

# Digital transformation

Sju goda skäl till att satsa  
mer på digitalisering

Augusti 2020



## Digital transformation

### Lyssna på erfarna tekniker

Självklart finns det mer än sju skäl till att fokusera på digitalisering och några av dem kommer vara mer eller mindre relevanta för just din verksamhet. Men den som inte börjar lyfta blicken för att leta efter den nästa stora grejen inom sin bransch kommer att ångra sig längre fram.

DXC Technology har lång erfarenhet av att hjälpa organisationer med att kartlägga deras verksamheter i ett digitalt sammanhang. Fokus ligger på affärsmodell, segmentering, kundrelationer, värdekedja, flöde (processeffektivitet), organisationsstruktur, it-arkitektur, datamodeller och så vidare.

Som tidigare nämnts handlar digitalisering varken om att överskölja verksamheten med ny teknik eller om att överföra allt till molnet. Tvärtom är det oftast bäst att minska den tekniska komplexiteten. Utan en tydlig uppfattning om vilket grundarbete verksamheten måste göra kan digitaliseringen gå snett - och då kommer det knappast hjälpa att flytta till molnet.

Vill du ha information om din digitala strategi och hur du minimerar den tekniska komplexiteten?

Boka din workshop med fokus på digital transformation.

Den som försökt att läsa på om disruption, delningsekonomi och liknande ord har upptäckt att mycket av detta handlar om två underliggande begrepp: digitalisering och molnteknik. Men begreppen gäller också för verksamheter som inte har något med delningsekonomi att göra oavsett hur motståndskraftigt mot disruption du tror att ditt företag är. I den här guiden listar vi sju skäl till varför du och dina kollegor borde investera mer i digitalisering:

### 1. En bättre (digital) kundupplevelse

Netflix och andra tjänster har lärt kunderna att de kan pausa filmen på sin iPad och fortsätta från exakt samma ställe på sin telefon eller Apple-TV dagen efter.

Nu finns det faktiskt väldigt få företag i Sverige som är som Netflix, men det är fortfarande den funktion som kunderna mäter dina produkter och tjänster mot även om du verkar inom en helt annan bransch och har helt andra produkter. Det betyder till exempel att om appen inte kommer ihåg aktiviteten på hemsidan så tappar kunden tålamodet.

Kort och gott: det blir alltmer omöjligt att leverera en bra heltäckande produkt eller en solid tjänst som möter marknadens krav och förväntningar utan väl digitaliserade affärssystem. I många fall innebär det att man lyfter serverna från källaren och upp i molnet, men det är inte något du kommer igång med utan mycket noggranna processer.

### 2. Nya produkter och tjänster

Inom många branscher har produktutveckling länge handlat om att utveckla nya produktvarianter med ett något hälsosammare recept, lite starkare motor eller fler blad på rakhylveln. Nu handlar det istället om att ge kunden fler digitala alternativ, t.ex. att kunna starta motorvärmare från en app på telefonen, leta upp status för sändningen på en iPad eller skaffa skraddarsydda portföljuppdateringar via e-post.

### 3. Konvertering av affärsprocesser och försörjningskedjan

Bankerna behöver färre anställda nu när kunderna gör det mesta själva och människor i högre utsträckning väljer att få sina varor levererade till dörren istället för att gå till affären och hämta dem. Det blir alltmer farligt att göra saker ”som vi alltid har gjort”, för förr eller senare kommer någon att tänka ”kanske vore det bättre att göra det så här” och låta kunderna prova.

Med en verksamhet som styrs med hjälp av effektiva digitala processer kan man själv tänka i nya banor. Annars finns det risk att kunderna väljer det alternativ som din nya konkurrent lanserade förra månaden.

### 4. Analyser ger bättre beslut

Ingen bör sälja glass, korv eller, för den delen, öl idag utan ett system som är direkt kopplat till någon form av vädertjänst. Möjligheten att inhämta externa data kan ge din verksamhet mycket större noggrannhet när du förutspår vad framtiden kommer att medföra. Det kräver att du har kontroll och enkel åtkomst till din egendata. Det gäller också att du kan analysera hur de påverkas av olika förhållanden. Få branscher kan idag förlita sig på magkänslan.

## 5. Nyttänkande kring affärsmodeller

Det sägs att kunderna egentligen inte köper en åtta millimeter tjock borrh – de köper ett åtta millimeter stort hål i väggen. Kanske är din produkt inte vad dina kunder köper. Kanske du kan tjäna mer pengar på att förse dem med vad de behöver, snarare än vad du säljer?

Istället för att köpa nya glödlampor till gatlyktorna kan kommunerna nu köpa gatubelysning per timme från Philips. För Philips är full digitalisering en förutsättning för att leverera sådana tjänster på ett sätt som lönar sig och din verksamhet klarar inte en sådan omställning utan nya verktyg.

## 6. Införande av nya arbetsmetoder

Det säkraste tecknet på att en arbetsprocess är föråldrad är att den innehåller information på ett papper. Det står klart sedan flera år tillbaka. Nu kan du säga att detsamma gäller sådant som hanteras via e-post.

Men nya arbetsmetoder omfattar betydligt mer. Det kan vara kollegor som använder ny programvara för att dela dokument på ett effektivt sätt (glöm allt om versionskontroll), inspektörer som använder drönare istället för att klättra upp i master eller elektriker som har kopplingsscheman i VR-glasögon istället för på papper. Det är arbetsbesparande, ja, men också helt omöjligt utan rätt digitala system i grunden.

## 7. Få koll på masterdata

Om din masterdata inte är enhetlig och avstämd på samtliga nivåer och funktioner inom verksamheten är risken för förlust av både intäkter och kunder hög. Samtidigt lägger man alltför mycket tid på manuell uppdatering och felsökning. Om man digitaliserar processerna för registrering av till exempel kunddata, lagerstatus eller leverantörsrelationer uppdateras data automatiskt inom hela organisationen.

**Learn more at [www.dxc.technology](http://www.dxc.technology)**

 **Get the insights that matter.**  
[www.dxc.technology/optin](http://www.dxc.technology/optin)

### DXC Technology Sverige

Gustav III:s Boulevard 36  
169 85 Stockholm  
Sverige  
T +46 (0)10-5201600



### Om DXC Technology

DXC Technology är världens ledande oberoende leverantör av IT-tjänster. Företaget hanterar och moderniserar affärskritiska system och integrerar dem med nya digitala lösningar som skapar mervärde. Företagets globala räckvidd, expertis, innovationsplattformar, teknikoberoende och omfattande partnersätverk möjliggör för mer än 6 000 privata och offentliga kunder i 70 länder att utvecklas och växa med förändringar. Mer information finns på [www.dxc.technology](http://www.dxc.technology).