

Številka projekta: SIAT364
Naslov projekta: COMMON ACCESS 2

Dosežek / 2.3.2

Podpora internacionalizacije MSP z digitalnimi podpornimi orodji

Delovni sklop: **T2 VZPOSTAVITEV ORODIJ IN STORITEV ZA
PODPORO INTERNACIONALIZ. /**

Aktivnost: **T2.3 IDENTIFIKACIJA DOBRIH PRAKS DIGITALNIH
ORODIJ**

Avtor: **IPPR – Inštitut za podjetniške in projektne rešitve**

Sodelujoči partnerji: **Pomurski tehnološki park - prevod**

Izdelano: **December 2021**

Različica: **končna**

Jezik dokumenta: **SI**

Diseminacijski nivo / Disseminierungsniveau		
PU	Public	x
PP	Restricted to other programme participants	
RE	Restricted to a group specified by the consortium	
CO	Confidential, only for members of the consortium	

Vsebina

1. IDENTIFIKACIJA DIGITALNIH ORODIJ ZA PODORO INTERNACIONALIZACIJI	3
1.1 Orodja za diagnosticiranje in oceno digitalne pripravljenosti podjetja	3
1.2 Digitalna orodja v podporo procesu nabave;	4
1.3 Digitalna orodja v podporo procesu prodaje in marketinga	7
1.4 Digitalna orodja v podporo procesu proizvodnje v proizvodnih podjetjih oziroma izvajanja storitev v storitvenih podjetij	9
1.5 Digitalna orodja v podporo upravljanja človeških virov v podjetju	11
1.6 Digitalna orodja v podporo procesu skladiščenja	12
1.7 Digitalna orodja v podporo procesu logistike	15
Priloga 1: PRIMER DOBRE PRAKSE:	16
LITERATURA VIRI in DIGITALNA PODPORNNA ORODJA	18

1. IDENTIFIKACIJA DIGITALNIH ORODIJ ZA PODPORO INTERNACIONALIZACIJI

1.1 Orodja za diagnosticiranje in oceno digitalne pripravljenosti podjetja

Digitalna preobrazba pomeni strateški pristop k prilagoditvi poslovnih modelov novim možnostim in priložnostim, ki jih zlasti na področju poslovne agilnosti v povezavi s potrebami vseh poslovnih deležnikov, ob uporabi sodobnih možnosti digitalizacije, ponuja sodobna informacijska tehnologija, pa tudi pristop do tveganj poslovnega okolja ter ustrezne prenove poslovanja podjetja. Preobrazba je lahko poslovno uspešna le, če podjetje skladno s spremenjeno strategijo primerno nadgradi znanje, motiviranost in inovativnost svojih zaposlenih, preuredi poslovne procese ter njihovo organiziranost in skladno s sodobnimi usmeritvami posodobi in uporabi informacijsko tehnologijo.

Razvijanje in spreminjanje oziroma prilagajanje poslovne strategije je trajna in najpomembnejša naloga vodstva podjetja. Poslovna strategija opredeljuje delovanje podjetja v poslovnem okolju in vpliva na njegovo konkurenčnost. Spremembe poslovne strategije se uresničujejo in kažejo v spremembah poslovnega modela in poslovnih procesov podjetja.

V preteklosti so se neprestano pojavljali novi uspešnejši poslovni modeli in zamirali tisti, ki so bili neuspešni. Priložnost in močno zahtevo po spreminjanju poslovnih modelov je v zadnjem obdobju povzročil nagel razvoj informacijske in telekomunikacijske tehnologije. Temu primerno so se pojavljale tudi pobude za korenitejše in celovitejše strateške pristope k prenovi poslovanja.

Za lažjo digitalno preobrazbo so podjetjem na voljo številna digitalna orodja, ki služijo za oceno digitalne pripravljenosti podjetja. Na podlagi te ocene se podjetje potem dosti lažje odloči katera strategija preobrazbe je za njih najprimernejša.

Orodja za ocenjevanje digitalne pripravljenosti so namenjena za pomoč pri ugotavljanju, kje vaše podjetje posluje dobro in kje se lahko vaše podjetje izboljša, ko gre za digitalno zrelost.

Svojo digitalno zrelost in pripravljenost lahko ovrednotite glede na 7 ključnih stebrov digitalne preobrazbe:

1. **Stranke** – kako komunicirate s svojimi strankami in digitalnimi kanali, ki jih uporabljate.
2. **Operacije** – katere sisteme in administrativno tehnologijo uporabljate.
3. **Podatki in analitika** – kako zbirate in uporabljate podatke za odločanje.
4. **Tehnologija** – katero strojno opremo, programsko opremo, naprave in platforme uporabljate.
5. **Tveganje, zasebnost in kibernetika varnost** – kako varujete podatke ter kakšne politike in postopke imate.
6. **Digitalne zmogljivosti in kultura** – kakšne digitalne veščine imate vi in vaša ekipa.
7. **Digitalna strategija in inovacije** – vaše načrtovanje, naložbe in sodelovanje v tehnologiji.

Trenutno se na trgu ponuja veliko različnih orodij, ki so primerna za oceno digitalne pripravljenosti podjetja.

1.2 Digitalna orodja v podporo procesu nabave;

Prednosti orodij in tehnologij za nabavo

Izboljšana vidljivost porabe in nižji stroški

Uporaba digitalne tehnologije za nabavo omogoča strukturiranje porabe med dobavitelji in omogoča sledenje vsemu na centralni lokaciji. Ne samo, da nam to omogoča, da izkoristimo obseg za znižanje stroškov, ampak tudi analitika porabe olajša iskanje priložnosti za stalno znižanje stroškov. Poleg tega smo bolj opremljeni za upravljanje tveganj, sledenju svojim prodajalcem in uporabi kazalnikov dobaviteljev, kar pomaga povečati produktivnost in dodatne prihranke.

Če imamo vse transakcije v centralni bazi podatkov, je lažje poročati o zahtevkih, nakupih, naročilih in plačilih računov. Z lahkoto lahko vidimo kateri oddelki v podjetju naročajo in prejemajo največ blaga, ali ostajajo v okviru postavljenih omejitev porabe.

Ti podatki omogočajo sprejemanje bolj informiranih odločitev, kar zagotavlja, da pazimo na ravnotežje med potrebami podjetja in tem kar podjetje porabi za izpolnitev teh potreb.

Globalna e-naročila

Ker orodja za nabavo podpirajo več valut, jezikov in logističnih izbir, ima podjetje možnost enostavnega pridobivanja blaga in storitev iz katerega koli dela sveta. Uporaba internetnih aplikacij za javna naročila nas poveže z dobavitelji po vsem svetu, kar nam omogoča širšo izbiro izdelkov, storitev in dobaviteljev.

Boljša operativna zmogljivost

Ker tehnološke rešitve za e-naročanje omogočajo avtomatizacijo številnih notranjih procesov, vključno z oceno dobavitelja in sledenjem naročilom, lahko podjetje deluje učinkoviteje. Več kot lahko naredimo brez človeškega posredovanja, manj je prostora za večje napake. In več kot lahko storimo brez človeka, več časa imajo ljudje, da se osredotočijo na naloge, ki jih ni mogoče avtomatizirati, kot je na primer strateško iskanje virov ali upravljanje pogodb.

Standardiziran potek dela

Uporaba tehnologije elektronskega javnega naročanja ustvarja sistem, ki standardizira poteke dela in zmanjšuje potrebo po odstopanju od procesa, kar ustvarja večjo učinkovitost procesa. Premik sistema v splet omogoča hitro in enostavno sklicevanje na podatke, ki jih potrebujemo – naj gre za kontaktne podatke prodajalca, pogodbo, naročilo ali ponudbo dobavitelja.

Transakcije se usmerjajo po pravih kanalih, s čimer se izvede ustrezna odobritev, da se zagotovi, da so naročila oddana pri pravih prodajalcih v skladu s trenutnimi pogodbenimi pogoji, s čimer se zagotovi, da ne bodo nakupi izvedeni izven pogojev pogodbe.

