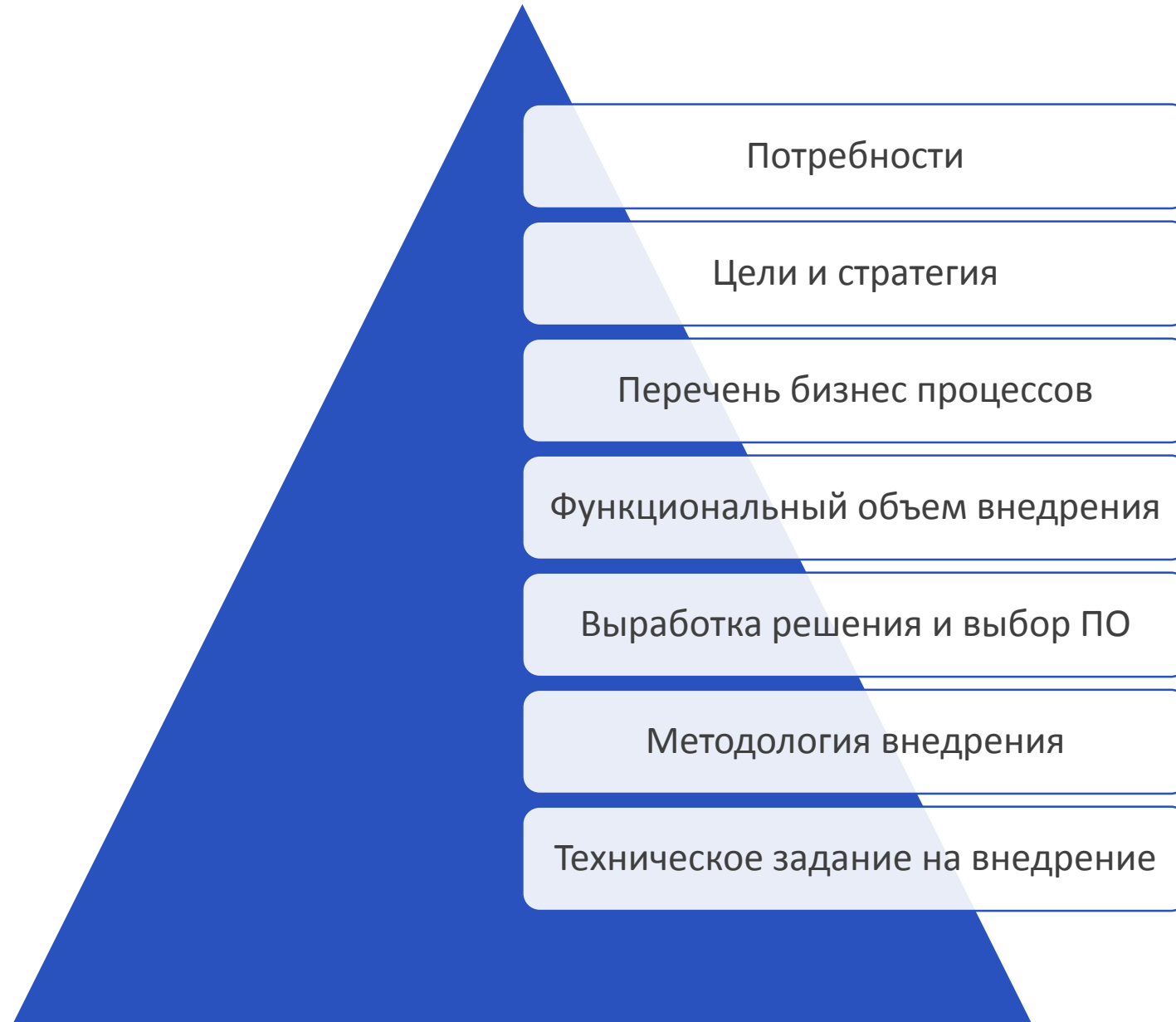
Услуги компании SKYRISE.
Внедрение SAP

Адиль Ханов
директор по развитию бизнеса
akhanov@skyrise.ru

30 января 2018 г.

