



Опыт управления проектом внедрения облачного решения SAP: выбор подхода, основные ошибки и способы их предотвращения

Мастер-класс Александра Гаевого

Москва, 25 мая 2020 г.

sapland.ru



**Гаевой
Александр**

www.linkedin.com/in/agaevoy
a.a.gaevoy@gmail.com

Отраслевой опыт:

- Дистрибуция и оптовая торговля
- Производство
- Сервис и услуги
- Логистика
- Ритейл

Практический опыт работы с SAP системами: более 5 лет

| | |
|---|---|
| <p>Ключевые области экспертизы</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Сертифицированный консультант SAP CX • Управление проектами • Бизнес анализ • Отраслевая экспертиза в маркетинге и продажах |
| <p>Сертификаты</p> | <ul style="list-style-type: none"> • SAP Certified Associate - SAP Activate Project Manager • SAP Certified Tech. Associate - SAP Marketing Cloud (1902) Implementation • SAP Certified Appl. Associate - SAP Sales Cloud 1811 • SAP Certified Appl. Associate - SAP Service Cloud 1811 • SAP Certified Integration Associate - SAP Cloud for Customer |
| <p>Проектный опыт SAP CX</p> | <p>Немецко-Украинская торгово-промышленная Палата</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект «Автоматизация процессов продаж и маркетинга на базе SAP Sales Cloud» <p>Роль - Руководитель проекта, архитектор.</p> <p>ООО «Интайм»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект «Автоматизация процессов Департамента продаж и маркетинга (процессы маркетинга и сопровождения), SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud <p>Роль –Руководитель проекта, Архитектор</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект «Автоматизация процессов Департамента заботы о клиентах (контакт-центр), SAP Service Cloud <p>Роль –Руководитель проекта, Архитектор</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект «Автоматизация процессов Департамента продаж и маркетинга (процессы продаж и развития сети), SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud <p>Роль – Консультант</p> <p>Производственно-дистрибуционная компания</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект «Автоматизация процессов продаж», SAP Sales Cloud <p>Роль – Консультант</p> |

Ключевые пользователи, консультанты и руководители проектов, у которых в отношении внедрения облачных решений SAP:

1. Нет опыта, но хотелось бы попробовать,
2. Есть опыт, но на 1-2 проектах,
3. Есть опыт и интересен взгляд со стороны.



1. Обозначить основные вызовы для проектов внедрения облачных решений на примере проектов SAP CX
2. Рассмотреть инструменты, которые нам позволяют работать с данными вызовами
3. Обозначить основные ошибки и способы их предотвращения

В результате, каждый участник получит представление о методике внедрения облачных решений SAP Activate и перечень чек-листов для работы.

1. Вызовы
2. Управление проектом в разрезе фаз:
 1. До проекта
 2. Фаза 1. Подготовка
 3. Фаза 2. Исследование
 4. Фаза 3. Реализация
 5. Фаза 4. Развертывание
 6. Сопровождение и развитие
3. Дополнительно
 1. Agile
 2. EQ
4. Вопросы

Чем отличаются облачные решения SAP?

- 1) Система доступна сразу
- 2) Есть демо системы
- 3) Способы настройки и адаптации системы
- 4) Постоянные обновления
- 5) Доступ по подписке – пока пользуюсь плачу



Описание: Руководитель вызывает вас и сообщает, что подписан контракт на внедрение решения SAP Sales Cloud для отдела продаж на 20 чел.

Ведущий консультант уже провел встречу с клиентом, показывал систему, снял требования.

Вы назначаетесь руководителем проекта. Уже есть договоренность на следующей неделе провести установочную встречу с проектной командой (kick-off).

