

# Biznesa digitālā transformācija kokmateriālu plūsmas atbalstam

Mārtiņš Gaigals

28.02.2020



**CRM**

*Customer Relationship Management*

**SCM**

*Supply Chain Management*

**ERP**

*Enterprise Resource Planning*

**BI**

*Business Intelligence & Analytics*

**PLM**

*Product Lifecycle Management*

**MES**

*Manufacturing Execution Systems*

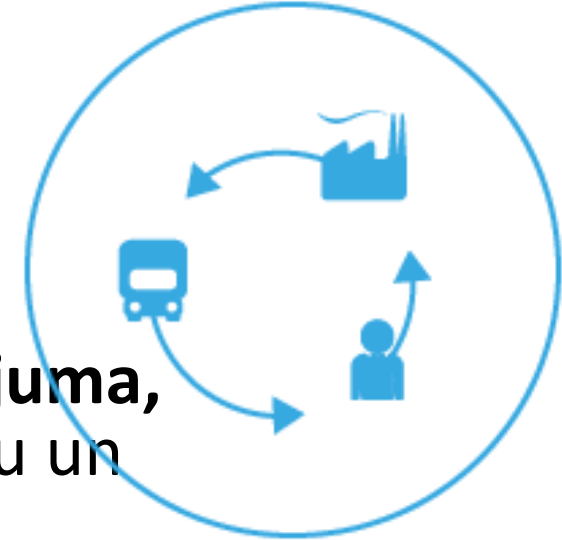
UZŅĒMUMI PASAULĒ SAVU  
KONKURĒTSPĒJU AR ŠĪM  
INFORMĀCIJAS SISTĒMĀM  
PALIELINA JAU KOPŠ  
PAGĀJUŠĀ GADSIMTA  
80iem GADIEM

# CRM KLIENTI



- Klientu attiecību vadības sistēmas atbalsta pārdošanas produktivitāti un nodrošina efektīvu veidu, kā palielināt pārdošanas apjomus. Izmantojot CRM funkcijas, piemēram, uzņēmums uzzina vairāk par savu **klientu vajadzībām** un pirkšanas paradumiem un apvieno šo informāciju ar tirgus informāciju, lai uzlabotu uzņēmuma mārketinga plānu un pārdošanas prognožu kvalitāti.
- CRM sistēmas atribūti ietver integrāciju ar citām sistēmām un piekļuvi, izmantojot **mobilās ierīces**, ļaujot darbiniekiem **atjaunināt un salīdzināt datus** un **piekļūt informācijai** no jebkuras klienta vietnes vai citas vietas.

# SCM PIEGĀDES



- Piegādes ķēde ir **cilvēku, darba uzdevumu, iekārtu un aprīkojuma, datu** un citu resursu apvienojums, kas nepieciešams, lai ražotu un pārvietotu produktus no pārdevēja pie klienta.
- Ar piegādes ķēdes efektīvu pārvaldību uzņēmumam nodrošina **stratēģiskas priekšrocības** un tā var ietvert:
  - produktu attīstību,
  - materiālu ieguvī,
  - ražošanu,
  - loģistiku,
  - informācijas sistēmas, kas koordinē šīs darbības.

Informācijas plūsmas ļauj piegādes ķēdes **partneriem koordinēt** savus stratēģiskos un darbības plānus, kā arī preču un materiālu ikdienas plūsmu piegādes ķēdē.

