

KIEKVIENAS Į MICROSOFT DYNAMICS 365 INVESTUOTAS EURAS REIŠKIA 15.16€ GRĄŽĄ



ANALIZĘ ATLIKO: Daniel Elman, Rebecca Wettemann

SANTRAUKA

Analizuojant Microsoft Dynamics 365 diegimo rezultatus, Nucleus priėjo išvados, kad kiekvienas išleistas euras įmonėms vidutiniškai generavo 15.16€ grąžą. Ši grąža ženkliai viršija tiek verslo valdymo sistemų (ERP), tiek ryšių su klientais valdymo sistemų (CRM) generuojamą vidutinę grąžą, atitinkamai siekiančią 6.46€ ir 7.78€. Nucleus tyrimo rezultatai rodo, kad įmonėms, investavusioms į Microsoft debesų sistemas ir naudojimo galimybes, integracijas ir verslo analitiką, pavyko gauti reikšmingą grąžą dėl išaugusio produktyvumo, didesnės apyvartos ir mažesnių išlaidų.

**NUCLEUS VERTINIMU, KIEKVIENAS IŠLEISTAS EURAS
ĮMONĖMS VIDUTINIŠKAI GENERAVO 15.16€ GRĄŽĄ.**



APŽVALGA

Microsoft nuolat plečia bei vysto Dynamics 365 paslaugų paketą, papildant jį CRM, ERP ir žmogiškojo kapitalo valdymo (HCM) procesais bei pažangios analizės, programėlių kūrimo (su PowerApps) ir bendradarbiavimo galimybėmis.

Nuo 2004-ųjų Nucleus analizavo Microsoft klientų patirtis ir publikavo klientų diegimų investicijų grąžos atvejų analizes. Siekiant įvertinti Dynamics 365 generuojamą vertę, buvo analizuoti bendri visų Nucleus paskelbtų Microsoft klientų investicijų grąžos atvejų analizių duomenys nuo 2010-ųjų, bei nustatyta, kad pirmaisiais trejais paslaugų diegimo metais, kiekvienas išleistas euras įmonei vidutiniškai generavo 15.16€ grąžą.

Sprendimą įvertinti Microsoft klientų gaunamą naudą Nucleus priėmė nepriklausomai. Naujausi

vertinti pavyzdžiai – Kanados, Europos ir Amerikos įmonės, besinaudojančios Microsoft sprendimais, užtikrinančiais geresnes bendradarbiavimo galimybes, sklandesnes operacijas ir procesus, duomenų analizę ir duomenimis pagrįstos veiklos modelius.

Visus pavyzdžius Nucleus formulavo nepriklausomai, remiantis standartine investicijų grąžos atvejų analizių metodika, pagal kurią per pastaruosius 18 metų atlikta jau kone 1000 investicijų grąžos atvejų analizių. Išsamūs kiekvienos atvejo analizės duomenys buvo analizuojami neįtraukiant gamintojo, o apie rezultatus Nucleus informavo Microsoft tik tyrimui pasibaigus.

Didžioji dalis analizuotų diegimo pavyzdžių – versijos atnaujinimai ar naudotų konkurentų programų pakeitimai; tokio pobūdžio projektai paprastai generuoja labai ribotą grąžą. Finansinei diegimo sėkmei dažnai būdingi šie elementai:

- Integravimas. Galimybė integruoti Microsoft sprendimus su jau esamomis ar naujomis programomis ir duomenų šaltiniais yra lemiamas veiksnys, siekiant įgyvendinti projektus laiku ir neviršijant biudžeto.

- Microsoft sprendimų suteikiama galimybė įtraukti naujas verslo sritis. Daugeliu atvejų Microsoft klientai greta pagrindinės veiklos galėjo sukurti naujus pelno šaltinius, pavyzdžiui, kryžminių pardavimų ar papildomų pardavimų. Turėdami galimybę naudotis duomenimis realiuoju laiku ir įdiegtos analizės funkcijomis, klientai gali maksimaliai išnaudoti įmonės duomenų vertę ir priimti duomenimis grįstus sprendimus.

- Dėmesys standartizuotoms, paprastoms naudoti vartotojo sąsajoms įvairiuose produktuose. Microsoft produktams būdingi bendri dizaino ir vartotojų patirties (UX) elementai. Klientams naudinga, kad Microsoft produktai panašūs vieni į kitus, nes tai gerokai paspartina produktų įsisavinimo ir pritaikymo naudotojams procesus.

- Kaštų ekonomika ir debesų technologijų teikiamos inovacijos. Užtikrindama visą reikiamą infrastruktūrą ir diegimo pagalbą, Microsoft padeda klientams diegti debesų paslaugas bei sumažinti pirminės techninės įrangos įsigijimo ir nuolatines informacinių technologijų (IT) palaikymo išlaidas.