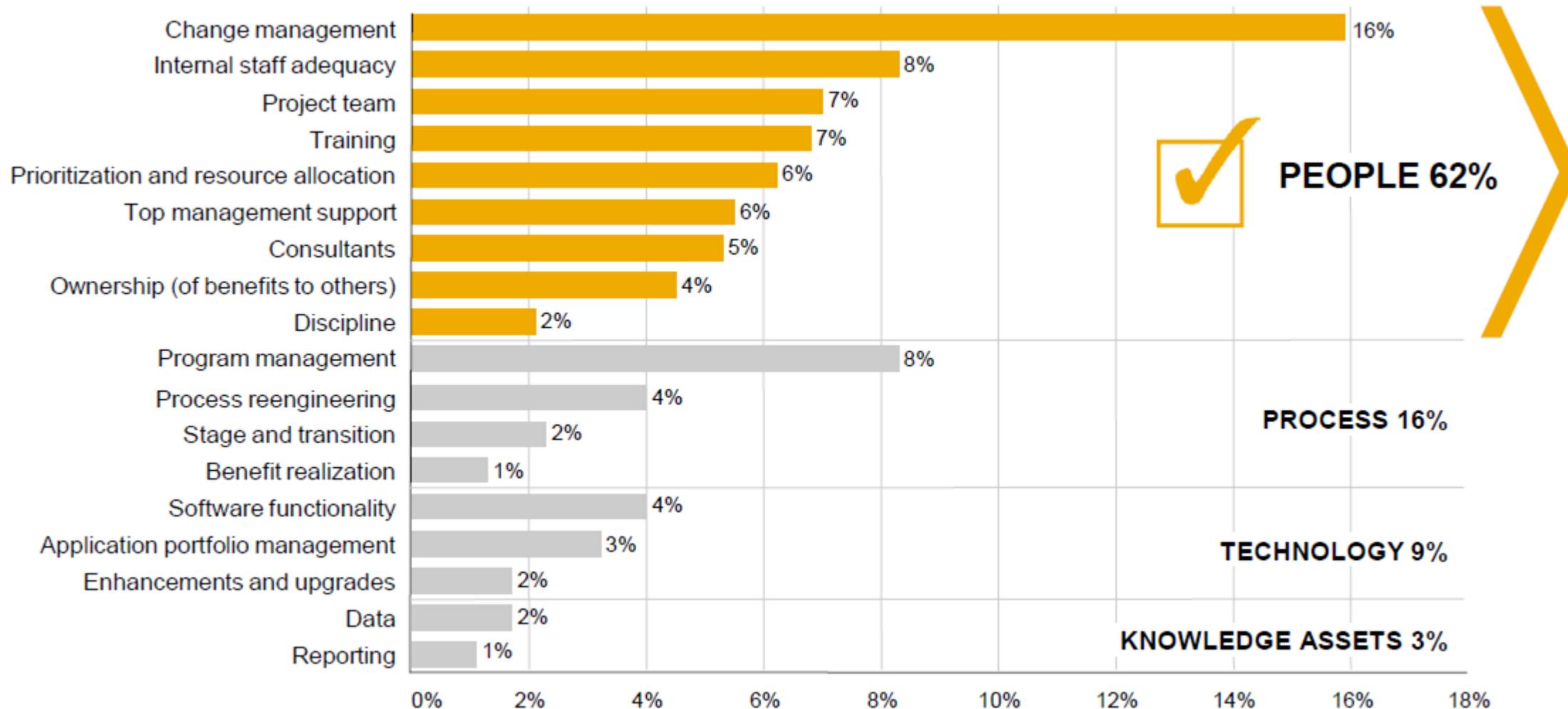
С какими сложностями вы можете столкнуться в ходе работы над проектом?



ВЫЗОВЫ

Проект SAP

Причины провала проектов



Source: Benchmarking partners (Based on a study of 62 companies that have gone live with an ERP system)



□ **Рамки проекта**

- Оценку объема, сроков, стоимости предоставить до старта проекта
- Fix price в договор
- Помимо «проектного треугольника» нужно обеспечить удовлетворённость заказчика

□ **Люди и процессы**

- Заказчик не имеет опыта работы со «зрелыми решениями» / не понимает всех выгод решения
- Заказчик не готов инвестировать время / слишком много внимания уделяет деталям
- Заказчик вносит правки в требования по ходу проекта / изменил бизнес модель после старта проекта
- Оптимистичная оценка работ / недостаток квалификации
- Доп. разработки vs бюджет проекта
- Тестирование и приемка

□ **SLA vs затраты**

- Эффективность
- Поддержка экспертизы у Заказчика

□ **А что дальше?**

- Развитие решения
- Доп.продажи

Проект SAP

SAP Activate Framework

SAP Best Practices



- Готовые бизнес процессы в решении
- Быстрый старт с облачным решением
- SAP Best Practices для интеграции и миграции данных
- SAP Best Practices для расширения процессов и создания собственных

