



Tio tips för att lyckas
med mobila lösningar

Mobila lösningar för arbetsorderhantering har visat sig dramatiskt effektivisera rapportering och andra arbetsuppgifter för personal på fältet. De sparar tid och pengar och leder till högre kvalitet på arbetet. Man kan lugnt säga att mobila lösningar har revolutionerat arbetet för många yrkesgrupper.

Erisma Technologies AB har utvecklat och levererat mobila lösningar i snart 20 år. Genom att följa våra tio tips minimerar du risken för att undvika de vanligaste fallgroparna, och maximerar sannolikheten för att din mobila lösning blir så perfekt som möjligt.

1. Gör din hemläxa först

Innan du sätter dig i klorna på säljarna för IT-system, så ska du först göra din egen analys. Varför behöver du ett mobilt system? Vill du bli effektivare eller kräver din kund bättre tillgång till information på fältet? Svaren hjälper dig att identifiera vilka funktioner du behöver i din mobila lösning. Om du till leverantörerna kan specificera dina problem istället för att bara säga vad du vill ha, kan du dessutom få värdefulla förslag från leverantören på lösningar som du inte ens tänkt på.

Bestäm vad systemet får kosta, och vem som ska använda systemet. Ta reda på vad du tror att du kommer spara/tjäna på att använda den mobila lösningen i form av t ex minskat dubbelarbete, administrativ tid som blir omvandlad till debiterbar tid, onödiga körningar som elimineras, minskad pappershantering osv. Kanske även ökad konkurrenskraft, minskade fel, minskade telefonsamtal etc.

Alltför många struntar i att göra en kalkyl, och i de flesta fall får man ändå valuta för sin investering. Men en kalkyl ger dig också information om var du ska lägga dina resurser och vad du ska prioritera. Prioritera funktioner efter nyttan!

Om du inte gör denna analys finns det risk att leverantörernas säljare styr alltför mycket och skapar behov som du egentligen inte har.

2. Engagera din personal i processen

Försök att engagera din personal så tidigt som möjligt i arbetet med att införa ett mobilt arbetsordersystem. Deras erfarenheter inom sitt arbetsfält är ovärderligt och deras inställning till de planerade förändringar som ett systeminförande kommer att innebära är av vital betydelse för att lyckas.

Dela gärna in representanter av din personal i arbetsgrupper som tillför sin del till bilden av vad som kommer att behövas. Vikta den information som personalen ger och dela in denna i krav, behov och önskemål.

Den operativa personalen kommer att ge värdefull information om den miljö och de användarkrav som den mobila tillämpningen måste möta. Här kan man få en bild av om arbete utförs där mobilnätets täckning är begränsad, om enheter behöver vara speciellt styktåliga och också idéer om hur man önskar att inmatning av data skall ske.

Den administrativa personalen kommer att kunna ge en bra bild av hur man vill arbeta med ordermottagning, planering och uppföljning av arbeten. Krav som gäller integration mot affärssystem kommer också att komma från den här delen av personalen.

Led din engagerade personal genom hela upphandlingsprocessen och dra nytta av den kompetens, erfarenhet och kunskap om din verksamhet dessa har. Engagemanget från tidigt skede kommer att spegla sig i att de är motiverade att tillsammans med dig föra införandet av ett nytt system i hamn. Se sedan till att de tidigt får uppleva de positiva effekterna av en mobil arbetsorderhantering.

3. Välj system och leverantör omsorgsfullt

För att hitta rätt system och leverantörer kan man googla efter system. Det ger en bra överblick. Ta reda på vad andra företag i din närhet använder och hur det fungerar. Leta upp minst tre leverantörer som du tycker verkar ha det du letar efter och ta kontakt med dem.

Valet av system beror på den analys du tidigare har gjort. Ofta står det stora valet mellan ett standardsystem eller ett kundanpassat system. Vi rekommenderar starkt att välja ett så standardiserat system som möjligt, inte minst när det gäller mobila lösningar. Den mobila teknikutvecklingen går i en rasande fart, vilket gör ett standardiserat system mer framtidssäkert än ett kundanpassat. Dessutom ökar kostnaderna väsentligt för ett kundanpassat eftersom du ofta behöver konsulter för uppgraderingar och vidareutveckling.

Det sista man vill är att måla in sig i ett hörn med en mobil lösning. Du bör leta efter ett system som så nära som möjligt löser dina behov med standardfunktioner, men där möjligheten finns att konfigurera eller kundanpassa om det skulle krisa sig.

