

## Csak egy program, vagy eredményes „barátság”?



Hogyan oldod meg azt, hogy lássad napra, percre pontosan az adataidat?  
Vajon ezek az adatok segítenek Neked abban, hogy meglásd, hol van hiba a rendszerben, mi az, ami jól, vagy éppen hibásan működik, és hogy hogyan tovább?  
Mitől lesz több ügyfeled, és hogyan lesznek ezek visszajárók?  
Meglévő ügyfeleidet „megkülönbözteted” egymástól, vagy egyformán kap mindenki kedvezményt?  
Tudod, mennyi pénzed áll a raktáradban, vagy nincs is elfekvő készleted?  
Folyamatos munkavégzés van a szervizben, optimális időekkel, vagy egyáltalán nem?

Ahhoz, hogy elérd céljaidat, és eredményesen üzemelj, ezekre a kérdéseidre mindig, minden körülmények között, azonnal meg kell kapnod a válaszokat!

Mi a fontos?

Hogy hogyan működik a programod, vagy hogy milyen eredményeket érsz el a használatával?

Tapasztalatom szerint, amikor bevezetünk egy rendszert egy felhasználónál, sosem azt kérdezi, pontosan hogyan is működik a program.

Mindig feladat központúan gondolkodik, és azt kérdezi, hogy a gyakorlatban Ő hogyan tudja megcsinálni az adott feladatát a programmal, gyorsan, pontosan.

Az a lényeg, hogy pl.

- A munkalapon legyen rajta a céges logónk és vezetőként látni akarom a munkalapon, hogy ki csinálja, mikorra vállalta. Lássam, melyik dolgozóm éppen hol áll a feladatával, és hetente meg is akarom nézni, ki maradt le!
- Nagy az alkatrész forgalmunk, kézzel nehéz feldolgozni. Hogy kell a szállítói excel file alapján bevételezést csinálni?
- Nekünk olyan sok a dolgunk, hogy nincs időnk mindent kézzel csinálni és minden lépést végigellenőrizni! Ha már programmal dolgozunk, akkor segítsen és figyelmeztessen, hogy ...

Mi is igazából ma egy számítógépes program?

Egy számlázó?

Egy iktató?

Egy ügyfél-nyilvántartó program?

Ezek külön-külön problémamegoldó programok, vagyis a sok feladatból megoldanak egyet-egyet.

Ezeknek a feladatoknak az elvégzésén kívül többet nem is vársz a programodtól, ezért nem is értékelheted túl sokra őket.

Az ilyen feladatok elvégzéséért semmi pluszt nem kapsz.

Egy számla kiállítása? Az semmi.

Az ilyen program azt tudja, amire készült, tehát megold életed problémái közül egyet.

Ha Nálad is így van, akkor van excel táblázatod, számlázód, raktárnyilvántartód, levelező programod, és valószínűleg sorolhatnám még.

Ja, és a jó öreg cetlizés is megmaradt, a végső esetekre.

Céged életében előbb-utóbb ezek a programok nélkülözhetlenné válnak.  
Miért?

Mert meg akarod tudni, hogy hogyan működik a céged.

Mennyire hatékony.

Ha van bevétel, akkor mégis miért nem marad annyi, amennyit kalkuláltál.

Akkor hol folyik el a pénzed. ...

A különböző programok adataiból megtudhatod, hogy miből volt pénzed, kik a vevőid, milyen a vevőköröd, mely termékeid a legkapósabbak, stb.

Ha az a program olyan, hogy meg tudja mondani neked.

Lehet az is, hogy nem kapsz meg a programodtól minden adatot.

Például egy munkavégzés kiszámlázása elfelejtődik, és máris nem ér az egész riportod semmit, hiszen fals adatok lesznek benne.

Ilyenkor van is adatod, meg nincs is.

Sokkal nehezebb utólag keresgélni a hiba okát (ha egyáltalán tudod, hogy keresned kell valamit), mint előre kizárni azt.

Ilyenkor következik a fordulat.

Te, mint cégvezető, válaszokat akarsz a kérdéseidre!

Hatékonyabb, eredményesebb akarsz lenni! Pontos, követhető adatokat akarsz, amiből olyan statisztikákat nyersz ki, amik elősegítik a döntéseidet, az eredményességedet.

Nem akarsz 3-4-5 féle programmal vesződni, az adatokat áttöltögetni, hanem egy programon belül akarsz megoldani, átlátni, kezelni mindent!

Nem akarod, hogy elmaradjanak folyamatok, esetleg számlázás, hiszen ebből élsz! Ha történik valami galiba, de tudsz róla, mert a rendszered szól érte, akkor tudod kezelni.

Na, pontosan ez a különbség az eseti probléma megoldó és a „barát” rendszerek között.

Igen, „barát” rendszer.

Hiszen a jó vállalat irányítási rendszer arra való, hogy megválaszolja minden kérdésedet, és mindezt gyorsan, pontosan, hatékonyan tegye.

A rendszer tanácsokkal lát el, amik az érdekeidet szolgálják.

Nem engedi, hogy veszteségesen üzemelj, vagy csak kis nyereséggel.

A cél az, hogy hosszú távon erős legyél!

Ezen az úton a támaszod csak egy barát lehet, aki végig is kísért téged. Nem engedi el a kezéd, ha kérdésed van, válaszol, ha problémád van, segít megoldani.

Ne várj a könyvelőre, vagy ne akarj 5 táblázatból egy excelbe átgyúrni adatokat a végső riporthoz!

Komolyan mondom, érzésem szerint ma már minden cégvezető profinak mondhatja magát az excel függvények és makrók kezelésében!

Sőt, néhányuk már némi visual basic ismereteket is felszedett a cél érdekében.

Gondold végig a céged működésedet és hívj!

Legyünk barátok!

**Hívj most!**  
**+36/1/284-003**  
**autosoft@autosoft.hu**