



DIGITALNA (R)EVOLUCIJA

Zaključci / Preporuke

Zagreb, 5.2.2020.

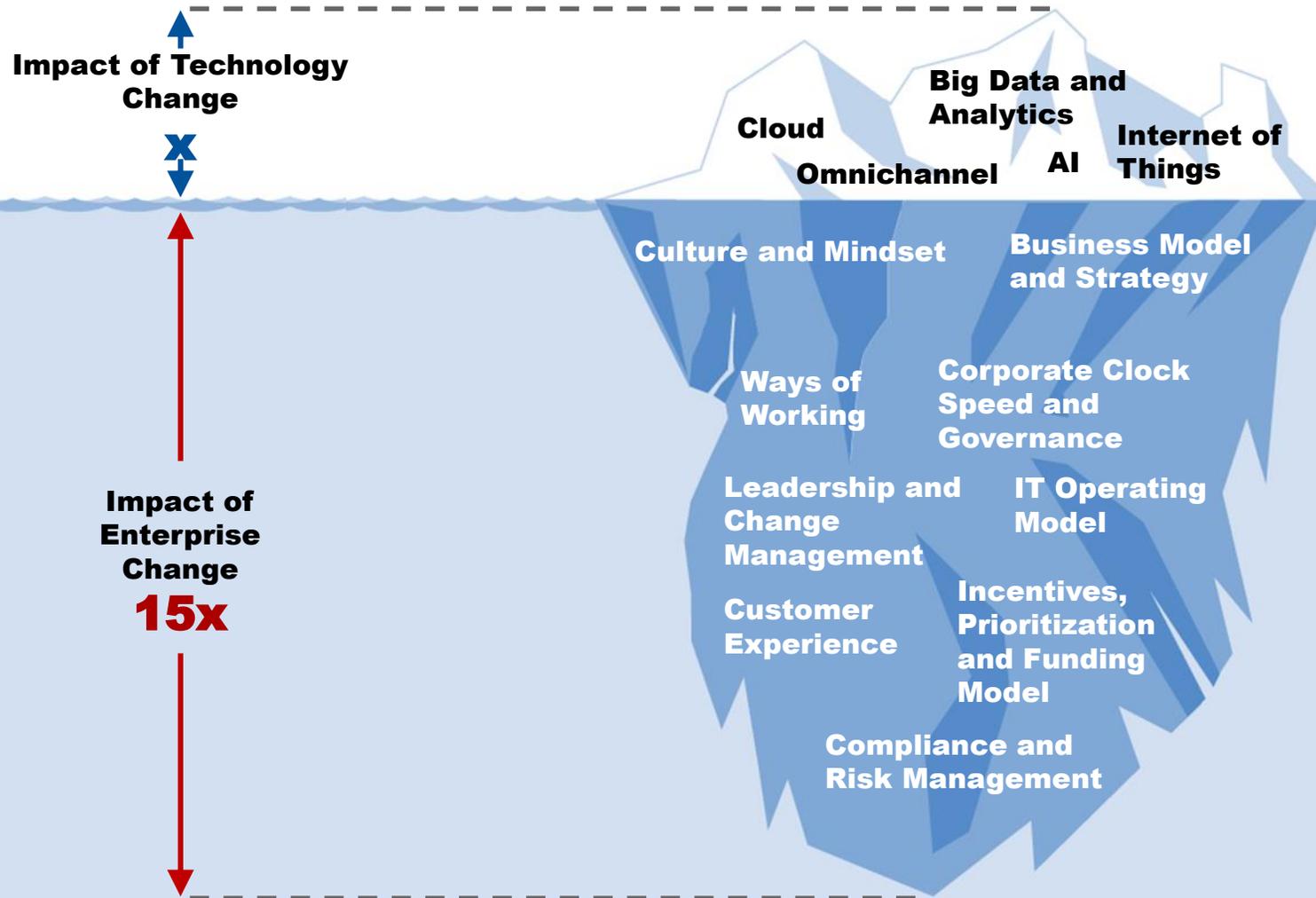
Digitalna transformacija poslovanja

- Transformacija procesa, organizacije, kulture
- Utječe na organizacijski model, zaposlene, klijente, dobavljače...
- Proteže se kroz interni i eksterni lanac vrijednosti
- Tiče se svih segmenata poslovanja /svih članova uprave
- Zahtijeva koordinirani pristup i akcijski plan

