



# วิธีการวางแผน ประยุกต์ใช้งาน Odoo ERP

คู่มือที่ดีที่สุด  
เพื่อดำเนินการประยุกต์ใช้งานให้สำเร็จ



odoo



กุมภาพันธ์ 2023

แปลโดย Alex - OdooThaidev



**วิธีการวางแผน  
ประยุกต์ใช้งาน Odoo ERP  
(แบบมาตรฐาน)**

คู่มือที่ดีที่สุด  
เพื่อดำเนินการประยุกต์ใช้งานให้สำเร็จ

# สารบัญ

บทนำ .....	4
แนวคิดหลัก.....	5
โครงการที่ประสบความสำเร็จคืออะไร?.....	8
บทบาท .....	14
การดำเนินการตาม.....	22
เฟสโครงการ.....	22
ความท้าทายใน การประยุกต์ใช้งาน .....	42
แบบทดสอบ .....	61
การประเมินความก้าวหน้า ของคุณ .....	68
วิธีการประเมินราคา.....	72
อ้างอิงเพิ่มเติม.....	78



# บทนำ

ในฐานะหัวหน้าโครงการ งานของเราหนักมาก เรามีโอกาสที่จะปรับปรุงชีวิตของผู้คนในที่ทำงานโดยทำให้งานที่น่าเบื่อเป็นไปโดยอัตโนมัติ และทำให้บริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น โขลุขุ่นที่หายากซึ่งมีผลกระทบดังกล่าวต่อผู้ใช้

แต่การใช้ซอฟต์แวร์การจัดการนั้นยากพอๆ กับผลกระทบ Odoo เชื่อมต่อทุกแผนก ซึ่งหมายถึงการเปลี่ยนแปลงมากมายและผู้ใช้จำนวนมากพึงพาคุณในการปรับปรุงเวิร์กโฟลว์ของพวกเขา

การเป็นหัวหน้าโครงการที่ยอดเยี่ยมนั้นยาก...ยากมาก มากกว่า 50% ของการใช้งาน ERP ที่เป็นกรรมสิทธิ์ล้มเหลว และมีเพียง 18% ของ SME เท่านั้นที่ใช้ซอฟต์แวร์การจัดการแบบบูรณาการ เนื่องจากมีความซับซ้อนและแพงเกินไปสำหรับพวกเขา แต่ความล้มเหลวอย่างต่อเนื่องในการส่งมอบเป็นโอกาสของเราที่จะเติบโต

ด้วยการทำให้โครงการดำเนินการเป็นไปอย่างราบรื่น คาดการณ์ได้ และมีราคาที่ย่อมเยา Odoo กำลังเปลี่ยนโฉมตลาดและในการทำเช่นนั้นก็ตอบสนองความต้องการจำนวนมาก ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา การใช้งานมากกว่า 95% ของเราประสบความสำเร็จ ซึ่งแตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับผู้ใช้บริการโซลูชันรายอื่นๆ

เพื่อไปถึงจุดนั้น เราได้พิจารณาแนวทางและบทบาทของผู้นำโครงการทั้ง 80 คนของเราอย่างมีวิจารณญาณ เราปรับวิธีการของเราอย่างละเอียด วิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ปฏิบัติงานชั้นนำ และตระหนักว่าอะไรทำให้บางโครงการประสบความสำเร็จมากกว่าโครงการอื่นๆ คู่มือนี้สรุปแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดของเราและเคล็ดลับทั้งหมดที่เราได้เรียนรู้

01

แนวคิดหลัก



### ความรับผิดชอบ

- ในฐานะหัวหน้าโครงการ ความสำคัญสูงสุดของเราคือการทำให้งานโครงการเป็นไปตามกำหนดเวลาและตามงบประมาณ
- ลูกค้ำกำหนดความต้องการทางธุรกิจของพวกเขา (ทำไมและอะไร) และวิธีที่จะตอบสนองสิ่งเหล่านี้ถูกกำหนดโดยผลิตภัณฑ์ผ่านเรา (อย่างไร)
- จำกัดการพัฒนาแบบกำหนดเองให้เหลือน้อยที่สุดที่จำเป็น

### ทำให้มันง่าย

- ประชุมบ่อยลง เอกสารน้อยลง ตัดสินใจเร็วขึ้น
- จำกัดจำนวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อเร่งรอบการตัดสินใจ
- จำกัดการพัฒนาแบบกำหนดเองให้เหลือน้อยที่สุดที่จำเป็น
- การทำงานในไซต์นั้นไม่มีประสิทธิภาพในการทำงานให้เสร็จ แต่มีประสิทธิภาพสำหรับการจัดการการเปลี่ยนแปลงและการฝึกอบรม ไปที่ไซต์เมื่อจำเป็นเท่านั้น

### ประชากร

- หัวหน้าโครงการต้องเป็นนักแก้ปัญหา เช่นเดียวกับผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และธุรกิจ
- หลีกเลี่ยงคนกลางที่ไม่ใช่ผู้มีอำนาจตัดสินใจ
- ฝึกอบรมผู้ใช้ตั้งแต่นั้นๆ ในโครงการ พวกเขาควรจะมีใจในผลิตภัณฑ์และมุ่งมั่นในโครงการ

### ผู้จัดการโครงการ

- ปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญของการใช้งานใดๆ ก็คือ Project Manager (หรือที่รู้จักในชื่อ Project Leader ที่ Odoo)
- รับสมัครและฝึกอบรมผู้มีความสามารถที่ดีที่สุด คงไว้เฉพาะนักแสดงชั้นนำเท่านั้น
- แม้แต่หัวหน้าโครงการที่ดีที่สุดยังพลาดรายละเอียดที่สำคัญ เพื่อจำกัดความเสี่ยง ผู้เชี่ยวชาญของ Odoo ควรทำหลายการทำงานในขั้นตอนที่สำคัญในโครงการ

### แต่อย่าลืม:

สามัญสำนึกย่อมเหนือกว่ากฎใดๆ เสมอ!



# 02

โครงการที่ประสบ  
ความสำเร็จคืออะไร ?

ในฐานะหัวหน้าโครงการ เป็นการยากที่จะหาจุดสมดุลที่เหมาะสมระหว่างการทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ยอมรับค่าขอเปลี่ยนแปลงมากขึ้น รักษางบประมาณให้ต่ำ ยึดมั่นในข้อตกลงอย่างเคร่งครัด ใช้เวลาในการวิเคราะห์หมากหรือน้อย สอดคล้องกับกำหนดการของโครงการ ฯลฯ

ลำดับความสำคัญหลักสำหรับโครงการที่ประสบความสำเร็จคือการต้อนรับผู้ใช้ใน Odoo และทำสิ่งนี้ให้ตรงเวลาและอยู่ในงบประมาณ เมื่อโครงการล้มเหลวนั้นเป็นเพราะใช้เวลามากเกินไปหรือเสียค่าใช้จ่ายมากเกินไปเสมอ

เวลาและงบประมาณเป็นองค์ประกอบหลักในการจัดโครงสร้างวิธีการของคุณ ส่วนที่เหลือเป็นเรื่องรอง:

- การพัฒนาคุณสมบัติที่กำหนดเองนั้นไม่ใช่สิ่งสำคัญ
- ความพึงพอใจของลูกค้าในระหว่างการดำเนินการไม่ใช่สิ่งสำคัญ
- การขายบริการล่วงหน้าไม่สำคัญ

การพัฒนาคุณสมบัติเฉพาะ custom ไม่ช่วยโครงการ การพัฒนาแบบกำหนดเองมักจะสร้างต้นทุนเพิ่มเติมและทำให้โครงการดำเนินการล่าช้า บางครั้งถึงขั้นทำให้โครงการตกอยู่ในความเสี่ยง และนอกจากนี้ การพัฒนาแบบกำหนดเอง custom ยังนำไปสู่ต้นทุนทางเทคนิคที่ลูกค้าจะต้องชำระภายในอีกหลายปีข้างหน้าในรูปของค่าบำรุงรักษาและค่าอัปเดตเพิ่มเติม

การปรับแต่งแต่ละครั้งอาจดูเรียบง่ายและราคาไม่แพง แต่ความซับซ้อนของโครงการจะเพิ่มขึ้นอย่างทวีคูณตามจำนวนการปรับแต่งที่เพิ่มขึ้น ที่ไม่ใช่มาตรฐานแบบเชิงเส้น

โครงการจะประสบความสำเร็จได้หากส่งมอบตรงเวลาและตามงบประมาณ การพัฒนาคุณลักษณะแบบกำหนดเองสำหรับความต้องการเฉพาะของลูกค้าไม่ได้ทำให้โครงการประสบความสำเร็จ แต่บางครั้งก็จำเป็นเพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของลูกค้า

1 ดูปทความใน <https://news.ycombinator.com/item?id=1754109>

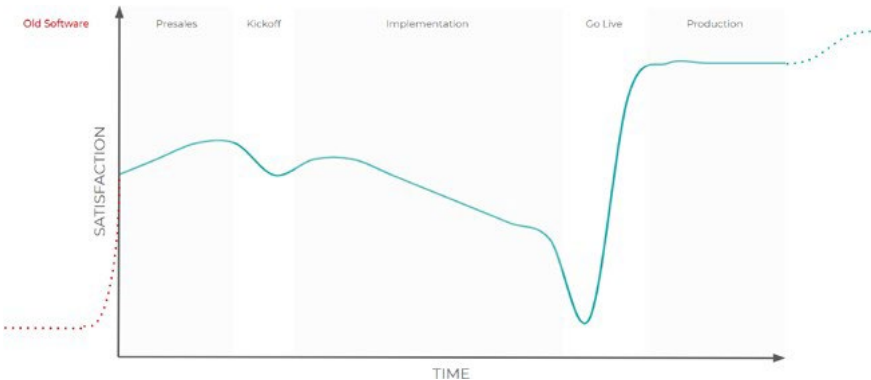
# ความพึงพอใจของลูกค้าไม่ใช่ KPI ที่มีประโยชน์

ความพึงพอใจของลูกค้าไม่ใช่ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ ประการแรก มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในช่วงต่างๆ ของโครงการ ประการที่สอง พนักงานแต่ละคนที่ทำงานให้กับลูกค้าอาจมีความคาดหวังที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น ผู้ใช้หลักต้องการคุณสมบัติเพิ่มเติม แต่ CEO ต้องการให้โครงการตรงเวลาและอยู่ในงบประมาณ

การมุ่งเน้นไปที่ความพึงพอใจของลูกค้าจะทำให้หัวหน้าโครงการเสียสมาธิจากวัตถุประสงค์หลักของโครงการ เราต้องการให้ลูกค้าไม่พอใจชั่วคราว (เพราะพวกเขามีการถกเถียงอย่างรุนแรงเกี่ยวกับการตัดสินใจที่ซับซ้อน) แทนที่จะพลาดกำหนดเวลาการดำเนินการ ความไม่พอใจไม่มีอยู่ในโครงการใดๆ

แม้ว่าความพึงพอใจของลูกค้าจะไม่ใช่เป้าหมายในระหว่างการนำไปใช้ แต่ก็ยังเป็นวิธีที่ดีในการประเมินแรงจูงใจของผู้ใช้หลัก

ดังนั้นเราจึงใช้การให้คะแนนลูกค้าเป็นระยะเพื่อให้ทราบว่าลูกค้ารายใดต้องการความช่วยเหลือมากกว่ากัน (ไม่ใช่เพื่อประเมินคุณภาพของหัวหน้าโครงการ)



วิวัฒนาการความพึงพอใจของลูกค้าตลอดทั้งโครงการ.

## การขายบริการเสริมก่อน“Go-Live”ไม่ใช่สิ่งสำคัญ

บริษัทที่ให้บริการต้องการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้ได้มากที่สุด มันเป็นเรื่องหลักของพวกเขา! บริษัทผู้ให้บริการขนาดใหญ่มีระเบียบวิธีที่ซับซ้อนซึ่งทำให้ต้องใช้บริการมากขึ้น เช่น ขั้นตอนการวิเคราะห์ขนาดใหญ่ในนามของการจำกัดความเสี่ยงในโครงการ

เราเชื่อว่าการขายได้มากขึ้นไม่ควรเป็นวัตถุประสงค์เริ่มต้น การเติบโตของบริษัทของเราควรเป็นผลมาจากการบริการที่มีคุณภาพหรือจากลูกค้าที่มีความสุข (ควรเป็นทั้งสองอย่าง) เราคิดว่าเป็นการดีกว่าที่จะทำให้ลูกค้าใช้งานได้โดยใช้เวลาน้อยลง ไม่เพียงแต่ช่วยลดความเสี่ยงของความล้มเหลวของโครงการเท่านั้น แต่ยังทำให้เราแข่งขันได้มากขึ้นในตลาดอีกด้วย

การมีความก้าวหน้าที่ดีตลอดทั้งโครงการถือเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างมากในการหาลูกค้าใหม่ และเมื่อคุณสร้างฐานลูกค้า การขายบริการเสริมให้กับลูกค้าที่มีอยู่จะกลายเป็นเรื่องง่าย:

- การขายต่อยอดผู้ใช้ที่มีอยู่ง่ายกว่าการหาลูกค้าใหม่ถึง 7 เท่า
- คุณสามารถแบ่งโปรเจกต์ออกเป็นเฟสๆ และขายพีเจอรท์ที่ไม่บังคับหลังจาก “Go-Live” ได้เสมอ ด้วยวิธีนี้ คุณจะไม่ต้องเบียดเสียดกำไรของคุณเพราะใช้งบประมาณไปหมดแล้ว

เรื่องสั้นสั้น; เพื่อให้บรรลุการเติบโตอย่างยั่งยืน มุ่งเน้นที่ความสำเร็จของโครงการ หากคุณมีโครงการที่ประสบความสำเร็จ ลูกค้าจะซื้อบริการเพิ่มเติมในภายหลัง ทุกครั้งที่คุณขายเพิ่มก่อน “Go-Live” คุณจะลดความไว้วางใจของลูกค้าลง พวกเขาอาจคิดทบทวนให้ดีกว่าที่จะซื้อบริการเสริมในอนาคต

เมื่อไม่กี่ปีที่ผ่านมา ฉันได้สัมภาษณ์ลูกค้า 15 รายเพื่อรวบรวมคำติชมเกี่ยวกับวิธีการปรับใช้และบริการของเรา ลูกค้าคนหนึ่งบอกกับฉันว่า: “ในช่วง 3 เดือนแรก ฉันไม่ชอบทำงานกับ Frédéric [หัวหน้าโครงการ] เขาถามทุกอย่างที่ฉันขอตลอดเวลา จนฉันรู้สึกว่เสียเวลาเปล่า มันค่อนข้างน่าผิดหวัง

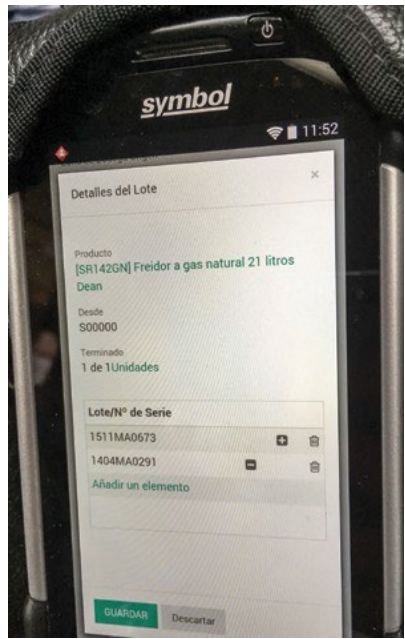
แต่ต่อมามาฉันเข้าใจว่ามันเป็นผลดีของโครงการ เขามักจะพบวิธีแก้ปัญหาที่ดีกว่าที่ฉันขอระหว่างการนำไปใช้งาน ตอนนี้ แม้ว่าเราจะอยู่ในขั้นตอนการผลิต แต่ทุกครั้งที่ต้องตัดสินใจทางธุรกิจ ฉันจะโทรหาเขาก่อนเพื่อขอคำแนะนำ”

เรื่องนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงแนวทางของเรา: โดยการจัดลำดับความสำคัญของความสำเร็จของโครงการเหนือความพึงพอใจของลูกค้าในระยะสั้น เราทำให้ลูกค้ามีความสุขในระยะยาวอย่างแท้จริง Frédéric อาจตกลงที่จะพัฒนาฟีเจอร์แบบกำหนดเองทุกอย่างที่ลูกค้าขอให้ทำให้เขาพอใจในตอนแรก แต่โปรเจกต์จะมีราคาสูงกว่า ลำช้า และเราอาจเสี่ยงต่อการสูญเสียลูกค้า

- Fabien, ผู้ก่อตั้ง Odoo



"Go-Live" ที่ Industrial Taylor: Michael, หัวหน้าโครงการกับ  
ผู้ประกอบการคลังสินค้า.



03

บทบท

ผู้ชาย ERP แบบดั้งเดิมกำหนดบทบาทที่แตกต่างกันสำหรับการวิเคราะห์กระแสธุรกิจ: ผู้จัดการโครงการ นักวิเคราะห์ธุรกิจรุ่นเยาว์ นักวิเคราะห์ธุรกิจอาวุโส ผู้ทดสอบ ผู้ฝึกอบรม ฯลฯ แต่พอคร่ำจํานวนมากเกินไปจะทำให้หน้าซบสย!

การตัดสินใจที่ถูกต้องเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนระหว่างความต้องการทางธุรกิจเฉพาะกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เสมอ หากคุณแยกบทบาทของนักวิเคราะห์ธุรกิจและผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ คุณอาจทำการตัดสินใจที่ไม่มีประสิทธิภาพ

ในฐานะผลิตภัณฑ์ Odoo นั้นใช้งานง่ายกว่า ERP แบบดั้งเดิมมาก สิ่งนี้ทำให้บุคคลคนเดียวสามารถรู้ทั้งธุรกิจและผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นสิ่งที่คู่แข่งไม่สามารถทำได้

## Odoo: หัวหน้าโครงการ

หัวหน้าโครงการเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจหลักของโครงการ อยางไรก็ตาม หัวหน้าโครงการสวมหมวกหลายใบ ในขณะที่เดียวกัน พวกเขาสวมบทบาทเป็นผู้จัดการโครงการ นักวิเคราะห์ธุรกิจ และผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ ในฐานะผู้จัดการโครงการ เราเป็นผู้นำโครงการโดย:

- กำหนดแผนโครงการและติดตามผล
- มุ่งเน้นที่วัตถุประสงค์หลัก
- เข้าร่วม SPoC (Single Point of Contact) ในโครงการ
- การใช้ทรัพยากรที่เหมาะสมและคาดการณ์ความเสี่ยง

ในฐานะนักวิเคราะห์ธุรกิจและผู้เชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ เราทำให้สิ่งต่างๆ ง่ายขึ้นโดย:

- การตัดสินใจว่าจะใช้ความต้องการเฉพาะอย่างไร
- ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและจัดการความคาดหวังของพวกเขา
- การกำหนดค่า Odoo
- การโยกย้ายข้อมูลที่เป็น
- การเขียนข้อกำหนด (หากต้องการการพัฒนาใดๆ)

หัวหน้าโครงการ Odoo ต้องได้รับการพิจารณาว่าเป็นจุดสำคัญในการติดต่อของลูกค้าในระหว่างการดำเนินการ



# Odoo: ผู้อำนวยการโครงการ

ในโครงการขนาดใหญ่หรือสภาพแวดล้อมทางการเมืองสูง ผู้อำนวยการโครงการได้รับมอบหมายเพิ่มเติมจากหัวหน้าโครงการ ในขณะที่หัวหน้าโครงการมุ่งเน้นไปที่การดำเนินการ ผู้อำนวยการโครงการจะช่วยนำเสนอโครงการและจัดการความคาดหวังของผู้บริหาร ด้วยมุมมองที่สูงขึ้นเกี่ยวกับโครงการ

บทบาทของพวกเขาคือการแจ้งให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจรับทราบและมุ่งมั่นที่จะดำเนินโครงการโดย:

- รายงานความคืบหน้าโครงการต่อคณะกรรมการขับเคลื่อน
- ติดตามประสิทธิภาพของโครงการ
- เสนอวิธีแก้ปัญหาเพื่อแก้ไขความไร้ประสิทธิภาพของโครงการจัดการ (ทั้งสองด้าน)

ตรงข้ามกับหัวหน้าโครงการ ผู้อำนวยการโครงการไม่ได้ทำงานเต็มเวลาในโครงการ แต่ทำงานในต่างประเทศตั้งแต่ต้นจนจบ ในโครงการขนาดเล็ก บทบาทนี้มักจะดำเนินการโดยหัวหน้าโครงการโดยตรง

สำหรับบริษัทขนาดใหญ่ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เรามีภารกิจในการปรับใช้ ERP แบบเต็มขอบเขตสำหรับผู้ใช้มากกว่า 3,000 ราย ท่ามกลางการควมรวมกิจการที่ซับซ้อนระหว่างสองบริษัท

เราเริ่มต้นด้วยวิธีการจัดการโครงการของพวกเขา ในฐานะบริษัทบริการที่มีประสบการณ์ พวกเขาต้องการสอนเราถึงวิธีการทำสิ่งต่างๆ แต่หลังจากนั้นไม่กี่เดือน โครงการก็เริ่มที่จะหลุดลอยไป

ฉันได้แนะนำแนวทางใหม่ให้กับคณะกรรมการขับเคลื่อน ซึ่งเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับระเบียบวิธีของเรามากขึ้น เราเปลี่ยนกลไกที่มีอยู่เพื่อให้เป็นไปตามแนวทางของ Odoo:

- การทำงานโดยใช้ SPoC และการสาธิตรายสัปดาห์ (เพียงคนเดียวเท่านั้นที่ตัดสินใจ ไม่มีคณะกรรมการอีกต่อไป)
- ทำหายทุกคำขอเพื่อดูว่าสามารถทำหรือทำอย่างอื่นได้หรือไม่ (ยึดสภาพแวดล้อมมาตรฐานให้มากที่สุด)
- ปฏิเสธ! ต่อคำขอที่เสียเวลาอย่างไม่มีเหตุผล
- เลี่ยงสมาชิกในทีมโครงการส่วนใหญ่เพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจที่เกี่ยวข้องโดยตรง (หลีกเลี่ยงการเสียเวลาในรอบการตรวจสอบความถูกต้อง)

ในตอนแรก ลูกค้ายรู้สึกผิดหวัง (เพราะพวกเราซึ่งเป็นทีมอายุน้อยได้ทำหายวิธีที่บริษัทขนาดใหญ่และมีประสบการณ์จัดการโครงการ) แต่เมื่อโครงการก้าวไปข้างหน้า ผู้บริหารก็มีความสุขมากและเราบรรลุกำหนดเวลา!