Poenostavljeni procesi

Tehnologija nabave omogoča elektronsko shranjevanje dokumentov, kar poenostavlja številne postopke. Čas obravnave posla se skrajša, ker so predloge za večkratno uporabo zlahka dostopne. V sistemu so shranjene tudi pogodbe in naročila, zato iskanje starejših dokumentov traja manj časa. To pospeši preverjanje skladnosti s pogodbo in zmanjša možnost napak.

Z orodji za nabavo lahko avtomatiziramo postopek od naročila do plačila (P2P), s čimer poteka vse bolj gladko. Pravočasno plačilo prodajalcem zagotavlja dober delovni odnos in odpira vrata za prihranke v prihodnosti. Računi in naročila so shranjeni v repozitoriju za hiter dostop in boljše vodenje evidenc.

Izboljšana natančnost podatkov

Podatkovni procesi so poenostavljeni, če se obdelujejo elektronsko, s čimer se zmanjša možnost napak. Skladišče dokumentov je enostavno dostopno, s čimer se zagotovi skladnost s pogodbo in zmanjša netočnost podatkov.

Ker je vse v sistemu naročil primerno za preglednost, lahko spremljamo, kdo kaj počne v sistemu. To pomeni, da so vsi odgovorni za svoja dejanja in integriteta podatkov ni ogrožena.

Vidimo lahko, kdo je dal zahtevo, kdo jo je odobril in dovolil, da postane uradno naročilo ter kdaj je bilo naročilo uradno oddano pri prodajalcu itd. Vse je povezano s prejšnjim korakom v dobavni verigi, tako da, ko je naročilo prejet od prodajalca, ga je mogoče označiti kot prejet, dati prvotnemu vlagatelju in plačati račun. Sistem tudi olajša obdelavo vračil, če je artikel pokvarjen, napačen ali ni več potreben.

Pri večini orodij za javna naročila se iz sistema ne izbrišejo nobeni zapisi, zato so starejše transakcije vedno na voljo za iskanje, prav tako jih je mogoče tudi arhivirati, tako da ne ovirajo ogledov novejših podatkov o transakcijah.

Notranja integracija

Ker je v celotni organizaciji mogoče implementirati elektronski nabavni sistem, lahko notranji oddelki učinkoviteje sodelujejo ter zmanjšajo ali celo odpravijo asimetrične informacije.

Ustvarjanje standardiziranega postopka odobritve in formalnega poteka dela omogoča upravljanje vsake transakcije na ustrezni ravni avtorizacije. Na primer: oseba po imenu Tadej si lahko naroči novo tipkovnico, vendar ne more oddati naročil za nove strežnike ali prodajalce e-poštnega trženja, ker nima pooblastil za sprejemanje tovrstnih odločitev za podjetje.

Integracija tega postopka v vse notranje oddelke zagotavlja, da lahko vsak dobi tisto, kar potrebuje, kadar to potrebuje, ne da bi moral iti neposredno na nabavo, da bi to zahteval.

Elektronski katalogi

Z uporabo elektronskih katalogov so kupci povečali vpogled v izdelke, ki so na voljo za naročanje ter v informacije o cenah. Ker ti katalogi postajajo vse bolj priljubljeni, dobavitelji začenjajo ponujati bolj standardiziran izdelek, kar nam olajša primerjavo enakih izdelkov pri različnih dobaviteljih in tako poskrbimo, da dobimo najboljšo možno ponudbo.

Skupine za nabavo lahko dodajo določeno število artiklov v sistem iz teh katalogov kot odobrene artikle. Nato, lahko vsak, ki ima pooblastilo za naročanje artiklov zase ali za svoj oddelek, uporabi sistem zahtevkov in spletnega naročanja z namenom, da zahteva te predmete, pridobi odobritev potrebnih članov osebja in prejme predmete, ki jih potrebuje.

To osvobodi nabavne organizacije, tako da jim ni treba skrbeti za transakcije nizke vrednosti, kot so predmeti za vsakodnevne pisarniške funkcije, kot sta papir in črnilo za tiskalnice, in se zato lahko osredotočijo na strateško iskanje virov in upravljanje odnosov z dobavitelji.

Za največji uspeh morajo podjetja uporabljati popolnoma integriran pristop e-naročil, ki obravnava vse, od hierarhije zahtevkov in odobritev do obdelave naročil in plačila računov, skupaj z zbirko podatkov za informacije o dobaviteljih, kot so RFI, pogodbe in evidenca uspešnosti. Za razvoj popolnega sistema bo morda potrebnih več kot en modul v ERP, vendar prehod le dela sistema na elektronsko tehnologijo ne bo prinesel največ koristi.

Medtem ko bo prehod na sistem e-naročil od nas zahteval vlaganje časa, denarja in truda, bomo pogosteje ugotovili, da so možni prihranki stroškov, zaradi česar je naložba vredna.

Zagotovo se splača porabiti denar za orodja in tehnologijo za nabavo, ker bomo na ta način bolj produktivni. S povečano učinkovitostjo bomo lahko videli skoraj takojšnjo spremembo v poteku dela. Dolgoročno pa bomo opazili znižanje stroškov, kar nam omogoča, da več svojih sredstev usmerimo v strateške pobude, katerih cilj je povečati rast podjetja.

Kaj delajo orodja za e-naročila?

Glavni cilj novega orodja bi moral biti, da si z njim olajšamo življenje. Postopek nabave vključuje veliko gibljivih delov: naročila nabave, podrobnosti dobaviteljev, upravljanje proračuna in dejanske nakupe. Prizadevati si moramo upravljati čim več teh korakov z enega samega mesta - platforme za nabavo. Običajno je to lažje reči kot narediti. In bolj kot se podjetje zanaša na javna naročila, bolj bo potrebovalo pomoč.

Spodaj je navedenih osem posebnih orodij. O njih lahko razmišljamo na dva načina:

- Platforme čiste nabave. Te so tukaj, da se ukvarjajo z nabavami in v bistvu z ničemer drugim. To je lahko zelo koristno za podjetja z namensko ekipo za nakupe in zapletenimi procesi, ki jih je trenutno težko upravljati.
- Orodja, ki obravnavajo nabavo kot del naših drugih poslovnih procesov. Veliko podjetij – morda večina – dejansko ne potrebuje orodja samo za e-naročila. Namesto tega, potrebujejo nekaj, kar jim bo pomagalo pri obvladovanju vrste izzivov ali procesov, pri čemer sta nabava in naročila en tak primer.

Potrebno si je vzeti trenutek in razmisliti, v katero kategorijo spada podjetje. Ali je podjetje veliko in mora kupiti veliko zalog, z ekipo ali osebo, ki v bistvu ne počne ničesar drugega? Ali pa ima podjetje nenavadne in zelo zapletene izzive pri nabavi? Če je tako, potem verjetno podjetje potrebuje orodje samo za to.

Kaj iskati v sistemu e-naročil

Na trgu je ogromno orodij. Nekatera orodja morda niso na voljo tam, kjer je podjetje ali pa so zaradi cene izven dosega. Tako bo podjetje skoraj zagotovo moralo nakupovati. Pomembno je vedeti, kaj dejansko podjetje potrebuje. Spodaj je navedenih nekaj stvari, ki jih podjetje mora imeti za dobro rešitev e-naročanja.

1. Avtomatizacija

Avtomatizacija je bistvo sodobnih poslovnih orodij. Avtomatizacija javnih naročil bi morala vključevati potek dela za obdelavo naročil, prejemanje odobritev od menedžerjev in vodilnih delavcev ter preprosto sledenje, ki preprečuje vnos podatkov. V bistvu bi morala dobra platforma odstraniti vse najslabše dele upravljanja e-naročil.

2. Nadzor proračuna in porabe

Poleg samih plačil je najpomembnejši del vodenja e-naročil poročanje. Vedno moramo vedeti, koliko bomo porabili pri katerem dobavitelju in biti sposobni optimizirati stroške, kjer je le mogoče. Torej, če bomo vlagali v orodje, mora biti to boljše od trenutnega excel lista.

