



MANONMANIAMSUNDARANARUNIVERSITY

Tirunelveli

DIRECTORATE OF DISTANCE AND CONTINUING EDUCATION



M.Com

Enterprise Resource Planning (Tamil)



நிறுவன வளத் திட்டமிடல்

அலகு-1

நிறுவனத்தின் வரையறை

நிறுவன வள திட்டமிடல் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மைப்புகளின் பரிணாமம் - பொருள் தேவை திட்டமிடல் - உற்பத்தித் தேவை திட்டமிடல் - போக்குகள் - அமைப்புகள் மற்றும் தொழில்நுட்பம் பின்னணி - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளின் பின்னணி - குறிக்கோள்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடலில் உள்ள நன்மைகள் மற்றும் சவால்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் தரவு உள்ளீடு - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் வெளியீடு திறன்கள் - தொழில்நுட்பம் - செயல்படுத்தப்பட்டது vs. சுத்தமான தாள் மறு பொறியியல் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளில் சிறப்புகள் - உறுதியான மற்றும் அருவமான நன்மைகள் - முக்கிய நிறுவன வளத் திட்டமிடல் விற்பனையாளர்கள்.

அலகு -2

வணிக செயல்முறைகள்

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மென்பொருள் மாற்றங்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளை வடிவமைத்தல் - நிலையான மாதிரிகளைத் தேர்ந்தெடுப்பது - ERP அமைப்புகளுக்கான கலைப்பொருட்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் - கிளையன்ட் - ERPக்கான சர்வர் கட்டமைப்பு - பயன்பாட்டு கட்டமைப்புகள் - குறுக்கு செயல்பாடுகள் - பயன்பாட்டு ஒருங்கிணைப்பு.

அலகு -3

BPR அறிமுகம்

வரையறை மற்றும் கொள்கைகள் மற்றும் BPR - BPR இல் ITயின் பங்கு - BPRக்கான IT ஆதரவு - மூலோபாயம் ஐடி மற்றும் BPR சீரமைப்பு - செயல்முறை

பொறியியல் - நிறுவன வணிக செயல்முறைகள் - BPR மற்றும் நிறுவன
மறுசீரமைப்பு - நிறுவன அமைப்புகள் - வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு

அலகு -4

ஒரு நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்பைத் தேர்வு செய்தல் - பிக் பேங்
எதிராக கட்டம் - அடையாளம் காணுதல் தொகுதிகள் - வழிகாட்டும்
கொள்கைகள் மற்றும் விரிவான திட்டத் திட்டம் - மரபு அமைப்பு பகுப்பாய்வு -
நிறுவன வளத் திட்டமிடலில் படம் மேப்பிங் - திட்டக் குழு பயிற்சி -
வடிவமைப்பாக இருக்க - பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளல் - விரிவான வடிவமைப்பு -
தனிப்பயனாக்கம் - கட்டுமானம் மற்றும் சோதனை, உற்பத்தி அமைப்பு
வளர்ச்சி.

அலகு -5

SCM & CRM அறிமுகம்

பொருள் - தேவை - தோற்றம் - SCM இன் கூறுகள் - SCM இல் எதிர்கால
போக்குகள் - கொள்முதல் SCM இல் உள்ள சிக்கல்கள் - ஒரு நிறுவனத்தில்
வாங்குதலின் பங்கு - வாங்கும் செயல்முறை - ஆதார முடிவுகள் - விநியோகத்
தளத்தின் பாத்திரங்கள் - சப்ளையர் தேர்வு - CRM - CRM வரையறை - CRM இன்
கூறுகள் - CRM கருத்துக்கள் - CRM இலக்குகள் - CRM செயல்பாடுகள் -
வாடிக்கையாளர் அனுபவம் மேலாண்மை - பின் அலுவலகம் மற்றும் முன்
அலுவலக செயல்பாடுகள் - செயல்படுத்தலுக்குப் பின், சிக்கல்கள் மற்றும்
மேம்பாடு SCM & CRM