- Grégory, Project Director, Odoo เบลเยี่ยม

# Odoo: ผู้เชี่ยวชาญด้านแอป

สำหรับแอปหลัก (การเงิน สินค้าคงคลัง การตลาด การผลิต เว็บไซต์) ผู้ที่มีความรู้มากที่สุดในแอปจะมีบทบาทเป็นผู้เชี่ยวชาญแอป Odoo

App Experts ไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการ พวกเขาทำการตรวจสอบโดยเพื่อนร่วมงาน ทำงานในโปรเจกต์ทั้งหมดของบริษัท นอกเหนือจากการสนับสนุนนักวิเคราะห์ธุรกิจในพื้นที่ที่ซับซ้อนแล้ว วัตถุประสงค์ของพวกเขาคือเพื่อลดปริมาณการพัฒนาแบบกำหนดเองในโครงการต่างๆ ในการดำเนินการดังกล่าว ให้ตรวจสอบการวิเคราะห์ ROI โดยการจัดหาโซลูชันอัจฉริยะตามมาตรฐาน ทำหาย "สิ่งที่ต้องมี"/"ควรจะมี" หรือการแบ่งขั้นตอน และตรวจสอบให้แน่ใจว่าเราไม่ได้พัฒนาสิ่งที่ไม่จำเป็นจริงๆ

# Odoo: นักพัฒนา Developer

ไม่ใช่ทุกโครงการที่ต้องการนักพัฒนา บริษัทขนาดเล็กส่วนใหญ่ (ผู้ใช้น้อยกว่า 50 ราย) ใช้ Odoo นอกกรอบและไม่ต้องการการพัฒนาแบบกำหนดเอง พวกเขาจะมีส่วนร่วมก็ต่อเมื่อธุรกิจต้องการการพัฒนา.

## ลูกค้า : Single Point of Contact (SPoC)

เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปอย่างรวดเร็ว เรียบง่าย และประหยัดที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เราจำเป็นต้องมีพันธมิตรที่เข้มแข็งในฝั่งของลูกค้าด้วย ในการทำเช่นนั้น หัวหน้าโครงการ Odoo จะต้องมีโปรไฟล์ที่เทียบเท่าต่อหน้าพวกเขา

ในฐานะผู้จัดการโครงการ SPoC ทำงานอย่างใกล้ชิดกับหัวหน้าโครงการ Odoo โดย:

- ติดตามโครงการ
- เป็นบุคคลกลางที่โน้มน้าวใจผู้ใช้ (Change Management)

- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าแผนโครงการสอดคล้องกับวาระการประชุมและข้อจำกัดของบริษัท

ทำหน้าที่เป็น "ผู้ใช้ศักยภาพพิเศษ" SPoC มีความเข้าใจแบบ 360 องศาเกี่ยวกับข้อกำหนดของโครงการโดย:

- รวบรวมและประเมินความต้องการของโครงการ
- ฝึกอบรมผู้ใช้ปลายทางด้วยการสนับสนุนของหัวหน้าโครงการ (ไม่มีผู้ฝึกอบรมใดดีไปกว่าเพื่อนร่วมงานที่รู้กระบวนการภายในของคุณ)
- กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญ Odoo ภายในและรับประกันระดับแรกของการสนับสนุนสำหรับเพื่อนร่วมงานของพวกเขา

ในการแบ่งปันความรับผิดชอบในความสำเร็จของโครงการกับหัวหน้าโครงการ เราคาดหวังให้ SPoC มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของโครงการ ดังนั้นเราจึงต้องการให้ SPoC:

- พร้อมใช้งานสำหรับโครงการ
- มีอำนาจในการตัดสินใจ

## ลูกค้า : บทบาทเพิ่มเติม

ในโครงการขนาดใหญ่ อาจมีการกำหนดบทบาทเพิ่มเติม:

- คณะกรรมการควบคุม: คณะกรรมการ (ประกอบด้วยผู้มีอำนาจตัดสินใจของลูกค้าและผู้อำนวยการโครงการของ Odoo) ที่ตัดสินใจเกี่ยวกับลำดับความสำคัญของโครงการ วิธีการ และติดตามความสำเร็จของโครงการ
- ผู้ใช้หลัก: นอกจาก SPoC แล้ว ผู้ใช้หลักยังทำหน้าที่เป็นผู้เชี่ยวชาญในโดเมนเฉพาะของตน และจะช่วย SPoC ในการกำหนดข้อกำหนด พวกเขายังทดสอบและตรวจสอบการส่งมอบ
- สปอนเซอร์: โดยทั่วไปคือ CEO หรือ CFO ซึ่งเป็นผู้จ่ายเงินสำหรับโครงการ และผู้ที่มีวัตถุประสงค์ระดับสูง พวกเขา มักจะเป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการขับเคลื่อนด้วย

เมื่อ 2 ปีก่อน ฉันเริ่มโครงการ 2 โครงการกับบริษัทผู้ผลิต 2 แห่งที่มีกระแสนาน คล้ายกันและเป็นเจ้าของโดยบุคคลคนเดียวกัน ในช่วงเริ่มต้นของโครงการ เรามี SPOC สองคน: คนแรกคือผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการของหนึ่งในบริษัท และคนที่สองคือซีอีโอของกลุ่ม

การใช้งานครั้งแรกผ่านไปด้วยดีไม่กี่เดือนเราก็เข้าสู่กระบวนการผลิตอย่างเต็มรูปแบบ เกิดจากความร่วมมือที่ดีกับสปก. ในทางตรงกันข้าม การดำเนินการครั้งที่สองนั้นจัดการได้ยากมากเนื่องจากความไม่พร้อมของ CEO (ซึ่งทำหน้าที่เป็น SPOC)

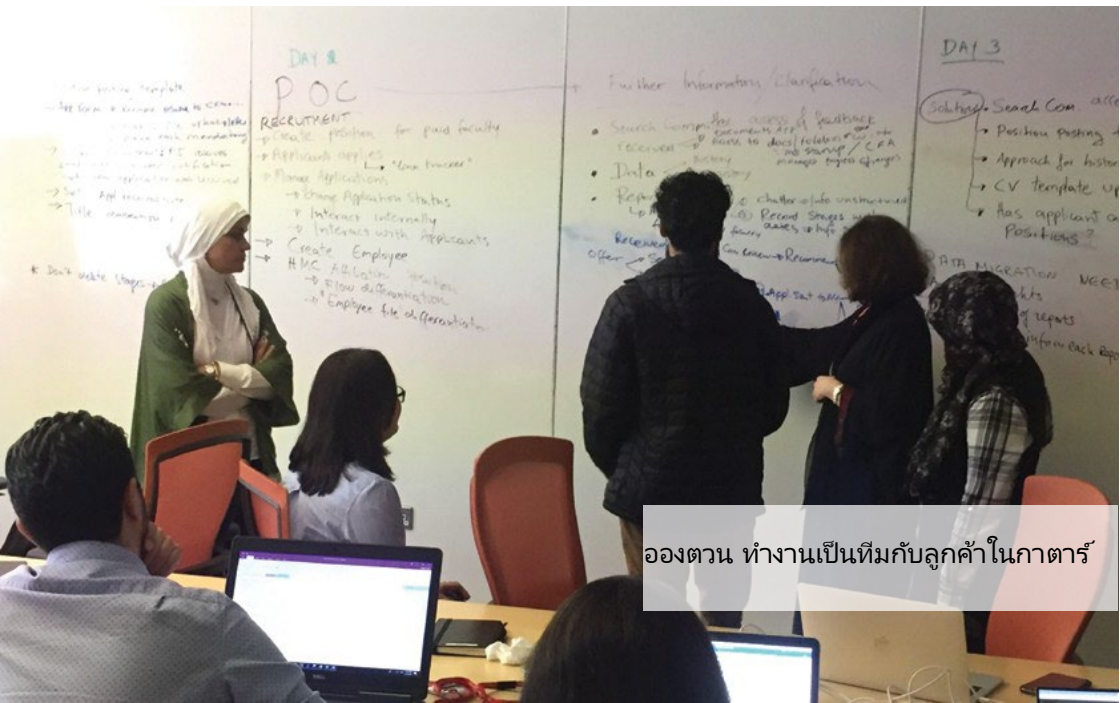
เราตัดสินใจเปลี่ยน SPOC แต่ CEO ไม่ไว้วางใจคนใหม่นี้ การตัดสินใจทุกครั้งต้องได้รับการตรวจสอบโดย CEO ซึ่งเพิ่มวันในกระบวนการ การหารือกับสปก. ใหม่เป็นไปด้วยดี แต่เขาไม่มีอำนาจ โครงการนี้เป็นฝันร้ายและต้องใช้เวลาหลายเดือนในการดำเนินโครงการระยะแรก

หลังจากเปิดตัวการผลิตครั้งแรก เราตัดสินใจเปลี่ยน SPOC อีกครั้ง ผู้รับผิดชอบในการดำเนินการในบริษัทแรกเข้ามารับผิดชอบในการดำเนินการในบริษัทที่สองสำหรับขั้นตอนถัดไป CEO เชื่อมั่นในการตัดสินใจของเขาและไม่จำเป็นต้องมีการตรวจสอบความถูกต้อง สิ่งต่าง ๆ เริ่มก้าวไปข้างหน้าเร็วขึ้นมาก เพียงแค่ปรับปรุงกระบวนการตัดสินใจ เราก็เพิ่มประสิทธิภาพได้แล้ว

- Benjamin, Project Leader, Odoo BE



At C.E. Info Systems Private Limited, โปรเจกต์นี้รองรับผู้ใช้ Odoo 133 รายเท่านั้น



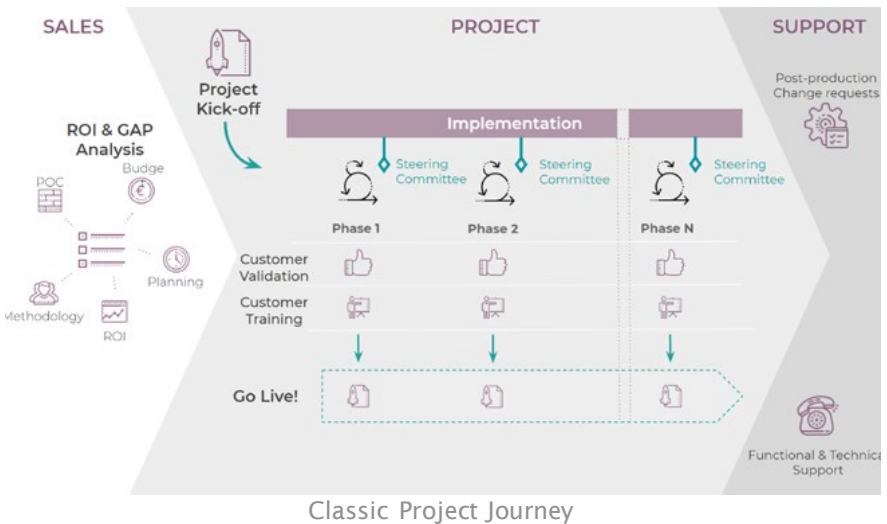
องตวน ทำงานเป็นทีมกับลูกค้าในกาตาร์

# 04

การดำเนินการตาม  
แผนโครงการ

ขั้นตอนของโครงการดำเนินการและระยะเวลาที่เกี่ยวข้องคือ:

เฟส	เวลา	เป้าหมาย
ROI Analysis	10%	ROI analysis, การวางเฟส & งบประมาณ.
Kick-Off	5%	จัดตำแหน่งผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการประยุกต์ใช้งาน + การฝึกอบรมมาตรฐาน
Implementation	80%	วิถัจกร: การวิเคราะห์ การพัฒนา การตรวจสอบ ความถูกต้อง การฝึกอบรมผู้ใช้ระดับหัวหน้า
Go-Live	5% <sup>2</sup>	การฝึกอบรมผู้ใช้ปลายทาง การแก้ไขจุดบกพร่อง.
Second deployment	variable	ขยายขอบเขตหรือเพิ่มคุณสมบัติที่กำหนดเอง



1 Go-Live อาจต้องใช้เวลามากขึ้นในโครงการขนาดใหญ่ (จาก 10% เป็น 15%) เนื่องจากการจัดการการเปลี่ยนแปลงที่มากขึ้น



# วิเคราะห์ ROI Analysis

ในโครงการขนาดใหญ่ การวิเคราะห์ ROI จะถูกขายก่อนที่ลูกค้าจะตกลงกับโครงการและงบประมาณทั้งหมด ตามขนาดของโครงการอาจใช้เวลาตั้งแต่ 3 วันถึง 50 วัน ในโครงการขนาดเล็กมาก (<4 เดือน) การวิเคราะห์ ROI จะไม่ใช่ช่วงที่ชัดเจน แต่ดำเนินการในช่วง Kick-Off Phase3

การวิเคราะห์ ROI ช่วยให้ลูกค้าสามารถ:

- รับแผนและงบประมาณที่แม่นยำ
- ประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI): ผลประโยชน์สำหรับค่าใช้จ่าย
- ตรวจสอบข้อกำหนดตามซอฟต์แวร์
- ไขข้อสงสัยเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของโครงการและทีมงาน

หัวหน้าโครงการส่งมอบ:

- การวิเคราะห์การประหยัดและผลประโยชน์ของลูกค้า (Returns)
- งบประมาณและแผนการดำเนินงาน (การลงทุน)
- การทำแผนที่ระหว่างความต้องการทางธุรกิจและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์
- การพิสูจน์แนวคิด (POC): การสาธิตกระแสธุรกิจที่สำคัญ
- กลยุทธ์ในการจัดการกับการเปลี่ยนแปลง

ขั้นตอนของการวิเคราะห์ ROI:

1. พบปะผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย: กำหนดความคาดหวังและกำหนดวัตถุประสงค์ แรงจูงใจ และความเสี่ยงในแผนที่ความคิด ROI Kick-off (ภาคผนวก A)
2. แสดงวิธีการทำงานของคุณ ("ตามสภาพ"): ทำงานกับผู้ใช้หลักหนึ่งรายต่อแผนกเพื่อทำความเข้าใจว่าพวกเขาทำงานอย่างไรในปัจจุบัน:
  - ตรวจสอบไฟล์ทั้งหมดในซอฟต์แวร์ปัจจุบัน (พร้อมภาพหน้าจอ ภาพหน้าจอ) และรับตัวอย่างรายงานแต่ละฉบับ และข้อมูลตัวอย่าง (ชื่อผลิตภัณฑ์ 5 รายการ ลูกค้า 5 ราย แผนก ฯลฯ)
  - ระบุจุดปวดปัจจุบันของพวกเขา

---

1 เราใช้เทมเพลตที่ให้ไว้ในบทที่ "8 การอ้างอิงเพิ่มเติม" สำหรับการวิเคราะห์ ROI จริงเท่านั้น (larger projects)

- จากนั้น กำหนดค่า Odoo POC (พร้อมสตูดิโอ แต่ไม่มี dev) เพื่อใช้ในเวิร์กช็อปผู้ใช้หลัก (ทำแบบจำลองสำหรับสิ่งที่คุณไม่สามารถทำได้ด้วย Studio)

1. การประชุมเชิงปฏิบัติการผู้ใช้หลัก ("เป็น"):

- ตรวจสอบสิ่งที่ควรทำ ตามการสาธิต POC

- ระบุจุดปวด ช่องว่าง

- กรอกแท็บ “การคืนสินค้า”: ระบุวิธีที่ผู้คนใช้เวลาในแต่ละแผนก

2. Peer-review ดำเนินการโดย Odoo Experts และนักพัฒนาเพื่อท้าทายวิธีแก้ปัญหาที่แนะนำ

3. นำเสนอผลลัพธ์ให้กับลูกค้าโดยใช้การนำเสนอการปิด ROI (ภาคผนวก D) และทำการสาธิตผลิตภัณฑ์ (หรือแบบจำลองเมื่อคุณไม่สามารถทำการสาธิตได้)

เหตุใดเราจึงแบ่งเวิร์กช็อปเป็น "แสดงให้ฉันเห็นว่าคุณทำงานอย่างไร (ตามที่เป็นอยู่)" และ "ผู้ใช้หลัก (จะเป็น)"

เนื่องจากลูกค้ากลัวว่าจะพลาดการตัดสินใจที่สำคัญ พวกเขามักต้องการนำผู้ใช้หลักเข้าร่วมการประชุมมากเกินไป การมีส่วนร่วมของคนจำนวนมากเป็นสิ่งที่ดีสำหรับการจัดการการเปลี่ยนแปลง แต่ไม่มีผลในการวิเคราะห์และดำเนินการตัดสินใจ

เพื่อลดผลกระทบนี้ เราแบ่งเวิร์กช็อปออกเป็น 2 เฟส ได้แก่ การวิเคราะห์ซอฟต์แวร์ปัจจุบันและเวิร์กช็อปผู้ใช้หลัก

ช่วงแรก “แสดงวิธีการทำงานของคุณ” นำเสนอเป็นขั้นตอนที่ไม่ใช่เชิงกลยุทธ์ (ดังนั้น ไม่จำเป็นต้องนำผู้จัดการทั้งหมดมาล้อมโต๊ะ) ลูกค้าต้องมอบหมายเพียงคนเดียวต่อการประชุมเพื่อแสดงให้เราเห็นว่าพวกเขาทำงานอย่างไรกับซอฟต์แวร์ปัจจุบัน ในตอนท้ายของขั้นตอนนี้ เราออกแบบ POC ตามสิ่งที่เรา “ได้เห็น” (“ตามสภาพ” = สิ่งที่ต้องมี) โดยเป็นผู้ตัดสินใจเองทั้งหมด (ไม่กลับมา)