	слайд
1. Подход к внедрению.	3
2. Выявление потребностей.	4
3. Формализация целей и стратегии.	5
4. Определение структуры бизнес процессов.	6
5. Определение функционального объема.	7
6. Выработка решения.	8
7. Выбор методологии внедрения.	9
8. Формирование Технического Задания на реализацию.	10
9. Внедрение систем на платформе SAP	11

Подход к внедрению информационных систем



Факторами, вызывающими потребности в автоматизации могут служить:

- ✓ *Выявленные Технические ограничения существующих информационных систем*
- ✓ *Неутешительные результаты выполнения диагностики или аудита существующего решения*
- ✓ *Намерения или результаты реорганизации бизнеса или бизнес-процессов*
- ✓ *Изменения в системе стратегических целей*

Сформированная потребность обычно оформляется в виде Функциональных требований, которые формулирует Инициатор требуемых изменений.

Объективно сформулированные функциональные требования не указывают на способ реализации, иначе выбранное решение рискует оказаться не оптимальным, а предвзятым.

Все выявленные потребности в автоматизации должны быть обязательно увязаны со стратегией и достижением целей предприятия или общества.

На основании этих целей вырабатываются цели автоматизации, а также предполагаемые результаты внедрения.

Предполагаемые результаты внедрения помогают сформировать критерии приемки системы и критерии достижения поставленных целей, что помогает сконцентрировать на их достижении, а не входить в бесконечный цикл совершенствования и переработки системы.



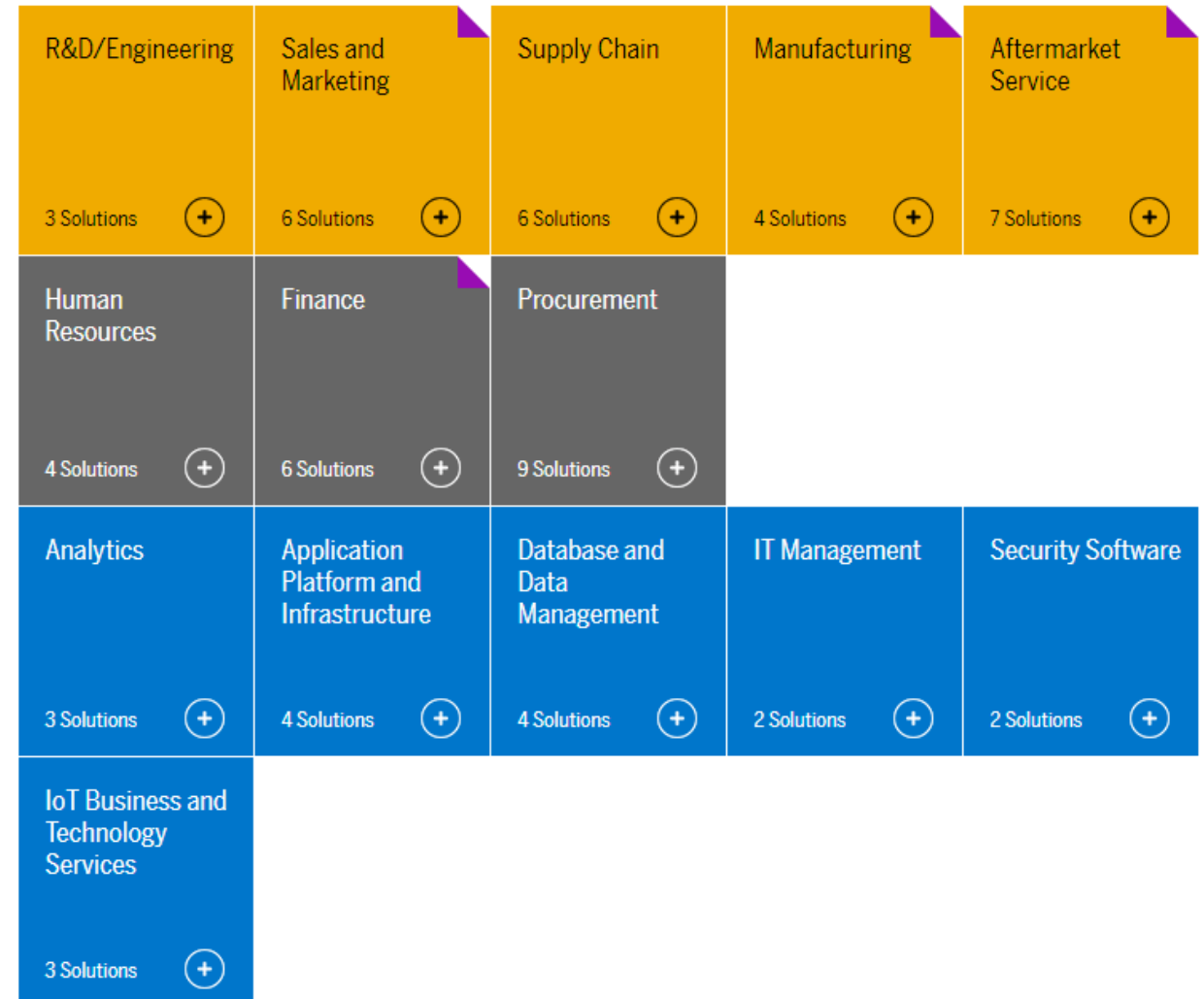
Специлисты SAP SE и СКАЙРАЙЗ обладают подтвержденной накопленной компетенцией по всем отраслям бизнеса.

