

Jak udržet konkurenceschopnost

02. 6. 2009 | 12:00 (autor: LiM)

AT Computers se věnuje systémovému řešení pro úkoly, zaměřené na správu zákaznických údajů a segmentaci, i pro interní procesy a sdílení informací. Pro zaměstnance využívá podnikový portál, postavený na MS Office SharePoint Server 2007.

Sdílení klíčových informací a podpora důležitých procesů, které mohou společnosti pomoci udržet si konkurenceschopnost, jsou základními požadavky každé dobře fungující firmy. Společnost AT Computers se intenzivně věnuje systémovému řešení jak pro úkoly, zaměřené na efektivní správu zákaznických údajů a jejich segmentaci, tak pro úkoly související s řešením interních procesů a sdílením důležitých informací. Pro svých více než 100 zaměstnanců nyní využívá nový podnikový portál na sdílení informací, který je postavený na softwaru Microsoft Office SharePoint Server 2007. Přístup k řešení uvedené problematiky v AT Computers se dva roky po sobě umístil mezi prvními třemi v soutěži Controllingový projekt roku, kterou organizuje poradenská společnost POINT Consulting. Poslední ocenění získal interní podnikový portál.

Původním cílem celého projektu bylo řešení požadavků, vycházejících z jiného realizovaného projektu – nové verze datového skladu. Nová technologie umožňuje efektivnější práci s daty a jejím největším přínosem je zásadní snížení doby mezi odesláním požadavku a získáním potřebných dat (doba odezvy), což zvyšuje efektivitu práce s datovým skladem.

Už v průběhu realizace prvotního záměru začal narůstat počet požadavků na podporu podnikových procesů pomocí podnikového portálu. Od původního záměru – postupného zpřístupnění reportu pro jednotlivé divize a oddělení firmy – se implementace zaměřila na realizaci veškerých požadavků souvisejících s podnikovým portálem. Náročnost realizace tohoto projektu byla vyvážena získáním důležitých informací a změnou přístupu k projektu – podnikový portál byl díky tomu od počátku chápán jako důležitý prvek ve firmě, ne jen jako prostředek pro práci s daty a reporty. Celé řešení pak navazuje na projekt „Implementace technologické podpory konceptu CRM“, který byl oceněn v roce 2007. Segmentace zákazníků a evidence interakcí slouží jako zdroj dimenzí pro sledování prodejních výsledků.

Copyright © 2009 **Reseller OnLine - Časopis o businessu v informačních technologiích**. Všechna práva vyhrazena.

Vydavatel: DCD Publishing, s. r. o., Lublaňská 21, 120 00 Praha 2, **Telefon:** +420 224 936 895, **Fax:** +420 224 936 908

Adresa redakce: Lublaňská 21, 120 00 Praha 2, **www.reselleronline.cz**