அலகு- 1

நிறுவனத்தின் வரையறை

நிறுவன வள திட்டமிடல் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மைப்புகளின் பரிணாமம் - பொருள் தேவை திட்டமிடல் - உற்பத்தித் தேவை திட்டமிடல் - போக்குகள் - அமைப்புகள் மற்றும் தொழில்நுட்பம் பின்னணி - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளின் பின்னணி - குறிக்கோள்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல்யில் உள்ள நன்மைகள் மற்றும் சவால்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் தரவு உள்ளீடு - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் வெளியீடு திறன்கள் - தொழில்நுட்பம் - செயல்படுத்தப்பட்டது vs. சுத்தமான தாள் மறு பொறியியல் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளில் சிறப்புகள் - உறுதியான மற்றும் அருவமான நன்மைகள் - முக்கிய நிறுவன வளத் திட்டமிடல் விற்பனையாளர்கள்.

நிறுவன வள திட்டமிடல்

நிறுவன வள திட்டமிடல் (நிறுவன வளத் திட்டமிடல்) என்பது நிறுவனங்கள் நிர்வகிக்க மற்றும் பயன்படுத்த ஒரு தளமாகும் அவர்களின் வணிகத்தின் முக்கிய பகுதிகளை ஒருங்கிணைக்க. (ERP) என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் அனைத்து துறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒருங்கிணைக்கும் ஒரு அமைப்பாகும். ஒரு ஒருங்கிணைந்த அலகு. இது அனைத்து வணிக பகுதிகளுக்கும் இடையே தரவு ஓட்டத்தை அனுமதிக்கிறது, இது மேம்படுத்த உதவுகிறது செயல்திறன் மற்றும் முடிவெடுக்கும். இது பல வழிகளில் செயல்படுத்தப்படுகிறது.

அமைப்புகள்:

நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) மென்பொருள் ஒரு விரிவான வணிகமாகும் நிறுவனங்களின் முக்கிய வணிக செயல்முறைகளை நிர்வகிக்க உதவும் மேலாண்மை தீர்வு ஒரு அமைப்பில். நிறுவன வள திட்டமிடல் ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளின் அனைத்து அம்சங்களையும் ஒருங்கிணைக்கிறது அமைப்பு, கணக்கியல் மற்றும் நிதியிலிருந்து விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் வரை.

பல ERP மென்பொருள் பயன்பாடுகள் நிறுவனங்களுக்கு முக்கியமானவை ஏனெனில் ERP மென்பொருள் அனைத்து செயல்முறைகளையும் ஒருங்கிணைத்து வள திட்டமிடலை செயல்படுத்த பயன்பாடுகள் உதவுகின்றன தங்கள் நிறுவனங்களை ஒரே அமைப்புடன் நடத்த வேண்டும்.

சிக்கலான செயல்பாடுகள் அல்லது பல இடங்களை நிர்வகிக்கும் வணிகங்களுக்கு இது ஒரு பெரிய நன்மையாக இருக்கும்.

சாமானியரின் சொற்களில் அதை விளக்குவதற்கான சிறந்த வழி ஒரு உதாரணம் கொடுக்க வேண்டும்.

நீங்கள் ஒரு சிறு வணிகத்தின் உரிமையாளர் என்று கற்பனை செய்து பாருங்கள். நீங்கள் ஒரு கடை வைத்திருக்கிறீர்கள் மற்றும் துணிகளை விற்கிறீர்கள். உங்களின் ஆடைகளை ஆன்லைனில் மக்கள் வாங்கக்கூடிய

இணையதளமும் உங்களிடம் உள்ளது. உங்கள் வணிகத்தை நடத்த, நீங்கள் இரண்டு வெவ்வேறு வகையான ஆதாரங்களை நிர்வகிக்க வேண்டும்: இயற்பியல் வளங்கள் (எ.கா., உங்கள் கடையில் உள்ள ஆடைகளின் இருப்பு) மற்றும் டிஜிட்டல் ஆதாரங்கள் (எ.கா., உங்கள் ஆடைகளை மக்கள் வாங்கக்கூடிய இணையதளம்).