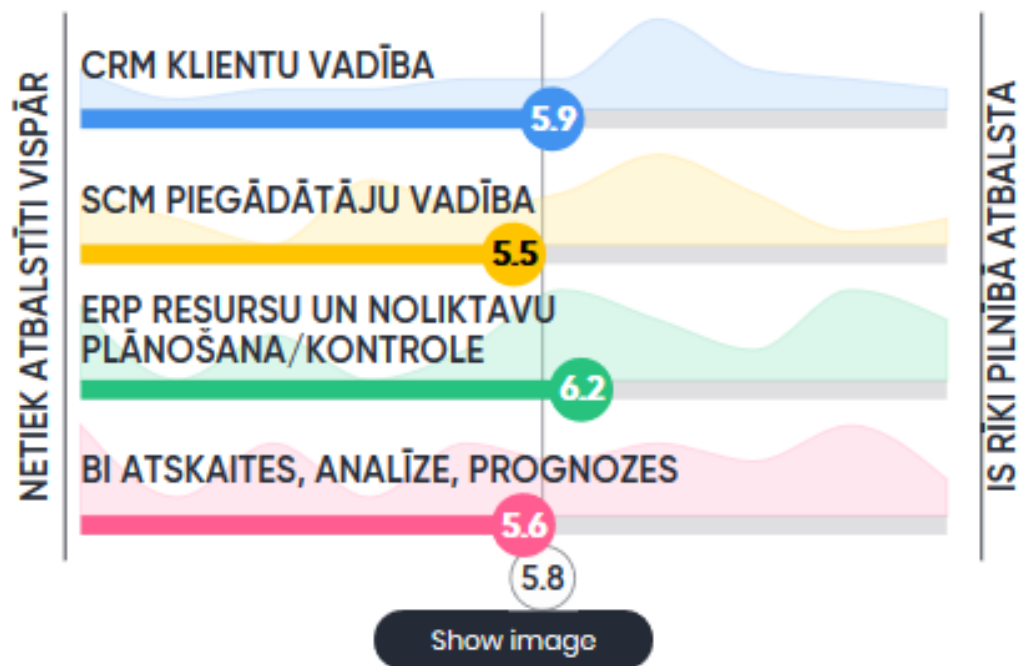


# ERP **RESURSI**

- Uzņēmuma resursu plānošanas sistēmā tiek integrēta, piemēram, **pirkšana, finanses, cilvēkresursi un krājumu pārvaldība.**
- ERP sistēmā integrētie programmatūras moduļi, piemēram, pārdošanas, kvalitātes vadība un debitoru parādi, parasti **sazinās un dalās ar datiem.**
- Piemēram, pārdošanas modulī iekļauj lietojumprogrammas, kas vajadzīgas, lai izveidotu un pārvaldītu pārdošanas līgumus, pārdošanas pasūtījumus, pārdošanas rēķinus.



# LŪDZU NOVĒRTĒJIET, CIK ATBALSTĪTI AR IS JŪSU UZŅĒMUMĀ IR ŠĀDI BIZNESA PROCESI



# VAR ARĪ PALŪKOTIES CITĀDI...

## 1. Pārdošana un mārketingš

Klientu attiecību vadība (CRM)

## 2. Ražošana un loģistika

Uzņēmuma resursu plānošana (ERP)

Plānošana un kontrole

## 3. Attīstība (R&D)

## 4. Finances

Kreditori un debitoru vadība

## 5. Cilvēkresursi

Snieguma vadība

## 6. Produktivitāte



## 7. Informācijas pārvaldība

Dokumentu pārvaldība

Ģeo informācijas sistēmas (ĢIS)