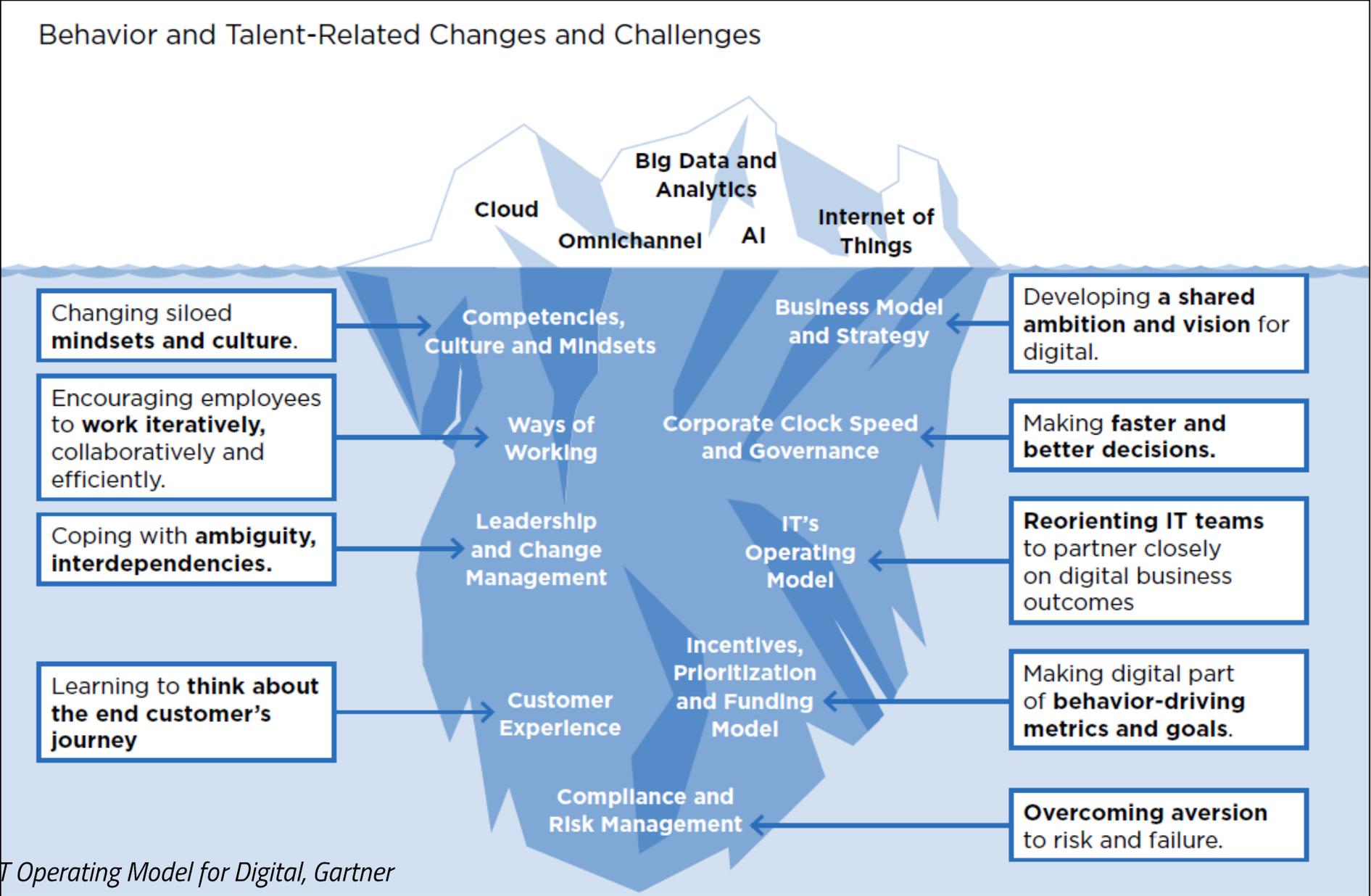
Kategorija	Pitanja koja trebaju biti postavljena ovisno o kategoriji
Poslovni model (kako ostvarujete profit)	<ul style="list-style-type: none"> • Koje su vaše tržišne rute? • Koliko je relevantna digitalno omogućena trgovina? • Odakle dolazi najveći dio vašeg prihoda (dobiti)? • Koji su glavni segmenti vaših kupaca? Treba li ih promijeniti? • Kako se razlikujete od svoje konkurencije?
Struktura	<ul style="list-style-type: none"> • Koju vrstu organizacijske strukture imate? • Kakva je ravnoteža između lokalne i globalne razine kod donošenja odluka? Ima li to smisla za budućnost? • Gdje u vašoj organizaciji postoje različiti aspekti 'digitalnog'? Jesu li učinkoviti?
Ljudi	<ul style="list-style-type: none"> • Koliko su "digitalno osvještani" vaši zaposlenici u različitim dijelovima organizacije? • Koliko "digitalno osvještani" su vaši voditelji timova/odjela? • Koje su nove mogućnosti potrebne? Kako ćete ih steći?
Procesi	<ul style="list-style-type: none"> • U kojoj su mjeri vaši procesi automatizirani i digitalizirani? • U kojoj su mjeri vaši procesi konzistentni? • U kojoj su mjeri vaši procesi prilagodljivi promjenama?
IT Sposobnost	<ul style="list-style-type: none"> • Koliko je učinkovita vaša informatička infrastruktura: osnovni sustavi, mreže, baze podataka? • Koliko je uspješna vaša IT tranzicija: web stranice, web stranice za mobilne uređaje, društveni mediji? • Koliko je učinkovit vaš sustav upravljanja odnosima s kupcima (CRM)? • Imate li jasnu IT strategiju povezanu s korporativnom strategijom?
Ponuda	<ul style="list-style-type: none"> • Koliko su digitalno dostupni vaši proizvodi / usluge?
Angažman	<ul style="list-style-type: none"> • Koliko je jak vaš odnos s kupcima? • Koliko dodirnih točaka s kupcima je uspostavljeno (npr. web, mobilne aplikacije, mail, lice u lice) • Koliko često se družite s njima? • Koliko su vam kupci odani?