Специально для вашей отрасли специалисты подготовили карту бизнес процессов на основании выполненных проектов.

Среди предлагаемых бизнес процессов вы можете выбрать те, которые применимы к вашему бизнесу, и сфокусировать усилия на ключевых из них.

Кроме отраслевых экспертиз, могут быть предложены и универсальные решения (SAP AIO Baseline), доказавшие свою практичность

Структура бизнес процессов



Карта групп бизнес процессов для Машиностроения и производства компонентов

На основании выбранных и адаптированных карт процессов верхнего уровня, процессы делят по перспективам:

1. Процессы, целесообразные для включения в объем проекта
2. Процессы, перспективно подлежащие автоматизации при развитии системы
3. Процессы, не создающие добавленной ценности и не целесообразные для автоматизации в ближайшей перспективе

Процессы, входящие в объем рассматриваемого проекта, формируют функциональный объем внедрения. На основании функционального объема вырабатывается решение и производится оценка его внедрения.

На основании этого объема и дополнительных требований, согласующихся с целями и приоритетами развития, производится выбор решения.

Клиент самостоятельно вырабатывает необходимые для него приоритеты и устанавливает веса для оценки результатов внедрения.

Решение может быть как отраслевым, специфичным для отрасли, так и специфичным с позиции функций и процессов предприятия.

Специально для этих целей компания SAP SE разработала Solution Explorer, где может быть подобран специфичный программный продукт или набор продуктов, который соответствует выбранному решению.