Poiskati moramo orodja, ki zagotavljajo:

- Nadzor v realnem času: vključno s sredstvi, ki še niso zapustila našega bančnega računa, vendar smo jih že namenili za določeno zadevo.
- Proračuni ekip in projektov: zelo jasno moramo vedeti, katere ekipe porabljajo in zakaj.
- Primerjave s prejšnjimi obdobji: vedno je dragoceno videti, ko se poraba poveča ali upočasni v primerjavi z zadnjimi meseci ali četrtletji.
- Potrebno je predvsem poskrbeti, da imamo te stvari ne da bi morali sami manipulirati s podatki. Biti mora enostaven in na voljo, kadarkoli ga potrebujemo.

3. Sledenje odobritvi

V mnogih podjetjih je vodstvena odobritev običajno sestavljena iz e-poštne verige, ki jo je treba preveriti vsakič, ko se opravi nakup. Kar pomeni več dela za finance. Namesto tega bi morale orodje za e-naročila vključevati pravila o tem, kdo lahko porabi denar in za kaj. Če je vodja ali izvršni direktor morda ni potrebe po potrjevanju. Ko pa povprečni zaposleni odda naročilo, je treba njegovega vodjo (samodejno) obvestiti in zahtevati, da odobri naročilo, preden naročilo napreduje.

Vse to mora biti zabeleženo in jasno vodji javnih naročil ali finančni skupini. Ker konec koncev ne želimo da bi morali osebno (ali po e-pošti) spraševati ljudi za vsako posamezno naročilo.

4. Enostavno sodelovanje za ekipe

V teoriji nakup pravzaprav ni tako zapleten. Če imamo dobrega dobavitelja in vemo kaj želimo je transakcija precej preprosta. Vendar postane bolj zapleteno, če želimo v proces vključiti druge. Kolegi nimajo enakih izkušenj in znanja o nabavi kot mi sami. Malo verjetno je, da bodo prebrali celoten priložnik za izdelek ali šli skozi dolgočasen postopek vključitve samo zato, da bi izvedli nekaj plačil. Iz tega razloga si vsak želi orodja ali platformo, ki jih bo vodila skozi vsak nakup, v skladu s pravilnikom in brez pretiranega zapletanja.

5. Potrebne integracije

Predno se sčasoma zavežemo k orodju moramo preveriti ali ga bo enostavno povezati z drugimi pomembnimi deli našega finančnega ekosistema.

1.3 Digitalna orodja v podporo procesu prodaje in marketinga

Za uspeh v prodaji je potrebno veliko truda, vztrajnosti in zagona, svoje stranke pa morate dobro poznati. Pogosto pride do zavrtnitve in to vas ne sme zmešati in vam vzeti motivacije. Vedeti morate, kdaj govoriti in kdaj utihniti, predvsem pa obstaja v pomoč ogromno pametnih prodajnih orodij.

Dejstvo je, da človeški element prodaje nikoli ne bo izginil. Je pa še eno dejstvo, prodaja je težka! Ko gre za programsko opremo za prodajo, je na tisoče možnosti, ki vam bodo olajšale življenje prodajnega strokovnjaka. Ni vam več treba opravljati ročnih opravil, kot je spremljanje e-poštnih sporočil enega za drugim. Obstaja veliko orodij za iskanje prodaje in programske opreme za upravljanje prodaje, ki pomagajo avtomatizirati ročna opravila in hkrati prilagajati doseg. Torej, če tehnologija izboljša proces ali pomaga skleniti več poslov, jo dodajte v svoj seznam prodajnih orodij in enostavno začnite delati.

Na trgu je ogromno prodajnih orodij. Potencialna korist, ki jo ta orodja lahko prinesejo podjetju je lahko zelo velika, vendar je izbira pogosto zelo mukotrpna, saj si je potrebno vzeti dovolj časa za pregled in

odločitev. V ta namen smo skozi analizo opisali korist orodij, tako da lahko porabite manj časa za raziskovanje in več časa za prodajo.

Potrebno se je zavedati, če je CRM edino tehnološko orodje, ki ga trenutno uporabljate, vas bodo vaši konkurenti verjetno prehiteli. V zadnjih nekaj letih je bil skoraj vsak vidik prodaje – od ustvarjanja potencialnih strank do upravljanja pogodb – obrnjen na glavo zaradi napredka v tehnologiji v oblaku, umetne inteligence, analitike podatkov in avtomatizacije procesov. Zato smo v tem dokumentu sestavili seznam programske opreme za upravljanje prodaje – da vam pomaga izboljšati, preizkusiti in optimizirati svoj prodajni potencial. Prodajna orodja vam pomagajo vzdrževati tekoči tok, izboljšati meritve uspešnosti vaše ekipe, avtomatizirati dolgočasna opravila ali povzročiti spremembe, ki spreminjajo igro v določenih vidikih prodajnega procesa.

V nadaljevanju so opisana prodajna orodja katera so razdeljena v naslednje kategorije:

- Orodja za ABS (Account-based Sales) & ABM (Account-based Marketing) prodajne modele
- Orodja za poslovno analitiko in nadzorne sisteme
- Orodja za informiranje kupcev
- Orodja za komuniciranje/konference
- Orodja za skupno rabo in upravljanje vsebin
- Orodja za upravljanje življenjskega cikla pogodbe
- CRM orodja (Sistemi za upravljanje odnosov s strankami)
- Orodja za podatkovna omrežja
- Orodja za upravljanje e-pošte
- Orodja za pridobivanje potencialnih strank
- Orodja za upravljanje uspešnosti prodaje
- Orodja za povezovanje s kupci
- Orodja za prodajno angažiranost
- Orodja za prodajno in tržno inteligenco

Orodja za ABS (Account-based Sales) & ABM (Account-based Marketing) prodajne modele

ABS je strateški prodajni model, pri katerem se prodaja blaga ali storitev izvaja ozkim segmentom ciljnih skupin ali specifičnim odločevalcem. V tipičnem konceptu ABS prodajno podjetje oblikuje ciljno skupino, nato pa jo razdeli na ozke segmente katerim se izvaja prilagojeni način prodaje.

ABM je strateški pristop k poslovnemu trženju, ki temelji na »Key Account Marketing« konceptu, v katerem organizacija obravnava in komunicira z individualnimi potencialnimi strankami ali računi strank v obliki enega tržnega segmenta. Ta model se običajno uporablja v prodajnih organizacijah na ravni podjetja.

Strateški pristop podjetjem pomaga pri:

- Sodelovanju preden pride do posla in omogoča večje posle
- Usklajevanju marketinške dejavnosti s prodajno strategijo
- Pridobivanju najboljše vrednosti v procesu trženja
- Navduševanju stranke s prepričljivo vsebino
- Identificiranju posebnih stikov v določenih podjetjih, znotraj določenega trga
- Povečevanju ustreznosti izbrane strategije

1.4 Digitalna orodja v podporo procesu proizvodnje v proizvodnih podjetjih oziroma izvajanja storitev v storitvenih podjetjih

ERP (*Enterprise Resource Planning*) digitalna orodja v procesu proizvodnje izdelkov in storitev

Digitalna orodja ERP v procesu proizvodnje ali nudenja storitev, pomagata podjetjem avtomatizirati naloge za povečanje proizvodnje izdelkov ali storitev, izboljšanje kakovosti, izpolnjevanje predpisov in zadovoljstvo kupcev. Uporabniki lahko spremljajo tudi svoj inventar, dobavno verigo, ključne KPI-je in drugo. Obstajajo rešitve za različne proizvodne vidike in industrije, storitveni sektor, strojne delavnice, CAM-CAD, CRM od semena do prodaje in še več.

Načini uporabe

Za to vrsto digitalnih orodij običajno obstajajo trije načini uporabe/uvajanja: lokalni, oblak in hibridni oblak.