Vilken teknik, programspråk och utvecklingsmetodik systemet skall vara utvecklat med och på vilka plattformar ska man kunna köra? Det enda man kan säga med säkerhet är att detta kommer skifta med tiden. Se till att leverantören har stöd för den eller de plattformar och mobila operativsystem som gäller just nu och att de har koll på vad som händer framöver. De bör också kunna motivera vad som gör att de är ett framtidssäkert alternativ.

För att öka sannolikheten att välja rätt system bör du titta på systemen ett par gånger och be att få en presentation av någon tekniskt kunnig som kan visa hur olika funktioner löses. Ställ leverantören på prov med lite kluriga frågor så att du får en känsla för om systemet är "erfaret" eller nytt. Lyssna på din magkänsla. Det gäller för dig att ta reda på hur systemet kommer att fungera, och hur leveransen av det kommer att fungera.

Nästa steg är att kontrollera att leverantören är erfaren och verkligen har levererat till de referenser som du fått tag på. Attityden och ambitionen hos leverantören är otroligt viktig. En leverantör som bryr sig om sina kunder och visar engagemang är goda tecken. Ihop med detta hänger ofta storleken på leverantören. Du vill ha en leverantör som har "rätt" storlek. Du vill inte välja ett för litet företag där du riskerar att stå med ett system som försvinner eller inte vidareutvecklas. Du vill inte heller ha en stor leverantör med många kunder som är större än du. Dessa leverantörer kan lätt tappa intresset när du inte längre är deras nyckelkund, med följd att du inte får den hjälp, service och vidareutveckling av systemet som du förväntar dig.

4. Kontakta alla referenser du kan hitta

Det är osannolikt att leverantören lämnar en missnöjd kund som referens. Kontakta du en referens som leverantören har lämnat, så försök att läsa mellan raderna. Lär av deras användning och dra nytta av hur de använder systemet. Låt dem förklara hur de använder systemet.

Försök också att hitta egna referenser! Titta på leverantörernas hemsidor och läs i nyheter etc för att söka upp andra av deras kunder. Om du dessutom hittar kunder som du redan har en relation till, så har du en riktigt bra informationskanal. Nöj dig inte med en referens utan kolla med minst tre stycken. Det minskar riskerna att du slösar bort din tid och dina pengar på fel system.

5. Behåll möjligheten att hoppa av

Även om du gjort en gedigen förstudie så finns alltid risken att säljaren hänfört dig eller att man av någon anledning missförstått varandra. Inte alla leverantörer har tillräckliga kunskaper och erfarenheter att leverera systemet på rätt sätt till dig. En utvärderingstid med möjlighet att avbryta om man skulle finna att systemet inte är rätt, är en optimal lösning. Ett annat alternativ är att köra igång som ett pilotprojekt där du under en fördefinierad tid kan testa systemet eller valda delar för att utvärdera om systemet är rätt för dig som kund. Du måste vara beredd att släppa systemet om det inte löser de problem du ställt som krav, även om du lagt ner tid och pengar fram tills dess.

Se helt enkelt till att du gör vad du kan för att inte köpa grisen i säcken och binda upp dig i långa avtal innan du är säker.

6. Lyssna på leverantören

När du väl valt leverantör så är det bara att följa med i valsen. Du bör då ha 100% förtroende för leverantören. Försök inte styra leverantörens arbete för mycket – om du är osäker på leverantörens plan, så be dem då förklara så att du känner dig trygg igen. Berätta istället för leverantören vad du vill uppnå och lyssna på vad leverantören föreslår med öppet sinne. Ofta kan leverantören ha värdefull information om hur deras system kan användas på bästa sätt.

Övergången till en mobil lösning bör ge många effektivitetsvinster. Problem som du hade innan den mobila lösningen infördes kan lösas på helt andra sätt än du trott till en början, så släpp spärrarna och ha förtroende för leverantören.

7. Ta ett steg i taget

Misslyckade projekt eller projekt som drar ut på tiden beror ofta på att man feldisponerar tiden och resurserna. Genom att öka insatserna av resurser i början av ett projekt istället för i mitten eller ännu värre som akuta insatser i slutet, så underlättar man möjligheterna att få snabbt och bra resultat. Akta dig för att försöka göra flera saker samtidigt. Att dra igång flera delar som ökar komplexiteten kan få förödande konsekvenser. Försök istället att skapa en kedja av mindre aktiviteter som du kan avsluta innan du fortsätter på nästa. På så sätt undviker du att få förvirrade användare som varken vet ut eller in.

