

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ АВТОПАРКУ. ЧОМУ НЕ ЗЛІТАЄ

GPS моніторинг автопарку

TMS системи

Цифровізація руху палива на підприємстві



Неготовність

грати

в довгу

«Де я, а де завтра!»

Проект покращень –
це довго!

Звідси

Не вірні цілі

- Контролювати місцезнаходження техніки, паливо, температуру і т.д..
- Встановити датчики
- Використовувати або купити ПЗ
- Дізнатися факт
- Оцифрувати процеси «як є»
- Впровадити рішення
- Діджиталізуватися
- Автоматизувати процеси

Гроші –
підвищити прибуток бізнесу:

- А. Зменшити витрати
- Б. Підвищити прибутковість

Відсутність комплексного бачення

Будуємо дім шматками,
без проєкту і на хиткому фундаменті

- Характеристики датчиків
- Опис функціоналу системи
- Вимоги щодо ремонту обладнання
- Інтеграція просто як термін

Цифровізація, як інструмент покращення бізнес-процесів

- Стратегічні цілі замовника
- Дорожня карта від «як є» до «як потрібно»
- Без гарного ТЗ – результат бюджет ХЗ
- Хто будуть користувачі
- Як будуть використовувати
- Як підвищуємо клієнтський сервіс за допомогою цифровізації
- Цифровізація автопарку, як частина ІТ- екосистеми компанії
- Мапа взаємозв'язків
- Вимоги до обслуговування від інтегратора
- Можливості для розвитку системи завтра

Поверхнєве вивчення вирішуваної проблеми

«Часто мы боремся с плесенью вместо того, чтобы бороться с сыростью»

Михайло Жванецький

СТАНДАРТНИЙ ПІДХІД

- Поставимо датчики/софт і проблема вирішиться
- Я все і так знаю (замовник)
- Давайте почнемо, а потім подивимось
- Мене цікавить тільки мій відділ (замовник)
- Діагностика транспортних або логістичних бізнес-процесів? Ні, не чули такого. Нам це не потрібно.

СПОЧАКУ ОБСТЕЖЕННЯ – ПОТІМ ДІАГНОЗ, І ТІЛЬКИ ПОТІМ ЛІКУВАННЯ

- Де і які фінансові втрати?
- Що болить більше всього для бізнесу?
- Де точки втрати ресурсів = точки зростання?
- Причини та взаємозв'язок проблем?
- Які KPI впровадити?
- Вигоди/втрати для персоналу?

Незрілість компанії замовника

Ніколи думати - ковбасити треба!

РІВНІ ЗРІЛОСТІ БІЗНЕСУ

- Випереджаючий (бачення майбутнього)
- Просунутий
- Адаптаційний
- Початковий
- Незрілий

ВИЗНАЧИТИ РІВЕНЬ

- Визначити рівень зрілості замовника за напрямками
- Показати все, як є (бажано власнику)
- План робіт виходячи з поточного рівня зрілості
- Не починати проєкт

Тому

Саботажники – персонал на схемах

- Крадуть тільки водії, ну можливо ще механіки. Зараз ми їх покараємо.

ВИЯВЛЯЄМО ЗАВЧАСНО

- У схемах може бути, як і середній, так і вищий менеджмент різних відділів
- Виявляємо головних саботажників до запуску активної фази проєкту
- Визначаємо систему мотивації «як є» (з урахуванням схем) і «як потрібно»
- Визначаємо як протидіємо саботажникам
- Не покарати – а змінити