- Na lokaciji: To programsko opremo hranite izključno na računalnikih in strežnikih v vaši organizaciji. Ta metoda vam in vaši ekipi omogoča dostop do podatkov, sprejemanje ukrepov in nadzor strojev je možen samo z določenega delovnega mesta.
- Oblak: Uporabite programsko opremo iz katerega koli računalnika, tablice, telefona ali drugih mobilnih naprav z močno internetno povezavo s praktično katere koli lokacije. Vi, vaša ekipa ali osebje IT lahko kadar koli in kjer koli opravljate naloge, pregledujete KPI in drugo.
- Hibridni oblak: ustrezno dodelite in nadzorujte informacije z javnimi in zasebnimi oblaki. Javni oblak vam, vaši ekipi in osebju IT omogoča pregledovanje in dostop do informacij iz katere koli naprave na kateri koli lokaciji. Zasebni oblak, ki deluje kot lokalno, vam omogoča shranjevanje občutljivih podatkov in nastavitve omejitve glede tega, kdo jih lahko vidi in ne.

Primarne koristi

Te platforme imajo več prednosti za nemoteno delovanje vašega podjetja. Njihove prednosti vključujejo prihranek denarja, povečanje produktivnosti in pridobivanje srečnejših strank.

Prihranek časa in denarja

Preden so ta orodja postala običajna, so morala podjetja vnašati informacije v preglednice ali ročno s svinčnikom in papirjem. Dodeljevanje podatkov praviim ljudem je bilo počasno in je morda vsebovalo nekaj napak, zaradi česar so ljudje začeli znova ali večkrat brskali podatke.

Zahvaljujoč ERP-ju za proizvodnjo pa morate v sistem vnesti pomembne podrobnosti le enkrat, ta pa se posodablja v vašem podjetju v realnem času. Ta orodja vam tudi prihranijo režijske stroške, stroške zalog in dobaviteljev, saj racionalizirajo in ponujajo pregledne informacije.

Povečanje produktivnosti

Ko enkrat vnesete podatke, lahko vi in vaša ekipa preidete na visoko prioriteten odgovornosti. Ta poenostavitev vam omogoča, da opravite več dela, s čimer povečate svojo produktivnost in hitreje zagotovite visokokakovostne izdelke za prodajo.

Povečanje zadovoljstva strank

Zadovoljstvo dosegate s povečanjem produktivnosti in hitrejšim posredovanjem vaših izdelkov strankam. Več strank bo želelo vlagati v vaše blago in povedati drugim, kar bo povečalo vašo bazo strank.

Izboljšanje sodelovanja

Običajno uporabniki vlagajo v ERP, ker je sestavljen iz modulov, ki pripadajo drugim oddelkom (npr. računovodstvo, upravljanje odnosov s strankami (CRM), HR, avtomatizacija trženja (MA) itd.) za enoten sistem. Vendar pa so ti in drugi moduli pomembni tudi za proizvodne obrate, ker potrebujejo kadrovske zadeve, računovodstvo in plače za zaledne in front office operacije. Povezovanje teh funkcij v eno osrednjo aplikacijo ohranja vse procese na isti strani za posredovanje informacij, sodelovanje pri projektih in dodeljevanje posodobitev.

Kako izbrati primerno rešitev

Izbira ustrezne rešitve za vaše podjetje ni enostavna. Ponudnikov je toliko, da vas bo vsaka rešitev, ki vam jo ponudijo, hitro prevzela. Za lažjo odločitev sledite naslednjim devetim korakom, da boste hitro izločili idealne programe, ki ustrezajo vašim poslovnim potrebam:

- Vzpostavitev: razumite, zakaj potrebujete novo rešitev, in prepoznajte napake v vaših trenutnih praksah.
- Sodelovanje: ustanovite izbirno komisijo z vodjo projekta, notranjimi in zunanji zainteresiranimi stranmi, vodji oddelkov in drugimi, da dobite jasnejšo sliko o tem, kaj iščete v novi rešitvi.
- Definirajte: nastavite seznam zahtev in funkcij za vaše orodje z vpogledi vaše izbirne ekipe v prejšnjem koraku.
- Porazdelite: preglejte, kako se potencialni prodajalci ujemajo z vašimi zahtevami.
- Utemeljitev: vzemite si čas in razmislite, ali potrebujete novo rešitev, iščete dodatke ali ste se pripravljene držati trenutne rešitve/protokolov.
- Dokažite: prosite prodajalce, da vam pokažejo, kako izpolnjujejo vaše zahteve s predstavitvami, dokazi koncepta (POC) ali primeri uporabe, če se odločite vlagati v novo platformo ali kupiti dodatke k vašemu trenutnemu sistemu.
- Razvrstitev: razvrstite potencialne prodajalce glede na njihove demo ocene in ocene zahtev ter njihove skupne stroške lastništva (TCO).
- Pogajajte se: sedite s svojim vrhunskim prodajalcem, da pregledate in se pogajate o pogojih. Če potrebujete pravno perspektivo ali se v pogojih zdi nekaj narobe, odnesite pogodbo v pregled k odvetniku ali odvetniški pisarni. Če ste s prodajalcem zadovoljni, ste pripravljene na podpis pogodbe.
- Podpis: Nadaljujte s podpisom pogojev in določite trden načrt izvajanja.

Kako začeti primerjavo primernih digitalnih orodij

Ko imate popoln in kompetenten seznam funkcij, potrebnih za vašo ERP rešitev v proizvodnem procesu, je dobro, da začnete pregledovati in primerjati prodajalce. Oglejte si, katera vodilna programska oprema je boljša, ko gre za upravljanje proizvodnje, transport, računovodstvo in še več. Ne glede na to, kako ocenjujete svoj seznam proizvodne programske opreme ERP, poskrbite, da boste izvedeli poglobljeno primerjavo z vsemi funkcijami in ponudniki, ki so vam pomembni, ter se uskladite z vašim podjetjem.

Stroškovno in cenovno ovrednotenje

Nakup novega orodja je velika naložba. Ko napredujete v iskanju idealnega orodja/programskega sistema, morate ovrednotiti številne zahteve. Evaluacija naj vključuje:

- Določanje proračuna: določite, koliko ste pripravljeni porabiti in zgornjo mejo za vaš proračun.
- Izbira primerne naročniškega načrta: preglejte cene in naročniške načrte, če so na voljo. kateri načrti imajo vse ali večino vaših zelenih funkcij? Razmislite tudi o možnosti, da nekaj časa začnete z cenovno ugodnejšim paketom in med napredovanjem v poslu preklopite na višjega.
- Ni vsako orodje dobro: razumeti morate, da samo zato, ker ima rešitev diamantno ceno, to še ne pomeni, da vam bo dala diamantne rezultate. Če je mogoče, prosite prodajalce za demonstracije ali brezplačne preizkuse programske opreme, da boste imeli občutek za to. Ne bi kupili novega avtomobila, ne da bi ga prej opravili testno vožnjo, kajne? To načelo velja tudi za programske rešitve.

1.5 Digitalna orodja v podporo upravljanja človeških virov v podjetju

Orodja za upravljanje človeških virov (HRM – human resource management)

Orodja HRM ponujajo širok nabor tehnoloških rešitev, ki organizacijam pomagajo učinkovito upravljati svoje vsakodnevne dejavnosti HRM. Procesi HRM temeljijo na skladnosti in ročno izvajanje je okorno, dolgotrajno in naporno. Kadrovska orodja izkoriščajo moč avtomatizacije, ki osebju HRM omogoča, da prihrani čas, zmanjša stroške in enostavno upravlja svoje zaposlene.

Orodja HRM obravnavajo vse temeljne kadrovske postopke od prošenj za novo zaposlitev do odhodnih razgovorov z zaposlenimi. Na podlagi zahteve se lahko organizacije odločijo za preprosto programsko opremo za kadrovske zadeve, ki obravnava vsakodnevne administrativne naloge, kot so upravljanje dopustov, upravljanje časovnega lista itd. Podjetja pa se lahko odločijo tudi za programsko opremo, ki obravnava strateška področja upravljanja s kadri, kot sta zaposlovanje in upravljanje uspešnosti.

Izbira pravega orodja HRM je zapleten proces, saj je vpleteno veliko načrtovanja in ocenjevanja. Preden pridete do izbire, morate pripraviti podroben načrt, oceniti organizacijske potrebe in oceniti razpoložljive rešitve.