நிறுவன வள திட்டமிடல் அமைப்புகள் ஒரு அமைப்பைப் பயன்படுத்தி உடல் மற்றும் டிஜிட்டல் வளங்களை நிர்வகிக்க அனுமதிக்கின்றன. வெவ்வேறு பயன்பாடுகளை ஒரே அமைப்பில் ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் இது செய்யப்படுகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் கடையின் பங்குகளை நிர்வகிப்பதற்கான பயன்பாடு, உங்கள் வலைத்தளத்தின் உள்ளடக்கத்தை நிர்வகிப்பதற்கான பயன்பாடு, உங்கள் மனித வளங்களை நிர்வகிப்பதற்கான பயன்பாடு (எ.கா. பணியாளர்கள்) போன்றவை இதில் அடங்கும்.

நிறுவன வளத் திட்டமிடலின் பரிணாமம்:

எந்தவொரு பணியையும் தானியக்கமாக்குவதற்கு ERP ஆனது. ERP மூலம், ஒவ்வொரு துறையையும் ஒரே தரவுத்தளத்தின் கீழ் நிர்வகிப்பது எளிது. இது அதிக நேரத்தை எடுத்துக்கொள்வதில்லை மற்றும் வேலை செய்ய எளிதான மற்றும் விரைவான வழியாகும்.

எடுத்துக்காட்டு: எந்தவொரு நிறுவனத்தின் திட்டமிடல், உற்பத்தி, விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகள் ஒரு மேலாண்மை அமைப்பின் கீழ் வைக்கப்படுகின்றன, பின்னர் அது ஒரே தரவுத்தள அமைப்பில் இணைக்கப்படுகிறது.

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்பின் பரிணாமம்:

1. பொருள் தேவை திட்டமிடல் (MRP) -

1970 களில் உருவாக்கப்பட்டது, பொருள் தேவை திட்டமிடல் என்பது தொழில்துறையில் உற்பத்தி திட்டமிடல் மற்றும் திட்டமிடலுக்கு பரவலாக பயன்படுத்தப்படும் அணுகுமுறையாகும். இது வணிக ரீதியாக கிடைக்கக்கூடிய பல மென்பொருள் பயன்பாடுகளில் உட்பொதிக்கப்பட்ட அணுகுமுறையாகும்.

MRP இன் செயல்பாடு பொருள் கிடைப்பதை வழங்குவதாகும், அதாவது, தேவையான அளவுகளை சரியான நேரத்தில் உற்பத்தி செய்ய இது பயன்படுகிறது. இந்த செயல்முறை பங்குகள் மற்றும் தேவையை கண்காணிப்பதை உள்ளடக்கியது, இது கொள்முதல் அல்லது உற்பத்திக்கான கொள்முதல் முன்மொழிவுகளை தானாக உருவாக்க வழிவகுக்கிறது. எம்ஆர்பியின் முக்கிய நோக்கம், எந்தப் பொருள் தேவைப்படுகிறது, தேவையான அளவு மற்றும் எப்போது தேவைப்படுகிறது என்பதைக் கண்டறிவதாகும்.

2. உற்பத்தி வள திட்டமிடல் (MRP II) –

1980 களில் உருவாக்கப்பட்டது, உற்பத்தி வள திட்டமிடல் என்பது ஒரு முழு உற்பத்தி நிறுவனத்தை நிர்வகிப்பதற்கான மூடிய லூப் MRP இன் விரிவாக்கமாகும். இந்த அமைப்பு அனைத்து செயல்பாட்டு பகுதிகளுக்கும் பயனுள்ள தகவலை வழங்குகிறது மற்றும் குறுக்கு-செயல்பாட்டு தொடர்புகளை ஊக்குவிக்கிறது.

உறுதியளிக்கும் திறனை வழங்குவதன் மூலம் விற்பனை மற்றும் மார்க்கெட்டிங் ஆதரிக்கிறது. இது சந்தைப்படுத்தல், நிதி மற்றும் மனித வளம் போன்ற திட்டமிடல் செயல்முறைகளில் ஒரு நிறுவனத்தின் பிற பகுதிகளை உள்ளடக்கிய பரந்த அடிப்படையிலான வள ஒருங்கிணைப்பு அமைப்பாகும்.

3. எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (நிறுவன வளத் திட்டமிடல்) - 1990களில் உருவாக்கப்பட்டது, எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் என்பது உள்நாட்டு மற்றும் உலகளாவிய செயல்பாடுகளுக்கான அடித்தள அமைப்பாகும், இது அவர்களின் அன்றாட நடவடிக்கைகளில் பெரும்பாலான அல்லது அனைத்து செயல்பாட்டு பகுதிகளையும் ஆதரிக்கிறது வணிக மென்பொருளின் பொதுவான வகைகளில் ஒன்றாகும், குறிப்பாக பெரிய அளவிலான வணிகங்களுடன்.

இது ஒரு வணிக உத்தி மற்றும் தொழில்துறை-டொமைன்-குறிப்பிட்ட பயன்பாடுகளின் தொகுப்பாகும், இது வாடிக்கையாளர் மற்றும் பங்குதாரர் சமூகங்களின் மதிப்பு நெட்வொர்க் அமைப்பை உருவாக்கி, நிறுவன மற்றும் நிறுவனங்களுக்கு இடையேயான கூட்டு செயல்பாடு மற்றும் நிதி செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகிறது. ERP என்பது தரவு மேலாண்மை மூலம் தகவல் மற்றும் பணிப்பாய்வு செயல்முறைகளை மையப்படுத்துவதற்கான ஒரு சிறந்த வழியாகும். ஏனெனில் ERP உங்கள் பணிப்பாய்வு தரவு அனைத்தையும் ஒரே இடத்தில் வைத்திருக்கிறது.

4. எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங் (நிறுவன வளத் திட்டமிடல் II) - 2000களில் உருவாக்கப்பட்டது, நிறுவன வளத் திட்டமிடல் II என்பது இப்போது நிறுவன வளத் திட்டமிடல்யை விவரிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் பெயர். அடிப்படையில், இது நிறுவன வளத் திட்டமிடல்யின் வாரிசு. இது ஒரு வணிக மூலோபாயம் மற்றும் உள் மற்றும் நிறுவனத்திற்கு அப்பால் உள்ள கூட்டு செயல்பாட்டு மற்றும் நிதி செயல்முறைகளின் தொகுப்பாகும்.

இந்த புதிய வணிக மாதிரிகள் உள் ஒருங்கிணைப்பில் அதிகரித்த வணிக கவனத்தை பிரதிபலிக்கின்றன. அதன் டொமைன் அனைத்து துறைகளிலும் பிரிவுகளிலும் உள்ளது. இதில் உள்ள தரவு உள் மற்றும் வெளிப்புறமாக வெளியிடப்பட்டு சந்தா செலுத்தப்படுகிறது. இது துறைசார் தொகுதிகள், CRM, SCM மற்றும் பிற பங்குதாரர்களின் தொகுதிகளை உள்ளடக்கியது. அதன் முக்கியத்துவம் அருவமான உதவிகளில் உள்ளது.

தரவுத்தள அமைப்புகள்

ERP அமைப்புகள் நிறுவன தரவைச் சேமிக்க தொடர்புடைய தரவுத்தள மேலாண்மை அமைப்புகளை (RDBMS) பயன்படுத்துகின்றன. நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்பிலும், ஒரு நிறுவனத்தின் பரிவர்த்தனை தரவைச் சேகரிக்கவும் சேமிக்கவும் ஒரு தரவுத்தள அமைப்பு பயன்படுத்தப்படுகிறது. தரவுத்தள மென்பொருள் இந்தத் தரவை திறமையாக நிர்வகிக்கிறது மற்றும் தரவின் ஒருமைப்பாட்டை பராமரிக்க அம்சங்களை வழங்குகிறது.

நவீன தரவுத்தள அமைப்புகள் தரவுத்தளத்திலிருந்து தரவை நேரடியாக அணுகுவதற்கான கட்டமைக்கப்பட்ட வினவல் மொழி, தரவுத்தளத்தின் ஒரே நேரத்தில் அணுகலை செயல்படுத்துவதற்கான பரிவர்த்தனை பொறிமுறை, வணிக தர்க்கத்தை செயல்படுத்த சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகள், செயல்களைத் தொடங்குவதற்கான தூண்டுதல்கள், தரவுத்தளத்தின் அம்சங்களின் அணுகலைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான பாதுகாப்பு போன்ற பல அம்சங்களை வழங்குகின்றன.