ระยะที่สองเป็นชุดของการประชุมเชิงปฏิบัติการกับผู้ใช้หลัก (ไม่เป็นไรหากมีคนเข้าร่วมการประชุมมากขึ้นที่นี่) เป้าหมายคือเพื่อรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่พวกเขาต้องการดำเนินการ และตรวจสอบความถูกต้องของสมมติฐานและ POC ของขั้นตอนก่อนหน้านี้ ด้วยเฟสแรก คุณจะมีความพึงพอใจมากขึ้น: คุณจะมี POC ที่จะแสดง คุณรู้จักธุรกิจของลูกค้าก่อนที่จะพบกับผู้ใช้หลัก ฯลฯ

### เคล็ดลับการวิเคราะห์

- เป็นพนักงานขายตั้งแต่โครงการยังไม่ขาย! ในขั้นตอนนี้ เป้าหมายของคุณคือการสร้างความมั่นใจและกระตุ้นพวกเขา: ทำการสาธิตคุณสมบัติหลัก
- ในระหว่างการวิเคราะห์ "ตามที่เป็นอยู่" ให้จับภาพหน้าจอหรือสกรีนแคสท์ของโซลูชันปัจจุบันให้ได้มากที่สุด รวมทั้งพิมพ์รายงานและข้อมูลตัวอย่าง
- หลังจากสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้หลักในโครงการแล้ว ให้ประเมินว่าผู้คนใช้เวลาของพวกเขาอย่างไร (X% สำหรับสิ่งนี้ Y% สำหรับสิ่งนั้น) องค์กรจะให้ความสำคัญในการประเมินผลตอบแทนที่อาจเกิดขึ้น
- สังเกตวิธีการทำงานในปัจจุบัน: ขอตัวอย่างซอฟต์แวร์ปัจจุบันและขอสำเนาเอกสารแต่ละฉบับที่พวกเขาใช้ สถานการณ์ปัจจุบันมีความสำคัญมากกว่าเป้าหมายในอนาคต เนื่องจากการกำหนดขอบเขตขั้นต่ำที่จะครอบคลุมหากคุณเข้าใจวิธีการทำงานในปัจจุบันอย่างถ่องแท้ คุณจะสามารถทำความเข้าใจความต้องการและมองเห็นความไร้ประสิทธิภาพได้ดีขึ้น
- ระบุจุดปวดของผู้ใช้หลัก ใช้เทมเพลตการวิเคราะห์ ROI เพื่อรับแนวคิดเกี่ยวกับปัญหาที่พบบ่อยที่สุดในแต่ละแผนก
- ค้นหาแนวทางแก้ไขสำหรับแต่ละปัญหา พยายามยึดแนวทางมาตรฐานให้มากที่สุด ไม่จำเป็นต้องทำทุกอย่างที่ผู้ใช้เรียกร้องขอ ความต้องการของพวกเขาควรได้รับการทำหาย
- ยานำเสนอตัวเลือกที่แตกต่างให้กับลูกค้า: ในฐานะหัวหน้าโครงการ คุณต้องแนะนำตัวเลือกที่ดีที่สุดและตัดสินใจด้วยตัวเอง บทบาทของลูกค้าคือการทำหายสิ่งที่คุณนำเสนอ ไม่ใช่การตัดสินใจว่าจะทำอย่างไร

- หลีกเลี่ยงการให้ลูกค้าตัดสินใจว่าพีเจอาร์นั้น “จำเป็น” หรือ “ไม่บังคับ” หรือทุกอย่างจะเป็นข้อบังคับ ตัดสินใจแทนพวกเขาโดยจัดประเภทรายการเป็น “ตัวเลือก” เมื่อคุณคิดว่าควรแยกออกจากขอบเขต บทบาทของลูกค้าคือการท้าทายข้อเสนอของคุณ
- รับภาพรวมทั่วโลก: ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะให้วัตถุประสงค์หลักและ/หรือประเด็นแก่คุณตั้งแต่เนิ่นๆ งานของคุณคือนำเสนอโซลูชันที่สอดคล้องกัน จัดการกับข้อกังวลหลักด้านการจัดการ และรับรองการยอมรับของผู้ใช้ปลายทาง

#### หลังการสัมภาษณ์:

- เพียร์รีวิวดโดยผู้เชี่ยวชาญของ Odoo ซึ่งอยู่ภายนอกโครงการ พวกเขาไม่ได้รับอิทธิพลจากลูกค้าและสามารถตัดสินใจที่รุนแรงและวิจารณ์ได้อย่างง่ายดาย
- เป้าหมายของการทบทวนร่วมกันคือ:
  1. ประเมินว่าการพัฒนาแบบกำหนดเองนั้นจำเป็นจริงๆ หรือไม่ และถ้าจำเป็น ให้จัดลำดับความสำคัญเพื่อลดงบประมาณและระยะเวลาการวางแผนและ
  2. ตรวจสอบว่าคุณไม่ได้พลาดประเด็นสำคัญตามอุตสาหกรรมหรือไม่
  3. ทบทวนคุณภาพของการวิเคราะห์และวัดความเป็นไปได้โดยรวมและความสอดคล้องกันของโซลูชันที่เสนอ
- การพัฒนาที่จำเป็นทั้งหมดควรแบ่งออกเป็นสองส่วน

#### หมวดหมู่:

1. การพัฒนาที่จำเป็นอย่างเร่งด่วนดำเนินการผลิต (เช่น คุณไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้หากปราศจากการพัฒนา)
2. การพัฒนาที่สามารถเปิดตัวได้ในระยะการปรับใช้ที่สอง หลังจากทีโครงการเริ่มทำงาน (กล่าวคือ คุณสามารถดำเนินธุรกิจได้โดยไม่ต้องมีโครงการ แต่ก็ไม่เหมาะสม)

ในตอนท้ายของภารกิจ:

- สรุปการวิเคราะห์ของคุณ (ครอบคลุมการทำงานและธุรกิจ ทรัพยากรที่จำเป็นทั้งสองด้าน การวางแผน และความเสี่ยง)
- จัดระเบียบการสาธิตเฉพาะเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่พวกเขาจะได้รับจากการใช้ Odoo หากไม่สามารถสาธิตได้ ให้เตรียมแบบจำลอง (ใน Studio เป็นต้น) เพื่อแสดงโซลูชันที่กำหนดเองที่สำคัญ

### Toolbox PEN เหมเพลตพร้อมใช้

- ROI - ผู้ใช้งานหลัก Workshops:  
[https://www.odoo.com/r/roi\\_key\\_user\\_intw](https://www.odoo.com/r/roi_key_user_intw)
- เครื่องมือ ROI - Analysis Tool:  
[https://www.odoo.com/r/roi\\_analysis](https://www.odoo.com/r/roi_analysis)
- ROI - Closing Presentation:  
[https://www.odoo.com/r/roi\\_closing](https://www.odoo.com/r/roi_closing)

# เริ่มรับโปรเจก Project Kick-Off

เราจำเป็นต้องรับคนบนเรือ นั่นคือสิ่งที่ Project Kick-Off เป็นเรื่องเกี่ยวกับ สร้างการยอมรับภายในบริษัทของลูกค้าของเรา จัดการความคาดหวัง ทำให้พวกเขาเห็นด้วยกับแนวทางของเรา และเห็นสิ่งอื่นใด สร้างแผนการที่มั่นคง!

คุณควรรู้ว่าขั้นตอนนี้สำคัญแค่ไหน ความสำเร็จของโครงการทั้งหมดขึ้นอยู่กับวิธีที่คุณจะดำเนินการ นั่นเป็นเหตุผลที่คุณจะใช้จ่ายอย่างน้อย 10% ของโครงการ

เป้าหมายของการเตะคือ:

- เข้าร่วม SPOC เกี่ยวกับวิธีการและปรับวิสัยทัศน์
- ทำการวิเคราะห์ ROI อย่างรวดเร็วเพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ (หากยังไม่ได้ดำเนินการ)
- จบแผนโครงการ
- เริ่มใช้งาน SPOC และตรวจสอบให้แน่ใจว่าพวกเขาใช้เวลาในการเรียนรู้ Odo
- เตรียมความพร้อมให้กับทีมโครงการของลูกค้าในกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลง



Renee ใช้แอป Odo 7 แอปเพื่อจัดระเบียบการผลิต  
ผลิตภัณฑ์แบรนด์ที่ Inproma.

ครั้งหนึ่งฉันได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเรื่อง "Electronics123" ข้อความจากพนักงานขายดำเนินไปตามบรรทัดเหล่านี้: "ลูกค้ารายนี้ต้องการคลังสินค้า การผลิต การจัดซื้อ การจัดการการขาย และเว็บไซต์/อีคอมเมิร์ซโดยสมบูรณ์ใน 2 สัปดาห์ สัญญา Netsuite ของเขาลิ้นสุดลงและเขาจะถูกทิ้งไว้โดยไม่มีระบบ"

ฉันมีเวลาเพียง 12 วันตามปฏิทินในการโยกย้าย ERP เต็มรูปแบบไปสู่การผลิต

นี่คือสิ่งที่ผมบอกกับ Johan CEO ในระหว่างการประชุมเริ่มต้น: "อย่างแรกโปรเจกต์นี้เป็นไปไม่ได้ เราจะล้มเหลว โดยปกติเราต้องใช้เวลา 2 สัปดาห์ต่อแอป แต่ถ้ามีโอกาสเพียงเล็กน้อยที่จะทำให้มันสำเร็จ เราต้องทำสิ่งนี้: 1) เราดำเนินไปตามมาตรฐานเต็มรูปแบบ 2 คุณทำตามที่ฉันพูดและไม่ถามคำถามเพราะฉันจะไม่มีเวลาอธิบายทุกการตัดสินใจของฉัน" เขาเห็นด้วย.

เราทำงานกันทั้งวันทั้งคืนตลอด 9 วันข้างหน้า เขาอธิบายกระบวนการทางธุรกิจของเขา และฉันได้ตัดสินใจทั้งหมดด้วยตัวเองในขณะที่ฉันกำลังกำหนดค่าระบบ บริษัทดำเนินการผลิตใน 9 วันต่อมาในตอนกลางคืนบนแอปทั้งหมด หนึ่งในโครงการและลูกค้าที่ดีที่สุดที่ฉันเคยมี

ฉันไม่สามารถเน้นย้ำถึงความสำคัญของการประชุมเริ่มต้นได้มากพอ โครงการที่เป็นไปไม่ได้ นี้เกิดขึ้นได้เพียงเพราะความคาดหวังถูกกำหนดไว้อย่างถูกต้องระหว่างการเริ่มการแข่งขัน โปรดทราบว่าผู้จัดการโครงการไม่ควรกลัวที่จะตัดสินใจในนามของลูกค้า ซึ่งจะทำให้กระบวนการง่ายขึ้นมาก บทบาทของลูกค้าไม่ควรตัดสินใจว่าจะทำอะไร แต่ควรอนุมัติสิ่งที่คุณแนะนำ

- Laurence, Project Leader, Odoo SF

# เคล็ดลับในการ Kick-Off

- แก้ไขปัญหาโดยตรง: หากคุณคิดว่าการวางแผนสั้นเกินไป ให้เจรจาเลื่อนเวลาและขอให้เลื่อนกำหนดเวลาให้เร็วที่สุด ในทำนองเดียวกัน หากคุณตรวจพบความเข้าใจผิดเกี่ยวกับความเป็นไปได้ ความคิด หรือคุณสมบัติ ให้หาหรือเกี่ยวกับสิ่งเหล่านี้โดยเร็วที่สุด แทนที่จะชะลอการสนทนา ผู้จัดการโครงการที่ไม่มีประสบการณ์มักจะหลีกเลี่ยงการสนทนาที่ยาก ซึ่งเป็นข้อผิดพลาดทั่วไป
- ตรวจสอบการมีส่วนร่วมของลูกค้า: ตรวจสอบให้แน่ใจว่าบุคคลที่เหมาะสมมีส่วนร่วมในด้านลูกค้า ตรวจสอบให้แน่ใจว่าพวกเขาใช้เวลาและความรู้เพียงพอในการปฏิบัติหน้าที่
- ใช้เวลาในการฝึกอบรม SPOC: แนะนำพวกเขาให้รู้จักกับแพลตฟอร์มอีเลิร์นนิ่ง เอกสารประกอบออนไลน์ และฝึกอบรมพวกเขาเกี่ยวกับกระแสธุรกิจที่สำคัญ พวกเขาจะไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้หากไม่มีความเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง
- การจัดการความคาดหวังของลูกค้า: นี่เป็นทักษะสำคัญของหัวหน้าโครงการอย่ากำหนดเส้นตายที่สั้นเกินไป อย่าสัญญาว่าคุณสมบัติที่ซับซ้อน อย่าพูดว่าการเปลี่ยนแปลงจะง่าย อย่าตอบว่าใช่ในทุกสิ่ง กล่าวโดยสรุปคือ หากคุณสัญญาน้อย คุณก็สามารถส่งมอบได้มากกว่านั้น

## Toolbox PEN เหมแพลตฟอร์มใช้

- ROI - Kick-off:  
[https://www.odoo.com/r/roi\\_kickoff](https://www.odoo.com/r/roi_kickoff)



ฉันมีเรื่องราว 2 เรื่องที่แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการปฏิบัติตามกฎเหล่านี้

กรณีที่ 1: การดำเนินการล้มเหลว

ลูกค้าของฉันรู้ว่าเขาต้องการอะไร แทนที่จะทำลายพวกเขาตั้งแต่แรก ฉันยอมทุกอย่างเพราะเขาสามารถจ่ายได้ ความผิดพลาดครั้งใหญ่.

วันนี้ค่าบำรุงรักษาเริ่มเป็นภาระของลูกค้าแล้ว เขากถามถึงการพัฒนาเพิ่มเติม  
จะไม่เข้าใจว่าทำไมฉันถึงเริ่มปฏิเสธ และตอนนี้เขาไม่เปิดรับวิธีแก้ปัญหา  
ทางเลือก (มาตรฐาน)

ส่งผลให้โครงการล่าช้าไปหลายเดือนและต้องยอมรับว่าระดับความพึงพอใจยังไม่ดีนัก

กรณีที่ 2: การดำเนินการที่ประสบความสำเร็จ

ฉันเริ่มโครงการด้วยวิธีอื่นโดยตั้งความคาดหวังที่ถูกต้อง ฉันได้อธิบายกับ  
ลูกค้าว่าฉันจะปฏิเสธคำขอการพัฒนาใด ๆ เว้นแต่ความต้องการนั้นเป็น "ต้องมี"  
ที่สมเหตุสมผลและไม่มีวิธีแก้ปัญหาที่เหมาะสม

การทำเช่นนี้ทำให้ทุกอย่างเปลี่ยนไป ลูกค้าเปิดรับคำแนะนำของฉันจริงๆ และ  
เราประหยัดเวลาในการพัฒนาได้ 100 ชั่วโมงโดยใช้วิธีแก้ปัญหามาตรฐาน

- Audric, Project Leader, Odoo BE

# ประยุกต์ใช้งาน Implementation

ไม่ว่าความซับซ้อนจะอยู่ในระดับใด โครงการจะต้องก้าวไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง

ก้าวอย่างมั่นคงเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญ วิธีที่ดีที่สุดในการรักษาการมีส่วนร่วมในระดับสูงคือการให้ SPOC มีส่วนร่วมในทุกสิ่ง

หลังจากช่วง Kick-Off โขลุ่ยชั้นที่ออกแบบได้แสดงให้เห็นให้ผู้หลักเห็น ถึงเวลาทำให้มันมีชีวิตขึ้นมาแล้ว!

ภายในแต่ละช่วง ทีมงานโครงการทำงานในวงจรสั้นๆ เพื่อส่งมอบฟังก์ชันการทำงานทุกสัปดาห์ โขลุ่ยชั้นนี้ได้รับการกำหนดรูปแบบอย่างต่อเนื่องตลอดเฟส และผ่านการตรวจสอบโดยหัวหน้าโครงการและ SPOC การกำหนดค่า การนำเข้าข้อมูล และการพัฒนาเฉพาะจะได้รับการจัดการควบคู่กันไปโดยหัวหน้าโครงการและนักพัฒนา ถ้าจำเป็น

## การกำหนดค่า

หัวหน้าโครงการกำหนดค่าซอฟต์แวร์ด้วยตัวเอง รวมถึงการปรับแต่งด้วยแอป Studio แต่ไม่มีการพัฒนาแบบกำหนดเอง เมื่อกำหนดค่าแอปแล้ว หัวหน้าโครงการจะเกี่ยวข้องกับ SPOC และผู้ใช้หลักผ่านชุดเซสชันการฝึกอบรมเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการตั้งค่า

## การนำเข้าข้อมูล

ขึ้นอยู่กับปริมาณและความซับซ้อนของข้อมูลที่จะนำเข้า งานนี้ได้รับการจัดการโดยหัวหน้าโครงการหรือนักพัฒนา ทำตามคำแนะนำของหัวหน้าโครงการ SPOC และผู้ใช้ช่วยรวบรวมข้อมูลและเตรียมไฟล์เพื่อนำเข้า

การย้ายข้อมูลจากซอฟต์แวร์ปัจจุบันไปยัง Odoo อาจทำให้เกิดความล่าช้า และต้องมีการตัดสินใจที่ถูกต้อง:

- อย่าเลื่อนการเปิดตัวการผลิตเนื่องจากคุณภาพของข้อมูล: การนำเข้าข้อมูลที่สะอาดที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้นั้นเหมาะสมที่สุด แต่ไม่ทำให้โครงการล่าช้า ดังนั้น หากลูกค้าของคุณไม่ทำความสะอาด

ตรงเวลาและใช้ข้อมูลของพวกเขาในสถานะนี้อยู่แล้ว อย่าเลื่อนการเปิดตัวการผลิตเพื่อล้างข้อมูล การทำความสะอาดบางอย่างสามารถทำได้โดยตรงใน Odoo ในขั้นตอนหลังการผลิต

- นำเข้าข้อมูลหลัก แต่หลีกเลี่ยงประวัติทั้งหมด (ถ้าเป็นไปได้): ต้องใช้เวลาและเงินมากสำหรับ ROI ที่ต่ำมากในระยะยาว

#### การพัฒนาเฉพาะ

หัวหน้าโครงการเป็นผู้รับผิดชอบต่อความสำเร็จของโครงการ ดังนั้นพวกเขาจึงต้องรับผิดชอบในการตัดสินใจว่าการพัฒนาแบบกำหนดเอง (ซึ่งเสี่ยงต่อความล่าช้าของโครงการ) นั้นคุ้มค่าหรือไม่ ไม่มีคำว่าสายเกินไปที่จะตั้งคำถามว่าต้องมีการพัฒนาเฉพาะด้านหรือไม่ ข้อควรจำ: ยิ่งคุณลดจำนวนการพัฒนาที่มากเกินไปก็ยิ่งดีเท่านั้น

ในขั้นตอนนี้ หัวหน้าโครงการจะอนุมัติสิ่งที่ควรพัฒนา มักจะเป็นสิ่งที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ไม่ใช่สิ่งที่ "น่านม" เพียงอย่างเดียว (คุณสามารถดำเนินธุรกิจได้โดยไม่มีสิ่งเหล่านี้ แต่ก็ไม่เหมาะ)

หัวหน้าโครงการเขียนข้อกำหนด รวมถึงสถานการณ์ที่ต้องทดสอบ และ SPOC รับรองความสอดคล้องกับข้อกำหนดทางธุรกิจ จากนั้นผู้พัฒนาจะเข้าควบคุมงานและดำเนินการให้เสร็จสิ้น พวกเขาจะรับผิดชอบการทดสอบอัตโนมัติ

หัวหน้าโครงการทดสอบคุณสมบัติใหม่และตรวจสอบให้แน่ใจว่ารวมเข้ากับคุณสมบัติหรือแอปอื่น ๆ เมื่อการพัฒนาได้รับการตรวจสอบแล้ว พวกเขาจะฝึก SPOC และผู้ใช้ด้วย

SPOC ยังมีหน้าที่ในการทดสอบและตรวจสอบการพัฒนา หากตรวจพบปัญหาจะแจ้งให้หัวหน้าโครงการทราบซึ่งเป็นผู้ประมวลผลผลความคิดเห็นกับนักพัฒนาเพื่อแก้ไขข้อบกพร่องและทำการเปลี่ยนแปลงที่จำเป็น