8. Snåla inte på fel saker

Sätt upp en relevant tidplan tillsammans med leverantören – låt denne förstå att du såklart vill ha en snabb leverans, men att du hellre värdesätter kvalitet på leveransen. Snåla inte på konsultation, utbildning o dyl, och sätt inte en för snäv deadline. Om du har en verklig deadline så berätta anledningen och följderna om deadline inte följs. Var samtidigt beredd att justera tidplanen på vägen om du finner att dina krav/behov förändras, vilket är vanligt.

Värdera din egen tid och risken att du inte gör det rätt, mot att delegera uppgifter till rätt personer i det egna företaget eller att anlita leverantörens konsulter. Installation, konfiguration och utbildning är insatser som ska göras ordentligt redan från början. Att du kan göra saker själv är inte samma sak som att du verkligen ska göra saker själv.

Vad gäller priset så gäller ofta den gamla regeln att man får vad man betalar för. En öppen diskussion om vad man är beredd att betala är inte alltid den bästa strategin, men inte heller att pruta allt vad man kan. För hårt prutat kan leda till att leverantören måste snåla in på leveransen med följd att man riskerar hela projektet. Det sista du vill är att leverantören ska känna att de inte tjänar några pengar på dig, för då blir din service därefter.

9. Ett mobilt system inte löser alla dina problem

Med ett mobilt system får du i de flesta fall en bättre kontroll och sparar enorma mängder tid och pengar. Men en mobil lösning löser inte alla dina problem. Samtidigt uppkommer nämligen nya, helt andra problem. Lägg din ambitionsnivå rätt och acceptera att du kommer få jobba med andra problemställningar. Den mobila lösningen i många fall synliggöra problem som man tidigare inte varit medveten om.

10. Måla inte in dig i ett hörn

Skaffa inte ett system som inte går att vidareutveckla, eller som inte kan förändras efter din verksamhet. Vi lever i en föränderlig värld och det är svårt att veta hur den kommer se ut framöver. Du kan tvingas ändra din verksamhet och tekniken kan snabbt slå om. Detta gör att du måste tänka till och verifiera att systemet du väljer verkligen är genomtänkt och byggt för framtiden. Att föra över ett avancerat system till en ny plattform tar mycket lång tid.

Ett system med många avancerade funktioner har ofta svårare att följa med i teknikutvecklingen. Din balansgång blir därför ofta att välja mellan ett enkelt system som inte kan lösa alla dina önskemål och ett avancerat system som tar längre tid på sig att följa med tekniken. Din bransch och dina behov styr hur du håller balansen i det valet. Ett enkelt system löser inte alla dina problem, och du kan ofta inte anpassa systemet efter dina verksamhetsförändringar. Samtidigt kan du använda den senaste tekniken och riskerar inte stå med svartepetter rent tekniskt. Ett avancerat system riskerar att bli föråldrat, och av den anledningen inte helt effektivt, men det fungerar precis som du och ditt företag vill. Förändras din verksamhet, så förändras ditt system med dig.

Var observant på hur din leverantör betar sig när du ber om mer funktionalitet. Märker du att de inte är helt förtjusta i dina önskemål, så tänk över det hela en gång till. Lösningen är kanske enkel att implementera men kan kosta betydligt mer framöver vid uppdateringar i form av konsultation och problem. En avancerad funktion kan innebära att kommande förändringar riskerar få andra saker i systemet att sluta fungera. Ett bra råd är att undvika kund Anpassningar in i det längsta.

Följer du dessa tio goda råd optimerar du sannolikheten för att din mobila lösning verkligen leder till de effektivitetsvinster du hoppas på, och ska kunna förvänta dig. Rätt upphandlade, implementerade och använda har mobila lösningar en fantastisk potential att underlätta och effektivisera din verksamhet, till glädje för såväl dig och dina medarbetare som dina kunder.

Lycka till!



Erisma Technologies är ett av Skandinavien's ledande företag inom mobila affärslösningar för installations- och servicebolag. Vår huvudprodukt är Mobigo, en mobil lösning för arbetsorderhantering som effektiviserar rapportering och andra arbetsuppgifter för personal på fältet. Mobigo stödjer alla moderna mobila enheter och kan enkelt kopplas till alla vanligt förekommande affärssystem. Läs mer på <http://www.mobigo.se>.

Tel 040-37 05 75 | Webb www.mobigo.se | E-post info@erisma.se