## 8. Biznesa intelīģence

## 9. Mākslīgais intelekts

Neironu tīkli un mašīnmācība

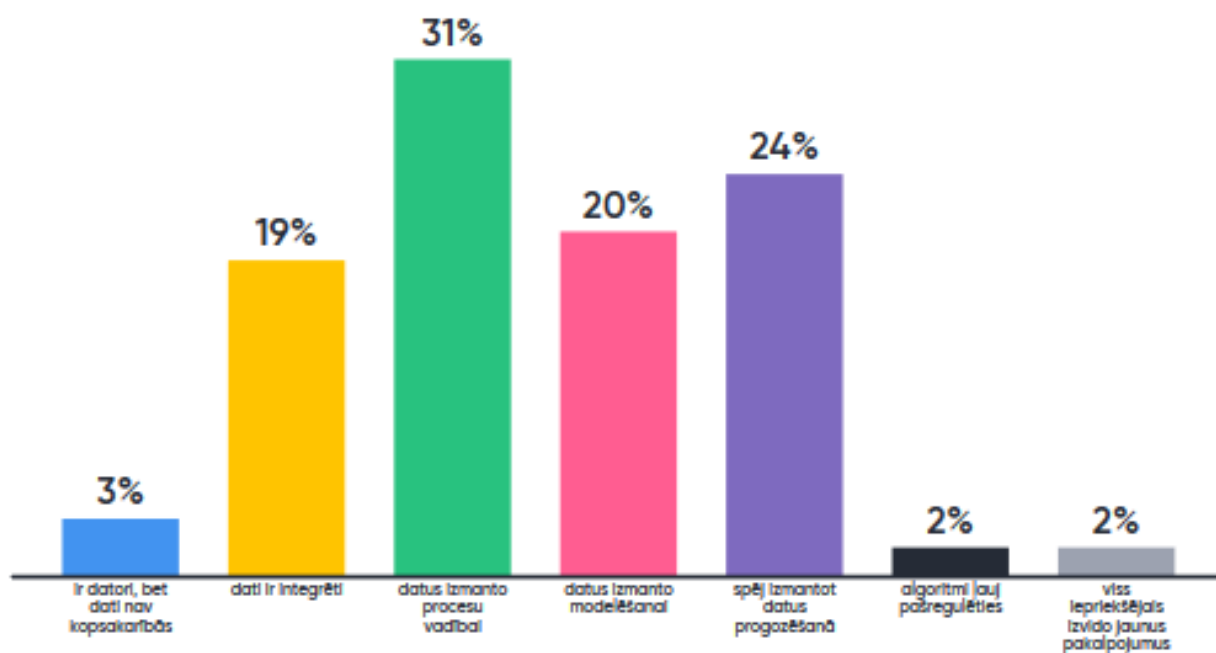
## 10. Zināšanu vadīšana



DIGITĀLĀS  
TRANFORMĀCIJAS  
LĪMEŅI



# Kā lūdzu vērtējat sava uzņēmuma digitālo briedumu?



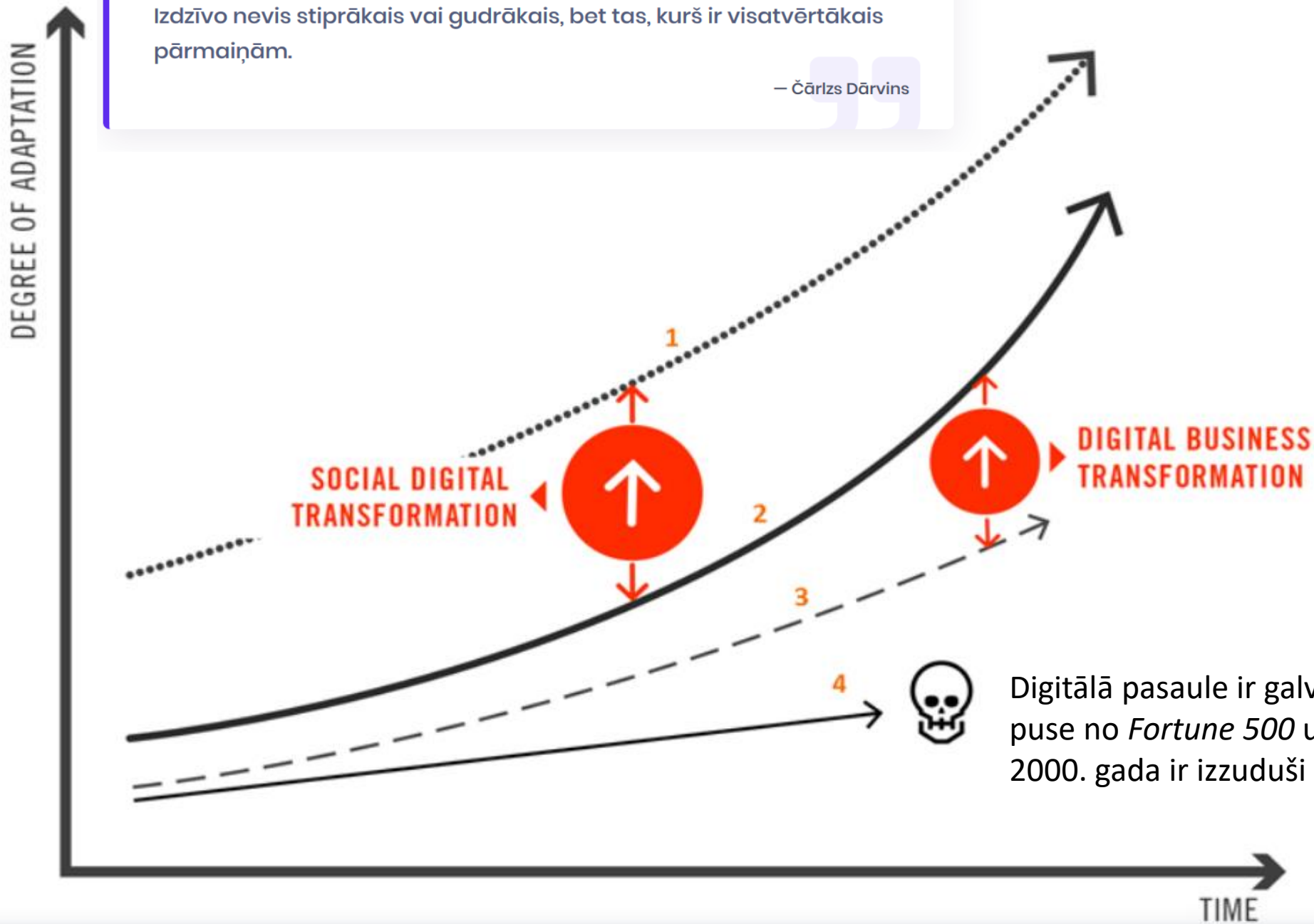
# Ko nozīmē digitālā transformācija?