Guided Configuration



- Инструменты для нового внедрения и для непрерывного развития после go-live
- Расширение возможностей бизнеса и ИТ с помощью поддержки пользователей и средства бизнес-процессов
- Знать контекст изменений и что было настроено

Methodology



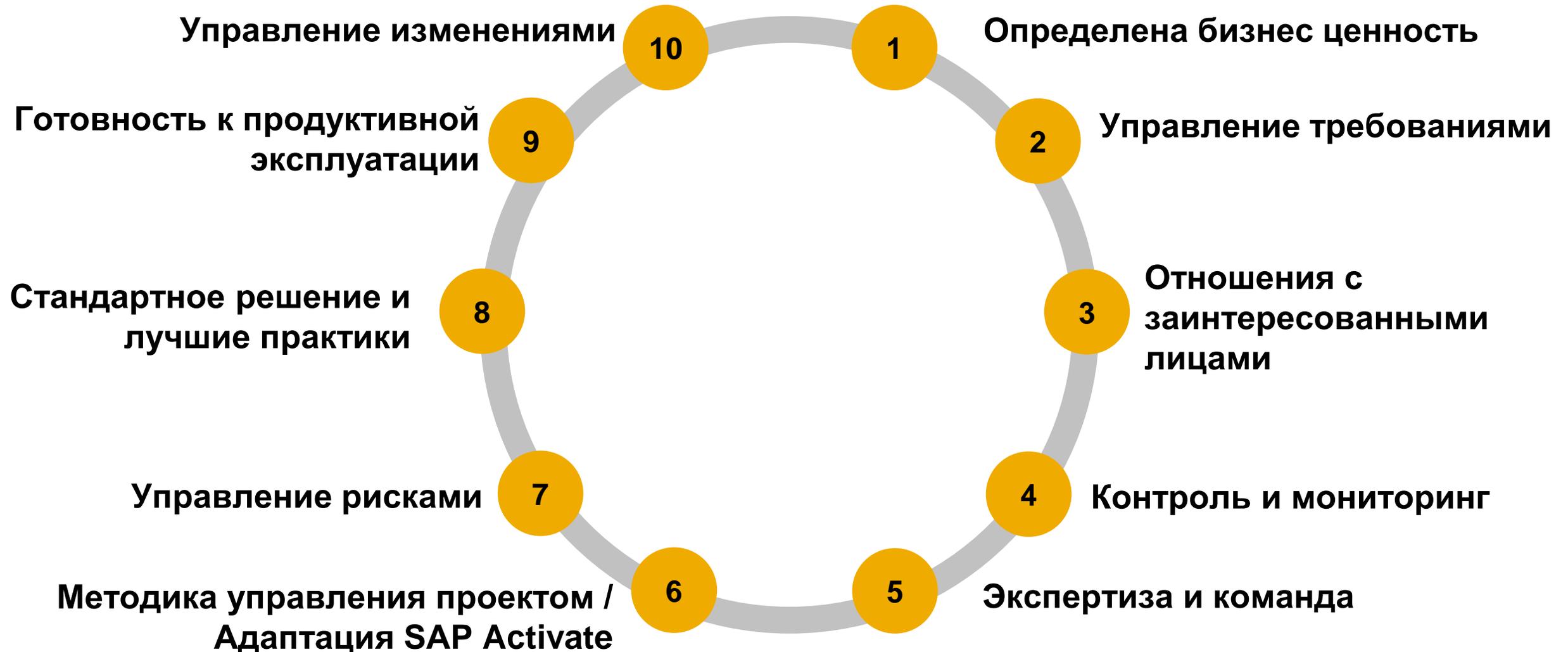
- Начинаем с SAP Best Practices для любого внедрения
- Один agile подход для любой модели внедрения – облако, гибрид, он-прем, мобильное решение
- Фазы: Подготовка, Исследование, Реализация, Развертывание
- Учитывает доработки партнеров и SAP's Premium Engagement

Проект SAP

Рамки SAP Activate Framework



10 принципов качества как основа успешного проекта и чек-лист для проверки на основные ошибки





Перед проектом

10 принципов качества как основа успешного проекта

Перед проектом

