

7 ERROS CLÁSSICOS DAS PMES NA HORA DE ADQUIRIR UM ERP

Volume 10/ Edição especial Calixtros Consulting

CASES DE SUCESSO ESTÃO TODOS NO GERENCIAMENTO DOS RECURSOS A PARTIR DO PRINCIPAL: O HUMANO.

Quando o empresário se dá conta de que não tem condições de tocar o projeto sozinho, precisa de especialistas e que seus colaboradores são o fator de sucesso, então o case está pronto pra ser publicado.

É sucesso na certa.



[Usuários comprometidos são música]

GOVERNANÇA FECHADA

Pra que especialista? Eu sei o que é melhor pra minha empresa!

Nas PMEs o mais comum é a decisão de implantar um ERP sendo exclusivamente a partir dos proprietários, ou seja, na maioria das vezes nenhuma área, especialista ou mesmo os colaboradores envolvidos são consultados.

Essa errônea decisão trás enorme impacto logo ali na frente com erros em processos não mapeados, falta de aderência em atividades cruciais pra empresa e claro, customizações indevidas.

NÃO HAVER PLANEJAMENTO

Quem vai fazer o que enquanto aprende e desenvolve o dia a dia?

Vamos fazer nós mesmos, sozinhos!

Cadê o planejamento do projeto implantação do software?

Maior parte do problema. Não é feita na maioria das vezes, ou é feita de forma inadequada.

Quem irá gerenciar o projeto?

Empresários geralmente dispensam o Gerenciamento de Projeto, processos e negócios.

Há um planejamento de aquisição?

Nenhum planejamento e aquisição com procura direta no mercado.

NÃO SE PREPARAR PRA MUDANÇAS

O empresário não considera o item mais importante no sucesso do ERP: o usuário, seus colaboradores. Sem treinamento ou treinamento deficiente, sem acompanhamento e principalmente, sem compromisso do colaborador com o conhecimento adquirido pra utilizar a ferramenta.

Planejamento de backoffice. É comum em determinada etapa da implantação ou logo após ela o colaborador acabar mudando de área ou ainda se desligando da empresa, perdendo assim todo o recurso.



[Calixtros Consultoria]

NÃO É FEITA ANÁLISE MINUCIOSA (TÉCNICA) DO SOFTWARE

A maioria dos empresários compradores saem no mercado e simplesmente aceitam; ou a oferta mais barata, ou a melhor apresentação. Poucos critérios técnicos são avaliados e pouco ou nenhum processo é simulado em levantamento de aquisição.

Itens como funcionalidades não desenvolvidas, melhorias com impacto em produto, restrições da ferramenta nativa ou adotada pelo software, entre outras geralmente sequer são analisadas por ele por entender que isso só se aplica a grandes empresas. Resultado: dores de cabeça imensas no futuro e muitos custos não planejados no projeto.

Fale Conosco

Calixtros Consultoria e Tecnologia

Joinville, São Paulo e Curitiba

contato@calixtrosconsulting.com

www.calixtrosconsulting.com

“A maioria dos empresários compradores saem no mercado e simplesmente aceitam; ou a oferta mais barata, ou a melhor apresentação. Poucos critérios técnicos são avaliados e pouco ou nenhum processo é simulado em levantamento de aquisição”.

O MARAVILHOSO PÓS AQUISIÇÃO: SUPORTE

A fase que a empresa vai conhecer o produto e serviço que adquiriu é no momento que seus usuários necessitarem de suporte, principalmente no pós aquisição.

Na aquisição o empresário não nota que o fornecedor definiu SLAs em contrato que não atendiam as necessidades do negócio da empresa, ou sequer foi discutido e formalizado um único SLA pra nortear lead time's e outros termos em inglês que as softhouses adoram. SLA? É de comer?

O MARAVILHOSO PÓS AQUISIÇÃO: MANUTENÇÃO

O espetacular ERP, barato, lindo e personalizado pra empresa fica obsoleto do dia pra noite e o empresário não entende e não aceita porque não faz ideia de como isso aconteceu. O fornecedor faz muita resistência pra correções e adaptações básicas ou ainda nem faz alegando limitações da tecnologia.

O erro mais comum é o empresário investir um valor que ele entende alto num software, acreditando que os problemas da empresa nesse quesito estarão resolvidos por vários anos. Desilusão e descontentamento no primeiro chamado.

O FATOR DE SUCESSO OU FRACASSO

Na imensa maioria das vezes o comprador ao tomar sua decisão pela aquisição esquece, minimiza ou nem considera o fator fundamental, preponderante e principal: o recurso humano como usuário.

O usuário está comprometido com o sucesso da empresa? Estará na empresa daqui um ano?

O usuário tem facilidade de aprendizado? Se não, tem muita disposição de aprender?

O usuário tem domínio dos processos que conduz atualmente? Tem suas Atividades mapeadas?

Há um usuário ou parceiro especialista da empresa ou todo o conhecimento técnico é do fornecedor do ERP?

ENTÃO NÃO SE ESQUEÇA

Planeje sua aquisição e foque em todas as variáveis da sua necessidade para o software que vai atendê-la, mas o mais importante; Considere sempre o fator humano colaborativo no sucesso da empreitada.

Até a próxima!

João Batista dos Santos

Bacharel em Administração de Empresas com formação Negócios Internacionais e MBA em Gestão de Projetos.

É Consultor de Negócios na Calixtros.

