

Cómo planificar una implementación exitosa



EN LAS EMPRESAS EN EXPANSIÓN CON RECURSOS LIMITADOS TODAS Y CADA UNA DE LAS DECISIONES SON IMPORTANTES.

No hay que dejarse intimidar por la implementación de nuevas tecnologías empresariales que afecten a las bases del negocio. Con una investigación y una evaluación minuciosas es posible encontrar un proveedor que ayude a la empresa en esta misión: uno que ofrezca una solución que cumpla los requisitos y los KPI de la empresa. También debería ofrecer una metodología de implementación con asistencia, formación y actualizaciones continuas. La planificación adecuada puede hacer que la transición al nuevo sistema sea fluida, eficiente y gratificante. Esta es una guía práctica para ayudarle en el proceso.



PASO 1

Planifique el cambio

CONSEJO CLAVE

Si la tecnología utilizada actualmente no proporciona los resultados necesarios para progresar, es hora de plantearse un cambio.

Una nueva tecnología cloud puede modificar radicalmente la forma de trabajar dentro de la empresa. Es una tecnología iterativa que le prepara para el cambio a largo plazo y evoluciona con las necesidades del negocio. Defina sus objetivos y el ámbito de actuación; decida qué quiere implementar ahora y qué puede esperar, y empiece por ocuparse de las cuestiones más apremiantes. Establezca un calendario basado en las prioridades globales de la empresa. Si ya tiene una idea clara de su visión y sabe cómo hacerla realidad, hay más probabilidades de que se materialice en el resultado final.



Plantéese lo siguiente

- ¿Qué retos empresariales debo superar?
- ¿Qué aportará la nueva tecnología para superarlos?
- ¿Qué objetivos quiero lograr?
- ¿Cuál es el ámbito de actuación?
- ¿Cómo voy a medir el éxito?



PASO 2

Identifique a su proveedor de tecnología y a su partner de implementación

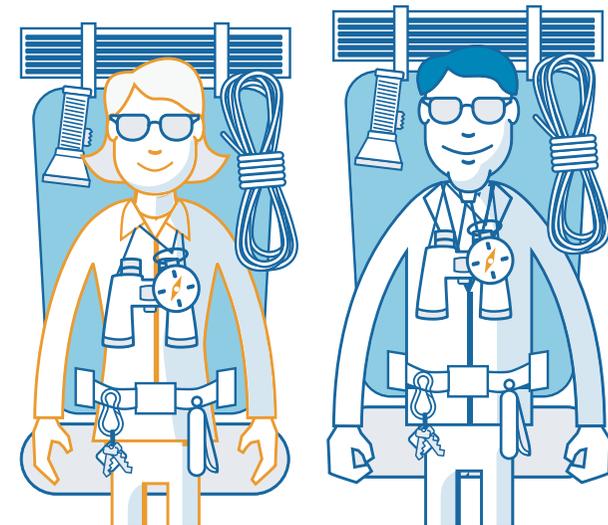
CONSEJO CLAVE

Una vez establecidos el ámbito y los objetivos de la implementación, es hora de identificar e implicar a los recursos necesarios para seguir adelante.

Identifique al proveedor de tecnología

Busque un proveedor que le ofrezca la tecnología que le permita alcanzar sus objetivos y un enfoque de implementación de eficacia probada que se ajuste a su presupuesto y a su calendario. Para hacerse una idea del alcance, el presupuesto y el calendario, pídale al proveedor referencias de clientes de empresas similares a la suya que hayan realizado el mismo tipo de implementación. Pregunte a esos clientes por su experiencia después de la implementación y por la asistencia y los recursos que le ofrece el proveedor de tecnología (por ejemplo, orientación y formación continua, y capacitación para la adopción de nuevas funcionalidades en el futuro).

“ El proveedor de tecnología ofrece la metodología de implementación, así como formación, asistencia y actualizaciones continuas.



