

6 محرک برای بررسی BPM

مدیریت فرآیند کسب و کار یک رویکرد ساختاریافته با هدف بهبود کیفیت محصول و خدمات است و تلاش دارد تا به هدف بزرگتر یعنی رضایت مشتری برسد. BPM همچنین تلاش می‌کند اثرات فرآیندهای کسب و کار یک سازمان را تحلیل کند. آن‌ها را بهبود دهد و در برخی مواقع آن‌ها را قابل پیش‌بینی کند. ارزش استراتژیک مدیریت فرآیند و ابزار مرتبط با آن یعنی BPMS، نظارت بر فرآیند و ایجاد یک دید جامع بر روی فرآیندهای در حال اجرای سازمان است.

مدیریت فرآیند کسب و کار (BPM) به سازمان‌ها کمک می‌کند تا فرآیندها را ساده کنند، همچنین رقابتی باقی بمانند، بهره‌وری را افزایش دهند و نتیجه کار خود را بهبود بخشند. BPM یک گام اساسی در بهبود کارایی کسب و کار است. با این حال BPM همیشه مشکلات را حل نمی‌کند. بنابراین چه زمانی سازمان‌ها باید از BPM و نرم‌افزار BPMS استفاده کنند؟ سازمان‌ها چه موقع این گام مهم را باید در جهت فرآیند و کارایی کسب و کار دارند؟

6 محرک برای بررسی BPM

۴ محرک وجود دارد که باید در هنگام بررسی BPM مراقب آن‌ها باشید و بر اساس آن‌ها می‌توانید تصمیم بگیرید که آیا زمان استفاده از BPM مناسب است یا خیر.

1. آیا فکر می‌کنید در مدیریت فرآیندهای شما ناکارآمدی وجود دارد؟

اولین علامت زمان استفاده از BPM این است که اگر می‌توانید ناکارآمدی فرآیند خود را در داده‌های کسب‌وکار خود پیدا کنید زمان استفاده از BPM فرا رسیده. این امر معمولاً با بررسی KPIهای اختصاصی برای کسب‌وکار شما مانند هزینه‌های تولید، چرخه‌های تولید، چرخه‌های فروش، کیفیت کلی محصول یا خدمات و مدت زمان انجام فرآیندها بررسی می‌شود.

به عنوان مثال اگر شما یک سازمان فروش محور هستید. مدت زمانی که نماینده فروش با مشتری صحبت می‌کند، در سازمان شما چقدر است یا متوسط چرخه فروش شما چه مدت است. اکثر فرآیندها دارای این نوع معیارها هستند و درک این که زمان شما در یک فرآیند خاص کجا می‌گذرد، روش خوبی برای تصمیم‌گیری در مورد عدم کارایی است که می‌توانید بهبود دهید.

2. آیا اهداف کسب‌وکار شما برآورده نمی‌شود؟

کسب‌وکارها همیشه در حال رشد هستند. هیچ مدیری در سازمان خود هرگز نمی‌گوید: من دوست دارم امسال کارم کوچک‌تر شود. اما ممکن است ناخودآگاه این اتفاق بیفتد. مدیریت فرآیند کسب‌وکار می‌تواند کمک کند تا سازمان شما در حال رشد باقی بماند و پیشرفت خود را حفظ کند.

می‌توان با استفاده از مدیریت فرآیند کسب‌وکار، استراتژی سازمانی و عملکرد افراد را با معیارهای مشخص اندازه‌گیری کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا تصویری بهتر از

سازمان خود، نحوه انجام شدن کارها و اشتباه در کارها داشته باشید.

3. آیا با شرایط اشباع بازار روبه‌رو شدید؟

تسلط بر یک بازار واحد عالی است تا زمانی که بازار اشباع شود و رشد را متوقف کند. وقتی این اتفاق می‌افتد در واقع فقط دو گزینه برای ادامه فعالیت کسب‌وکار وجود دارد.

- بازاری جدید پیدا کنید که به محصول یا خدمات شما علاقه‌مند است.
- محصول یا خدمات جدیدی پیدا کنید.

هر دو این موارد وقت‌گیر هستند و می‌توانند گزاره‌های بسیار گران‌قیمتی باشند. در همین حال، بهبود فرآیند کسب‌وکار می‌تواند با بهینه‌سازی فرآیندها برای انجام کارهای سریع‌تر و در نهایت کاهش هزینه ارائه محصول یا خدمات خود به مشتریان، در بازارهایی که قبلاً اشباع شده‌است، برای سازمان شما وضعیت بهتری ایجاد می‌کند.