Today's digital transformations are more than technology

The impact, and the change spans the whole of the enterprise

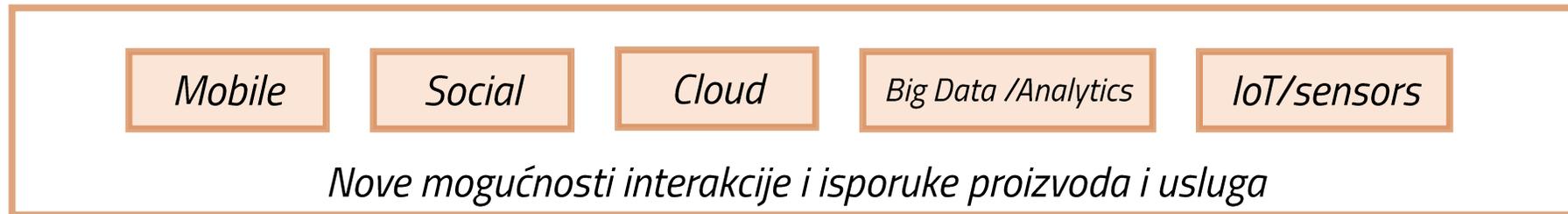


Below The Surface, Talent Is A Common Theme

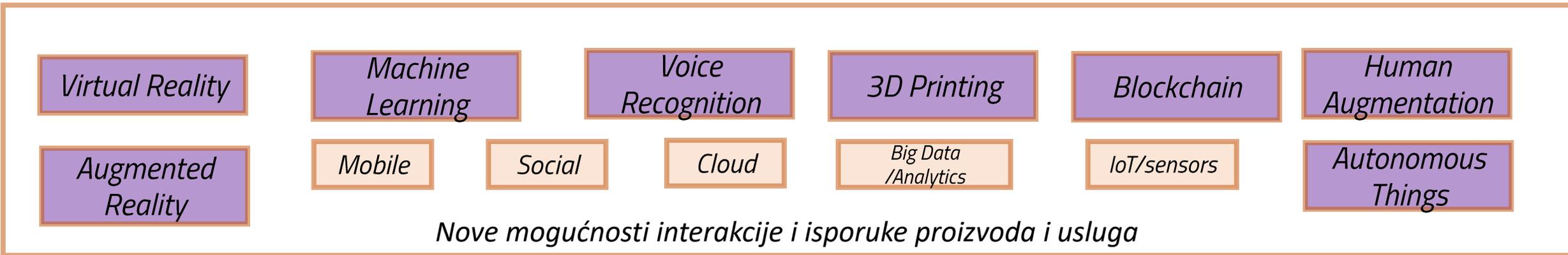


Source: The New IT Operating Model for Digital, Gartner

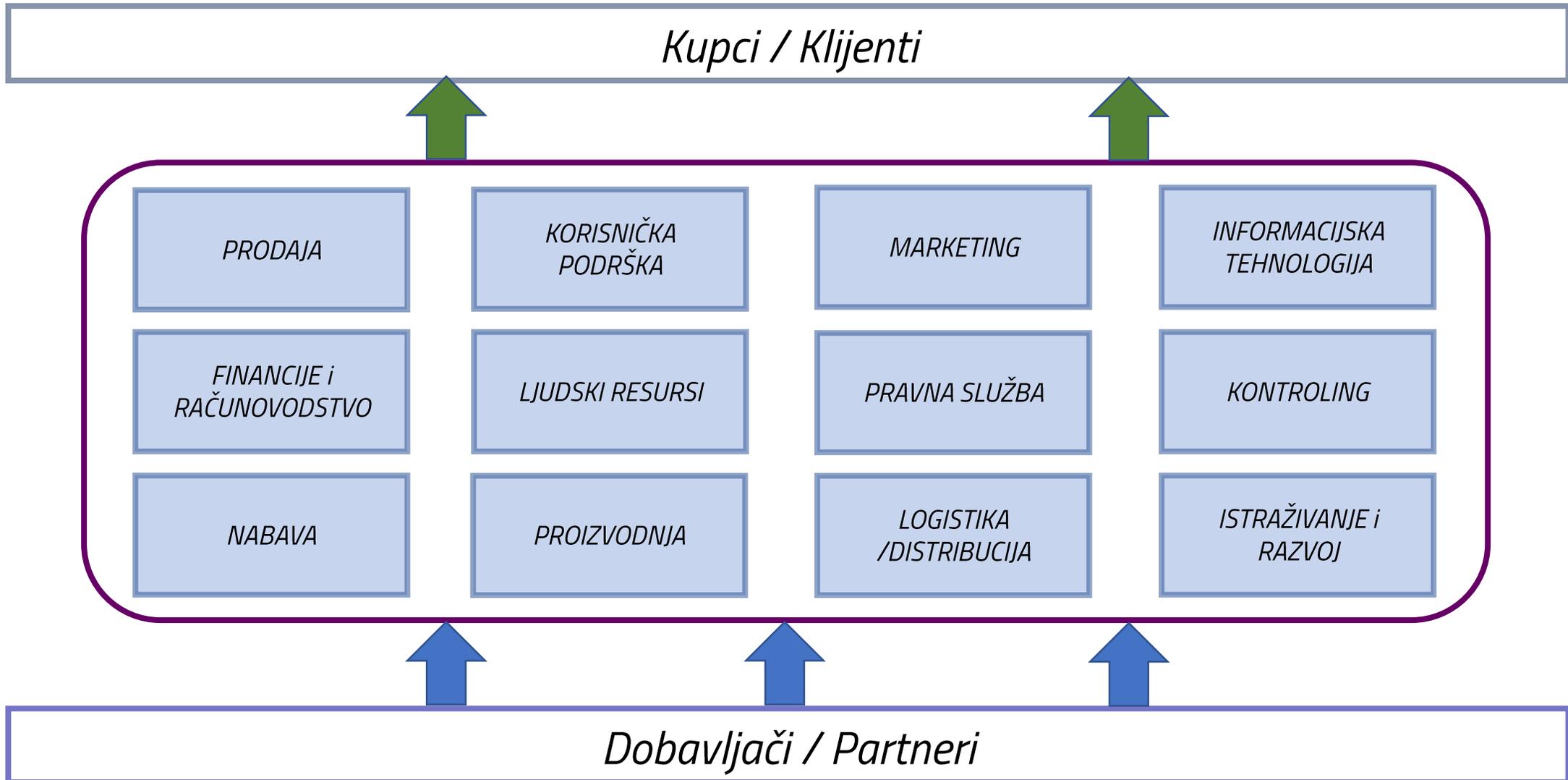
Digitalno poslovanje



Digitalno poslovanje



Digitalno poslovanje



Digitalno poslovanje