Identifique a su partner de implementación

Después de seleccionar un proveedor de tecnología, elija un partner de implementación que le ayude a planificar los detalles tácticos y definir la funcionalidad esencial que necesita para una transición correcta a la nueva plataforma. La mayoría de proveedores de tecnología tiene un ecosistema de partners que recomendar, con diversos grados de calidad, experiencia, conocimientos y consistencia en la implementación. Algunos proveedores solo piden a sus partners que paguen una tarifa y superen una prueba de certificación. Otros son mucho más selectivos y exigen que los partners realicen procesos de formación anuales y vuelvan a obtener la certificación para actualizaciones de producto importantes. Dado que este es el comienzo de una colaboración a largo plazo, es de vital importancia para la implementación y para el éxito futuro de la solución elegir un proveedor tecnológico asociado a partners cuyos servicios se ajusten todo lo posible a las necesidades de su empresa y puedan evolucionar con ella.

“ El partner de implementación gestiona los detalles de la implementación así como otros aspectos.



PASO 3

Forme sus equipos internos

CONSEJO CLAVE

Después de preparar los recursos externos es hora de organizar los internos. Tanto el proveedor de tecnología como el partner de implementación pueden ayudarle a delinear las expectativas para que el equipo y sus managers garanticen la identificación y asignación de los recursos.

Los equipos competentes:

- Educan y comunican compartiendo la visión de la implementación, los objetivos, el alcance y el calendario correspondientes.
- Definen las expectativas para los plazos con los miembros del equipo y los managers, dando prioridad a los proyectos internos y planificando la participación de personal suplente para evitar posibles retrasos en el proyecto.
- Planifican en caso de imprevistos. Consulte con su partner de implementación para que le asesore sobre cuándo procede ser flexible y cómo equilibrar las responsabilidades cotidianas del equipo con las prioridades de la implementación.

“ Los responsables funcionales y técnicos aportan sus conocimientos durante la implementación.

Los **promotores internos** promueven y comunican los beneficios de la nueva tecnología a los empleados.

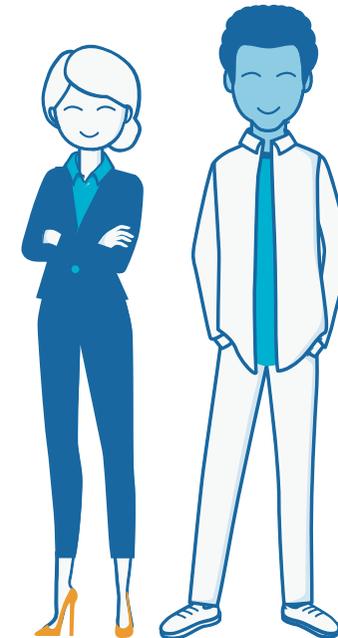
El **sponsor interno** consigue que el equipo directivo respalde la implementación, define cómo escalar internamente y mantiene informada a la dirección de la empresa.



Elija los sponsors internos

Si aún no tiene uno, le conviene encontrar un sponsor interno. El sponsor interno es esencial para explicar a la dirección las razones que hacen necesaria la nueva tecnología y los beneficios previsible, así como para asegurar que el proyecto se realice de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa. El sponsor interno también contribuye a garantizar el respaldo del equipo directivo al plan de gestión del cambio. Es importante que los responsables del equipo del proyecto colaboren activamente con el sponsor interno cuando la implementación entre en la fase de producción. Solicite información sobre prioridades y objetivos, mantenga al sponsor interno al tanto del progreso del proyecto y defina claramente cómo gestionar la escalada interna, si resulta necesario.

“ Mediante la identificación de un partner de implementación, responsables funcionales y técnicos internos y un sponsor interno, está preparando el camino para una implementación con la que hacer realidad su visión.



PASO 4

Prepare sus datos y procesos

CONSEJO CLAVE

Ha seleccionado su proveedor de tecnología y su partner de implementación, las partes interesadas a nivel interno están convencidas e implicadas, y el plan está definido. Ha llegado el momento de preparar los datos para el nuevo sistema. Para empezar, reúnanse con los equipos internos (por ejemplo HRIS o TI) para asegurar la pronta identificación de los requisitos de datos.