Tā ir uzņēmuma, klientu un indivīdu, kā tādu, spēja adaptēties tehnoloģijām.



Izdzīvo nevis stiprākais vai gudrākais, bet tas, kurš ir visatvērtākais pārmaiņām.

— Čārlzs Dārvins



Digitālā pasaule ir galvenais iemesls, kāpēc puse no *Fortune 500* uzņēmumiem kopš 2000. gada ir izzuduši

## Digitālā transformācija

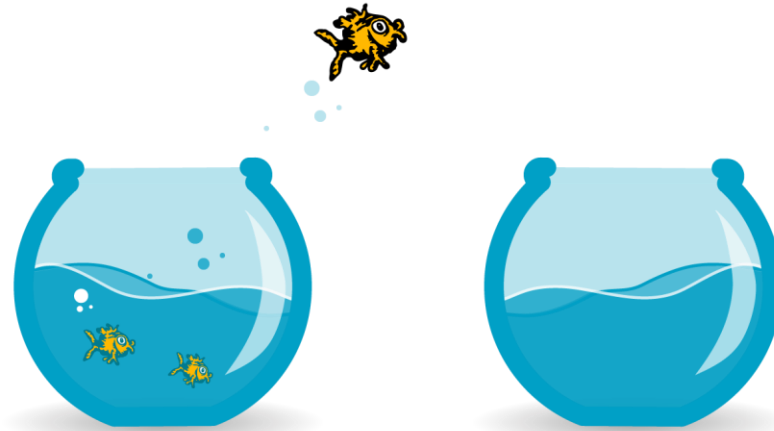
- ir tehnoloģiju integrācija visās uzņēmējdarbības jomās,
  - tā veicina būtiskas izmaiņas uzņēmumu darbībā
  - sniedz pievienoto vērtību klientiem.

«Digitālā transformācija nozīmē arī kultūras pārmaiņas: tā organizācijām pieprasa

- **apstrīdēt vispārpieņemtus “status quo”,**
- **bieži eksperimentēt**
- **būt gatavām pieņemt arī neveiksmes.**

Tas dažreiz nozīmē atteikties no jau iepriekš izstrādātas un pārbaudītas metodes par labu salīdzinoši jaunai, bet vēl līdz galam nedefinētai praksei.»

*«Visi dēkaiņi pirms Kolumba kuģoja gar krastu tā, ka bija redzama zeme. Tā bija pieņemts kuģot. Kolumbs uzdrīkstējās būt citāds. Viņš riskēja un kļuva par vienu no dižākajiem varoņiem.»*



*«Progresu arvien ir nesuši riskētāji, kuri vēlējās apmeklēt vietas, kas viņus biedēja. Dižums atnāk, kad Tu atsakies noticēt, ka nav iespējams tas, ko citi uzskata par neiespējamu.»*