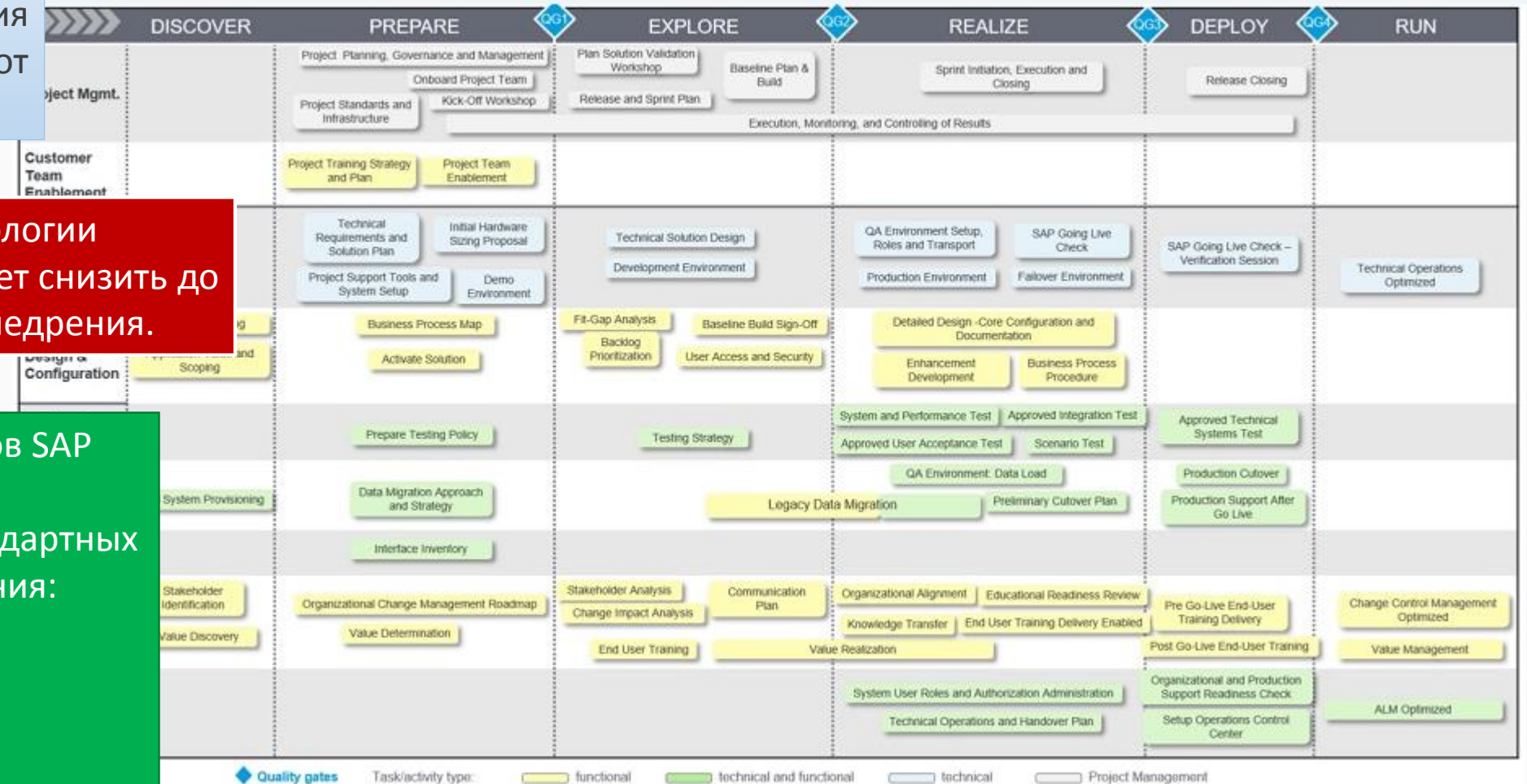
SAP Activate Methodology for Business Suite and On-Premise- Agile and Waterfall

Конкретная методология внедрения зависит от выбранного продукта.

Следование методологии внедрения позволяет снизить до минимума риски внедрения.

Большинство проектов SAP выполняется с использованием стандартных методологий внедрения:

- ASAP 8
- ASAP Focus
- SAP Activate
- ГОСТ 34.



Успешность внедрения в большой степени зависит от правильно описанного технического задания, которое содержит результаты вышеописанной проделанной работы.

Нет техзадания ?



Давай досвидания!

- Проекты внедрения (развития) ИСУ класса ERP относятся к классу сложных комплексных проектов и охватывают не только техническую реализацию бизнес-решений, но и передачу навыков настройки и использования системы сотрудникам Заказчика.
- Необходимое тесное взаимодействие "клиент-консультант" на всех этапах работы реализуется созданием совместной рабочей группы проекта. Выработка решения и их реализация в системе происходит при непосредственном участии экспертов и технических специалистов компании Заказчика, а сами решения и результаты уже в ходе проекта становятся интеллектуальной собственностью компании Заказчика.
- Компания СКАЙРАЙЗ берёт на себя управление содержанием работ, графиками и сроками, ресурсами и качеством результатов проекта. При этом Управляющий совет и участники проектной группы со стороны Заказчика всегда имеют возможность контролировать и быть вовлеченными в решения проекта.
- Большое значение компания СКАЙРАЙЗ придаёт имеющемуся отраслевому опыту создания информационных систем и моделям лучших отраслевых практик.



Комфортный консалтинг.

Головной офис:

Санкт-Петербург, ш. Революции, д. 69, оф. 501 и 503

Телефон: +7 812 385 59 79.

info@skyrise.ru

Филиал в Москве:

Москва, ул. Габричевского, д. 5, корп. 1, оф. 307

Телефон: +7 499 322 19 15.

Адилъ Ханов

директор по развитию бизнеса

+7 906 718 57 70

akhanov@skyrise.ru