Haga inventario

Prepárese para que elementos decisivos, tales como informes, integraciones y otros sistemas que esté ejecutando, determinen qué datos es más importante migrar/transferir. Aproveche la oportunidad para limpiar los datos y consolidarlos en diversos sistemas. Defina las competencias de las que puede hacer uso a largo plazo e intente optimizar y automatizar políticas. Una limpieza a fondo y un trabajo intenso ahora darán sus frutos en el futuro. Tenga siempre en cuenta el alcance, el presupuesto y el tiempo. No es posible ampliar uno sin que también aumenten los otros.

Consolide procesos y programas

La nueva tecnología le da la oportunidad de reevaluar y rediseñar procesos, y determinar qué impacto tendrán en la empresa. Plantéese cómo aumentar la uniformidad sin sacrificar las variantes globales y sin añadir complejidad a los workflows. El inicio de este proceso ahora le permitirá adaptarse a la nueva tecnología a medida que se introducen nuevas características y funcionalidades.



PASO 5

Promueva los beneficios

CONSEJO CLAVE

Es importante gestionar la nueva tecnología y su efecto en los usuarios y otras partes interesadas. Sin una gestión del cambio, por muy sencilla que resulte la implementación o muy sofisticada que sea la tecnología, los objetivos, los beneficios y el ROI originales siguen estando en riesgo.

Dependiendo de la cultura de la empresa, identifique los mejores canales para la comunicación dentro de la misma para informar a la plantilla con la debida antelación. Sea creativo para lograr su implicación mediante videos, materiales de apoyo, ludificación, etc. La comunicación exhaustiva y creativa puede facilitar la transición de la plantilla al nuevo sistema.

Mantenga una colaboración estrecha con el proveedor de tecnología y el partner de implementación, que pueden ayudarle con las actualizaciones continuas y la adopción de nuevas características y funcionalidades. Además, deberían proporcionarle oportunidades de formación y educación, así como una comunidad en la que compartir su experiencia con otros clientes y aprender de ellos. Los mejores proveedores de tecnología también le asignarán un responsable de satisfacción del cliente que le ayudará con las revisiones empresariales, las necesidades de soporte y las recomendaciones sobre formación destinadas a mejorar el conocimiento de la solución y aumentar su autonomía.

Antes de la puesta en marcha, identifique compañeros de trabajo que puedan ayudarle a promover la nueva solución tecnológica y sus beneficios dentro de la empresa. Las personas influyentes en departamentos multifuncionales son especialmente útiles durante cada una de las fases de la implementación. Tanto si les asigna un rol establecido como si simplemente recaba su opinión, un equipo de promotores internos es fundamental para comunicar los beneficios que la nueva tecnología aportará a la experiencia de los empleados.

La puesta en marcha es solo el punto de partida de este viaje. Es esencial mantener el ímpetu y planificar la adopción continua de nuevas características y áreas funcionales con las que contribuir a la evolución de las necesidades de la empresa.



La recompensa

AL IMPLEMENTAR NUEVA TECNOLOGÍA QUE MODIFICA DRÁSTICAMENTE EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA,

merece la pena invertir en la búsqueda de una solución que, además de cumplir los objetivos de negocio actuales, ofrezca escalabilidad al crecer la empresa. Depender de que un sistema desfasado tenga que evolucionar con la empresa puede poner en peligro el negocio. Con un proveedor de tecnología y un partner de implementación adecuados se sientan las bases del éxito a largo plazo. La implementación con un proveedor de tecnología que cumpla sus requisitos de tiempo y presupuesto, y que le ofrezca innovación continua y un sistema que crezca con la empresa es una inversión de futuro. En lugar de tener que implementar una solución diferente al cabo de tres o cinco años, podrá actualizar y añadir sin problemas nuevas capacidades a una solución ya integrada en su negocio. La clave está en que las prioridades y las relaciones que se establezcan con las personas sean las idóneas para impulsar el éxito de la empresa.