Robins Šarma

KLASIFIKATORI

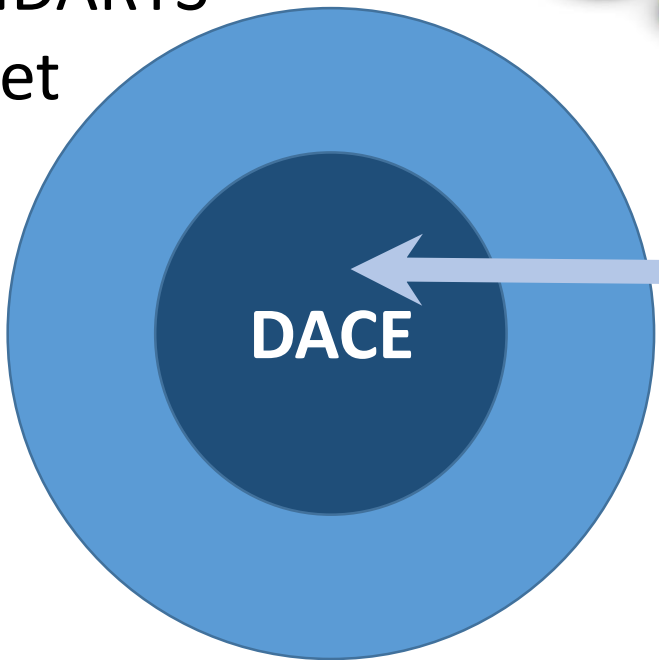
KODI

IDENTITĀTES

DATI

DATU STANDARTS

papiNet



**B2B**

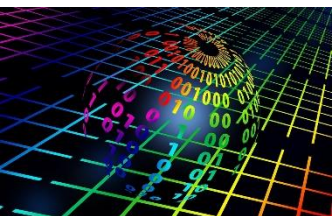
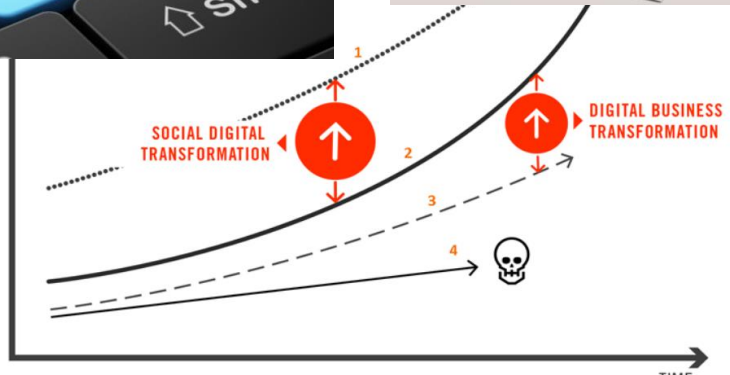
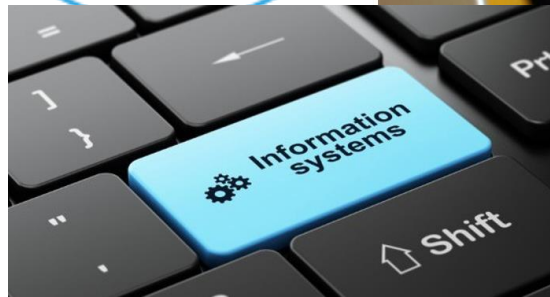
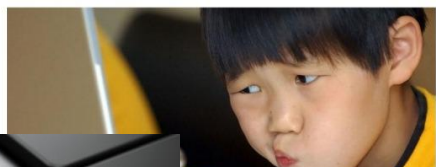
# UZŅĒMUMA STRATĒGIJAS ĪSTENOŠANA



- 1. uzdevums: izstrādāt un ieviest datu automatizāciju, lai nodrošinātu datu kvalitāti un drošību.
- 2. uzdevums: nodrošināt datu integrāciju starp dažādiem sistēmu komponentiem.
- 3. uzdevums: nodrošināt datu drošību un aizsardzību.
- 4. uzdevums: nodrošināt datu atbilstību un atbilstību (notiek/nenotiek) un modelēšanā.
- 5. uzdevums: nodrošināt datu drošību un aizsardzību, lai nodrošinātu datu drošību un aizsardzību.
- 6. uzdevums: nodrošināt datu drošību un aizsardzību, lai nodrošinātu datu drošību un aizsardzību.
- 7. uzdevums: nodrošināt datu drošību un aizsardzību, lai nodrošinātu datu drošību un aizsardzību.



what is **ERP**?



