

Digital transformasjon

Syv gode grunner til å satse mer på digitalisering

August 2020



Digital transformasjon

Lytt til erfarne teknologer

Det finnes naturligvis mye mer enn syv grunner til å satse på digitalisering, og noen av dem vil gjelde mer for din virksomhet eller bransje enn for andre. Den som ikke begynner å løfte blikket for å lete etter det neste store i sin bransje, vil imidlertid bare finne unnskyldninger til å la være.

DXC Technology har lang erfaring med å hjelpe bedrifter med å kartlegge sin nåværende virksomhet i en digital kontekst. I slike sammenhenger ser de gjerne spesielt på forretningsmodell, segmentering, kunderelasjoner, verdikjede, flyt (prosess effektivitet), organisasjonsstruktur, IT-arkitektur, datamodeller og så videre.

Som sagt innledningsvis, handler digitalisering verken om å proppe selskapet fullt av ny teknologi eller om å kaste alt opp i skyen. Tvert imot er det beste vanligvis å redusere den teknologiske kompleksiteten. Uten en klar formening om hvilket fundament virksomheten egentlig har å bygge på, kan digitalisering bære riktig galt av sted – og da vil det neppe hjelpe å flytte ting ut i skyen.

Ønsker du innspill på din digitale strategi, og hvordan du best mulig kan minimere den teknologiske kompleksiteten, så bestill DXCs digitale transformasjonsworkshop i dag!

Enhver som har forsøkt å grave seg litt ned under overflaten på avisartikler eller annen mediedekning om disrupsjon, delingsøkonomi og tilsvarende moteord, har oppdaget at mye av dette hviler på to bakenforliggende konsepter: Digitalisering og skyteknologi. Men disse begrepene gjelder også virksomheter som ikke har noe med delingsøkonomi å gjøre – uansett hvor vaksinert mot disrupsjon du tror din bedrift måtte være. Her er syv grunner til at du og dine kolleger bør satse mer på digitalisering:

1. En bedre (digital) kundeopplevelse

Netflix og andre tjenester har lært kundene dine å forvente at de kan sette filmen på pause på iPad-en sin og fortsette fra nøyaktig samme sted på sin telefon eller Apple TV dagen etter.

Nå er det riktignok veldig få norske virksomheter som er Netflix, men dette er likevel funksjonalitet som kundene måler dine produkter og tjenester opp mot – selv om du er i en helt annen bransje med helt andre produkter. Dette betyr for eksempel at dersom appen på telefonen til kunden din ikke aner hva hun gjorde på websiden deres nå nettopp (eller sist måned eller i fjor), vil hun miste tålmodighet med begge deler.

Kort oppsummert blir det stadig mer umulig å levere et helhetlig, godt produkt eller en solid tjeneste som svarer til markedets krav og forventninger uten et fundament av godt digitaliserte forretningsystemer. I mange tilfeller innebærer det å løfte serverne ut fra kjelleren og inn i skyen, men det er ikke noe man setter i gang med uten svært grundige prosesser.

2. Nye produkter og tjenester

I mange bransjer har produktutvikling lenge handlet om å utvikle nye produktvarianter med litt sunnere oppskrift, litt sterkere motor eller litt flere blad på høvelen. Nå handler mye derimot om å gi kunden flere digitale muligheter – enten det er å starte motorvarmeren fra en app på telefonen, slå opp status for forsendelsen på en iPad, eller få skreddersydde porteføljeoppdateringer på epost.

3. Omstilling av forretningsprosesser og forsyningskjede

Bankene trenger færre ansatte nå som kundene gjør alt selv, og det skjer stadig oftere at folk velger å få varene levert på døra heller enn å dra i butikken for å hente dem. Det blir stadig farligere å gjøre ting “slik man alltid har gjort”, for før eller senere vil noen tenke “kanskje vi heller burde gjøre det sånn”, og la kundene prøve det ut. Med en virksomhet styrt gjennom effektive, digitale prosesser, kan man selv tenke nytt før kundene bestemmer seg for at det alternativet som din splitter nye konkurrent lanserte i forrige måned fungerer bedre for dem enn hva dere hittil har levert.

4. Analyser gir bedre beslutninger

Ingen burde selge iskrem, pølser eller for den saks skyld øl i våre dager uten et forretningsystem som er direkte knyttet opp mot Yr eller en annen værvarslingstjeneste. Evnen til å hente inn eksterne data kan gi virksomheten din langt større nøyaktighet når dere gjetter på hva fremtiden vil bringe. Det krever at dere har kontroll og enkel tilgang på egne data, og at dere evner å analysere hvordan de påvirkes av ulike forhold.

Vis oss én bransje som fremdeles kan styres godt og lønnsomt etter magefølelse, og vi skal vise deg en bransje hvor marginene kan bli veldig mye bedre.

5. Nytenkning rundt forretningsmodell

Det sies at kundene ikke egentlig kjøper et åtte millimeter tykt bor – de kjøper et åtte millimeter stort hull i veggen (eller hvor det nå er de trenger det). Kanskje er heller ikke produktet ditt egentlig det kundene kjøper, så kanskje kunne du tjent mer penger på å forsyne dem med det de behøver heller enn det du selger?

Istedenfor å kjøpe nye lyspærer til gatelyktene stykkevis, kan kommuner nå handle gatebelysning pr. time fra Philips. Men for Philips er full digitalisering en forutsetning for å kunne levere slike tjenester på en måte som lønner seg – og din virksomhet klarer neppe en slik omstilling uten nye verktøy.

6. Innføring av nye arbeidsmetoder

Det begynner å bli noen år siden det sikreste tegnet på at en arbeidsprosess var foreldet, var at den omfattet informasjon på et papir. Nå kan man langt på vei si at det samme gjelder ting som foregår via e-post.

Men nye arbeidsmetoder omfatter mye mer. Det kan være kolleger som tar i bruk ny programvare for å samarbeide på dokumenter på effektivt vis (glem versjonskontroll), det kan være inspektører som bruker droner istedenfor selv å klatre til toppen av masten, eller elektrikere som har koblingsskjemaene i VR-briller istedenfor på papir.

Arbeidsbesparende, ja, men også helt umulig uten de rette digitale systemene i bunn.

7. Få kontroll på masterdataene

Om ikke masterdataene er like og avstemt på tvers av alle avdelinger og funksjoner i selskapet, er det stor risiko for tap av både omsetning og lønnsomhet samt kunder. Samtidig bruker man for mye tid på jakt etter feil og manuelle oppdateringer og feilretting. Digitaliserer man prosessene rundt registrering av for eksempel kundedata, lagerstatus eller leverandørforhold, oppdateres data automatisk på tvers av hele organisasjonen

Learn more at www.dxc.technology

 **Get the insights that matter.**
www.dxc.technology/optin

DXC Technology Norge

Filipstad Brygge 1
0252 Oslo
Norge
T +47 21634000



Om DXC Technology

DXC Technology er verdens ledende uavhengige end-to-end IT-serviceselskap. Selskapet administrerer og moderniserer oppdragskritiske IT-systemer og integrerer dem med nye digitale løsninger for å gi bedre forretningsresultater. DXC globale rekkevidde, kompetanse, innovasjonsplattformer, teknologi uavhengighet og partnernettsverk gjør at mer enn 6000 private og offentlige kunder i 70 land kan trives med forandring. For mer informasjon, besøk www.dxc.technology.