



Povzetek projekta Po kreativni poti do znanja 2017 – 2020, 2. odpiranje, za namen objave in predstavitve na spletni strani sklada

1. Polni naslov projekta: Interdisciplinarni razvoj inovativnih rešitev za učinkovito upravljanje dokumentov in poslovnih procesov v podjetjih

- V katero področje na prvi klasifikacijski ravni **KLASIUS-P-16** se uvršča projekt glede na vsebinsko zasnovu (neustrezno področje izbrišite):

04 – Poslovne in upravne vede, pravo

2. V sodelovanju z: (navede se univerza oz. samostojni visokošolski zavod, ki je prijavil projekt in članica, ki je nosilka projekta ter partner/ja – podjetje/ji oz. organizacija, ki je/sta bilo/i vključeno/i v projekt)

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta in BuyITC inovativne internet rešitve d.o.o.

3. Besedilo:

- Opredelite problem, ki se je razreševal tekom izvajanja projekta

Na področju informatizacije podjetij je v zadnjem času prisotno naraščajoče povpraševanje po dokumentnih sistemih, z uporabo katerih podjetja težijo k brezpapirnemu poslovanju v celoti ali vsaj delno. Na tem področju deluje tudi podjetje BuyITC, katerega prioriteto področje delovanja je trenutno elektronsko poslovanje, z osredotočanjem na razvoj in optimizacijo sistema za upravljanje elektronskih dokumentov in poslovnih procesov. Dokumentni sistem je zasnovan na celoviti spletni platformi, na kateri temeljijo tudi ostale rešitve podjetja in ima zato velik tržni potencial, saj ga bodo zato obstoječe stranke brez večjih težav vključile v svoj obstoječ informacijski sistem, novim strankam pa bo podjetje lahko ponudilo celovit paket za informatizacijo na različnih segmentih poslovanja. Dokumentni sistem BuyITC Business Docs trenutno obstaja z osnovnim naborom funkcionalnosti, ki ga zagotavljajo vsi običajni dokumentni sistemi. Ker pa je na trgu trenutno na voljo poleg globalnih tudi veliko lokalnih rešitev za upravljanje dokumentov in poslovnih procesov, je izbira ustreznega dokumentnega sistema za podjetja postala izziv. Tako si podjetja pri izbiri ustrezne rešitve želijo preprostosti uporabe sistema in učinkovitosti pri izvajanju njihovih ključnih procesov. Hkrati pa želijo dovolj prilagodljivo rešitev, ki se bo enostavno vključila v informacijski sistem podjetja in zagotavljala dovolj funkcionalnosti za pokrivanje njihovih zahtev. Da bi z rešitvijo BuyITC Business Docs (krajše bDocs) zadostili tem potrebam podjetij in povečali tržni delež, je potrebna nadgradnja in optimizacija obstoječega sistema, testiranje in prilagoditev uporabniške izkušnje ter predlogi za izboljšave sistema. Za uspešno prodajo in povečanje tržnega deleža pa je potrebno tudi pripraviti marketinški načrt, ki bo definiral kako najučinkoviteje tržiti rešitev.

- Opišite potek reševanja problema oz. kratek povzetek projekta

V okviru projekta so se študentje skozi predano znanje in izkušnje pedagoških ter delovne mentorice, dodobra spoznali s področjem dokumentnih sistemov in naredili analizo trga ponudnikov EDMS rešitev, ki je pripomogla k umestitvi rešitve bDocs v tržni prostor. Rezultati

analize so tako služili kot osnova za nadaljnje načrtovanje marketinških aktivnosti in optimizacije bDocs. Glede na to, da se podjetje BuyITC uvršča med mala podjetja, smo se lotili aktivnosti za povečanje prepoznavnosti podjetja, ki so vključevale promocije na spletu in družbenih omrežjih. Sledila je priprava strategije za trženje rešitve bDocs, ki bo v večini prav tako potekalo na spletu in družbenih omrežjih. Študentje so pripravili tudi konkretne primere oglasov za oba izbrana kanala. Naslednji korak je bilo testiranje uporabniške izkušnje in funkcionalnosti obstoječe verzije rešitve bDocs. Tukaj je bila za podjetje zelo dobrodošla vključenost oseb, ki pri razvoju produkta niso sodelovale, saj je bil njihov pogled na produkt bolj neobremenjen in objektiven, ki je imel za posledico seznam možnih izboljšav in razširitev produkta. V zadnji fazi je sledila še priprava promocijskih materialov, ki jih bo podjetje potrebovalo v okviru trženja dokumentnega sistema bDocs. Študentje so se tako poglobili v trende na področju vsebinskega marketinga in grafičnega oblikovanja ter pripravili konkretne vsebinske in grafične primere brošur, letakov, produktnih spletnih strani.

- Navedite in opišite rezultate projekta ter njihov doprinos k družbeni koristnosti

V okviru projekta se je odvil uspešen prenos znanja med študenti in podjetjem, kjer so študentje spoznali dinamiko dela v IT podjetju in pridobili nova znanja iz področja dokumentnih sistemov, testiranja aplikacij, marketinga IT rešitev, na drugi strani pa je podjetje od študentov dobilo nove ideje in predloge za optimizacijo produkta. V okviru projekta so tako kot rezultat izvedenih nalog nastale definicije optimizacije in nadgradnje dokumentnega sistema bDocs, s pomočjo katerih bo podjetje izboljšalo svoj dokumentni sistem na način, da bo zadovoljilo čim večji nabor potreb in želja potencialnih strank. Ker pa za uspešno prodajo ni dovolj imeti samo dober produkt, smo v okviru projekta oblikovali tudi strategijo trženja dokumentnega sistema in pripravili promocijske materiale (brošure, letaki, produktne spletne strani). S tem so izpolnjeni osnovni pogoji za lansiranje prenovljene rešitve bDocs in povečanje tržnega deleža, ki bo zagotovil rast podjetja ter razširjeno uporabo dokumentnih sistemov. S povečano uporabo dokumentnih sistemov v podjetjih pa dosežemo tudi pozitiven vpliv na okolje, saj s tem podjetja prehajajo na brezpapirni način poslovanja, ki zmanjšuje količino porabljenega papirja in s tem ohranja okolje. Na drugi strani pa ima uporaba dokumentnega sistema pozitiven vpliv tudi na zaposlene, saj je z uporabo dokumentnega sistema vsakdanje delo z dokumenti enostavnejše, preglednejše, hitrejše in zato manj stresno, kar prispeva k boljšemu počutju in zdravju uporabnikov.

4. Priloge:

- Slikovno gradivo: Priložite vsaj dve sliki npr. sliko končnega produkta, sliko študentov pri delu na projektu, sliko s sestankov ipd. Pri pošiljanju slik bodite pozorni, v kolikor gre za končni produkt, da bo zadoščeno zahtevam glede informiranja in obveščanja (ustrezni logotipi itd.).