4. آیا در حال گسترش کسب‌وکار خود به مناطق جغرافیایی جدید هستید؟

گسترش کسب‌وکار به قلمرو جدید یک اقدام قابل توجه است. اگر شما یک سازمان مبتنی بر فروش هستید. این احتمالاً به معنای افزودن فروشندگان در حال سفر است. اگر شما یک سازمان خدماتی هستید، این ممکن است به معنای افتتاح یک دفتر جدید باشد. جایی که سیستم‌ها و پروتکل‌های جدید ابتدا به صورت ارگانیک ظاهر می‌شوند و بعداً باید مطابق با ساختارهای موجود مدیریت شوند. سرانجام اگر شما یک شرکت تولیدی هستید، به این معنی است که شما باید زنجیره‌های تأمین جدید، شبکه‌های

تدارکاتی، فروشگاه‌ها، مشارکت‌ها و موارد دیگر را ایجاد کنید.

وجه اشتراک این موارد این است که اقتدار و مدیریت روندهای غیرمتمرکز می‌شوند. مدیریت یک دفتر فروش در یک منطقه جغرافیایی دیگر چالش‌برانگیز است. پاسخ به این چالش استفاده از فرآیندهای مؤثری است که سریع، کارآمد و برای افرادی که از آنها استفاده می‌کنند منطقی باشد. همچنین از ابزاری (BPMS) که بتواند علاوه بر این قابلیت، امکان پایش فرآیندها را در هر لحظه و مکان برای شما فراهم آورد.

هنگامی که سازمان خود را گسترش می‌دهید، اگر می‌خواهید از روش‌های مختلف کار استفاده شود باید برای افرادی که از آنها استفاده می‌کنند منطقی باشد. این بدان معنی است که فرآیندهای کسب‌وکار رسمی و غیررسمی را مرور کنید تا ببینید چه چیزی کار می‌کند، چه چیزی کار نمی‌کند و کدام فرآیند شرایط بهتری برای سازمان شما به وجود می‌آورد.

5. مدیریت فرآیند در شرایط کرونا

امروز همه الزامات سازمانی با توجه به اپیدمی ویروس کرونا سنجیده می‌شود. شرایطی که یکی از اقدامات لازم برای سلامت جسمی و روانی کارکنان سازمان استفاده از دورکاری است. تحقق شرایط دورکاری بدون ابزار مناسب مقدور نیست. در مطلبی به توانایی BPMS برای دوران دورکاری پرداختیم.

کشف ناکارآمدی در فرآیندهای شما، عدم موفقیت منظم در دستیابی به اهداف تجاری، اشباع کامل بازار، توسعه فعالیت‌های بزرگ کسب‌وکار و شرایط حاضر در جهان همه

مواردی هستند که دلیل موجهی را برای بررسی استفاده از BPMS و BPM ایجاد می‌کنند. با مرور فرآیندها، می‌توانید فرآیندهای سازمان خود را ساده کنید. سیستم‌های خود را بهینه‌سازی کنید تا خط مشی اصلی سازمان شما را تأمین کند و زیرساخت‌ها و فرآیندهایی را که برای مقیاس‌پذیری واقعی کسب‌وکار خود نیاز دارید ایجاد کنید.

6. موفقیت و رقابت

برای موفقیت و رقابت، مشاغل باید به‌طور مداوم فرآیندهای خود را بهبود بخشند. عدم انجام این کار احتمالاً منجر به هزینه‌های بیشتر، درآمد کمتر، کارکنان با انگیزه کمتر و مشتریان ناراضی خواهد شد. به لطف برنامه‌های مدیریت فرآیند کسب‌وکار، سازمان‌ها می‌توانند فرآیندهای موجود خود را تغییر دهند و یا فرآیندهای جدید را سریع‌تر و روان‌تر و کارآمدتر پیاده‌سازی کنند.

مدیریت فرآیندهای کسب و کار (BPM) سازمان‌ها را قادر می‌سازد عملکردهای تجاری را با نیازهای مشتری هماهنگ کنند و به مدیران کمک می‌کند تا نحوه استقرار نظارت و شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) منابع سازمان را تعیین کنند. در صورت اجرای صحیح، مدیریت فرآیندهای کسب و کار توانایی افزایش کارایی و بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و به حداقل رساندن خطاها و ریسک‌ها را دارد که در نتیجه فرآیندها را بهینه می‌کند.

هنگام اجرای فرآیندهای جدید مشاغل می‌توانند از BPM استفاده کنند تا اطمینان حاصل کنند که آن فرآیندها به‌طور یکپارچه ادغام شده و عملکرد صحیحی دارند. این

امر به ویژه برای شرکتهای نوپا و سایر شرکتهایی که بودجه محدودی دارند و باید سریع به سودآوری برسند، مفید است.

چارگون