

---

**Te beantwoorden vraag:**

---

**Softwareselectie: Mission (Im)possible?**

---

## Het belang van een gedegen selectietraject

---

- **Automatisering biedt mogelijkheden om o.a.:**

- Extra inkomsten te genereren
- Kosten te besparen
- Klantenservice te verbeteren

**MAAR:**

- **Softwareselectie is een strategische keuze, want:**

- De kosten zijn in de regel hoog
- Het heeft rechtstreeks invloed op uw bedrijfsprocessen
- Verkeerde keuzes zijn moeilijk omkeerbaar
- U legt zich voor meerdere jaren vast

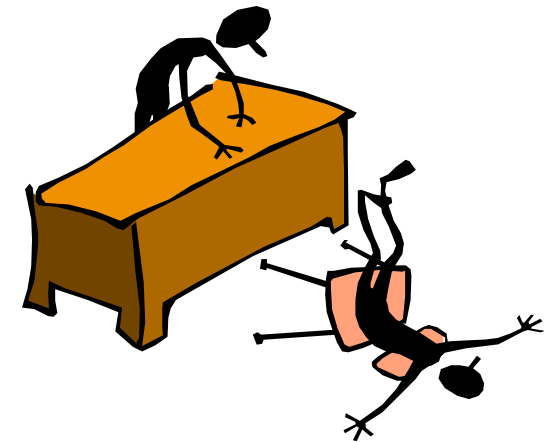


---

## De grootste struikelblokken

---

- Waar moet ik beginnen?
- **Ik zie door de bomen het bos niet meer...**
- Heb ik overal wel aan gedacht?
- Hoe kom ik nu tot een juiste keuze?
- Waar moet ik op letten?



---

## Empuls methodiek - Een stappenplan

---

- 1. Bedrijfsanalyse en huidige situatie**
- 2. Gewenste situatie: Bestek van eisen en wensen**
- 3. Longlist: Een eerste selectie**
- 4. RFI: Request For Information**
- 5. RFP: Request For Proposal**
- 6. Shortlist: De best scorende leveranciers**
- 7. Demonstratie: Deskundigheid van de leverancier**
- 8. Offerteaanvraag en keuze van het pakket**



---

# Stap 1 - Bedrijfsanalyse en huidige situatie

---

## 1.1 Analyse van het bedrijf

- Vaststellen doelen en verwachtingen
- Analyseren marktontwikkelingen en trends
- Vaststellen product / marktcombinaties



---

## Stap 1 - Bedrijfsanalyse en huidige situatie

---

### Enkele vragen die u zich kunt stellen:

- ① Wat zijn mijn toekomstverwachtingen en doelstellingen
- ① Wat zijn de ontwikkelingen in de markt
- ① Wat doen mijn concurrenten op dit gebied
- ① Welke eisen stellen leveranciers en klanten aan mijn dienstverlening
- ① **Welke nieuwe producten/diensten worden voorzien en op welke termijn**
- ① Hoe wil ik de automatisering in uw bedrijf structureel gaan regelen



*Een bedrijf koopt een nieuw voorraadsysteem. Na een half jaar wil het bedrijf een winkel op internet openen en zijn website koppelen aan het softwarepakket. Het pakket is daarvoor echter niet geschikt. Wat nu?*



---

# Stap 1 - Bedrijfsanalyse en huidige situatie

---

## 1.2 Uw huidige situatie in kaart

- Analyse van de huidige werkprocessen
- Vaststellen knelpunten en mogelijke oorzaken
- Vaststellen verbetermogelijkheden
- Nagaan wat dit gaat vragen van leveranciers, klanten, medewerkers en automatisering



---

## Stap 1 - Bedrijfsanalyse en huidige situatie

---

### Enkele vragen:

- ① Wat zijn uw belangrijkste werkprocessen
- ① Hoe verlopen deze processen precies
- ① **Waar treden knelpunten op (efficiency, kwaliteit etc.)**
- ① Welke verbeteringen zijn mogelijk (korte en lange termijn)
- ① **Is automatisering nodig of zijn er ook andere oplossingen**
- ① Welke softwarepakketten, databases en hardware zijn in gebruik
- ① Wat zijn uw ervaringen met uw automatisering en huidige leverancier(s)



---

## Stap 1 - Bedrijfsanalyse en huidige situatie - Resultaat

---

### Een helder beeld van:

- Alle toekomstige ontwikkelingen
- De impact hiervan op uw huidige automatiseringssysteem en -leverancier
- Uw huidige bedrijfsprocessen
- De knelpunten en oorzaken
- Eventuele tekortkomingen van uw huidige systeem en leverancier



---

## Stap 2 - Gewenste situatie: Bestek van eisen en wensen

---

- 2.1 - Functionele eisen en wensen t.a.v. het softwarepakket
- 2.2 - Niet-functionele eisen en wensen t.a.v. het pakket én de leverancier
- 2.3 - Vaststellen 'knock-out' en 'nice-to-have' criteria
- 2.4 - Toekennen wegingsfactoren

**Resultaat:**

**--> Vorming gerichte vragenlijst**



---

## Stap 3 - Longlist: Een eerste selectie

---

**Resultaat: Lijst van max. 8 tot 10 mogelijke oplossingen**

### IT-leverancier

1. *Bedrijfsnaam leverancier*
2. *Bezoek- en postadres*
3. *Contactpersoon*
4. *Telefoon- en faxnummer*
5. *Emailadres*
6. *Website*

### Softwarepakket

1. *Pakketnaam*
2. *Webbased / ASP*
3. *Prijsindicatie*
4. *Branchespecifiek*
5. *KMGI - bedrijf*
6. *Korte omschrijving*
7. *Bijzonderheden*

---

## Stap 4 - RFI: Request For Information

---

4.1 - Versturen korte vragenlijst (knock-out criteria)

4.2 - Opvragen algemene leveranciersinfo

**Resultaat:**

**--> Initiële longlist teruggebracht naar 6 mogelijke oplossingen**



---

## Stap 5 - RFP: Request For Proposal

---

### 5.1 - Versturen uitgebreide vragenlijst, situatieschets en toelichting scope

#### Resultaat:

--> Gedetailleerd inzicht in leverancier en pakket

---

## Stap 6 - Shortlist: De best scorende leveranciers

---

6.1 - Checken antwoorden RFP op inhoud, volledigheid en procedure

6.2 - Vaststellen 'fit' met leverancier en pakket

**Resultaat:**

**--> Shortlist van idealiter 3 potentiële oplossingen**



---

## Stap 7 - Demonstratie: Deskundigheid van de leverancier

---

7.1 - Opstellen “Case Eigen Bedrijf”

7.2 - Organiseren demonstraties obv de opgestelde case

7.3 - Opvragen info bij referenties en afleggen referentiebezoek(en)

**Resultaat:**

**--> Idealiter 2 eindkandidaten**



---

## Stap 8 - Offerteaanvraag & keuze van het pakket

---

8.1 - Versturen gedetailleerde offerteaanvraag

8.2 - Opstarten onderhandelingen

**Resultaat:**

**--> Gefundeerde keuze voor leverancier en pakket**

---

## Stap 8 - Offerteaanvraag & keuze van het pakket

---

**Resultaat: Gefundeerde keuze voor leverancier en pakket**