Funkcije, ki jih mora imeti orodje HRM

Prepoznavanje in sestavljanje seznama pomembnih funkcij lahko pomaga organizacijam izločiti orodja HRM, ki ne ustrezajo njihovim edinstvenim procesnim potrebam.

Bistveni vidiki za idealno HRM orodje:

1. Enostavnost uporabe
2. Hitra izvedba
3. Večkanalni dostop
4. Zbiranje poročil, pripravljenih za uporabo
5. Brezhibna integracija z orodji tretjih oseb
6. Samopostrežni portal za zaposlene
7. Prilagodljivost, da ustreza edinstvenim potrebam
8. Razširljivost za prilagoditev rasti poslovanja

1.6 Digitalna orodja v podporo procesu skladiščenja

WMS (Warehousemanagement system) oz. Sistemi za upravljanje skladiščenja/logistike

WMS sistemi predstavljajo informacijsko rešitev za upravljanje in spremljanje vseh procesov logistike, tako v skladiščni distribuciji kot v proizvodnji.

Sistem za upravljanje logistike v podjetju je digitalno orodje, ki pomaga upravljati vsakodnevne operacije v logistiki in nudi preglednost zalog podjetja od konca do konca. Zmožljivosti rešitve WMS segajo od sprejemanja in odlaganja zalog, komisioniranja, pakiranja in pošiljanja naročil do pravočasnega dopolnjevanja zalog.

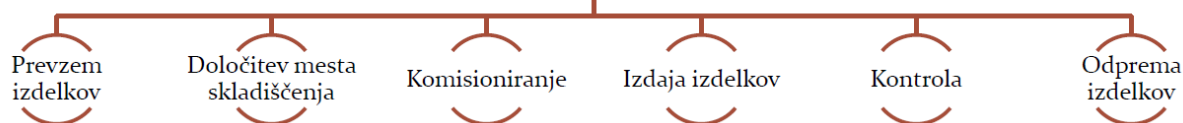
Ne glede na to, ali gre za samostojno aplikacijo, integriran sistem ERP ali rešitev po meri, digitalno orodje WMS pomaga tudi pri načrtovanju in upravljanju razpoložljivih virov v logistiki, kar poveča produktivnost z optimalnimi kadrovskimi rešitvami. Pomagajo tudi pri izvajanju gibanja blaga (fizičnega in digitalnega) v in okoli skladišča ali sistema skladišč, povezanih z enim vmesnikom.

WMS sistemi/orodja skrbijo za:

- ekonomično VODENJE in KOORDINACIJO potrebnih aktivnosti (tehnologija), opreme (tehnika) in delovne sile (organizacija) v procesu skladiščenja,
- predstavljajo sistem nadzora, ki zagotavlja celovit vpogled na vsa dogajanja v in okoli skladišča.



WMS (Warehouse management system) in LOGISTIČNE AKTIVNOSTI



WMS orodja podpirajo tako avtomatske sisteme in skladišča (material k človeku) kot ročno uporabo (človek k materialu). V prvem primeru koordinirajo avtomatske transportne naprave, da samodejno premikajo blago, v drugem pa s pomočjo mobilne tehnologije vodijo in spremljajo skladiščnika pri delovnih operacijah.

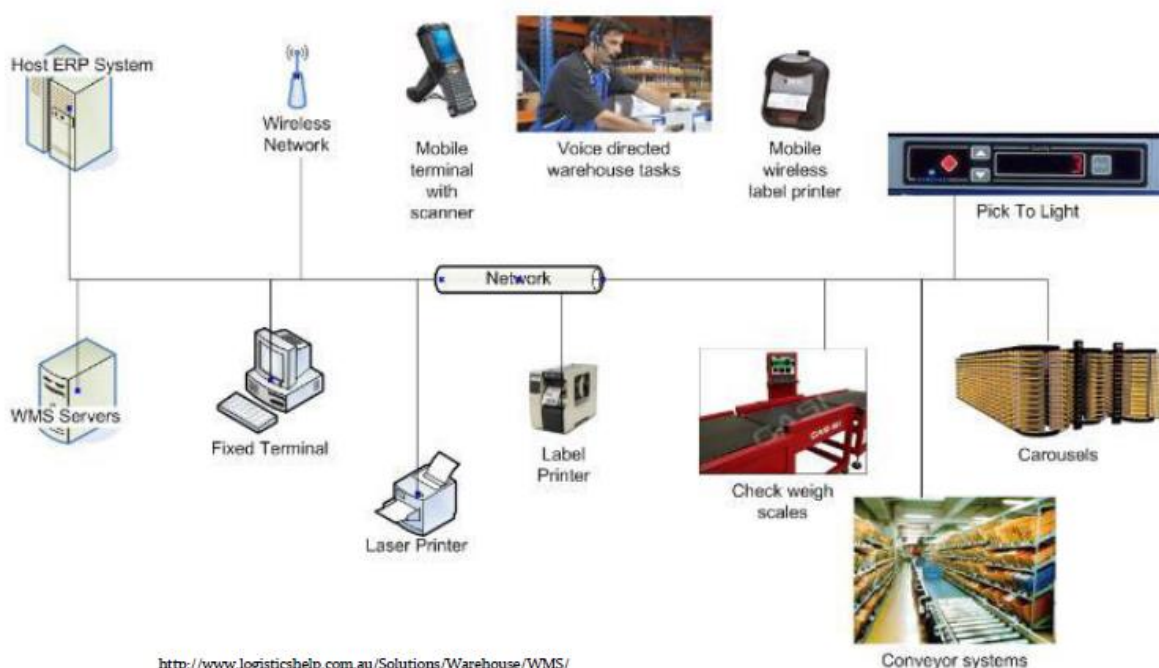
Sodobna arhitektura omogoča povsem enostavno prilagajanje povečevanju obsega prometa (**skalabilnost**) in visoko prilagodljivost (**fleksibilnost**), vse to pa brez vpliva na integriteto sistema WMS. Enostaven in intuitiven uporabniški vmesnik omogoča **hitro učenje** in **enostavno uporabo**.

Sami programi omogočajo tudi digitalizacijo papirne dokumentacije celotnega procesa:

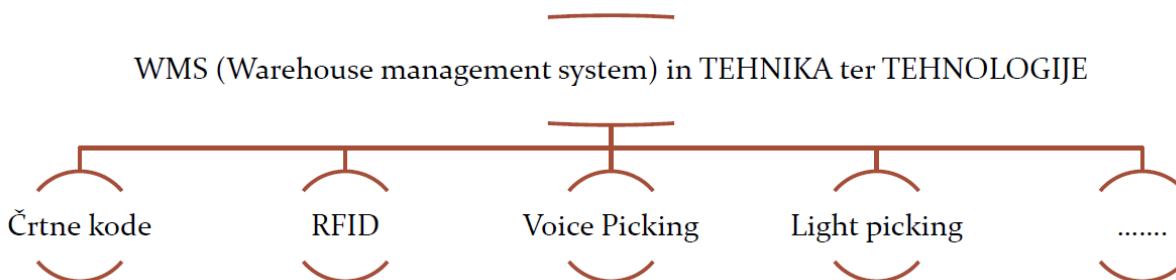
- Izdelavo elektronskih delovnih nalogov za prevzem, izdajo, odpremo, preskladiščenje, komisioniranje ipd.
- Sledenje.
- Pripravo statističnih poročil.
- Obračun stroškov.
- Tiskanje identifikacijskih nalepk s črtno kodo ter programiranje RFID-značk.
- Pripravo ter tiskanje dokumentov

WMS tehnika ter tehnologije

WMS sistemi in orodja uporabljajo sodobno IKT opremo, ki je uporabna/prilagodljiva v vseh fazah proizvodnega procesa.