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மென்பொருள் உருவாக்குநர்கள் தரவுத்தள மென்பொருளின் பல்வேறு இடைமுகக் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதில் நிபுணத்துவம் பெற்றிருக்க வேண்டும். நிறுவன வளத் திட்டமிடல் டெவலப்பர்களுக்கு நிறுவன வளத் திட்டமிடல்-நட்பு தரவுத்தள தொழில்நுட்பங்கள் பல தேர்வுகள் உள்ளன. தரவுத்தளமானது தரவுகளை வைத்திருக்கும் நிறுவன வளத் திட்டமிடல் தீர்வின் குறிப்பிடத்தக்க பகுதியாகும். ERP மென்பொருளை உருவாக்க மிகவும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட மற்றும் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படும் DBMS MSSQL ஆகும். அதன் தரவு பாதுகாப்பு, ஒருமைப்பாடு மற்றும் நிரூபிக்கப்பட்ட பதிவு மற்றும் திறந்த மூலத்தின் காரணமாக. மற்றொரு தரவுத்தளமானது PostgreSQL ஆகும், ஏனெனில் இது சர்வர் மேலாண்மை ஸ்டூடியோ மற்றும் சர்வர் ப்ரொஃபைலர்

உள்ளிட்ட சக்திவாய்ந்த கருவிகளைக் கொண்டுள்ளது. PostgreSQL PostgreSQL என்பது ERP மேம்பாட்டில் பயன்படுத்தப்படும் மிகவும் திறந்த மூல தரவுத்தள தொழில்நுட்பமாகும். ERP திட்டத்திற்கான திறந்த மூல தொழில்நுட்பங்களைத் தேர்வுசெய்ய நிறுவனம் முடிவு செய்தது, PostgreSQL சரியான தேர்வாகும், ஏனெனில் இது மற்ற கணினிகளுடன் எளிதாக ஒருங்கிணைக்கிறது. இது பல குறியீட்டு நுட்பங்கள், முழு உரை தேடல் மற்றும் மீள் தேடல் திறன்களை உள்ளடக்கியது, பெரும்பாலான ERP பயனர்கள் பயன்படுத்த விரும்புகிறார்கள்.

PostgreSQL

PostgreSQL என்பது ERP மேம்பாட்டில் பயன்படுத்தப்படும் மிகவும் திறந்த மூல தரவுத்தள தொழில்நுட்பமாகும். ERP திட்டத்திற்கான திறந்த மூல தொழில்நுட்பங்களைத் தேர்வுசெய்ய நிறுவனம் முடிவு செய்தது, PostgreSQL சரியான தேர்வாகும், ஏனெனில் இது மற்ற கணினிகளுடன் எளிதாக ஒருங்கிணைக்கிறது. இது பல குறியீட்டு நுட்பங்கள், முழு உரை தேடல் மற்றும் மீள் தேடல் திறன்களை உள்ளடக்கியது, பெரும்பாலான ERP பயனர்கள் பயன்படுத்த விரும்புகிறார்கள்.

MSSQL Microsofts

SQL என்பது தரவைச் சேமிப்பதற்கும் மீட்டெடுப்பதற்கும் பிரபலமான ERP தரவுத்தளமாகும். MSSQL கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் மறுசீரமைப்பு, குறைந்த நிறுவல் செலவு, மேம்பட்ட செயல்திறன் மற்றும் சிறந்த பாதுகாப்பு அம்சங்களை உறுதி செய்கிறது.

Oracle SQL

Oracle SQL தரவைச் சேமிக்கிறது, மேம்படுத்துகிறது மற்றும் அதிக வேகத்தில் தேவைப்படும்போது மீட்டெடுக்கிறது. ஆரக்கிள் SQL காப்புப்பிரதியை

தானியங்குபடுத்துகிறது மற்றும் தரவை எளிதாக அணுக அனுமதிக்கிறது மற்றும் இது கையேடு பணிகளை நீக்குகிறது.