Неусвідомлений супротив змінам

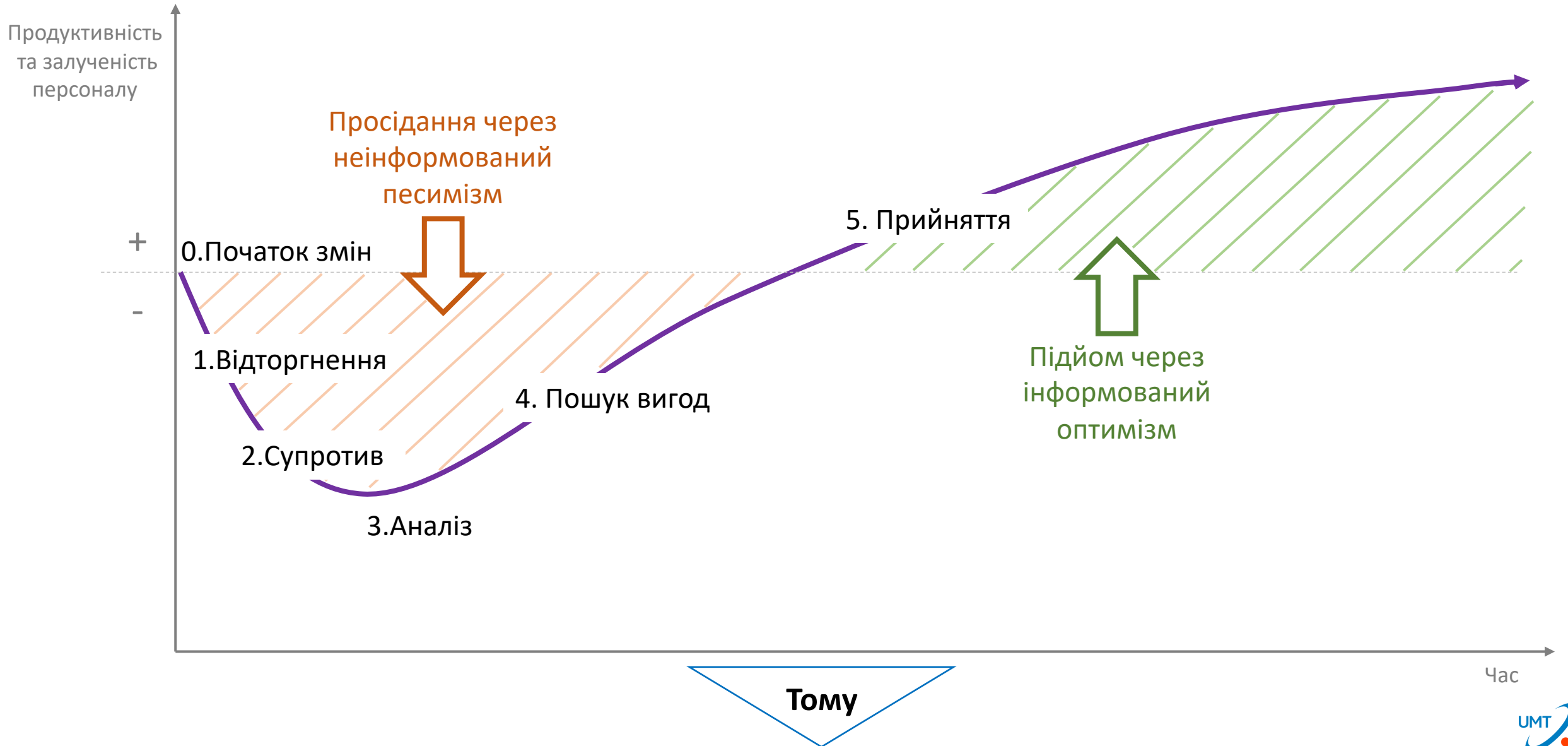
~~СТАНДАРТНИЙ ПІДХІД~~

- Нехай крадуть у мене, аби не більше, ніж я
- Сказали використовувати систему – робимо вигляд, що користуємося

ПРОДАТИ РІШЕННЯ ВСЕРЕДИНІ ЗАМОВНИКА

- Не можна наказати жити по-новому
- Знайти вигоди від змін буквально для кожного працівника
- Мотивація та стимулювання
- Інформування та навчання

Реакція персоналу на впровадження змін



Невірні критерії вибору постачальника

СТАНДАРТНИЙ ПІДХІД

- Подешевше
- По характеристикам датчика або софта
- Своїх
- Зі смаком віскі

З іншої сторони

ЦИФРОВІЗАЦІЯ – ЦЕ ПОСЛУГА

Обирати потрібно інтегратора,
а не датчики або софт:

- Експертиза в бізнесі замовника
- Досвід
- Рівень спеціалістів
- Кейси та реальні відгуки інших замовників
- Можливості інтегратора в комплексі
- КРІ якості послуги

Ліниві та непрофесійні інтегратори

~~Ціль інтегратора - зробити одноразову (велику) продаж обладнання і софта~~

~~Відсутність мотивації у Інтегратора працювати на досягнення фінансового ефекту від наданих цифрових рішень~~

Звідси

Побудова довгострокових партнерських відносин
Інтегратор – Замовник за моделлю послуга по підписці з фокусом на фінансовий ефект від наданих цифрових рішень