การตรวจสอบความถูกต้องและการฝึกอบรมผู้ใช้ปลายทาง

เมื่อข้อกำหนดทั้งหมดของเฟสเสร็จสมบูรณ์แล้ว SPOC

เป็นผู้รับผิดชอบการทดสอบขั้นสุดท้ายทั้งหมดและให้ไฟเขียวในการ Go Live

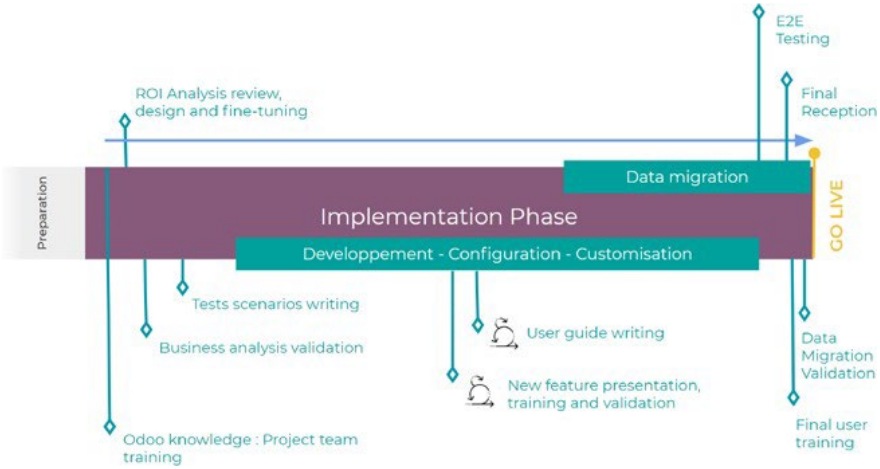
ในฐานะผู้เชี่ยวชาญภายในของ Odoo SPoC และ/หรือผู้ใช้หลักจะจัดระเบียบ และฝึกอบรมผู้ใช้ปลายทางทั้งหมด

ในทำนองเดียวกัน การเขียนคู่มือผู้ใช้เป็นความรับผิดชอบของลูกค้า เนื่องจากเอกสารที่ดีควรตรงกับกระบวนการภายในและคำศัพท์เฉพาะของลูกค้า นอกจากนี้ การให้ลูกค้าเขียนคู่มือผู้ใช้ยังเป็นวิธีที่ดีเพื่อให้แน่ใจว่าพวกเขาได้ทดสอบซอฟต์แวร์อย่างครบถ้วนตาม "แนวทางปฏิบัติมาตรฐาน" ก่อนเริ่มการผลิตจริง (เราไม่ควรพูดอะไรแบบนี้ ไม่มีอะไรที่ "แพงเกินไป" เสมอไป แต่แทนที่จะเป็น ต้นทุนไม่รับประกัน ROI)

### เคล็ดลับการใช้งาน

- ขอให้ SPoC ดำเนินการกระแสธุรกิจเอง พวกเขาจะเรียนรู้ได้เร็วขึ้น คุณสามารถแนะนำพวกเขาได้ แต่พวกเขาต้องขับเคลื่นเมตริกและคีย์บอร์ด มันเปลี่ยนแปลงทุกอย่างเพื่อประสิทธิภาพการฝึกอบรมและการมีส่วนร่วม คุณจะรู้ได้อย่างรวดเร็วหากพวกเขาไม่เข้าใจแนวคิดหลักบางอย่าง
- แปลงแผนโครงการของคุณเป็นชุดของชัชชนอย่างรวดเร็ว: เพื่อให้ลูกค้าของคุณมีส่วนร่วมในโครงการ ให้ส่งมอบอย่างสม่ำเสมอ หากผู้ใช้เริ่มใช้ระบบแม้ว่าจะเป็นเรื่องเล็กน้อยก็ตาม ความรู้ของพวกเขาเกี่ยวกับระบบจะพัฒนาอย่างรวดเร็ว
- ทำหายลูกค้าของคุณอยู่เสมอ: ไม่ใช่เพราะเรามีรายการข้อกำหนดที่ลูกค้าของคุณจะหยุดมีความคิดใหม่ๆ โดยทั่วไป คุณจะไม่มียอมรับการเปลี่ยนแปลงในรอบที่กำลังดำเนินอยู่ ยกเว้นในกรณีที่กำหนดเวลาและงบประมาณไม่ได้รับผลกระทบ หากต้องดำเนินการเปลี่ยนแปลง จะดำเนินการให้เสร็จสิ้นในรอบถัดไป หากการเปลี่ยนแปลงส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดที่ต้องทำให้เสร็จในเฟส/รอบถัดไป ให้ยอมรับก็ต่อเมื่อข้อกำหนดอื่นถูกยกเลิกเพื่อชดเชย
- อย่าทำสิ่งที่คุณไม่มั่นใจ: คำสัญญาของพนักงานขายสามารถถูกพูดถึงอีกครั้งได้ สัญญาที่มีความสำคัญน้อยกว่าความสำเร็จของโครงการ คุณสามารถโน้มน้าวให้ CEO ไม่นำแนวคิดไปใช้ได้เสมอ (แม้ว่าจะอยู่ในสัญญาเริ่มต้นก็ตาม)
- ดำเนินการประชุมตัวต่อตัว เป็นวิธีที่ดีในการปลดล็อกสถานการณ์ที่ซับซ้อน เช่น กลัวการเปลี่ยนแปลง ต้องการความมั่นใจ หรือขาดการมีส่วนร่วม

- ควบคุมวิธีดำเนินการเปลี่ยนแปลง: โฉมของการจัดการการเปลี่ยนแปลง ลูกค้าของคุณควรจะนำกลยุทธ์การสื่อสารไปใช้และเตรียมการฝึกอบรมผู้ใช้ปลายทาง บทบาทของคุณคือตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอว่าทุกอย่างเป็นไปด้วยดี และช่วยปรับให้เข้ากับความเป็นจริงในสนาม



Classic Implementation Journey

## ใช้งานจริง Go-Live

เมื่อถึงเวลาเปิดสวิตช์ คุณอาจประสบปัญหาที่ไม่คาดคิด อาจมีปัญหาคาดไม่ถึง โดยทั่วไปแล้วจะเกิดจากสาเหตุใดสาเหตุหนึ่งหรือทั้งสองอย่างต่อไปนี้:

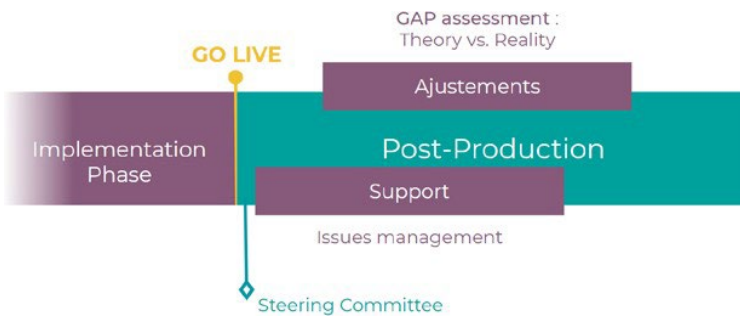
- ฐานข้อมูลยังไม่ผ่านการทดสอบอย่างสมบูรณ์: พยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้แน่ใจว่า

ผู้ใช้หลักได้ทดสอบกระแสธุรกิจทั้งหมดอย่างเต็มที่

- ผู้ใช้ไม่ได้รับการฝึกฝนที่ดี: หากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นหลายเดือนก่อน พวกเขาอาจลืมไปแล้ว หากพวกเขาไม่ฝึกฝนตนเองระหว่างการฝึก พวกเขาอาจพลาดขั้นตอนที่สำคัญ

# เคล็ดลับในการ Go-Live

- การฝึกอบรมไม่ใช่การประชุม ส่งเสริมให้สพร.มีผู้ใช้หลักดำเนินการโฟลว์ด้วยตนเองพร้อมคำแนะนำ
- ผู้ใช้หลักไม่ใช่ผู้ทดสอบมืออาชีพ การทดสอบคุณภาพเป็นเรื่องยาก ดังนั้นพวกเขาจึงมักจะพลาดประเด็นต่างๆ ตรวจสอบชิ้นส่วนที่มีความเสี่ยงกับพวกเขา
- สร้างโมเมนตัม การเพิ่มการยอมรับของผู้คนให้มากที่สุดนั้นต้องผ่านการทำให้สิ่งที่คาดหวังเป็นจริง หรือแม้แต่สิ่งที่พวกเขากระตือรือร้นที่จะทดลอง
- ตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว. ไม่เป็นไรที่จะมีปัญหา หากคุณแก้ไขอย่างรวดเร็ว
- หลีกเลี่ยงการเลื่อนวันที่ Go-Live แม้ว่าอาจรู้สึกว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในเวลาหนึ่ง แต่หลายสิ่งหลายอย่างสามารถเปลี่ยนแปลงได้ใน 2 เดือน: ผู้คนอาจสูญเสียแรงจูงใจ คำขอเปลี่ยนแปลงใหม่จะปรากฏขึ้น การนำเข้าสู่ข้อมูลอาจต้องดำเนินการอีกครั้ง ฯลฯ การเลื่อนกำหนดส่งกลับทำให้โครงการเปิดโปงต่อความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม โดยปกติแล้วการ Go-Live อย่างรวดเร็วจะดีกว่าแม้ว่าจะไม่สมบูรณ์แบบก็ตาม
- อยู่ในสถานที่ในวันแรกของการปรับใช้หากมีการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงในหมู่ผู้ใช้ คุณจะเป็นโค้ชให้กับพวกเขา
- หลังจากผ่านไป 2-3 วัน ให้ตรวจสอบว่าพวกเขาเผยแพร่จริงหรือไม่ บางครั้งพวกเขายังคงใช้ซอฟต์แวร์เก่าต่อไป: นิสนั้นเปลี่ยนได้ยาก!



Classic Go Live & Post-production Journey

## การปรับใช้ครั้งที่สอง Second Deployment

หนึ่งเดือนหลังจากการปรับใช้ครั้งแรก หัวหน้าโครงการจะตรวจสอบรายการการพัฒนาที่เหลือซึ่งไม่ได้เปิดตัวในช่วงที่ 1 (กล่าวคือ การพัฒนาที่กำหนดไว้ในระยะต่อมา: คุณสามารถดำเนินธุรกิจโดยไม่มีการพัฒนาได้ แต่ก็ไม่เหมาะ)

ด้วยความคิดเห็นของผู้ใช้ การจัดลำดับความสำคัญของการพัฒนาเฉพาะมักจะเปลี่ยนไป (โดยทั่วไปเราจะสังเกตเห็นว่า 50% ของการพัฒนาไม่จำเป็นและมีการร้องขอการพัฒนาใหม่)

## รายงานการดำเนินงาน Progress Report

ก่อนที่จะเผยแพร่รายงานความคืบหน้าในระเบียบวิธีของเรา ลูกค้าส่วนใหญ่ใช้ขอบเขตเริ่มต้นและไม่เห็นอะไรมากไปกว่านั้น เราพลาดโอกาสที่จะสร้างผลกระทบที่ใหญ่ขึ้นให้กับลูกค้าในด้านอื่นๆ เช่น การกลายเป็นกระดาษไร้กระดาษ การปรับปรุงกระบวนการด้านทรัพยากรบุคคล การเรียกเก็บเงินอัตโนมัติ การปรับปรุงการแบ่งปันความรู้ ฯลฯ

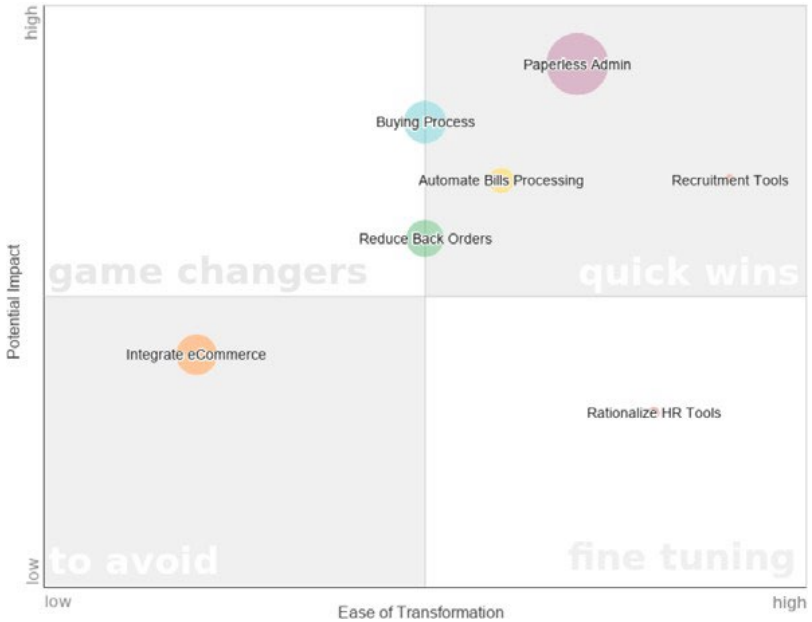
รายงานความคืบหน้าจะใช้เพื่อกำหนดเวลาการประชุมกับผู้บริหารระดับสูงเพื่อพูดคุยเกี่ยวกับอนาคตของการทำงานร่วมกันของคุณ และให้ความกระจ่างแก่พวกเขาเกี่ยวกับสิ่งที่เป็นไปได้

การให้หัวหน้าโครงการคิดในแง่ของ ROI และโอกาสทางดิจิทัลจะช่วยยกระดับทักษะการให้คำแนะนำทางธุรกิจของคุณ พวกเขาขับเคลื่อนด้วยคำถามเดียวนี้:

ฉันจะช่วยให้พนักงานของลูกค้าทำงานได้มากขึ้นโดยใช้เวลาน้อยลงได้อย่างไร

### The Digital Opportunities Matrix

เมื่อใช้เมทริกซ์โอกาสทางดิจิทัล คุณจะระบุโอกาสทางดิจิทัลอันดับต้น ๆ เพื่อแนะนำให้ลูกค้าของคุณ



ตัวอย่างของ Digital Opportunities matrix

การประเมินโอกาสที่แตกต่างกันผ่านผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นและความง่ายในการเปลี่ยนแปลง คุณจะจำแนกโอกาสเหล่านั้นออกเป็น 4 หมวดหมู่หลัก และตัดสินใจโดยพิจารณาจากสิ่งนั้น:

- เพื่อหลีกเลี่ยง - มีผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่ำและซับซ้อน  
นำไปใช้: ไม่มีประโยชน์จริงที่นี่
- การปรับแต่งอย่างละเอียด - มีผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่ำแต่นำไปปฏิบัติได้ง่าย: ความคิดริเริ่มเหล่านั้นไม่ได้มีความสำคัญเป็นอันดับแรก แต่สามารถพิจารณาได้ในบางประเด็น
- ตัวเปลี่ยนเกม - มีผลกระทบที่เป็นไปได้สูงแต่มีความซับซ้อนในการดำเนินการ: ความคิดริเริ่มเหล่านั้นมีพลังในการเปลี่ยนแปลงบริษัทไปในทางที่ดี
- ชัยชนะอย่างรวดเร็ว: ลำดับความสำคัญสูงสุด 1 อันดับแรกที่คุณคาดหวังได้อย่างรวดเร็วและ



## การปรับปรุงที่สำคัญ

คุณมักจะเริ่มต้นด้วยการชนะอย่างรวดเร็ว จากนั้น ก็ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ของบริษัท: บางคนชอบการปรับแต่งแบบละเอียด (ความเสี่ยงต่ำ ผลกระทบต่ำ) คนอื่นๆ จะชอบตัวเปลี่ยนเกม (ผลกระทบสูง แต่ความเสี่ยงสูงกว่า)

## เคล็ดลับรายงานความคืบหน้า

- เช่นเดียวกับในการวิเคราะห์ ROI เป้าหมายของคุณคือการหาวิธีที่จะทำให้ได้พนักงานประหยัดเวลาในกิจกรรมประจำวัน
- คุณมักจะทำงานร่วมกับผู้จัดการโครงการในขณะที่ใช้โซลูชัน รายงานความคืบหน้ามีไว้เพื่อแสดงต่อผู้บริหารระดับสูง ตรวจสอบให้แน่ใจว่าได้กำหนดเวลาการประชุมกับพวกเขา
- รักษาความสะอาดและเรียบง่าย: ชอบข้อมูล 3 ชั้นที่มีผลกระทบมากกว่า 10 ชั้นที่พอใช้ได้
- เริ่มตั้งแต่วันที่ 1: จับตาดูตลอดการดำเนินการและบันทึกข้อสังเกตของคุณเกี่ยวกับโอกาสที่เป็นไปได้ภายในองค์กร
- มีความกระตือรือร้น: อย่าลังเลที่จะจัดการประชุมเพื่อรับมากขึ้น ข้อมูลและยืนยันสมมติฐานของคุณ

## Toolbox PEN Ready-to-use template

- The Progress Report:  
[https://www.odoo.com/r/progress\\_report](https://www.odoo.com/r/progress_report)



Alexis ที่งาน "Go-Live Day" ที่ LCT Togo เรือลำแรกเข้าเทียบท่าในอาคารผู้โดยสาร



โครงการผู้ผลิตโรงงานและผู้ให้บริการอุปกรณ์ติดตามและนำทาง GPS.

# 05

ความท้าทายใน  
การประยุกต์ใช้งาน

## วิธีกระตุ้นให้ผู้ใช้อยอมรับ Odoo

มนุษย์มีความต้านทานต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ และไม่เคยเป็นเพียงรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ จากพนักงานใหม่สู่ผู้ก่อตั้ง การเปลี่ยนแปลงคือเรื่องใหญ่!

ในการนำซอฟต์แวร์การจัดการใหม่มาใช้นั้นไม่เพียงแต่แทนที่เครื่องมือที่พนักงานส่วนใหญ่ใช้เท่านั้น แต่ยังสร้างการยอมรับจากผู้ใช้ปลายทางเพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของบริษัท มันเป็นเรื่องใหญ่อย่างแน่นอน เนื่องจากคุณจะไม่ใช้ตะเกียบในการปอกแครอท พนักงานในบริษัทจึงต้องเชื่อมั่นว่าซอฟต์แวร์การจัดการใหม่เป็นเครื่องปอกที่ดีที่สุดเท่าที่เคยมีมา!

