

Analýza procesov a príležitostí pre AI

Kupujete si dokument, tak si jeden pozrite. Tri strany z pätnástich až dvadsiatich piatich. **Firma je vymyslená. Štruktúra je presne tá, ktorá vám príde.**

Príklad: distribútor komponentov, 22 ľudí. Zmapovaný proces je jeden – od dopytu zákazníka po odoslanú ponuku.

Ako proces beží dnes

V súčasnosti proces vytvorenia ponuky na e-mail nie je nikde na tomto webe.

calmeffectivity.com

Každý riadok je jeden krok toho procesu a čas je odhad, koľko ten krok firmu mesačne stojí. Zmapované z rozhovorov s ľuďmi, ktorí tie kroky robia — kde sa to líši od smernice, ten rozdiel je nálezom.

KROK	KTO TO ROBÍ	ČAS / MESIAC	V ČOM
Prijatie dopytu od zákazníka	Obchod, 3 ľudia	≈ 22 h	E-mail + disk
Zistiť, či je tovar na sklade	Obchod sa spýta skladu	≈ 14 h	ERP, ručne
Vypracovanie ponuky	Obchod	≈ 31 h	Šablóna vo Worde
Schválenie ceny nad limit	Vedúci obchodu	≈ 6 h	E-mail
Prepracovanie po zmene zadania	Obchod	≈ 18 h	Word, odznova

Drahé nie je vytvoriť ponuku. Drahé je vytvoriť ju druhý raz, lebo z prvej sa neprenesie nič.

Kde sa to oplatí, v poradí

calmeffectivity.com

Každý riadok je jedna zmena. Pruh je odhadovaná úspora času za mesiac, písmeno prácnosť (S = malá, M = stredná) a vpravo to, čo musí byť hotové, aby sa dalo začať.

Prepracovanie z predchádzajúcej verzie 15 h / mesiac
S · Dá sa začať hneď

Návrh ponuky z dopytu 18 h / mesiac
M · Čisté produktové dáta

Sklad na jednom mieste 10 h / mesiac
M · Čítací prístup do ERP

Smerovanie schvaľovania 4 h / mesiac
S · Dohodnuté limity

Sú to odhady a je to tak napísané. Stačia na rozhodnutie, čo robiť prvé. Číslami ich spraví až východiskové meranie.

Čo nechať tak a prečo

Vymyslená firma. Klientsky materiál nie je nikde na tomto webe.

calmeffectivity.com

Veci, ktoré sa automatizovať dajú, ale v tejto firme by sa nevyplatili. Pri každej je napísané prečo.

- Chatbot na webe — objem dopytov to neospravedlňuje a jeho zlyhanie je horšie než pomalá odpoveď.
- Výmena ERP. Osemnásť mesiacov. Opravte radšej dva kroky okolo neho.
- Automatická fakturácia — už je správna a v malom objeme.
- Interný znalostný asistent. Dokumenty sú neaktuálne; dať ich do poriadku je ten skutočný projekt.

Túto sekciu klienti nečakajú a potom ju citujú späť. Bez nej je zoznam príležitostí len zoznam prianí.

Vymyslená firma. Klientsky materiál nie je nikde na tomto webe.