# KOKMATERIĀLU PLŪSMAS ATBALSTA IT ATTĪSTĪBAS VĪZIJA



## UZŅĒMUMA STRATĒGIJAS ĪSTENOŠANA





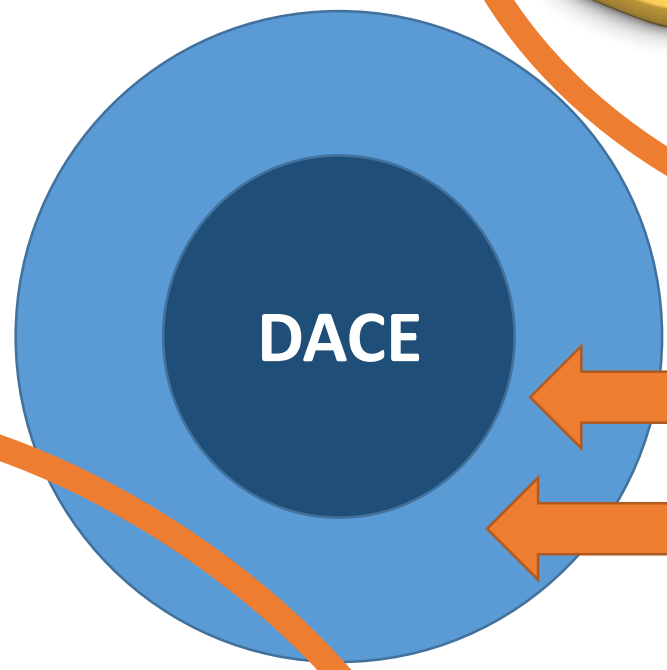
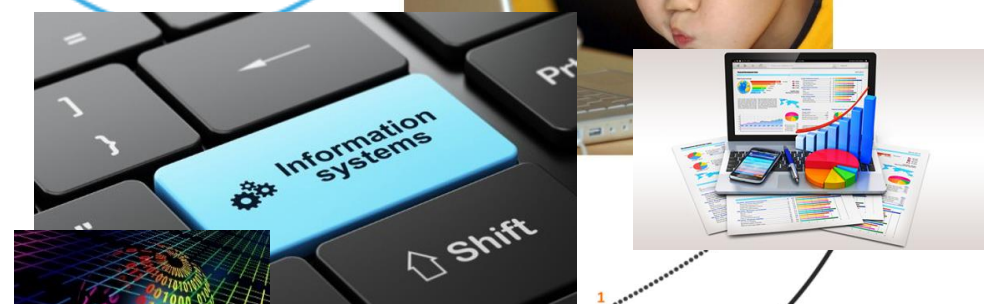
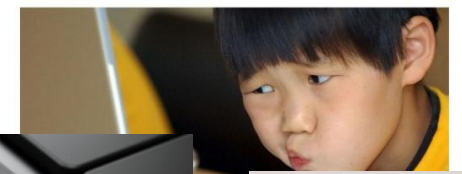
# UZŅĒMUMA STRATĒGIJAS ĪSTENOŠANA



- 1. uzdevj datu integrāciju un tādējādi automatizāciju, tādējādi notiek automātiski datu uzraudzība, notiek rādītāji, kā arī informācija par pārdošanas, tirgus, klientu apkalpošanas, (notiek/nenotiek) un modelēšanā
- 2. piemēram mašīnmācīšanās, lai noteiktu algoritmus, kas ļauj procesiem noturēties
- 3. jauni pakalpojumi, kas balstās uz

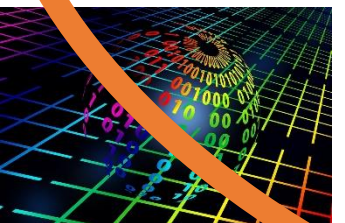
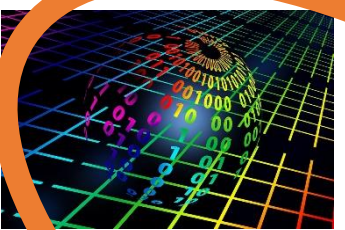


what is **ERP**?



manuāla pavadzīmju ievade

manuāla pieņemšanas «poga»



# SECINĀJUMI

1. BEZ KOPĪGAS KLASIFIKATORU, KODU, IDENTITĀTES VADĪBAS, DATU STANDARTU VADĪBAS SALĪDZINOŠI LIELAM SKAITAM TIRGUS DALĪBNIEKIEM IR NEEFEKTĪVI IZMANTOT KOPĪGUS DATUS
2. NOZARES IT ATTĪSTĪBAS STRATĒGIJA VAR VEICINĀT IESPĒJAS PILNVEIDOT DATU CENTRA KOPĪGU IT PAKALPOJUMU PIEDĀVĀJUMU UZŅĒMUMIEM
3. DATU APMAIŅAS PLATFORMAS ESAMĪBA PAVER IESPĒJAS EFEKTĪVĀK IZMANTOT JAU ESOŠAS APLIKĀCIJAS UN INFORMĀCIJAS SISTĒMAS, KĀ ARĪ IZVEIDOT UN TIRGŪ PIEDĀVĀT JAUNUS