ในการทำเช่นนี้ หัวหน้าโครงการมีแหล่งข้อมูลเหล่านี้:

- ตัวผลิตภัณฑ์เอง: เมื่อผู้ใช้เชื่อมั่นในคุณลักษณะและคุณประโยชน์ การยอมรับโดยรวมจะเพิ่มขึ้น ฝึกอบรมผู้ใช้ที่ไม่มั่นใจในคุณสมบัติหลักที่พวกเขาจะได้รับประโยชน์
- การสนับสนุน SPOC และผู้ใช้หลัก: บทบาทของพวกเขาในบริษัทและทัศนคติเชิงบวกเกี่ยวกับโครงการต่อหน้าพนักงานจะทำให้การจัดการการเปลี่ยนแปลงง่ายขึ้น
- ผู้สนับสนุนโครงการ (เช่น CEO) ที่สนับสนุนโครงการ

โครงการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มักได้รับประโยชน์จากการตอบรับจำนวนมากจากผู้ใช้ ทำให้การเริ่มต้นใช้งานใน Odoo ราบรื่นขึ้น

### Toolbox PEN

- The Odoo Change Management Approach: [https://www.odoo.com/r/change\\_management](https://www.odoo.com/r/change_management)

# วิธีรับมือกับคนที่ไม่ยอมเปลี่ยน

ข้อผิดพลาดทั่วไปคือการละทิ้งผู้ที่ไม่เชื่อ (หลังจากนั้น เราทุกคนชอบทำงานกับผู้ที่เห็นด้วยกับสิ่งที่เรากำลังพูด) หากมีคนไม่เชื่อ ให้ทำตรงกันข้าม: ใช้เวลาอธิบายเหตุผล/วิธีการให้พวกเขาฟัง และ "ขาย" วิธีแก้ไขด้วยการฝึกอบรม

การเปลี่ยนแปลงมักถูกมองว่าเป็นต้นทุนและความเสี่ยงสำหรับผู้ที่ใช้ที่ได้รับผลกระทบ และต้นทุน/ความเสี่ยงก็คุ้มค่าเสมอหากผลประโยชน์ที่คุณได้รับนั้นสูงเกินไปมาก ในขณะที่พยายามโน้มน้าวใจผู้คน อย่าพูดว่ามันไม่เสี่ยงหรือไม่ใช่เรื่องใหญ่ การเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องใหญ่

คุณต้อง "ขาย" ประโยชน์ของการใช้โซลูชันใหม่แทน จัดระเบียบการสาธิตผลิตภัณฑ์ ตรวจสอบว่าเราสามารถแก้ไขจุดอ่อนของพวกเขาได้อย่างไร และอธิบายให้พวกเขาฟังว่าทำไมเราถึงทำแบบนั้น หากพวกเขาเห็นประโยชน์ของการแก้ปัญหา พวกเขาจะยอมรับความเสี่ยง

ในระหว่างการดำเนินการกับ Casual Cushions นักบัญชีเป็นคนที่ดีอริ้นที่สุด ในบริษัท ทีมผู้ผลิตมีความสุขกับการย้ายออกจากระบบเดิมและมองโลกในแง่ดีอย่างมากเกี่ยวกับโครงการนี้ หลายเดือนต่อมา นักบัญชียังคงทำหายฉันในการฝึกอบรมและการสนทนาทุกครั้ง - เราดำเนินการแต่ละเวิร์กโฟลว์จนเหนื่อยล้า (การกระทบยอดธนาคารน่าจะเป็นขั้นตอนที่แย่ที่สุด) ในทางกลับกัน ทีมผู้ผลิตชอบการฝึกทุกครั้ง และพวกเขาไม่เคยมีคำถามมากนัก

ในที่สุดเมื่อเราถ่ายทอดสดทุกอย่างก็เปลี่ยนไป นักบัญชียอมรับการเปลี่ยนแปลง และเนื่องจากเธอใช้ความคิดอย่างมากเกี่ยวกับ Odoo และคุณลักษณะต่างๆ ของ Odoo เธอจึงพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงนี้ เธอรู้ว่าต้องไปที่ไหน ต้องทำอะไร และครอบคลุมทุกกรณีและรายการที่เป็นไปได้ทั้งหมดของเธอ

ในอีกด้านหนึ่ง ทีมผู้ผลิตมีช่วงเวลาที่ยากลำบากมากขึ้น พวกเขาเริ่มจะลืมการฝึกฝน และนำเสนอกรณีให้กุ่มมมากมายในการผลิตที่ไม่เคยพูดถึงมาก่อน พวกเขาทำงานข้ามคืนเพื่อให้ทันกับการผลิตและรู้สึกหงุดหงิด

ฉันได้พูดคุยกับนักบัญชีเมื่อสัปดาห์ที่แล้ว และเธอกล่าวว่าการกระทบยอดธนาคารใน Odoo ดีขึ้นมากเพียงใด และเธอยินดีที่จะเดินหน้าต่อไป เมื่อลูกค้าอยาก رؤ้อยากเห็นและเต็มใจที่จะทดสอบและหารือเกี่ยวกับกระบวนการ (เกี่ยวข้องกับโครงการเป็นหลัก) โครงการนั้นมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จมากขึ้น

- Mateus, Project Leader - Odoo SF

# วิธีทำให้สิ่งต่าง ๆ เป็นเรื่องง่าย

ลูกค้ามีแนวโน้มที่จะทำสิ่งต่าง ๆ ที่ซับซ้อนกว่าที่เป็นอยู่

- หลีกเลี่ยงการให้ตัวเลือกหลายอย่างแก่ลูกค้าและปล่อยให้พวกเขาเลือกสิ่งที่คุณต้องการ ให้เสนอวิธีแก้ปัญหาที่ดีที่สุดแทน และอย่าแสดงตัวเลือกอื่น ๆ เว้นแต่ว่าคุณจะไม่พอใจกับข้อเสนอของคุณ
- หลีกเลี่ยงการตัดสินใจล่าช้า บังคับให้ผู้คนตัดสินใจ แม้ว่าพวกเขาจะไม่แน่ใจก็ตาม ป้องกันไม่ให้พวกเขาพูดว่า “เราจะถามผู้ใช้หลักกว่าพวกเขาคิดอย่างไร” และ “ฉันต้องถามผู้จัดการเกี่ยวกับความคิดเห็นของพวกเขา”

แม้ว่าคุณจะคิดว่าคุณทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้น แต่เราสามารถทำให้ดีขึ้นได้เสมอ:

- ให้ผู้เชี่ยวชาญแอบมีส่วนร่วมในขั้นตอนที่สำคัญ (เช่น การวิเคราะห์ ROI) เพื่อตรวจสอบโดยเพื่อน เนื่องจากพวกเขาไม่ได้มีส่วนร่วมในโครงการ พวกเขาจึงสามารถตัดสินใจเรื่องยากๆ ได้อย่างง่ายดาย และให้มุมมองที่แตกต่างกับคุณ

## วิธีจัดการความคาดหวังของลูกค้า

ไม่กี่ปีที่ผ่านมา CEO ของผู้มีโอกาสเป็นลูกค้าขอให้ฉันเข้าพบก่อนเซ็นสัญญา เรอบอกฉันว่า “โครงการนี้เป็นหรือตายสำหรับบริษัทของฉัน โปรดบอกฉันว่าทุกอย่างจะราบรื่น” ฉันตอบประมาณนี้: “ไม่ โครงการดังกล่าวเป็นเรื่องยากจริงๆ เราจะมีปัญหามากมาย แต่ท้ายที่สุดแล้วบริษัทของคุณจะดีขึ้น และฉันต้องการให้คุณเป็น CEO เพื่อสนับสนุนโครงการเมื่อทีมของคุณบน เพื่อเอาชนะความยากลำบากเหล่านี้”

ฉันไม่ได้รับการตอบกลับจากลูกค้ารายนี้จนกระทั่งสองปี

ต่อมาเมื่อ CEO โทรหาฉัน โครงการล่าช้าอย่างมากและผู้ใช้หลักสูญเสียความไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ หนึ่งในสิ่งแรกที่ CEO บอกฉันคือ: “โครงการนี้เหมือนฝันร้าย เราเข้าไป 12 เดือน และฉันไม่เห็นจุดสิ้นสุด แต่ฉันทำในสิ่งที่คุณขอ: ฉันสนับสนุนโครงการเสมอ ฉันไม่เคยวิจารณ์ผลิตภัณฑ์ของคุณต่อหน้าทีม

และมักจะกระตุ้นผู้ใช้หลักที่ต้องการยกเลิกโครงการ แต่ตอนนี้ เรามาถึง  
ขีดจำกัดแล้ว ฉันต้องการให้คุณทำบางอย่างเพื่อฉัน...”

ดังนั้น สองนาทีก่อน CEO ก่อนเซ็นสัญญาได้ช่วยชีวิตโครงการไว้อย่างแท้จริง  
หากซีอีโอจะเข้าข้างผู้ใช้เสีย โพรเจกต์จะถูกยกเลิกเมื่อหลายเดือนก่อน เพราะ  
เธอรับบทบาทของเธอในการสนับสนุนโครงการอย่างจริงจัง โครงการนี้จึงได้รับการ  
บันทึกและใช้งานจริงในสองเดือนหลังจากนั้น

- Fabien - ผู้ก่อตั้ง Odoo เกี่ยวกับลูกค้ารายแรกที่ซื้อแอป Point of Sale

เรื่องนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงพลังของการจัดการความคาดหวังของลูกค้า  
หาก Fabien พูดว่า “ไม่ต้องกังวล โพรเจกต์นี้ง่าย” CEO คงสูญเสียความ  
ไว้วางใจในโปรเจกต์และอาจทำตามคำแนะนำของผู้ใช้หลักเมื่อนานมาแล้วเมื่อ  
ความตึงเครียดหรือความรุนแรงขึ้นอย่างจริงจัง.

## วิธีเขียนข้อกำหนดที่ดี

ข้อมูลจำเพาะที่ดีนั้นสั้น เห็นภาพ และมีโครงสร้างดังนี้

ความต้องการทางธุรกิจ: กรณีการใช้งาน (อะไร) และเหตุผลที่อธิบายว่าเหตุใด  
ลูกค้าจึงต้องการคุณลักษณะนั้นเป็นพิเศษ (สูงสุด 2 หรือ 3 ย่อหน้า)

1. ข้อมูลจำเพาะด้านการทำงาน: โขลู่ชั้นที่แนะนำโดยใช้ Odoo (อย่างไร)  
แสดงภาพ (หากเป็นไปได้) โดยชุดของภาพหน้าจอหรือแบบจำลองพร้อม  
บันทึกย่อ
2. คำแนะนำทางเทคนิค: สิ่งที่คุณพัฒนาจะต้องดูแล



## Toolbox PEN Ready-to-use template

- How to write a good specification:  
[https://www.odoo.com/r/Spec\\_example](https://www.odoo.com/r/Spec_example)

# หลีกเลี่ยงการนำเข้าประวัติข้อมูล

นอกจากข้อมูลหลักแล้ว ลูกค้ำมักจะขอให้นำเข้าประวัติข้อมูลทั้งหมด เช่น ใบเสนอราคาและยอดขายย้อนหลัง 7 ปี การดำเนินการนี้ใช้เวลานานและจะกินงบประมาณส่วนใหญ่ เนื่องจากจะเพิ่มความเสี่ยงต่อความสำเร็จของโครงการ เราควรทำก็ต่อเมื่อมีเหตุผลสมควรเท่านั้น

ถามคำถามต่อไปนี้เพื่อตรวจสอบว่าจำเป็นจริงๆ หรือไม่:

- เป็นไปได้ไหมที่จะเก็บข้อมูลนั้นไว้ในซอฟต์แวร์เก่า หรือไฟล์ส่งออก?
- ลูกค้ำของคุณจะศึกษาข้อมูลนั้นบ่อยแค่ไหน? เพื่อจุดประสงค์ใด?
- อาจมีผลกระทบเชิงกลยุทธ์อะไรบ้างใน 2, 3 หรือ 4 ปี?

เช่นเดียวกับคำขออื่นๆ トラบใดที่ลูกค้ำไม่สามารถโน้มน้าวใจคุณได้ คำขอนำเข้าควรถูกปฏิเสธหรือเลื่อนออกไปจนกว่าจะมีการเผยแพร่จริง

ไม่กี่เดือนที่ผ่านมา ฉันใช้ Odoo Accounting สำหรับ Ibeo Cosmetics ซึ่งเป็นกลุ่มเวชภัณฑ์ของสามบริษัทในฝรั่งเศส ในระหว่างการเริ่มต้น SPOC ของฉันบอกฉันว่าการยึดข้อมูลในอดีตทั้งหมดจาก Sage เป็นสิ่งที่ต้องทำ เธอต้องการทั้งหมดใน Odoo เพื่อตรวจสอบเมื่อจำเป็น ฉันอธิบายให้เธอฟังว่าการนำเข้าข้อมูลในอดีตทำให้กำหนดการของโครงการมีความเสี่ยงและต้องใช้เวลาหลายวันในการให้คำปรึกษาโดยมีมูลค่าเพิ่มน้อยมาก

ฉันทำข้อตกลงกับเธอ: เราเริ่มทำบัญชีสำหรับทั้งสามบริษัทในเวลาเพียงสามสัปดาห์โดยที่เธอออกแรงเพียงเล็กน้อย ถ้าเราทำตามวิธีของฉัน เราจะมีเวลาเหลืออีกหลายชั่วโมงใน Service Pack เพื่อใช้งานในอนาคต และหากภายหลังเธอตัดสินใจว่ายังจำเป็นต้องนำเข้าข้อมูลประวัติเข้าสู่ Odoo เราก็สามารถทำได้ในระยะที่สอง เธอเห็นด้วย

หนึ่งสัปดาห์ต่อมา เรามีการโทรครั้งแรก และฉันนำเข้ายอดคงเหลือเปิดและข้อมูลหลัก ในที่สุด หลังจากการฝึกอบรม โปรเจกต์ก็ใช้งานได้จริงสำหรับทั้งสามบริษัทหลังจากผ่านไปเพียง 2,5 สัปดาห์ โดยเหลือเวลาอีก 9 ชั่วโมงใน Service Pack

เมื่อเดือนที่แล้ว เธอส่งอีเมลถึงฉันเพื่อขอบคุณฉันสำหรับการเริ่มต้นอย่างรวดเร็ว และ Odoo นั้นเป็นมิตรกับผู้ใช้มากกว่า ERP ก่อนหน้านี้ที่เธอทำงานด้วย เธอยังบอกฉันด้วยว่าในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา เธอไม่จำเป็นต้องตรวจสอบรายการทางบัญชีก่อนหน้านี้เลยสักครั้ง และเธอก็ได้ติดต่อกับที่ปรึกษาการขายของเธอเพื่อเพิ่มโมดูลเพิ่มเติมและดูแลกิจกรรมทั้งหมดของเธอใน Odoo

เนื่องจากเรามีบริษัทบัญชีจำนวนมากขึ้นที่เข้าร่วม Odoo ฉันจึงมักได้รับคำขอให้นำเข้ารายการบัญชีจาก 5 ปีที่ผ่านมา ทุกครั้งที่ฉันใช้โครงการนี้เป็นตัวอย่างและปล่อยให้พวกเขาตัดสินใจ อย่างไรก็ตามหนึ่งเพื่อปรับใช้โครงการในเท่านั้น

2 สัปดาห์ด้วยความพยายามเพียงเล็กน้อยและการให้คำปรึกษาไม่กี่ชั่วโมงหรือปรับใช้ 2 เดือนและจ่ายเพิ่มขึ้น 4 เท่าสำหรับสิ่งที่พวกเขาจะใช้ปีละครั้ง

- Wynand, Project Leader, Odoo BE

# หลีกเลี่ยงการเขียนเอกสารสำหรับลูกค้า

เมื่อใช้งาน Odoo คุณอาจต้องสร้างเอกสารเฉพาะเพื่อให้ผู้ใช้เริ่มต้นใช้งานได้ง่ายขึ้น แม้ว่าดูเหมือนเป็นความคิดที่ดี แต่คุณก็จะตระหนักว่ามูลค่าที่คุณได้มานั้นไม่คุ้มค่ากับเวลาที่เสียไป ในฐานะหัวหน้าโครงการ คุณควรมุ่งเน้นไปที่งานที่มีเพียงคุณเท่านั้นที่สามารถส่งมอบได้

กล่าวอีกนัยหนึ่ง หัวหน้าโครงการไม่ควรเสียเวลากับคำอธิบายซ้ำๆ ที่ให้ไปแล้วตลอดทั้งโครงการ ลูกค้าควรรับผิดชอบในการสร้างเอกสารของตนเอง โดยพิจารณาจากกรณีธุรกิจและคำศัพท์เฉพาะของลูกค้าเอง นอกจากนี้ SPoC ยังเป็นบุคคลที่มีความรู้ทางธุรกิจที่กว้างขวางที่สุดในบรรดาผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการปรับใช้ Odoo ทั้งหมด

ยิ่งไปกว่านั้น การให้ลูกค้าเขียนเอกสารประกอบของตนเองรับประกันว่าเวิร์กโฟลว์ Odoo ที่กำหนดค่าไว้จะเข้าใจและจัดการอย่างถูกต้องโดย SPoC สิ่งนี้ทำให้กระบวนการจัดการการเปลี่ยนแปลงง่ายขึ้นเนื่องจากผู้ใช้ปลายทางสามารถเข้าถึงแหล่งความรู้ที่เชื่อถือได้โดยตรงในบริษัทของพวกเขาเอง

แน่นอนว่าโฟลว์มาตรฐานส่วนใหญ่ครอบคลุมอยู่ในเอกสารที่มีอยู่แล้ว Odoo แบ่งปันความรู้ทั้งหมดทางออนไลน์<sup>4</sup> โครงการขนาดเล็กมักไม่ต้องการเอกสารเฉพาะ

# วิธีจัดการกับลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะ

เมื่อติดต่อกับลูกค้า โปรดจำไว้ว่ามีความแตกต่างระหว่างวัตถุประสงค์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับความต้องการของผู้ใช้หลัก ลำดับความสำคัญของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียส่วนใหญ่คือเวลาและงบประมาณ ในขณะที่ผู้ใช้หลักจะถามถึงคุณสมบัติเฉพาะเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากวัตถุประสงค์เหล่านี้ขัดแย้งกัน คุณจะต้องตัดสินใจว่า: คุณต้องการเอาใจใคร

คุณควรทำในสิ่งที่คุณคิดว่าดีที่สุดสำหรับโครงการเสมอ นี่หมายถึงการทำนายสิ่งที่ผู้ใช้หลักร้องขอ ไปจนถึงจุดที่ปฏิเสธที่จะทำหากคุณคิดว่ามันไม่คุ้มค่าสำหรับโครงการ ใช้กลยุทธ์ต่อไปนี้เพื่อจัดการกับคำขอพัฒนาแบบกำหนดเอง:

1. จำเป็นจริงหรือ?
2. คุ้มค่ากับการสนับสนุนค่าใช้จ่าย (ในการพัฒนาและบำรุงรักษา) หรือไม่?
3. การได้รับมีความสำคัญเพียงพอหรือไม่?
4. เราสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์เดียวกันด้วยวิธีการที่แตกต่างกันได้หรือไม่?

หากคุณได้ข้อสรุปว่าการพัฒนาคุณลักษณะเฉพาะนั้นไม่คุ้มค่า คุณควรพยายามโน้มน้าวใจลูกค้าให้มากขึ้น มีกลยุทธ์ที่แตกต่างกันสำหรับสิ่งนี้: อธิบายว่า "ทำไม" ยุติหลังจากวันที่ "Go-Live" ส่งต่อไปยังผู้จัดการ (แม้ว่าจะไม่เหมาะสม แต่ก็จำเป็นในบางครั้ง)



Odoo is implemented in Lab Society, a factory of laboratory equipments.