- Dėmesys naudotojų produktyvumo didinimui. Daugeliu atvejų klientų pasirinkti lengvai išplečiami ir patogesni naudoti Microsoft sprendimai suteikė klientams galimybę automatizuoti ar standartizuoti pasikartojančius mechaninius procesus ir skirti sutaupytą laiką didesnės pridėtinės vertės užduotims.

Du naujausi investicijų grąžos atvejų tyrimai, įtraukti į šią analizę, atskleidžia Dynamics 365 ir viso Microsoft paslaugų rinkinio vertę klientams.

MACDONALD-MILLER FACILITY SOLUTIONS

MacDonald-Miller Facility Solutions yra patalpų projektavimo, įrengimo ir priežiūros įmonė, įsikūrusi Sietle, Vašingtono valstijoje. Įmonė pirmąją „išmaniųjų“, minimaliai energijos suvartojančių pastatų projektavimo, statybos ir modernizavimo srityje.

Siekdama modernizuoti savo operacijas, įmonė nusprendė pasirinkti Microsoft Dynamics 365 ir Azure Internet of Things (IoT) Hub. Įmonė rinkdavo duomenis iš įvairių skirtingų šaltinių, tad buvo sudėtinga (bei ilgai užtrukdavo) iš šių duomenų gauti reikšmingas įžvalgas. Be to, įmonė tikėjosi tapti viena pirmųjų, patalpų priežiūros sektoriuje įdiegusių IoT technologiją.

Įdiegus Dynamics, įmonės darbuotojai pilnai susipažino su kiekvienai verslo sričiai specialiai konfigūruota sistema. Taikydami patogią naudoti technologiją, techniniai specialistai gali realiuoju laiku stebėti įrangą ir aptarnavimo procesus. Įmonė naudoja centralizuotus duomenis analizės bei veiklos gerinimo tikslais. Padidėjo vietoje dirbančių techninio aptarnavimo specialistų darbo našumas, o bendrąjį įmonės pelną padidino kryžminiai pardavimai ir geresnės prieigos prie potencialių klientų kontaktų (Nucleus tyrimas s112 – Microsoft Dynamics 365 investicijų grąžos atvejo analizė: MacDonald-Miller Facility Solutions – 2018 m. liepa).

RENAULT SPORT FORMULĖS 1 KOMANDA

Šios įmonės kaip lenktynių komandos funkcija – kurti, bandyti ir tobulinti Formulės 1 automobilius. Kaip variklių tiekėjas ir automobilių konstruktorius, Renault dalyvauja lenktynių sporte nuo 1977-ųjų. Renault Sport Formulės 1 komanda suburtą 2015-aisiais, įsigijus Lotus F1 komandą.

Siekiant sukurti automobilius-lyderius, komandai reikėjo programinės įrangos, pajėgios apdoroti

didžiulius duomenų kiekius ir atlikti analizes realiuoju laiku.

Apsvarsčiusi įvairias galimybes, tokias, kaip SAP ir atskiri nesuderinti sprendimai, komanda pasirinko Microsoft Dynamics 365 dėl jos lankstumo ir kliento poreikius atitinkančios konfigūracijos galimybių. Šiuo metu sistema naudojasi visa komanda, debesijos dėka galinti pasiekti duomenis iš bet kur. Be to, bandymų duomenų analizei ir tobulintinų sričių diagnostikai komanda įdiegė Azure Machine Learning.

Įdiegus minėtas sistemas, komandos narių produktyvumas išaugo tiek, kad ataskaitos, kurių sudarymui anksčiau prireikdavo savaitę, su Dynamics 365 dabar gaunamos vos per keletą valandų. Be to, pavyko pagerinti matomumą ir prieigą prie duomenų, ženkliai sumažinti laiką iki sprendimo priėmimo bei laiką iki dizaino elementų įgyvendinimo (Nucleus tyrimas r108 – Microsoft investicijų grąžos atvejo analizė: Renault Sport Formulės 1 komanda – 2017 m. birželis).



IŠVADA

Microsoft ir toliau didina Dynamics 365 paketo galimybes ir vertę – tiek natūraliai, tiek įsigijant naudingus sprendimus. Tokių verslo galimybių, kaip ERP, CRM ir HCM integravimas su Office 365, Power BI, PowerApps ir Azure sukuria dar didesnę naudą nei vidutiniškai pramonėje generuoja CRM (Nucleus tyrimas o128 – CRM grąža 7.78€ už kiekvieną išleistą eurą; 2014 m. birželis) ir ERP (Nucleus tyrimas o196 – ERP grąža 6.46€ už kiekvieną išleistą eurą; 2014 m. rugsėjis). Microsoft ir toliau investuoja į integravimą ir inovacijas, kad suteikti klientams papildomą Dynamics 365 paketo kuriamą vertę.



©2018 Nucleus Research Inc.
100 State Street, Boston, MA, 02109
+1 (617) 720-2000 | NucleusResearch.com