<http://www.logisticshelp.com.au/Solutions/Warehouse/WMS/>



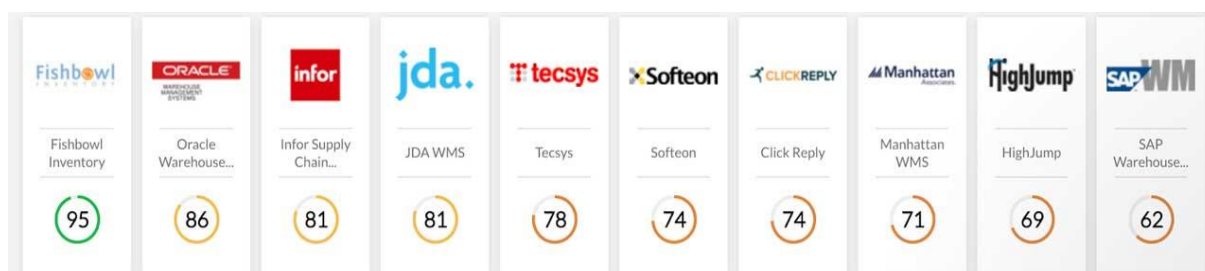
Cilji WMS

Podjetja po navadi uvedejo digitalne WMS sisteme, ki jim omogočajo:

- Zagotoviti učinkovito ekonomiko skladišča (organizacijo in optimalno zagotovitev kadrovskih potreb, nadzor nad skladiščnimi procesi..),
- Maksimalen izkoristek prostora (kvadratura/prostornina),
- Učinkovita uporaba opreme in delovne sile,
- Prezem izdelkov, določitev skladiščnega mesta, komisioniranje, izdaja, odprema.
- Neoviran dostop do zalog (neposreden dostop do posameznih artiklov ključna za doseganje dodane vrednosti),
- Učinkovito upravljanje zalog,
- Učinkovito premikanje blaga (zahteva tudi največji vložek delovne sile in opreme),
- Maksimalna zaščita blaga (tega hraniti in ohraniti v nespremenjenem stanju),
- Ustrezna skrb za blago (pokazatelj dobrega skladiščenja je vsekakor urejenost celotnega skladišča),

Najboljša digitalna orodja za upravljanje v skladiščenju/logistiki

Najboljša programska oprema za upravljanje logistike za podjetje tista, ki popolnoma ustreza njegovim edinstvenim zahtevam. To pa so trenutni najboljše WMS orodja, ki jih lahko uporabite:



1.7 Digitalna orodja v podporo procesu logistike

TMS (Transport management system) – digitalna orodja v podporo procesu transporta

TMS so poslovne rešitve / digitalna orodja, ki zagotavlja upravljanje voznega parka, delovnih procesov ter zaposlenih v procesu transporta v podjetju. nSistemi TMS igrajo pomembno vlogo v različnih procesih, zlasti na področju upravljanja in optimizacije dobavne verige. Platforma za upravljanje transporta/logistike izkorišča zmogljivo avtomatizacijo in analitiko, hkrati pa uporablja ERP in sisteme skladiščenja za poenostavljen tovorni promet. Špediterjem zagotavlja dragocene vpogled, ki optimizirajo hitrost, zmanjšajo izdatke za pošiljke, izboljšajo načrtovanje in še več.

Funkcije TMS so:

1. Upravljanje voznega parka.
2. Upravljanje delovnih procesov.
3. Upravljanje virov v podjetju.

Upravljanje voznega parka

- Sledenje vozilom in tovoru
- Popoln nadzor nad voznim parkom
- Navigacijo voznika in optimizacijo poti
- Popolno telemetrijo voznega parka
- Optimizacijo porabe goriva
- Optimizacijo delovnega časa in voženj voznika

Upravljanje delovnih procesov v logistiki

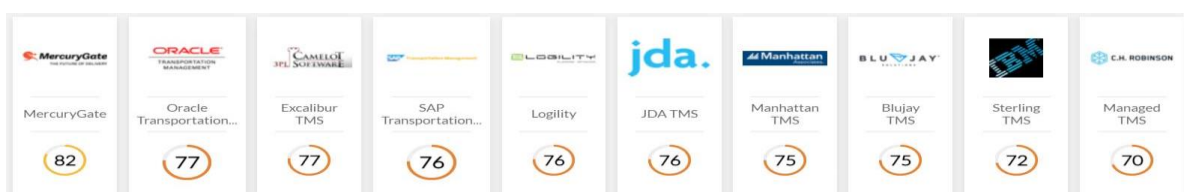
- Učinkovito delovanje delovnih procesov
- Učinkovito upravljanje zaposlenih in nalog
- Optimizacijo delovnih postopkov
- Neomejeno komunikacijo med uporabniki sistema
- Integracijo z osrednjim informacijskim sistemom ter razširitev njegove funkcionalnosti

Upravljanje virov v podjetju

- Sledenje vozil/voznikov ter nalog, ki jih opravljajo
- Spremljanje stroškov po vozilih, zaposlenih, nalogah in/ali stroškovnih mestih
- Učinkovito porabo virov podjetja
- Izdelavo naprednih analiz in poročil
- Ugotavljanje ozkih grl v poslovanju podjetja
- Integracijo z osrednjim informacijskim sistemom ter razširitev njegove funkcionalnosti

Najboljša TMS podporna orodja

Izbira najboljše programske opreme TMS je lahko za mnoge uporabnike zastrašujoča in ogromna izkušnja. To je zato, ker lahko raziskovanje in zbiranje znanja s toliko rešitvami TMS na trgu zahteva veliko truda in časa. S tem namenom vam spodaj navajamo nekaj aktualnih najustrežnejših orodij:



Priloga 1: PRIMER DOBRE PRAKSE:

POVZETEK DOBRE PRAKSE

Opis dobre prakse	
BAJUBO – orodje za digitalizacijo poslovnih funkcij v podjetju	
Dobra praksa	
Tema	Vsebina
Povzetek	<p>Gre za orodje, ki omogoča digitalizacijo primarnih poslovnih funkcij podjetja, te povezuje v digitalizirano celoto, poenostavlja digitalizacijo drugih poslovnih funkcij ter zagotavlja potrebne podatke za uvajanja umetne inteligence v poslovanje. Programska rešitev lahko zaposlene razbremeni posameznih opravil in jih opravi namesto zaposlenih (npr. naroča material), prav tako pa ga je mogoče povezati tudi v trženjski splet različnih digitalnih kanalov (npr. družbena omrežja, oglaševanje na digitalnih kanalih, e-novičniki ipd.), spremlja rezultate in omogoča povezovanje različnih poslovnih subjektov.</p> <p>Gre za primer digitalizacije številnih drobnih, v različne poslovne modele vtkanih poslovnih procesov, ki uporabniku omogoča avtomatizacijo poslovanja in usmerjanje pozornosti zaposlenih v kompleksnejše, razvojne izzive podjetja. Hkrati aplikacija v epidemioloških razmerah omogoča omejitev stikov (tudi popolno) brez omejitev v poslovanju podjetij, HOTREC obratov in prodajnih oddelkov.</p> <p>Bajubo je model digitalizacije, ki podjetjem omogoča učinkovit, hiter, enostaven in celovit prehod v digitalno dobo, z množico pozitivnih sinergijskih učinkov na poslovanje, uporabnikom omogoča epidemiološko varno, enostavno in uporabniško prijazno izkušnjo, na družbo kot celoto pa naslavlja reševanje vrste težav.</p>
Partnerji in deležniki	<p>Ciljna skupina in uporabniki so vsa podjetja, ki želijo digitalizirati, nadgraditi, posodobiti svoje poslovanje. Orodje pa se lahko prilagodi tudi za uporabo v javni upravi, šolstvu, zdravstvu... Razvoj orodja je bil podprt s strani Republike Slovenije in Evropskega sklada za regionalni razvoj. Pri razvoju pa so poleg podjetja Bajubo CO d.o.o., sodelovali tudi strokovnjaki Digitalnega inovacijskega stičišča (DIH) Slovenije.</p>
Metodološki pristop	<p>Rešitev, ki jo iščejo podjetja, je prilagodljiv način digitalizacije, ki ga je mogoče integrirati v poslovne modele in dejavnosti, ne glede na to, ali gre za segment poslovanja s končnimi kupci ali poslovnimi uporabniki. Poleg naštetega Bajubo ponuja možnost naročanja na različnih kanalih poslovnim uporabnikom ali potrošnikom omogoča obliko naročanja, ki jim je tisti trenutek najbližje. Sploh v času, ko zaradi epidemioloških razmer družba stremi k ohranjanju varnih stikov in kolikor se le da brezstičnega poslovanja, Bajubo lahko, denimo, v procesu naročanja nadomesti tržnika in tudi rizične osebne stike v času pandemije.</p>
Vrednotenje	<p>V praksi je orodje za digitalizacijo poslovnih funkcij podjetja Bajubo zelo priljubljeno pri MSP. Rast uvedbe orodja pri novih strankah (končnih uporabnikih) to samo potrjuje. Njegovo uporabnost in kvaliteto pa potrjujejo tudi strokovnjaki Digitalnega inovacijskega stičišča Slovenije, ki so sodelovali pri razvoju orodja.</p>