Відсутність «ніндзя» на стороні замовника та інтегратора

- Відсутність висковмотивованого проектного менеджера на стороні замовника – «ніндзя»
- Відсутність команди впровадження на стороні інтегратора

КОМАНДА ВПРОВАДЖЕННЯ

- Виділений спеціаліст на стороні замовника і на стороні інтегратора
- Повноваження та мотивація
- Займатися тільки проектом на етапі впровадження

Відсутність впровадження як такого

ВПРОВАДЖЕННЯ?
Ні, не чули такого

ПЛАН ВПРОВАДЖЕННЯ

- Дорожня мапа впровадження, як частина ТЗ. Робити крок за кроком.
- Оцінка ризиків і план протидії
- План з урахуванням реалій

**Низька
експертиза
інтегратора
за специфікою
бізнесу клієнта**

~~Говорити про трекари, об'єкти та функціонал софту~~

Говорити про бізнес замовника та гроші,

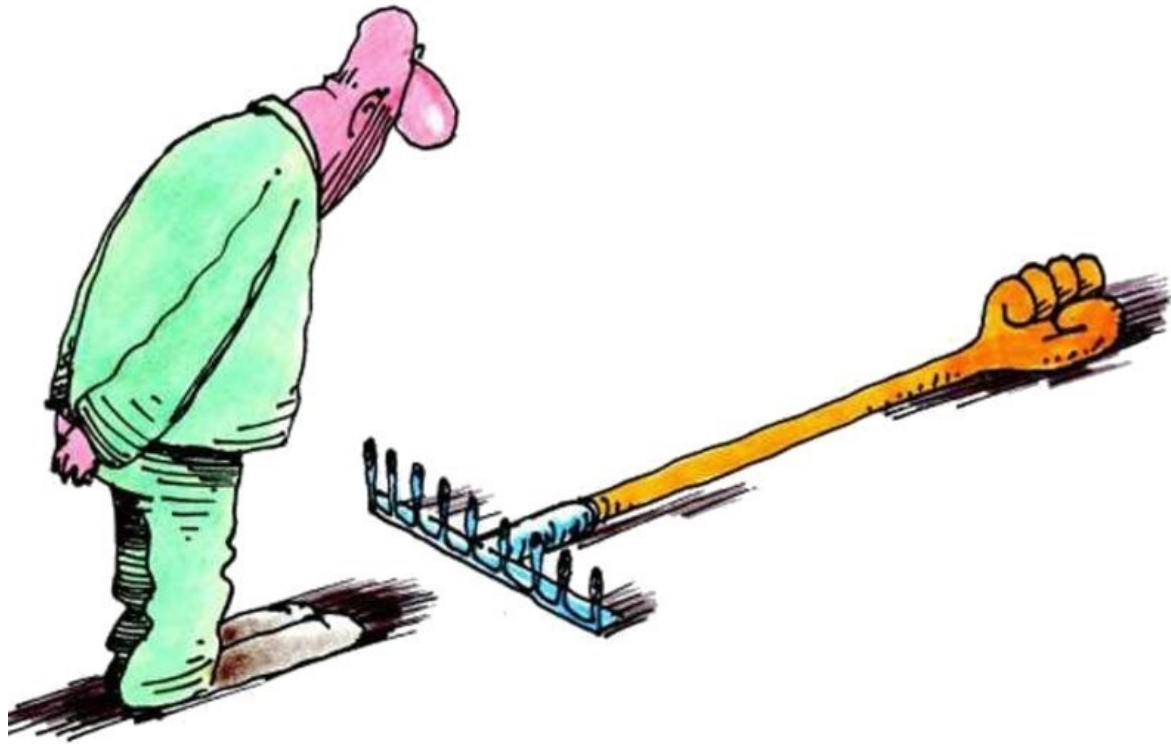
а потім вже про трекари, об'єкти та функціонал софту

**Неякісне
технічне
супроводження
зі сторони
інтегратора**

~~ВСЕ ПОГАНО~~

ВИЗНАЧИТИ ТА ПОГОДИТИ

- Швидкість реакції та час рішення. KPI обслуговування
- Компетенції, люди та ресурси
- Ціна
- Відношення по принципу win – win
- Якісне залізо
- Високофункціональний софт



**Досить наступати
на одні й ті ж граблі!**



Система управління автопарком UMT

Ігор Бойко
Комерційний директор UMT

www.umt.ua

02152, м. Київ, вул. Ялинкова, 60/1
+38 (044) 23-24-900
i.boiko@umt.ua