# เทคนิค 1: มันจำเป็นจริง ๆ หรือเปล่า ?

สมมติว่าคุณมีคำขอสำหรับการพัฒนาแบบกำหนดเองต่อไปนี้:

ลูกค้ามีเว็บไซต์ที่พัฒนาด้วย Magento Commerce และไม่ต้องการเปลี่ยนเว็บไซต์เนื่องจากได้ลงทุนไปมากแล้ว แต่พวกเขาต้องการให้ Odoo ผสานรวมกับเว็บไซต์ Magento อย่างสมบูรณ์ (รวมถึงผลิตภัณฑ์ คุกกี้ การติดตามรถเข็นที่ถูกทิ้ง ฯลฯ)

วิธีที่ดีที่สุดในการประเมินว่าจำเป็นหรือไม่คือการตรวจสอบว่าลูกค้ามีคุณสมบัตินี้อยู่แล้วในซอฟต์แวร์เก่าหรือไม่ หากลูกค้าบันทึกคำสั่งซื้อทั้งหมดด้วยตนเองในซอฟต์แวร์เก่า ลูกค้าสามารถทำเช่นเดียวกันกับ Odoo จากนั้นเราจะแนะนำให้เริ่มใช้งานจริงก่อนโดยไม่พัฒนารวมกับ Magento ใช้ Odoo สักสองสามเดือน แล้วค่อยตัดสินใจว่าคุณค่าหรือไม่ โปรดจำไว้ว่าลำดับความสำคัญของลูกค้าจะเปลี่ยนไปเมื่อพวกเขาเข้าสู่การผลิต

ในแง่ของการจัดการการเปลี่ยนแปลง ง่ายกว่าที่จะเปิดตัวการเปลี่ยนแปลงกระบวนการทางธุรกิจแบบต่อเนื่อง แทนที่จะทำทุกอย่างพร้อมกัน ด้วยความเป็นโมดูลาร์ของ Odoo ทำให้เหมาะสมที่จะปรับใช้ในหลายๆ เฟส: ชั้นแรก กับสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจ และหลังจากย้ายไปยังเฟสที่สอง ฟังก์ชันอื่นๆ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ

ผู้ใช้ขี้อายขอให้ฉันสร้างรายงานที่ซับซ้อนซึ่งพวกเขาสร้างทุกสัปดาห์ใน Excel ตามที่ผู้ใช้ รายงานนี้สำคัญมากสำหรับ CEO อย่างไรก็ตาม ฉันท้าทายผู้ใช้โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ทราบว่า KPI ไດที่เกี่ยวข้องกับ CEO

ปรากฏว่า CEO ตรวจสอบเพียงไม่กี่รายการซึ่งเป็นยอดคงเหลือของการวิเคราะห์บางส่วน บัญชี แทนที่จะเดินหน้าพัฒนา ฉันแสดงให้เห็นวิธีตรวจสอบยอดคงเหลือเหล่านี้โดยตรงใน Odoo และพวกเขามีความสุขกับมัน การท้าทายลูกค้าไม่เพียงแต่ลดการพัฒนาแบบกำหนดเองและความเสี่ยงของความล่าช้าเท่านั้น แต่ยังสร้างมูลค่าทางธุรกิจมากมายอีกด้วย

- Cédric, Project Leader, Odoo BE

## เทคนิค 2: คู่แข่งกับต้นทุนไหม ?

คุณต้องประเมินผลประโยชน์: ลูกค้าจะประหยัดแรงงานได้กี่วันต่อเดือน เนื่องจากคุณสมบัตินี้ บ่อยครั้งที่ลูกค้าพิจารณาเฉพาะเวลาที่ใช้ไปกับงานประเภทนี้ในปัจจุบัน และคิดว่าจะประหยัดได้เท่าไรในอนาคต ในความเป็นจริง พวกเขายังคงต้องบันทึกข้อมูลทั้งหมดที่จำเป็นสำหรับการคำนวณ จัดการกับข้อบกพร่องด้วยตนเอง ฯลฯ ตัวอย่าง: แม้ว่าลูกค้าจะพัฒนาตัวเชื่อมต่อ **Magento** พวกเขา ยังคงต้องแก้ไขข้อขัดแย้งทั้งหมด บันทึกส่วนลดราคาในโซลูชันซอฟต์แวร์ทั้งสอง จัดการกับข้อขัดแย้งของสินค้าคงคลังเนื่องจากการซิงโครไนซ์ไม่ใช่แบบเรียลไทม์ ฯลฯ

จากนั้น คุณต้องประเมินค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง บ่อยครั้งที่ลูกค้าเห็นเพียง "ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาเพียงครั้งเดียว" ในความเป็นจริง คุณสามารถดูค่าใช้จ่ายนี้ด้วย 2 หรือ 3 สำหรับการบำรุงรักษาและอัปเดตในอนาคตในอีก 5 ปีข้างหน้า

โปรดทราบว่า การใช้โมดูลชุมชนช่วยให้คุณประหยัดเวลาในการพัฒนาเริ่มต้น แต่คุณยังคงมีการทดสอบ การบำรุงรักษา ความล่าช้าของโครงการ และการอัปเดตเป็นบัญชีสำหรับค่าใช้จ่าย โมดูลชุมชนก็เป็นหนี่งทางเทคนิคเช่นกัน

## เทคนิค 3: กำไรมีนัยสำคัญเพียงพอหรือไม่ ?

สมมติว่าคุณมีคำขอสำหรับการพัฒนาแบบกำหนดเองต่อไปนี้:

เมื่อเรายืนยันใบสั่งขายสำหรับโครงการก่อสร้าง เราต้องการสร้างชุดของงานตามชุดของกฎที่ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ ลูกค้า และสถานที่

เมื่อคุณมีคำขอสำหรับการปรับแต่ง ก่อนอื่นคุณควรตั้งคำถามเกี่ยวกับปริมาณ: "คุณชนะโครงการก่อสร้างก็โครงการต่อเดือน" สมมติว่าลูกค้าชนะ 10 โครงการต่อเดือน อาจใช้เวลา 10 นาทีในการสร้างและอัปเดตงานโดยการทำซ้ำและอัปเดตเทมเพลตโครงการ

คัมใหม่ที่จะเปิดตัวการพัฒนาที่ซับซ้อนเพื่อประหยัดเวลาในการทำงานน้อยกว่า 2 ชั่วโมงต่อเดือน ไม่นานอน พีเจอรนี้จะใช้เวลาในการพัฒนาประมาณ 10 วันบวก 25% ของค่านี้นทุกปี

# เทคนิค 4: เราสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์เดียวกันกับวิธีการที่แตกต่างกัน ?

สมมติว่าคุณมีคำขอของลูกค้าดังต่อไปนี้:

ฉันต้องการซิงโครไนซ์ปฏิทิน Outlook ของเรากับ Odoo CRM

Odoo มีตัวเชื่อมต่อกับ Google ปฏิทินเป็นมาตรฐาน แต่ไม่ใช่กับ Outlook แต่การพัฒนาระบบบำรุงรักษาตัวเชื่อมต่อไปข้างหน้าอาจใช้เงินจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม มีบริการมากมายที่ซิงโครไนซ์ Google ปฏิทินกับ Outlook (เช่น IFTTT) ดังนั้น วิธีแก้ไขคือการสมัครและตั้งค่าบริการดังกล่าวสำหรับพนักงานทุกคน

มันไม่สมบูรณแบบเพราะคุณจะต้องแก้ไขการตั้งค่าทุกครั้งที่คุณรับสมัครพนักงานใหม่ แต่การแก้ปัญหาจะพร้อมภายใน 2 ชั่วโมง และจะใช้เวลาเพียง 10 นาทีต่อพนักงานใหม่ 1 คน มันยังน้อยกว่าการพัฒนาใหม่มาก หากบริษัทมีพนักงานน้อยกว่า 100 คนแทบไม่เคยใช้เลย ช่องเลือกเพิ่มเติมหน้าจอก็โดยไม่มีเหตุผล รายการเมนูที่ไม่เป็นมิตรกับผู้ใช้ ฯลฯ หลังจากใช้งานระบบสองสามเดือน เราสังเกตเห็นว่าพนักงานจำนวนมากไม่ได้ใช้มัน พวกเขา กำลังเปลี่ยนกลับไปใช้ซอฟต์แวร์เก่าโดยไม่บอกฝ่ายบริหาร

เมื่อเราทราบแล้ว เราขอแนะนำดังนี้: "ลองย้อนกลับไปดูว่าระบบทำงานอย่างไรในมาตรฐานเต็มรูปแบบ แล้วมาคุยกับทีมเพื่อดูว่าพวกเขาต้องการอะไรจากระบบ" กล่าวอีกนัยหนึ่ง เราถามผู้คนที่พวกเขาต้องการอะไร แทนที่จะบังคับวิธีการทำงานที่เฉพาะเจาะจง เราจัดการสารพัดทั้งหมดตามมาตรฐานโดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของทีม

พวกเขาไม่อยากจะเชื่อเลยว่าการใช้ระบบนี้ง่ายเพียงใด และเมื่อเริ่มใช้งานจริงอีกครั้ง ทั้งทีมก็นำ Odoo มาใช้และละทิ้งนิสัยเดิมๆ ฉันเรียนรู้ที่จะท้าทายข้อกำหนดของ SPoC อยู่เสมอ และมุ่งเน้นไปที่วัตถุประสงค์ทางธุรกิจ บ่อยครั้งที่ลูกค้ารู้จักธุรกิจของตนแต่ไม่รู้วิธีดำเนินการ

- Cédric, Project Leader, Odoo BE & SF

# เหตุใดคุณจึงควรลดการพัฒนาแบบ Custom ?

สำหรับลูกค้า การพัฒนาแบบกำหนดเองจะสร้างต้นทุนเพิ่มเติมและความล่าช้าของใหม่ไลน์ บางครั้งถึงขั้นทำให้โครงการตกอยู่ในความเสี่ยง นอกจากนี้ การพัฒนาแบบกำหนดเองยังนำไปสู่หนี้ทางเทคนิคที่ลูกค้าจะต้องชำระภายในอีกหลายปีข้างหน้าในรูปของค่าบำรุงรักษาและค่าอัปเดต หนี้ทางเทคนิคดังกล่าวมีค่าใช้จ่ายประมาณ

25% ของค่าพัฒนาทุกปี (-17% ในการบำรุงรักษา + -8% ในการอัปเดต)

การพัฒนาแต่ละครั้งอาจดูเรียบง่ายและราคาไม่แพง แต่ตามที่ได้อธิบายไปแล้ว ความซับซ้อนของโครงการจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วตามจำนวนการปรับแต่งที่เพิ่มขึ้น ไม่ใช่เชิงเส้น ลูกค้าอาจต้องการแก้ปัญหาสิ่งที่ไม่ชอบในซอฟต์แวร์ก่อนหน้านี้ แต่จะดีกว่าหรือไม่หากปรับกระบวนการทางธุรกิจให้เป็นมาตรฐานและดำเนินโครงการได้เร็วขึ้นสองเท่าและถูกกว่าครึ่งหนึ่ง

สำหรับบริษัทที่ให้บริการด้านการติดตั้งใช้งาน การพัฒนาแบบกำหนดเองมักมีค่าใช้จ่ายสูง แต่ให้คุณค่าแก่ลูกค้าต่ำ นี่เป็นสถานการณ์ทั่วไป: คุณประมาณ 10 วันในการพัฒนาคุณลักษณะ ลูกค้าคิดว่ามันมากเกินไปสำหรับคุณสมบัติพื้นฐานดังกล่าว ดังนั้นคุณจึงเรียกเก็บเงินเพียง 8 วัน แต่สุดท้ายคุณใช้เวลา 12 วันกับมัน ต่อมาเราพบปัญหา/การเปลี่ยนแปลงที่จำเป็น เนื่องจากคุณต้องรีบดำเนินการและลูกค้าจะไม่จ่ายเงินสำหรับวันพิเศษเนื่องจากเป็นความผิดของคุณ สิ่งที่ดีควรเป็นบริการมาร์จิ้น 35% ตอนนี้นำบริการขาดทุน 6%!

หากต้องการเติบโต ง่ายกว่าที่จะมุ่งเน้นไปที่บริการที่มีคุณค่าด้วยอัตราค่าใ้ไรที่ดีกว่า และลดความเสี่ยงของชั่วโมงที่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ บริการดังกล่าวรวมถึง: การจัดการโครงการ การวิเคราะห์ธุรกิจ การปรับแต่งโดยไม่มีการพัฒนา การจัดการการเปลี่ยนแปลง และการฝึกอบรม

บริษัทบริการที่สร้างกรอบความคิดในการลดการพัฒนาแบบกำหนดเองไม่ช้าก็



เร็วจะมีการแข่งขันสูงกว่าบริษัทอื่นๆ บริษัทที่จัดการความคาดหวังของลูกค้าได้ ดีกว่าจะมีต้นทุนการดำเนินงานต่ำกว่า แน่แน่นอน บางครั้งการพัฒนาแบบ กำหนดเองก็จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ แต่จากประสบการณ์ของเรา ค่าขอของ ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายและไม่เกี่ยวข้องเมื่อพวกเขาเริ่มใช้ Odoo หรือพวกเขาสามารถทำได้โดยไม่ใช้มันเพราะไม่ใช่ส่วนหนึ่งของการใช้งาน หลักของพวกเขา

Mecatis เป็นบริษัทวิศวกรรมที่เชี่ยวชาญด้านแนวคิด การผลิต และการ บำรุงรักษาเครื่องจักรการผลิต พวกเขาเริ่มใช้ชุมชน Odoo ในปี 2013 และติด อยู่กับเวอร์ชันที่เก่ามาก ในปี 2560 พวกเขาติดต่อเราเพื่ออัปเดตเป็น Odoo 11. เราค้นพบ 4 โมดูลที่กำหนดเอง และ 55 โมดูลชุมชนบนฐานข้อมูล พวกเขาใช้เงินหลายหมื่นยูโรในการพัฒนาและบำรุงรักษา ซึ่งไม่ใช่เรื่องปกติ สำหรับบริษัทที่มีพนักงาน 10 คน นั่นเป็นหนี้ทางเทคนิคก้อนโต และค่าใช้จ่าย ในการอัปเดตโมดูลเหล่านี้จะสูงลิบลิว

แทนที่จะอัปเดตโมดูลเหล่านี้ เราทำลายทุกโมดูล: บางโมดูลสามารถแทนที่ ด้วยฟีเจอร์ที่มีอยู่ใน Odoo 11 ฟีเจอร์บางอย่างไม่ได้ใช้ และส่วนที่เหลือ ลูกค้า ไม่รู้ด้วยซ้ำว่าโมดูลเหล่านี้ใช้ทำอะไร ดังนั้น แทนที่จะอัปเดตโมดูลที่กำหนด เอง เราได้ฝึกอบรมพวกเขาตามมาตรฐาน และช่วยให้พวกเขาเปลี่ยนวิธีการ ทำงาน ในการให้บริการเพียง 100 ชั่วโมง เราได้ย้ายพวกเขาไปยัง Odoo Online โดยไม่มีการพัฒนาใดๆ เลย ค่าใช้จ่ายรายเดือนของพวกเขาลดลง 10 เท่า

ฉันแน่ใจว่าระหว่างการใช้งาน Mecatis หรือหุ่นส่วนคิดว่าพวกเขาต้องการ โมดูลชุมชนเหล่านี้ แต่ท้ายที่สุด กลับกลายเป็นว่าไม่มีประโยชน์มากกว่า สำหรับบริษัทเล็กๆ ที่จะยึดติดกับสิ่งที่เป็นมาตรฐานเพื่อหลีกเลี่ยงการติดอยู่ กับเวอร์ชันเก่า หลังจากย้ายมาที่ Odoo Online ลูกค้าก็ดีใจมากที่เราได้ ผู้สนับสนุนที่ดี พวกเขาสมัครเป็นพันธมิตรเพื่อขายต่อ Odoo Online ให้กับ ลูกค้าของพวกเขาเอง โดยมอบหมายบริการให้กับทีมของเรา

- Fabien, Odoo's founder

# วิธีจัดการกับการเมืองภายใน

เมื่อเกิดข้อผิดพลาด ผู้คนพยายามหาคนรับผิดชอบและหาข้อแก้ตัวเพื่อปกป้องตัวเอง สิ่งนี้มักเกิดขึ้นเมื่อบริษัทผู้ให้บริการหลายแห่งมีส่วนร่วมในโครงการ ในกรณีที่ล้มเหลว พวกเขาจะอ้างว่าตนไม่มีความผิดและบอกว่าเป็นความรับผิดชอบของอีกฝ่าย

การเมืองภายในเป็นเกมที่ทุกคนแพ้ วิธีจัดการกับปัญหาที่ดีที่สุดคือหลีกเลี่ยงการเล่นเกม เมื่อโครงการล้มเหลว มักจะเป็นความผิดของทุกคน ดังนั้นเมื่อมีเรื่องแยๆ เกิดขึ้น อย่ามัวเสียเวลาเถียงกันว่าใครรับผิดชอบ อย่าเสียเวลาสร้างการป้องกันเช่นกัน

ให้มุ่งเน้นไปที่การก้าวไปข้างหน้าและแก้ไขปัญหาแทน (ไม่ว่าปัญหาจะเป็นของคุณหรือไม่ก็ตาม เราไม่สนใจว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบ แต่เราสนใจความสำเร็จของโครงการ)

Minerex เป็นบริษัทที่ซื้อวัสดุก่อสร้างต่างๆ จากสหรัฐอเมริกา จากนั้นจึงนำเข้าและจัดจำหน่ายในเม็กซิโก สำนักงานของพวกเขาตั้งอยู่ในเม็กซิโก ก่อนปี 2559 พวกเขาใช้ SAP เพื่อจัดการธุรกิจของตน

เจ้าของ Minerex อาศัยอยู่ในสหรัฐอเมริกา (แจ็กสันวิลล์ ฟลอริดา) พวกเขาตัดสินใจใช้ Odoo แต่พวกเขาไม่ได้มีส่วนร่วมในการดำเนินงานของบริษัท พวกเขาไม่ทราบถึงกระบวนการต่างๆ หรือเอกสารทางธุรกิจที่บริษัทใช้ ฯลฯ บริษัทดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพโดยพนักงานในสำนักงานเม็กซิโก และนี่คือสูตรสำเร็จของความล้มเหลว ทำให้

การตัดสินใจนำ Odoo ไปใช้นั้นเกิดจากเจ้าของเอง โดยไม่จำเป็นต้องซื้อจากใครก็ตามจากเม็กซิโก

สำนักงาน. ดังนั้น นับตั้งแต่การเริ่มดำเนินการ ก็เห็นได้ชัดว่าไม่มีพนักงานคนใดในเม็กซิโกตั้งตารอที่จะนำ Odoo ไปใช้ เนื่องจากไม่มีใครถามความคิดเห็นของพวกเขาเกี่ยวกับเรื่องนี้ พวกเขาจึงมองว่า Odoo เป็นสิ่งที่ถูกกำหนดให้กับ

พวกเขา (กล่าวคือ "เจ้าของกำลังพยายามประหยัดเงิน โดยทิ้งซอฟต์แวร์ erp นี้มาที่เรา") ตลอดการดำเนินการ พวกเขาต่อต้านการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก: ทุกอย่างดำเนินไปอย่างเชื่องช้า การนำไปใช้มีความสำคัญต่ำสำหรับพวกเขา ฯลฯ

ในตอนแรกเราไม่ทราบสถานการณ์นี้ หน้าที่ที่เราคิดออก เราได้พูดคุยกับเจ้าของ ทั้งเจ้าของและที่ปรึกษาเดินทางไปเม็กซิโกเพื่อรับการซื้อจากสำนักงานในเม็กซิโก เราได้แสดงให้เห็นว่า Odoo มีความสามารถอะไร และวิธีที่จะสามารถจัดการกับกระบวนการของพวกเขาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าระบบ SAP ก่อนหน้านี้ จนกระทั่งถึงตอนนั้นที่การดำเนินการเริ่มก้าวไปข้างหน้าจริงๆ

โดยสรุป ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้ใช้หลักอยู่ในกระดานก่อนที่จะเริ่มดำเนินการ ในท้ายที่สุด จะเป็นผู้ใช้หลักเหล่านี้ที่จะใช้ Odoo และทำงานร่วมกับคุณในระหว่างกระบวนการติดตั้งใช้งาน

- Miquel, Director, Odoo Mexico

## วิธีจัดการกับการเปลี่ยนแปลงของผู้คนที่แตกต่างกัน

การจัดการหลายโครงการพร้อมกันนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย และการต้องปรับคำพูดของคุณให้เข้ากับทุกคนที่ทำงานร่วมกับคุณทำให้เป็นไปได้ยาก อย่างไรก็ตาม บางครั้งการตรวจจับ โปรไฟล์บุคลิกภาพต่างๆ ก็ช่วยได้:

“ทำทันที” เข้าประเด็นทันที

โดยทั่วไป SPoC ของคุณจะใช้เวลาไม่เพียงพอในกระบวนการเรียนรู้ และอาจดำเนินการเร็วเกินไปสำหรับผู้ใช้ปลายทางที่จะเข้าร่วมใน Odoo ได้อย่างถูกต้อง การกระทำของคุณ:

- ตรวจสอบให้แน่ใจว่า SPOC รู้จัก Odoo อย่างถูกต้อง (การตรวจสอบสามครั้ง)
- ตรวจสอบให้แน่ใจว่า SPOC สื่อสารภายในเพียงพอเกี่ยวกับโครงการ (ตรวจสอบว่าพวกเขาใช้เวลาในการเตรียมคำพูดที่พวกเขากำลังจะให้กับผู้ใช้ปลายทาง)
- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้ที่ต่อต้านมีส่วนร่วมในโครงการ (มีส่วนร่วมมากขึ้นในการเลือกผู้ใช้หลัก)
- มีส่วนร่วมในการฝึกอบรมผู้ใช้ขั้นสุดท้าย (ฝึกควบคู่กันไป)

“ทำถูกต้อง” เคารพกฎจนถึงรายละเอียดที่เล็กที่สุด

SPOC ของคุณอาจต่อต้านการเปลี่ยนแปลงใด ๆ “เพราะเราทำงานแบบนั้นมาตลอด” และตั้งคำถามถึงความชอบธรรมของคุณในการเสนอแนวทางใหม่ การกระทำของคุณ:

- ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างชำนาญ (มุ่งเน้นที่มูลค่าเพิ่มมากกว่าความจริงที่ว่าเป็นมาตรฐาน)
- ให้ App Experts มีส่วนร่วมเร็วขึ้นเพื่อเสริมสร้างความชอบธรรมของคำแนะนำของคุณ