Kupci / Klijenti



Apps

IoT / sensors

Autonomous Things

Robots

VR/AR

Dobavljači / Partneri

Digitalno poslovanje

Kupci / Klijenti

Apps

Chatbots

VR/AR

Virtual Assistants

PRODAJA

KORISNIČKA
PODRŠKA

MARKETING

INFORMACIJSKA
TEHNOLOGIJA

FINANCIJE i
RAČUNOVODSTVO

LJUDSKI RESURSI

PRAVNA SLUŽBA

KONTROLING

NABAVA

PROIZVODNJA

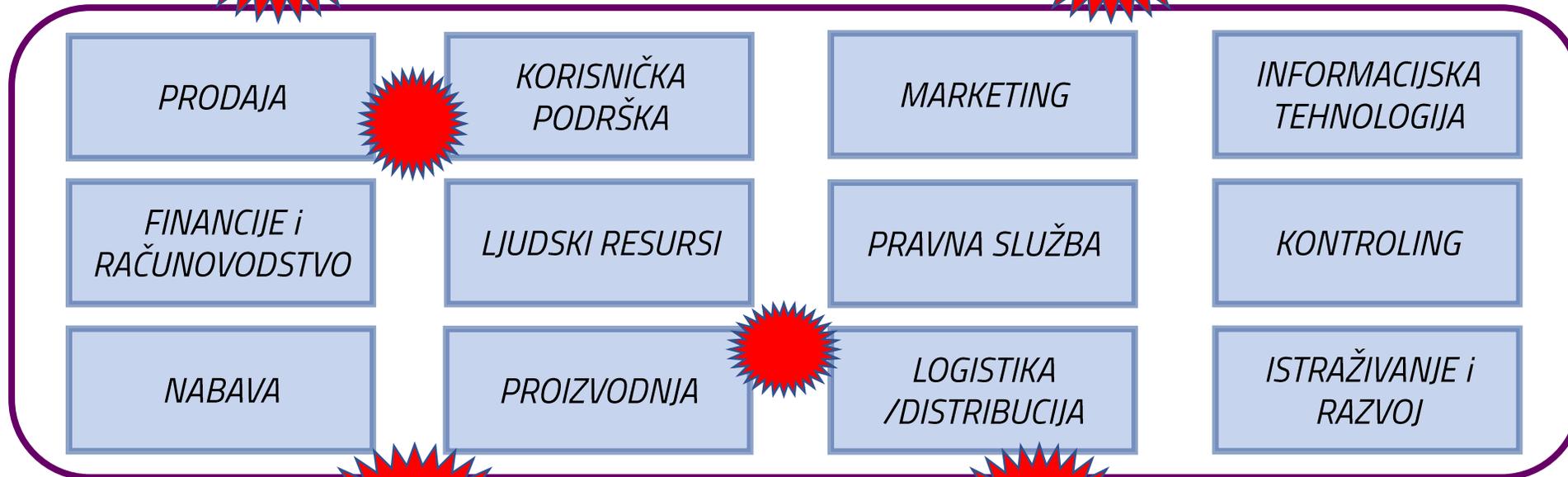
LOGISTIKA
/DISTRIBUCIJA

ISTRAŽIVANJE i
RAZVOJ

Dobavljači / Partneri

Digitalno poslovanje

Kupci / Klijenti



Dobavljači / Partneri

Digitalna (R)evolucija

- Tehnologija je dostupnija nego što mislite
- Klijenti očekuju nove vrste interakcije
- Nestaju granice između industrijskih sektora
- Kombinacija tehnologija donosi multiplikativni efekt
- Znanje i vještine dostupni su (i) u Hrvatskoj
- Ideje dolaze iz neočekivanih izvora



DIGITALNA (R)EVOLUCIJA



Hvala !

Zagreb, 5.2.2020.