Pridobljene izkušnje	
Tema	Vsebina
Dejavniki uspeha	<p>Omenjena dobra praksa nima posebnih zahtev ali omejitev za ponovitev ali prenos. Izkušnje na trgu kažejo, da ima veliko prednosti pri ponovni uporabi tudi pri internacionalizaciji MSP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ker že deluje, • ker je orodje preizkušeno, • ker se prilagaja obstoječim protokolom in poslovnim modelom, • ker fizična velikost in razpršenost podjetja ni ovira, • ker je skladna z zakonodajo, • ker je orodje povezljivo z zunanjimi informacijskimi sistemi (opera, računovodski programi...), • ker ne zastareva, ampak se organsko tekoče posodablja in nadgrajuje z najsodobnejšimi poslovnimi orodji , • ker odpadejo začetne investicije v razvoj modela in programiranje, • ker ni nevarnosti, za napačne digitalizacijske razvojne odločitve, ki imajo lahko za posledico zaostajanje za konkurenco, • ker omogoča vključevanje, digitalizirano poslovno sodelovanje in koordinacijo, z zunanjimi podpornimi neodvisnimi sistemi.
Ponovljivost in/ali prenosljivost znanja	<p>Podjetje Bajubo Co. v sklopu svojega produkta, ki so ga poimenovali Bajubo, omogoča uporabniku prijazen model digitalizacije, ki ga je mogoče aplicirati na različna področja delovanja poslovnih subjektov. Opisani model za digitalizacijo MSP je možno enostavno uporabiti tudi pri internacionalizaciji podjetij saj omogoča uporabo orodja v vseh procesnih fazah. To orodje podjetjem pomaga h konkurenčnejšemu in lažjemu nastopu na tujih trgih.</p>
Splošne informacije	
Kontaktne podatke	<p>Bajubo Co. d.o.o. Cesta v Laško 22 3000 CELJE info@bajubo.com mob.: ++386 51 686 586</p>
URL ali spletna stran	<p>https://bajubo.com/</p>

LITERATURA VIRI in SEZNAM DIGITALNIH PODPORNIH ORODIJ

Jararr, F. Y., & Zairi, M. (2019a). *Best practice transfer for future competitiveness: a study of best practices* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, F. Y., & Zairi, M. (2019b). *Internal transfer of best practice for performance excellence: a global survey* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, Y., & Zairi, M. (2019c). *Knowledge management and future work* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, Y., Schiuma, G., & Zairi, M. (2019d). *Defining organisational knowledge: a best practice perspective* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Žezlina, J. (2011). Kako do boljšega medgeneracijskega sodelovanja v organizacijah. Finance. Najdeno na: <http://podjetnistvo.finance.si/315819/Kako-do-bolj%BB9ega-medgeneracijskega-sodelovanja-v-organizacija>.

Orodje »Digital Maturity Benchmark »
<https://digitalmaturitybenchmark.withgoogle.com/en/advertisers/>

Orodje »PROPULSION – DMAT tool«
<https://www.ionology.com/digital-maturity-assessment-tool/>

Oracle ERP Cloud
<https://www.oracle.com/erp/>

SAP S / 4HANA
<https://www.sap.com/slovenia/products/s4hana-erp.html>

Net Suite
<https://www.netsuite.com/portal/products/erp.shtml>

Acumatica
<https://www.acumatica.com/>

SyteLine
<https://www.infor.com/solutions/erp/syteline>

Kissflow HR Cloud
<https://kissflow.com/hr/>

ZOHO People

<https://www.zoho.com/people/>

iCIMS Talent Acquisition

<https://www.icims.com/products/talent-cloud-recruiting/>

Breezy HR

<https://breezy.hr/>

ADP

<https://www.adp.com/about-adp.aspx>

Fishbowl inventory

<https://www.fishbowlinventory.com/>

Oracle WM

<https://www.oracle.com/scm/logistics/warehouse-management/>

Infor Supply Chain Management

<https://www.oracle.com/scm/logistics/warehouse-management/>

JDA WMS

<https://warehouse.ida.com/contact/>

Tecsys

<https://www.tecsys.com/supply-chain-solutions/warehouse-management/>

MercuryGate

<https://mercurysgate.com/tms-solutions/transportation-management-system/>

Oracle TM

<https://www.oracle.com/scm/logistics/transportation-management/>

Excalibur TMS

<https://www.3plsoftware.com/solutions/tms>

SAP TM

<https://www.sap.com/products/transportation-logistics.html>

Logility

<https://www.logility.com/>

Orodje »Digital Maturity Benchmark «

<https://digitalmaturitybenchmark.withgoogle.com/en/advertisers/>

Orodje »PROPULSION – DMAT tool«

<https://www.ionology.com/digital-maturity-assessment-tool/>

Demandbase

<https://www.demandbase.com/>

Lucidchart Sales Solution

<https://www.lucidchart.com/pages/solutions/sales>

PFL

<https://www.pfl.com/>

Prelay

<https://www.prelay.com/>

Revegy

<https://www.revegy.com/>

RollWorks

<https://www.rollworks.com/>

Smart Rooms (Journey Sales)

<https://journeysales.com/smart-rooms-product/>

Terminus

<https://terminus.com/>

6sense

<https://www.avisio.com/>

Bombora

<https://bombora.com/>

Clari

<https://www.clari.com//>

ClicData

<https://www.clicdata.com/solutions/role/sales-manager/>

Crystal

<https://www.crystalknows.com/>

Datahug (SAP Sales Cloud)

<https://www.sap.com/acquired-brands/what-is-datahug.html>

Domo

<https://www.domo.com/>

Geckoboard

<https://www.geckoboard.com/>

InsightSquared

<https://www.insightsquared.com/>

Mediafly

<https://www.mediafly.com/valuestory-value-selling-roi-tco-calculators/>

People.ai

<https://people.ai/>

RingLead

<https://www.ringlead.com/>

Sisense

<https://www.sisense.com/>

SpringML

<https://www.springml.com/>

Tableau

<https://www.tableau.com/>

TopOPPS

<https://www.xactlycorp.com/>

TrustSphere

<https://www.trustsphere.com/>

Boxxstep

<https://boxxstep.com/>

Aircall

<https://aircall.io/>

Chorus

<https://www.chorus.ai/>

ConnectAndSell

<https://connectandsell.com/>

Demodesk

<https://www.demodesk.com/>

Dialpad

<https://www.dialpad.com/products/sales-dialer/>

ExecVision

<https://www.execvision.io/>

FrontSpin

<https://www.frontspin.com/>

Gong

<https://www.gong.io/>

GoToMeeting

<https://www.goto.com/meeting>

Jiminny

<https://www.jiminny.com/>

Nextiva

<https://www.nextiva.com/products/commercial-phone-service.html>

Refract

<https://www.refract.ai/>

Salesfolks

<https://salesfolks.com/>

Skype

<https://www.skype.com/en/>

Zoom

<https://zoom.us/>

Allbound

<https://www.allbound.com/>

Bit

<https://bit.ai/>

BrainShark

<https://www.brainshark.com/>

ClearSlide

<https://www.clearslide.com/>

Conga

<https://conga.com/>

Consensus

<https://goconsensus.com/>

DocSend

<https://www.docsend.com/>

Folloze

<https://www.folloze.com/>

Guru

<https://www.getguru.com/>

Prezi

<https://prezi.com/>

Upland RO Innovation

<https://uplandsoftware.com/roinnovation/>

Videolicious

<https://dashboard.videolicious.com/login>

Vidyard

<https://www.vidyard.com/>

Adobe Sign

<https://www.adobe.com/si/sign.html>

Better Proposals

<https://betterproposals.io/>

Concord

<https://www.concordnow.com/>

DealHub

<https://dealhub.io/>

DocuSign

<https://www.docusign.com/>

GetAccept

<https://www.getaccept.com/>

HelloSign

<https://www.hellosign.com/>

Proposify

<https://www.proposify.com/>

Qvidian

<https://uplandsoftware.com/qvidian/>

Signaturely

<https://signaturely.com/>

SpringCM

<https://www.springcm.com/>

Agile CRM (brezplačno za do 10 uporabnikov)