“ทำอย่างกลมกลืน” มีภาพรวมที่ดีของธุรกิจและคาดหวังเช่นเดียวกันในโครงการของพวกเขา SPOC ของคุณอาจต้องการควบคุมทุกสถานการณ์อย่างเต็มที่ (ตั้งแต่รายละเอียดที่เล็กที่สุดไปจนถึงภาพรวม) การกระทำของคุณ:

- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้ใช้หลักเข้าร่วมหลักสูตรบน

<https://odoo.com/learn>

- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าพวกเขามีความรู้ใน Odoo (การฝึกอบรมเพิ่มเติมหากจำเป็น)

“ทำร่วมกัน” มีความยืดหยุ่นสูงและมุ่งเน้นการแก้ปัญหา SPOC ของคุณจะมี 1,000 ไอเดียตอนที่และเปลี่ยนใจบ่อย การกระทำของคุณ:

- กำหนดกฎให้ชัดเจน: SPOC แสดงความต้องการทางธุรกิจ (อะไรและทำไม) และคุณเป็นผู้ตัดสินใจว่าพวกเขาควรใช้ Odoo อย่างไร (อย่างไร)

# ทำไมผู้นำโครงการหุ้บรู้สึกมันใจ?

เราเห็นหัวหน้าโครงการอายุน้อยมากเกินไปที่คิดว่าตนเองไม่ "ดีพอ" ต่อหน้าผู้มีประสบการณ์ ดังนั้นพวกเขาจึงไม่ยืนหยัดในสิ่งที่พวกเขาคิด ประสบการณ์เกินจริง การตัดสินใจทางธุรกิจควรได้รับการสนับสนุนโดยสามัญสำนึก ไม่ใช่ (เท่านั้น) โดยประสบการณ์ในอดีต คุณไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์เพื่อที่จะมีเหตุผล บางครั้ง ประสบการณ์เป็นความรับผิดชอบมากกว่าการพิสูจน์ความรู้ ผู้คนทำสิ่งต่าง ๆ "โดยประสบการณ์" (นิสัย) ไม่ใช่ เพราะมันเป็นวิธีการที่มีเหตุผลที่สุดตามบริบท

ด้วยเหตุนี้ หัวหน้าโครงการรุ่นเยาว์จึงไม่ควรกลัวที่จะปกป้องมุมมองของตน และท้าทายผู้มีประสบการณ์ สิ่งนี้จะบังคับให้ผู้มีประสบการณ์อธิบายว่าทำไมพวกเขาถึงคิดแบบนั้น หากพวกเขามีเหตุผล ประสบการณ์ของพวกเขาจะทำให้คุณมั่นใจ ถ้าไม่ ก็อย่าลังเลที่จะปกป้องมุมมองของคุณ

ฉันได้จ้างหัวหน้าโครงการมากกว่า 60 คนในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา และส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาจบใหม่ รุ่นน้องเหล่านี้เปิดใจ มีแรงบันดาลใจ เต็มไปด้วยพลังและต้องการพิสูจน์ตัวเอง

วิธีการดำเนินโครงการของเราพร้อมกับวิวัฒนาการอย่างต่อเนื่องของผลิตภัณฑ์ทำให้เส้นโค้งการเรียนรู้ "มือใหม่" ของเราเกือบจะเป็นแนวตั้งในเดือนแรกในฐานะหัวหน้าโครงการ แทนที่จะเป็นประสบการณ์ การเริ่มต้นใช้งานที่ดีทำให้พวกเขามีเครื่องมือที่เหมาะสมในการโน้มน้าวใจลูกค้า ข้อความสำคัญที่ฉันส่งต่อไปยังมือใหม่ยังคงเหมือนเดิม: ไม่ว่าจะมีความรู้และประสบการณ์อย่างไร ทักษะที่สำคัญที่สุดในการประสบความสำเร็จในฐานะหัวหน้าโครงการคือการมีความคิดที่แข็งแกร่ง

- Catherine, Head of Project Leaders, Odoo Belgium

06

แบบทดสอบ



## กรณีศึกษา 1

ในระหว่างการดำเนินโครงการ 9 เดือน ผู้ใช้เรียกร้องขอการเปลี่ยนแปลงซึ่งจะช่วยประหยัดเวลาในการทำงาน 4 ชั่วโมงทุกสัปดาห์ ผู้ใช้บอกคุณว่าเป็นสาเหตุหลักที่พวกเขาต้องการเปลี่ยนซอฟต์แวร์ ขออภัย พีเจอรี่ไม่ได้มาตรฐาน และคาดว่าจะใช้เวลาพัฒนาเพิ่มเติมอีก 2 สัปดาห์

คุณจะทำอะไร?

- A หากลูกค้าพร้อมชำระเงิน เป็นเรื่องปกติที่จะพัฒนาสิ่งที่จะตอบสนองความต้องการของพวกเขา
- B พยายามโน้มน้าวใจลูกค้าให้หลีกเลี่ยงการพัฒนา แต่ท้ายที่สุดก็ยอมรับหากพวกเขาต้องการจริงๆ
- C เพิ่มคุณสมบัตินี้ใน Backlog ของการพัฒนาที่ต้องทำหลังจาก Go-Live

**คำตอบ: C.** เนื่องจากผู้ใช้ไม่ได้ใช้คุณลักษณะดังกล่าวในซอฟต์แวร์ปัจจุบัน พวกเขาสามารถอยู่ได้โดยปราศจากคุณลักษณะนี้เป็นเวลาเพิ่มอีกสองสามเดือน หลีกเลี่ยงไม่ให้โครงการล่าช้าเป็นพิเศษ: เวลาเพิ่มอีก 2 สัปดาห์ดูเหมือนจะไม่มาก แต่คุณไม่มีทางรู้ได้เลยว่าคุณจะต้องเจอการตัดสินใจแบบนี้กี่ครั้งในระหว่างดำเนินโครงการ

## กรณีศึกษา 2

ผู้จัดการโครงการของบริษัทที่มีพนักงาน 20 คนต้องการเพิ่มขั้นตอนการตรวจสอบเพิ่มเติมเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของพนักงาน: ค่าใช้จ่ายใด ๆ ที่สูงกว่า 500 ยูโรควรได้รับการอนุมัติครั้งที่สองจาก CFO คุณประมาณ 2 วันของการพัฒนาพิเศษ

คุณจะทำอะไร?

- A เพิ่มขั้นตอนการตรวจสอบใหม่เพื่อให้เหมาะกับบริษัท
- ข้อ จำกัด
- B กำหนดนโยบายภายใน (สอบถามผู้จัดการและ CFO สำหรับค่าใช้จ่าย >500€) และขอให้พนักงานส่งอีเมลถึงทั้งสองคน
  - C ปฏิเสธที่จะถือว่าเป็นความต้องการที่ยอมรับได้



**คำตอบ B:** บริษัทขนาดเล็กมักจะเปลี่ยนวิธีดำเนินการ ดังนั้น การกำหนดนโยบายมักจะดีกว่าการพัฒนาคุณลักษณะที่กำหนดเอง สิ่งที่คุณต้องทำคือส่งขั้นตอนทางอีเมลถึงพนักงาน: ถามผู้จัดการและ CFO ของคุณด้วยการส่งอีเมลตรงข้ามกับการพัฒนาที่ตายตัว นโยบายสามารถปรับเปลี่ยนได้ง่ายและยังคงใช้สามัญสำนึกเป็นหลัก (เช่น หากผู้จัดการของคุณอยู่ในช่วงวันหยุด คุณสามารถขอให้ CFO ตรวจสอบเท่านั้น)

### กรณีศึกษา 3

ระหว่างเซสชันการตรวจสอบการจัดส่งทางไกลรายสัปดาห์ คุณกำลังสาธิตงานของคุณ (การกำหนดค่าและการปรับแต่งขั้นต่ำ) ในรอบบิลของลูกค้า ทันใดนั้น CFO ก็เปิดเผยตัวเองต่อหน้าผู้ชมโดยระบุอย่างชัดเจนว่าคุณสมบัติการตรวจสอบใบแจ้งหนี้จำนวนมากขาดหายไป และการสาธิต (โดยรวม) ของคุณล้มเหลว ผู้ใช้คือสำหรับพื้นที่นี้เจียบและปฏิเสธที่จะตอบสนองต่อคำถามของคุณ แม้ว่าผู้ไ้รายหลังจะเข้าร่วมอย่างแข็งขันในเซสชันก่อนหน้านี้ทั้งหมดก็ตาม คุณจะหลุดพ้นได้อย่างไร?

- A คุณขอโทษ ปิดเครื่องคอมพิวเตอร์ของคุณ & กลับบ้าน... พรุ่งนี้เป็นวันใหม่
- B คุณทำซ้ำต่อไปว่าทุกอย่างได้ทำตามผู้ใช้คือ
- C คุณขอโทษ ตกลงกับ CFO และสัญญาว่าจะแก้ไข
- D คุณเตือนพวกเขาเกี่ยวกับพื้นฐานโดยอ้างอิงถึงการวิเคราะห์ ROI

**คำตอบ D:** เรียกคืนการวิเคราะห์ ROI โดยแชร์บนหน้าจอของคุณ คุณระบุว่าความสำเร็จของโครงการถูกกำหนดโดยความเป็นเจ้าของที่รับผิดชอบของผู้ใช้คือสำหรับพื้นที่นั้นตามที่ตกลงอย่างชัดเจนกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดเมื่อเริ่มโครงการ คุณยินดีที่จะแจ้ง CFO ร่วมกับผู้ใช้หลักเพื่อจำกัดขอบเขตความกังวลของเขาในเซสชันแยกต่างหาก โดยสังเกตว่า (หากได้รับการประเมินอย่างเหมาะสม) ความต้องการจะถูกวางไว้ในที่จอดรถของโครงการสำหรับคำขอ Go-Live ของทุกคนหลังโพสต์ การส่งต่ออาจเหมาะสมเนื่องจากทางเลือกอื่นอาจทิ้งเนื้อหาที่ค้างอยู่และแทนที่ด้วยความต้องการของพวกเขา

## กรณีศึกษา 4

สำหรับการประชุมสถานะโครงการ ลูกค้าเชิญผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของแต่ละแผนกจาก 7 แผนก พวกเขามีตัวแทน 10 คนในการประชุม หัวหน้าโครงการของ Odoo ควรเข้าร่วมการประชุมนี้กี่คน

1 หรือ 2 มากกว่านี้จะเป็นการเสียเวลา

B 4 ให้ความรู้สึก 'จริงจัง' เมื่อเทียบกับ 10 รายการที่ลูกค้านำเสนอ

C 7 หนึ่งหน่วยสำหรับแต่ละแผนกเพื่อบูรณาการ

D 10 เท่าที่ลูกค้า.

**ตอบ A:** เราต้องมีประสิทธิภาพมากที่สุด หากคุณมีผู้จัดการโครงการที่มีประสบการณ์ หนึ่งคนก็เพียงพอแล้ว อย่างไรก็ตาม เป็นการดีที่จะเชิญนักวิเคราะห์ธุรกิจรายใหม่เข้าร่วมการประชุมเพื่อเรียนรู้ หรือหากผู้จัดการโครงการไม่สบายใจในหัวข้อใดหัวข้อหนึ่ง เขาสามารถขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญได้

## กรณีศึกษา 5

ลองนึกภาพสถานการณ์ต่อไปนี้:

ก่อนเริ่มถ่ายถอดสด คุณมีการประชุมกับ CEO คุณมีปัญหามากมายในระหว่างโครงการ พวกเขาไม่มั่นใจเกี่ยวกับวิธีแก้ปัญหาของคุณอีกต่อไป และพวกเขากลัวเกี่ยวกับ Go-Live CEO กำลังคิดที่จะเลื่อน Go-Live ออกไปอีก 6 เดือน พวกเขาพบคุณและพูดว่า "บริษัทของฉันไม่สามารถจ่ายปัญหา มากกว่านี้ได้ หากต้องการยอมรับ Go-Live ฉันต้องการให้คุณบอกฉันว่าทุกอย่างจะราบรื่น"

คุณจะตอบว่าอะไร:

การเลื่อนกำหนดเวลากลับเป็นความคิดที่ดีในการลดความเสี่ยง

B ไม่ต้องกังวล ทุกอย่างอยู่ภายใต้การควบคุม เราทดสอบทุกอย่าง

C การถ่ายถอดสดเป็นเรื่องยากเสมอ แต่เราจะแก้ไขปัญหาวงอย่างรวดเร็ว

**คำตอบ C:** การถ่ายถอดสดนั้นยากเสมอ: เรื่องแยๆ จะเกิดขึ้น แม้ว่าเราจะเลยเส้นตายไป 6 เดือนก็ตาม นั่นเป็นเรื่องปกติ และฉันต้องการให้คุณสนับสนุนโครงการเมื่อทีมบ่น ในด้านของเรา เราจะแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็วเมื่อมันเพิ่มขึ้น การเลื่อนกำหนดเส้นตายออกไป 6 เดือนจะเพิ่มต้นทุนของโครงการ และทำให้ความสำเร็จของโครงการมีความเสี่ยง (มีหลายสิ่งหลายอย่างสามารถเปลี่ยนแปลงได้ใน 6 เดือน) เป็นเรื่องปกติที่จะซื้อสัตย์และตรงไปตรงมาเกี่ยวกับความท้าทายข้างหน้า หาก CEO เห็นว่าคุณรู้ว่าคุณกำลังทำอะไร และมีความโปร่งใสในแนวทางของคุณ พวกเขาจะไว้วางใจคุณ



# 07

**การประเมินความก้าวหน้า  
ของคุณ**

ต่อไปนี้เป็นเหตุการณ์สำคัญที่หัวหน้าโครงการของ Odoo ส่วนใหญ่บรรลุเมื่อพวกเขาก้าวไปข้างหน้าในอาชีพการงาน ใช้เพื่อประเมินตัวเอง

### ผู้เริ่มต้น (Novice)

- ได้ทำโครงการตรงเวลาและอยู่ในงบประมาณ  
ปรับใช้ลูกค้าในการผลิตภายในระยะเวลาและงบประมาณเบื้องต้น. **1 คะแนน**
- ได้รับของขวัญจากลูกค้าที่พึงพอใจ  
ได้รับของขวัญจากลูกค้าที่พึงพอใจ **1 คะแนน**
- ปรับใช้งาน 4 แอป, ใน 2 อาทิตย์ต่อแอป  
ยกตัวอย่างแอป: ขาย, ชื้อ, คลังสินค้า, CRM,  
การออกใบแจ้งหนี้ภายใน 10 อาทิตย์. **1 คะแนน**
- ส่งโปรเจคต์ภายใน 80% ของงบประมาณที่ตั้งไว้  
ปรับใช้งานจริงของลูกค้าได้น้อยกว่า 80%  
ของเวลาที่ตั้งไว้ในใบเสนอราคา. **1 คะแนน**
- ปรับใช้งาน 25 ผู้ใช้ต่อโปรเจค, คนเดียว  
ทำการปรับใช้งานจริงโดยไม่ได้ได้รับความ  
ช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญท่านอื่น. **1 คะแนน**

### ผู้มีประสบการณ์ (Experienced)

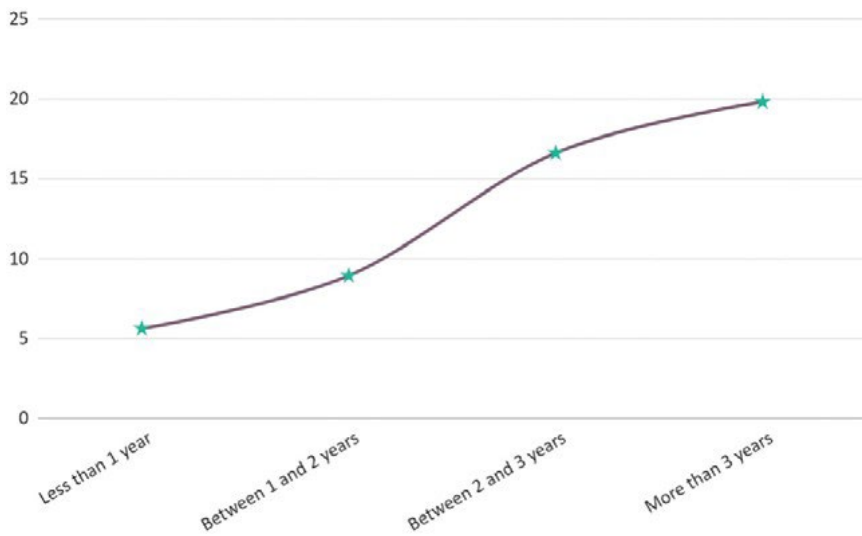
- สอบผ่าน Odoo's certification ด้วยคะแนน 70%+ **2 คะแนน**

- ปรับใช้งานจริงภายใน 70% ของงบประมาณที่ตั้งไว้  
ปรับใช้ในการผลิตน้อยกว่า 70% ของเวลาเริ่มต้น  
โดยประมาณ **2 คะแนน**
- ทำสำเร็จใน 3 โครงการที่แตกต่างกัน  
ได้ทำการปรับใช้งานโครงการได้อย่างสำเร็จใน 3  
ประเภทธุรกิจ **2 คะแนน**
- ย้ายระบบจาก ERP เดิมใน 2 เดือน  
ย้ายระบบจาก Netsuite, Dynamics, SAP ไปยัง Odoo  
ภายใน 2 เดือนก่อนใช้งานจริง Go-Live. **2 คะแนน**
- มีโครงการ 3 ที่อยู่ภายใต้งบประมาณที่กำหนด  
ปรับใช้งาน 3 โครงการที่ใช้งานจริง, โดยไม่ใช้ extra  
success pack. **2 คะแนน**

### ผู้เชี่ยวชาญ (Expert)

- ประยุกต์ใช้งาน 500 ผู้ใช้งานในการใช้งานจริง **3 คะแนน**
- ช่วยลูกค้าจากการล้มละลาย  
มีลูกค้าที่บอกคุณว่าคุณประหยัดบริษัทของพวกเขา  
จากการล้มละลาย **3 คะแนน**
- ได้ทำให้ 10 โครงการอยู่ในงบประมาณ **3 คะแนน**
- ได้ทำการย้ายระบบ ERP เดิมใน 4 อาทิตย์.  
ย้าย ERP แบบดั้งเดิม (Netsuite, MS. Dynamics) ไปยัง  
Odoo ในเวลาน้อยกว่า 4 สัปดาห์ **3 คะแนน**

## ผลลัพธ์ของคุณ



# คะแนน / ปี ของประสบการณ์กับ @Odoo



# 08

วิธีการประเมินราคา

# รับสมัครและฝึกอบรมพนักงานขาย

ปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญในการขาย Odoo คือการเรียนรู้การสาธิตผลิตภัณฑ์อย่างเชี่ยวชาญ พนักงานขายที่เรารับสมัครมีโปรไฟล์เหมือนกับหัวหน้าโครงการ ยกเว้นพวกเขามีความเต็มใจที่จะได้รับการผลักดันจากเป้าหมายการขาย

นี่คือเส้นทางการฝึกอบรมของพนักงานขายใหม่:

1. เรียนรู้ผลิตภัณฑ์ผ่าน eLearning<sup>1</sup> และ Scale-Up (2 สัปดาห์)
2. เตรียมตัวให้พร้อมสำหรับการรับรอง<sup>2</sup>
3. การฝึกสอนรายสัปดาห์เพื่อควบคุมการสาธิตใน 3 ขั้นตอนทั่วไป (เช่น บริการ การผลิต และอื่นๆ)

เริ่มต้นด้วยการเรียนรู้การสาธิตทั่วไป ส่วนที่เหลือจะมาพร้อมกับประสบการณ์ ยิ่งพวกเขาพบลูกค้าและทำการสาธิตมากเท่าไร พวกเขาก็จะยิ่งปรับกระแสให้เข้ากับอุตสาหกรรมมากขึ้นเท่านั้น และเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับแนวปฏิบัติทางธุรกิจที่ดีที่สุด

เป้าหมายในการเพิ่มพูนทีมขายที่มีประสิทธิภาพคือการให้พวกเขาสามารถฝึกฝน... โดยปกติแล้ว พนักงานขายตรงที่ Odoo จะทำการสาธิตมากกว่า 3 ครั้งต่อสัปดาห์ เราเชื่อว่านี่คือเหตุผลว่าทำไมยอดขายของเราจึงดีกว่าคู่แข่ง