<https://www.agilecrm.com/>

Airtable (Ponuja brezplačno različico z omejenimi funkcijami)

<https://www.airtable.com/templates/sales-and-customers/expvjTzYAZareV1pt/sales-crm>

Apptivo (brezplačno za do 3 uporabnike)

<https://www.apptivo.com/>

Close.io

<https://close.com/>

Copper

<https://www.copper.com/>

Contactually (za nepremičninske strokovnjake)

<https://www.contactually.com/>

CRMNEXT (Za finančne storitve)

<https://www.crmnext.com/>

Membrain

<https://www.membrain.com/>

Freshsales (Ponuja brezplačen za vedno zagonski načrt z omejenimi funkcijami)

<https://www.freshworks.com/crm/sales/>

HubSpot CRM

<https://www.hubspot.com/products/crm>

Infusionsoft (Keap)

<https://keap.com/keap-max-classic>

Insightly

<https://www.insightly.com/>

MessageLy

<https://www.messageLy.com/>

Microsoft Dynamics CRM

<https://dynamics.microsoft.com/en-us/>

Oracle NetSuite

<https://www.netsuite.com/portal/home.shtml>

Pipedrive

<https://www.pipedrive.com/>

Pipeliner

<https://www.pipelinersales.com/>

Rollio

<https://www.rollio.ai/>

Salesflare

<https://salesflare.com/>

Salesforce

<https://www.salesforce.com/>

Sellsy

<https://go.sellsy.com/en/home>

Teamgate

<https://www.teamgate.com/home/>

Zendesk Sunshine

<https://www.zendesk.com/platform/>

Zoho

<https://www.zoho.com/>

Kolektiv[i]

<https://collectivei.com/>

Autoklose

<https://autoklose.com/>

ContactOut

<https://contactout.com/>

EmailAnalytics

<https://emailanalytics.com/>

Mixmax

<https://www.mixmax.com/>

Opensense

<https://www.opensense.com/>

ZynBit

<https://www.cirrusinsight.com/>

Apollo

<https://www.apollo.io/>

ClickPoint

<https://www.clickpointsoftware.com/lead-management-software.html>

Cognism

<https://www.cognism.com/>

Conversica

<https://www.conversica.com/>

DataFox

<https://www.datafox.com/>

DealSheet

<https://oism.co.uk/Solution/dealsheet/>

DealSignal

<https://www.dealsignal.com/>

Dooly

<https://www.dooly.ai/>

Drift

<https://www.drift.com/>

Fileboard

<https://fileboard.com/>

Growbots

<https://www.growbots.com/>

Growlabs

<https://www.rollworks.com/>

Hubspot

<https://www.hubspot.com/products/sales/sales-leads>

Hull

<https://www.hull.io/>

Infor Sales Portal

<https://www.infor.com/solutions/service-sales/configure-price-quote>

Intercom

<https://www.intercom.com/>

Leadfeeder

<https://www.leadfeeder.com/>

LeadFuze

<https://www.leadfuze.com/>

LeadGenius

<https://www.leadgenius.com/>

LeadIQ

<https://leadIQ.com/>

LeanData

<https://www.leandata.com/>

MapAnything

<https://www.salesforce.com/products/sales-cloud/tools/empower-field-workforce/?red=mapanything.com>

Mintigo

<http://www.mintigo.com/>

Affinity

<https://www.affinity.co/>

Reachable

<http://reachable.com/>

Rafiner

<https://refiner.io/>

Salesvue

<https://salesvue.com/>

SalesWings

<https://www.saleswingsapp.com/>

Troops

<https://www.troops.ai/>

Velocify Pulse

https://www.icemortgagetechnology.com/velocif?velociify_redirect=true

Wiza

<https://wiza.co/>

Xant.ai

<https://www.insidesales.com/>

Altify

<https://uplandsoftware.com/altify/>

AlwaysHired

<https://www.alwayshired.com/>

Ambition

<https://ambition.com/>

Betts Recruiting

<https://bettsrecruiting.com/>

Bigtincan

<https://www.bigtincan.com/>

Faktor 8

<https://factor8.com/>

HireVue

<https://www.hirevue.com/>

Hoopla

<https://www.hoopla.net/>

LevelEleven

<https://leveleven.com/home-2/>

MindTickle

<https://www.mindtickle.com/>

PointForward

<https://www.pointforwardsoftware.com/>

Qstream

<https://qstream.com/>

QuotaPath

<https://www.quotapath.com/>

SAP Commissions

<https://www.sap.com/products/commissions.html>

ThinkSmartOne

<https://thinksmartone.com/en/>

Veelo

<https://veeloinc.com/>

Xactly

<https://www.xactlycorp.com/>

Accent Acceleration

<https://accent-technologies.com/sales-enablement-solution/>

Highspot

<https://www.highspot.com/>

Klyck

<https://www.klyck.io/>

Seismic

<https://seismic.com/>

SetSail

<https://www.setsail.co/>

Showpad

<https://www.showpad.com/>

Veelo

<https://veeloinc.com/>

Bloobirds.com

<https://www.bloobirds.com/>

Cirrus Insight

<https://www.cirrusinsight.com/>

Mailshake

<https://mailshake.com/>

Outreach

<https://www.outreach.io/>

PersistIQ

<https://www.persistiq.com/>

Reply

<https://reply.io/>

SalesHandy

<https://www.saleshandy.com/>

SalesLoft

<https://salesloft.com/>

SPOTIO

<https://spotio.com/>

VanillaSoft

<https://vanillasoft.com/>

Yesware

<https://www.yesware.com/>

Intricately

<https://www.intricately.com/>

Artesian

<https://artesian.co/>

Clearbit

<https://clearbit.com/>

D&B Hoover's

<https://www.dnb.com/products/marketing-sales/dnb-hoovers.html>

DiscoverOrg

<https://discoverorg.com/>

Emissary

<https://emissary.io/>

EverString

<https://www.zoominfo.com/solutions/zoominfo-everstring>

FirstRain

<https://www.aurea.com/library/firstrain/>

FullContact

<https://www.fullcontact.com/>

KickFire

<https://www.kickfire.com/>

Lead411

<https://www.lead411.com/>

Mattermark

<https://mattermark.com/>

TAM Calculator by Cognism

<https://info.cognism.com/>

UpLead

<https://www.uplead.com/>

ZoomInfo

<https://www.zoominfo.com/>

Vainu

<https://www.vainu.com/>

Pecoro – Total purchasing control

<https://pecoro.com/>

Promena e-Sourcing

<https://www.promena.net/home>

Trade Gecko

<https://www.tradegecko.com/>

Orderhive

<https://www.orderhive.com/>

Oracle Procurement Cloud

<https://www.oracle.com/applications/erp/procurement-cloud.html>

Spendesk

<https://www.spendesk.com/>

Planergy

<https://planergy.com/>

Gatekeeper

<https://www.gatekeeperhq.com/>

Veego

<https://www.veego.com/>