ดังนั้น บริษัทควรสร้างบริบทเพื่อให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ: ตรวจสอบให้แน่ใจว่ามีการสาธิตจำนวนมากพร้อมผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า จัดการสัมมนาผ่านเว็บ กิจกรรม ฯลฯ

## ช่วยควบคุมการขาย

ในกระบวนการซื้อ มักจะมีแผนกต่างๆ ในองค์กรที่จะสนใจแอปต่างๆ มากมาย สิ่งนี้อาจกลายเป็นสิ่งที่ท่วมท้น: “ความต้องการ” ของธุรกิจจะกองทับถมกัน และกลายเป็นเรื่องง่ายที่ลูกค้าจะมองไม่เห็นสิ่งที่พวกเขาต้องการ

---

1 <https://www.odoo.com/slides>

2 [https://www.odoo.com/fr\\_FR/slides/all?tags=%5B%5D](https://www.odoo.com/fr_FR/slides/all?tags=%5B%5D)

ที่แรก หากสิ่งนี้เกิดขึ้น คุณจะสูญเสียการควบคุมการขาย คุณ  
ต้องการหลีกเลี่ยงสิ่งนี้

งานของคุณในฐานะพนักงานขายคือ:

- ไปที่การสาธิตโดยเร็วที่สุด แม้ว่าลูกค้าจะไม่ได้ร้องขอก็ตาม (นี่คือจุดที่พวกเขาเริ่มฝัน: ทำไมคุณถึงข้ามขั้นตอนนี้ไป)
- แนะนำผู้มีโอกาสเป็นลูกค้าของคุณตลอดกระบวนการซื้อ
- เข้าใจว่าลูกค้าต้องการอะไร ไม่ใช่สิ่งที่พวกเขาต้องการ: ทำหายสิ่งที่พวกเขาถามเพื่อให้การขายง่ายขึ้น และลดงบประมาณ เป็นเรื่องปกติที่จะขอคำอธิบายหาก你不เข้าใจบางสิ่ง
- กำจัดความซับซ้อนที่ไม่จำเป็นออกและมุ่งเน้นไปที่โอกาสในการเพิ่มมูลค่า
- สื่อสารอย่างชัดเจนถึงฟังก์ชันมาตรฐานและคุณค่าที่นำเสนอ
- จัดการความคาดหวังของลูกค้า: ไม่เกินคำสัญญา

ตัวแปรอันดับหนึ่งที่อาจส่งผลต่อการขายของคุณคือความซับซ้อน คุณต้อง  
หลีกเลี่ยงสิ่งนี้ด้วยค่าใช้จ่ายทั้งหมด คุณจะพบความซับซ้อนที่เพิ่มขึ้นใน  
กระบวนการซื้อเมื่อ:

- ลูกค้าต้องการกีดมากกว่าที่จะเคี้ยวได้
- คุณไม่เข้าใจกระบวนการซื้อของลูกค้าและใครที่เกี่ยวข้อง
- พนักงานขายไม่มีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดลำดับความสำคัญทั้งหมด
- มีการร้องขอการพัฒนาและความปรารถนาที่จะสร้างคุณสมบัติใหม่
- มีพ่อครัวอยู่ในครัวของลูกค้ามากเกินไป

โปรดทราบว่าผู้มีอำนาจตัดสินใจต้องการงบประมาณที่ต่ำ ในขณะที่ผู้ใช้หลัก  
ต้องการคุณลักษณะเพิ่มเติม เป้าหมายของคุณคือสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มี  
อำนาจตัดสินใจ

# ข้อควรปฏิบัติในการขาย 5 ข้อ

เพื่อให้แน่ใจว่ามีแรงเสียดทานน้อยที่สุด ให้พิจารณาสิ่งต่อไปนี้:

1. การขาย 2 แอปง่ายกว่าการขาย 10 แอป และง่ายกว่าที่จะขาย 10 แอปเมื่อคุณขายไปแล้ว 2 แอป คุณธรรมของเรื่องราว: สนับสนุนให้ลูกค้าเริ่มต้นจากสิ่งเล็กๆ และเติบโตอย่างยั่งยืนใหญ่
2. ควบคุมกระบวนการซื้อ: หาก你不แน่ใจว่าลูกค้าที่คาดหวังซื้อซอฟต์แวร์อย่างไร (ใครบ้างที่เกี่ยวข้อง สิ่งที่เราต้องดูเพื่อให้มั่นใจในคุณค่า วิธีที่พวกเขารับรู้ถึงความเสี่ยง ฯลฯ) แสดงว่าคุณกำลังสร้างจุดบอดสำหรับ ตัวคุณเอง. ถามพวกเขาอย่างไร่งใส
3. อย่าปล่อยให้รายการความต้องการเติบโตและวิ่งหนีคุณ คุณต้องการสร้างนิสัยในการเริ่มการโทรแต่ละครั้ง และสิ้นสุดการโทรแต่ละครั้งด้วยกำหนดการและวาระนั้นจำเป็นต้องเสริมความต้องการหลักของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง - หรือสิ่งที่เราเขาจำเป็นต้องดู/ทำความเข้าใจเพื่อเลือกคุณเป็นโซลูชันที่พวกเขาเลือก หากรายการความต้องการเจือปนด้วย “ข้อกำหนด” ที่ไม่จำเป็น ให้ทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อลดความต้องการเหล่านั้นและโฟกัสใหม่อีกครั้ง
4. พยายามขายโซลูชันที่แกะกล่องออกเสมอ และพยายามลดค่าขอในการพัฒนาให้เหลือน้อยที่สุด พนักงานขายที่ไม่มีประสบการณ์มักจะทำหายน่าขอของลูกค้าในช่วงก่อนการขาย แต่ลูกค้ามักจะให้ความสำคัญกับความจริงที่ว่าเราทำหายน่าเขา ยิ่งการพัฒนาคืบหน้าเข้าสู่การขายโครงการมากเท่าใดลูกค้าก็จะมีแนวโน้มไม่แน่นอนมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งพวกเขาจะมองว่าเป็นความเสี่ยง และความเสี่ยงที่จะฆ่าข้อตกลง
5. ลดจำนวนคนในการประเมินที่คุณติดต่อโดยตรง เมื่อมีคนบ่นคำขอของคุณมากเกินไปและกำหนดวาระการประชุม/ข้อกำหนด คุณจะไม่สามารถถอดรหัสระหว่างลำดับความสำคัญกับเรื่องไร้สาระได้ สิ่งนี้จะส่งผลให้คุณใช้ความพยายามอย่างมากแต่แทบไม่เห็นผลลัพธ์เลย การลดจำนวนคนในการประเมินที่คุณติดต่อด้วยโดยตรง คุณจะเพิ่มประสิทธิภาพของการสื่อสารของคุณ และสุดท้ายคือความสามารถของคุณในการสร้างเรื่องราวที่สอดคล้องกันเกี่ยวกับ ROI/ มูลค่า

# ลูกค้าที่แตกต่างกัน = วิธีการที่แตกต่างกัน

ไม่ว่าจะเป็นสำหรับบริษัทขนาดเล็กหรือองค์กร วิธีการของเราก็เหมือนกัน พวกเขามีความคิดเหมือนกัน เครื่องมือเหมือนกัน ฯลฯ แต่มีความแตกต่างบางประการ

เมื่อขายให้กับบริษัทขนาดเล็ก จะเป็นการดีที่สุดที่จะทำให้ลูกค้าอยู่หน้าผลิตภัณฑ์โดยเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ (ควรเป็นการโทรครั้งแรก) เป้าหมายของคุณคือช่วยให้ลูกค้าเข้าใจว่าโซลูชันมาตรฐานนำเสนออะไร และแสดงการสาธิต คุณลักษณะหลักที่ลูกค้ากำลังมองหา นอกจากนี้ หากลูกค้ากำลังมองหาการปรับแต่งเล็กๆ น้อยๆ นี่เป็นโอกาสที่ดีในการแสดงพลังของ Odoo Studio ยิ่งคุณเรียนรู้ที่จะสาธิตผลิตภัณฑ์และหารีหรือเรื่อง ROI ได้เร็วเท่าไร โครงการที่เริ่มต้นอย่างรวดเร็วก็จะยิ่งขายได้มากขึ้นเท่านั้น มันง่ายอย่างนั้น

เมื่อมีส่วนร่วมในโครงการขนาดใหญ่ แนวคิดจะเหมือนกัน (สาธิตให้เร็วที่สุดทำให้มันง่าย) แต่ขั้นตอนต่างกัน:

1. ขั้นแรก ลูกค้าต้องการ Odoo เป็นผลิตภัณฑ์ (RFIs, เดโม ฯลฯ)
2. ณ จุดนั้น คุณสามารถขายการวิเคราะห์ ROI ได้
3. จากนั้น คุณขายโครงการการใช้งานทั้งหมด

โครงการขนาดใหญ่ต้องมีการวิเคราะห์ก่อนการขายมากขึ้น เมื่อขายโครงการขนาดใหญ่ เป็นการขายตัวคุณเองในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจที่จะนำคุณค่ามาสู่โต๊ะ - คุณไม่ได้แค่ขายผลิตภัณฑ์หรือความเชี่ยวชาญพิเศษอีกต่อไป นอกจากนี้ คุณต้องนำซอฟต์แวร์ไปแสดงต่อหน้าลูกค้าโดยเร็วที่สุดเพื่อช่วยปรับบริบทของการสนทนา (นี่เป็นการสร้างความแตกต่างที่ดี มีผู้จำหน่ายซอฟต์แวร์รายอื่นจำนวนมากที่ยินดีสาธิตผลิตภัณฑ์ของตนในวันที่ 1 ของการประเมิน)

# Odoo ผู้สร้างความแตกต่าง ทางการแข่งขัน

สิ่งสำคัญคือต้องทำให้ตัวเองแตกต่างจากคู่แข่งได้สำเร็จ ความแตกต่างอันดับหนึ่งที่คุณมีที่ Odoo คือความโปร่งใส และด้วยการใช้ประโยชน์จากสิ่งนี้ คุณจะแยกตัวเองออกจากการแข่งขันได้ Odoo มีความโปร่งใสเป็นพิเศษเกี่ยวกับสิ่งต่อไปนี้:

- ราคา
- ผลิตภัณฑ์/ฟังก์ชันการทำงาน (สาริตฟรี 14 วัน)
- วิธีการ
- ความท้าทายและข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการ
- เงื่อนไขทางกฎหมาย

มีกี่บริษัทที่สามารถพูดแบบเดียวกันได้?

ยิ่งคุณซื้อสัตย์กับลูกค้าอย่างตรงไปตรงมามากเท่าไร คุณก็ยังมีโอกาสชนะธุรกิจของพวกเขามากขึ้นเท่านั้น แม้ว่าในตอนแรกอาจขัดกับสัญชาตญาณ แต่สิ่งสำคัญคือต้องตระหนักว่าความโปร่งใสที่สมบูรณ์จะเป็นตัวสร้างความแตกต่างที่ทรงพลังที่สุดของคุณเมื่อต้องแยกตัวออกจากการแข่งขันและปิดธุรกิจใหม่

## ราคา Odoo

การสมัครสมาชิกของ Odoo นั้นถูกกว่าราคาสาธารณะของคู่แข่งประมาณ 7 เท่า ในขณะที่เดียวกันก็ยอดเยี่ยมและเสียง: ลูกค้าอาจคิดว่าเราเป็นสินค้าที่ “ราคาถูก”

เมื่อพูดถึงราคาของ Odoo อย่าใช้คำว่า “ถูก” ซึ่งหมายถึงคุณภาพต่ำหรือมูลค่าน้อย คุณควรอธิบายว่า “ไม่แพง” เสมอ ราคาไม่แพง หมายความว่าค่าใช้จ่ายเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าที่คุณได้รับ ซึ่งเป็นสิ่งที่เราเป็นอย่างแท้จริง

09.

อ้างอิงเพิ่มเติม

# อ้างอิงเพิ่มเติม

- Odoo Blog Article "Stick to standard":  
[https://www.odoo.com/r/blog\\_implementation](https://www.odoo.com/r/blog_implementation)
- Odoo Blog Article: "The key to Implementation Projects: Manage Customers Expectations."  
[https://www.odoo.com/r/blog\\_implementation](https://www.odoo.com/r/blog_implementation)

## ภาคผนวก

### ภาคผนวก A: ROI - Kick-Off

ใช้โปรแกรม XMind<sup>1</sup> เพื่อทำการบันทึกกระหว่างการประชุม ROI Kick-off meeting กับ SPoC และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ. ด้วยเทมเพลตนี้ ให้เริ่มจากองค์ประกอบด้านขาบน "บทนำ" และเลื่อนตามเข็มนาฬิกากระหว่างการสัมภาษณ์ (โหนดด้านซ้ายใช้สำหรับจัดบันทึกกระหว่างการสนทนา)

ดาวน์โหลดเทมเพลต : ROI Kick-off:  
[https://www.odoo.com/r/roi\\_kickoff](https://www.odoo.com/r/roi_kickoff)



ROI Kick-off Template

1 <https://www.xmind.net/>

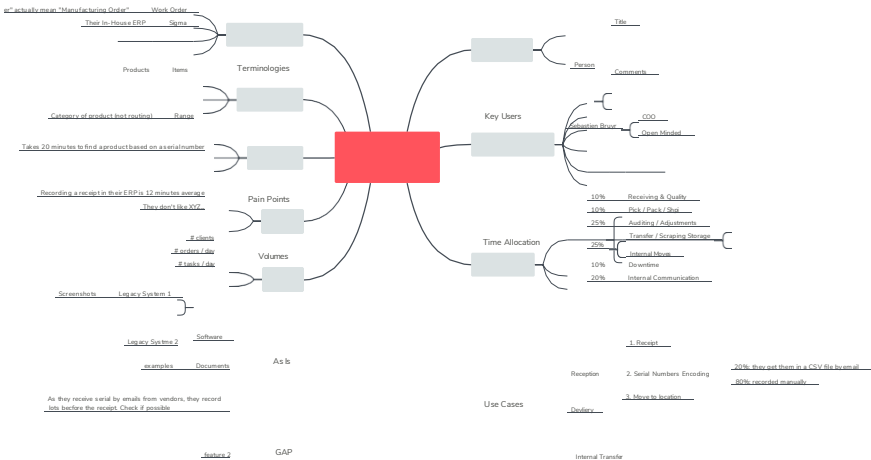


# ภาคผนวก B: สัมภาษณ์ผู้ใช้หลัก ROI - Key-users

ใช้โปรแกรม XMind<sup>2</sup> เพื่อทำการบันทึกกระหว่างการประชุม ROI Kick-off meeting กับ SPoC และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ. ด้วยเทมเพลตนี้ ให้เริ่มจากองค์ประกอบด้านขวา บน "บทนำ" และเลื่อนตามเข็มนาฬิกากระหว่างการสัมภาษณ์ (โหนดด้านซ้ายใช้สำหรับจดบันทึกกระหว่างการสนทนา)

ดาวน์โหลดเทมเพลต : ROI Key-user Interview:

[https://www.odoo.com/r/roi\\_key\\_user\\_intw](https://www.odoo.com/r/roi_key_user_intw)



ROI Key-user Interview Template

# ภาคผนวก C: เครื่องมือในการวิเคราะห์ ROI

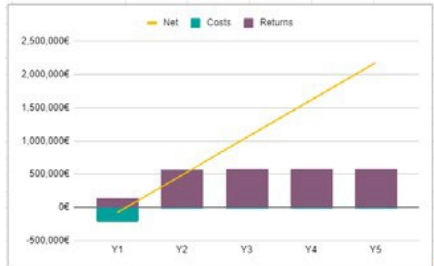
ใช้ Google Spreadsheet ในการทำ ROI Analysis.

ดาวน์โหลดเทมเพลต : ROI Analysis Tool:

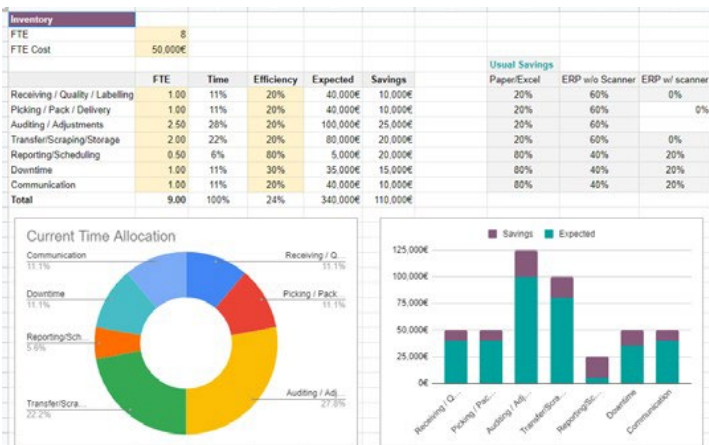
[https://www.odoo.com/r/roi\\_analysis](https://www.odoo.com/r/roi_analysis)

Returns			
Cost Savings	Costs	Efficiency Gained	Perf Savings k€
Legacy Software Licences	100,000€	0%	10,000€
Sales	275,000€	21%	75,000€
Procurements	296,875€	18%	65,625€
Inventory	340,000€	24%	110,000€
Finance	510,000€	32%	240,000€
MRP	275,000€	21%	75,000€
Services	1,008,579€	6%	€67,105
Marketing	346,750€	22%	98,250€
Human Resources	271,875€	25%	90,625€
<b>Totals</b>	<b>€3,422,079</b>	<b>19%</b>	<b>575,625€</b>
Total FTE's	70.25		
Operating Leverage			
Current Cost	Efficiency gained	Improvements	
Better product configurator	1%	1000	
Reduced inventory	2%		
Sales Productivity	3%		
<b>Yearly Extra Revenues</b>		<b>1000</b>	
Investments			
Implementation Costs	Subtotal		
Data Import	9%	20,700€	
Developpement	10%	21,600€	
Integration	7%	16,200€	
Standard	44%	96,300€	
Training	8%	18,000€	
Project Management	22%	47,500€	
<b>Total Implementation</b>		<b>220,300€</b>	

Project Duration	9 months				
Return on Investment					
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Returns	143,900€	575,625€	576,625€	576,625€	576,625€
Costs	-220,300€	-13,272€	-13,272€	-13,272€	-13,272€
Net	-76,394€	485,959€	1,049,312€	1,612,665€	2,176,018€



### ภาพรวมของ ROI Analysis



### ตามแผนก ROI Analysis - Department Returns

To modify Accordingly to the project				
Apps / Departments	Phase	Ressources	# Resources	Kick-off #weeks
Sales	Phase - 1	Project Management	1	2
Human Resources	Phase - 2	Business Analysis	3	
Department 3	Phase - 3	Development	4	
Department 4				
Department 5				

เทมเพลตของ ROI Analysis Template - แท็บการลงทุน

## ภาคผนวก D: การนำเสนอ ROI - Closing

ใช้ Google Presentation เพื่อที่จะทำเอกสาร ROI Analysis. ลิ้งค์ตารางและกราฟกับเครื่องมือในการทำ GAP Analysis Tool เพื่อที่จะอัปเดตข้อมูลระหว่างกันแบบอัตโนมัติ.

เมื่อต้องส่งผลการวิเคราะห์ให้กับลูกค้าของคุณ สิ่งสำคัญคือต้องให้ภาพรวมที่ชัดเจนและชัดเจนของโครงการที่กำลังจะมาถึงแก่ผู้มีอำนาจตัดสินใจ.

ดาวน์โหลดเทมเพลต: GAP Closing Presentation:  
[https://www.odoo.com/r/gap\\_closing](https://www.odoo.com/r/gap_closing)

## ภาคผนวก E: ตัวอย่างรายงานปฏิบัติงาน Progress Report

ตัวอย่างที่ดีของรายงานปฏิบัติงาน Progress report:  
[https://www.odoo.com/r/progress\\_report](https://www.odoo.com/r/progress_report)

## ภาคผนวก F: The Odoo Change Management

รับรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับแนวทางของเรา  
 : [https://www.odoo.com/r/change\\_management](https://www.odoo.com/r/change_management)

## ภาคผนวก G: ตัวอย่างการเขียนวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีเขียนข้อกำหนดที่ดี :  
[https://www.odoo.com/r/Spec\\_example](https://www.odoo.com/r/Spec_example)





odoo