டெவலப்பர்கள் மற்றும் கட்டிடக் கலைஞர்கள், தொடர்புடைய தரவுத்தளங்களில், குறிப்பாக புதிதாக நிறுவன வளத் திட்டமிடல் பயன்பாடுகளை உருவாக்கும் நிலைத்தன்மை தரவுகளுக்கான பிற மாற்றுக்களைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

ஒரு ERP மென்பொருள் அமைப்பு பெரும்பாலும் ஒரு நிறுவனம் செய்யும் மிக முக்கியமான முதலீடுகளில் ஒன்றாகும். இந்தத் தீர்வு, மனித வளங்கள், கணக்கியல், உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பல போன்ற வணிகத்தின் அனைத்துப் பகுதிகளையும் பாதிக்கும் ஒரு பெரிய நிதி மற்றும் நடைமுறை முடிவாகும். ஒரு புதிய அமைப்பைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன், வாங்குபவர்கள் தற்போதைய தீர்வுகள் மற்றும் நிறுவன வளத் திட்டமிடல் போக்குகளை ஆய்வு செய்ய வேண்டும்.

நிறுவன வளத் திட்டமிடலின் பின்னணி:

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (நிறுவன வளத் திட்டமிடல்) அமைப்புகள் 1960களின் தொடக்கத்தில் குழந்தைப் பருவத்தில் பிறந்தன. இது ஜே.ஐ.யின் கூட்டு முயற்சி. கேஸ், டிராக்டர்கள் மற்றும் பிற கட்டுமான இயந்திரங்களின் உற்பத்தியாளர் மற்றும் அவர்களின் IT கூட்டாளர் IBM. இது மேலும் மெட்ரீரியல்ஸ் தேவைகள் திட்டமிடல் (MRP) எனப்படும் மென்பொருளை உருவாக்க வழிவகுத்தது.

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் கார்ட்னரின் வரலாறு

1990 ஆம் ஆண்டில் நிறுவன வளத் திட்டமிடல் என்ற சொல்லைப் பயன்படுத்தியது. இருப்பினும், தொழில்துறையின் தேவை மாறுபடுவதால், உற்பத்தித் துறையில் பயன்படுத்தப்படும் வணிக மேலாண்மை

மென்பொருள் மற்றும் பயன்பாடுகள் சமீபத்திய தசாப்தங்களில் உருவாகியுள்ளன. 1960 களின் முற்பகுதியில் பெரிய அமெரிக்க நிறுவனங்கள் தங்கள் சிக்கலான வணிகங்களை நிர்வகிக்க சிறப்பு மென்பொருளைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கியபோது ERP அதன் வேர்களைக் கொண்டிருந்தது. முதல் தலைமுறை நிறுவன வள திட்டமிடல் மென்பொருள் உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்காக வடிவமைக்கப்பட்டது மற்றும் உற்பத்தி வள திட்டமிடல் மற்றும் சரக்கு நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்தியது. எதிர்காலம் வணிகங்களின் டிஜிட்டல் மயமாக்கலின் வேகம் அதிகரிக்கும். இதன் விளைவாக, தங்கள் வணிகத்தின் அனைத்து அம்சங்களிலும் டிஜிட்டல் தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாட்டை அடிப்படையில் மாற்றும். இதன் விளைவாக, நிறுவனங்கள் வலுவான நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளையும் கோருகின்றன. உலகளாவிய நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மென்பொருள் 2019 மற்றும் 2024 க்கு இடையில் 77.40 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களை தாண்டி 10.2% வளரும்.

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (நிறுவன வளத் திட்டமிடல்) அமைப்புகள் ஒரு நிறுவனத்திற்குள் பல்வேறு வணிக செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைத்து நிர்வகிக்க வடிவமைக்கப்பட்ட விரிவான மென்பொருள் பயன்பாடுகள் ஆகும். ERP அமைப்புகளின் சில பொதுவான அம்சங்கள் மற்றும் செயல்பாடுகள் இங்கே:

ஒருங்கிணைப்பு: ERP அமைப்புகள் நிதி, மனித வளங்கள், விற்பனை, சரக்கு, உற்பத்தி மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி போன்ற ஒரு நிறுவனத்தின் பல்வேறு துறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒருங்கிணைக்கிறது. இந்த ஒருங்கிணைப்பு தடையற்ற தரவு ஓட்டம் மற்றும் நிகழ்நேர தகவல் பகிர்வுக்கு அனுமதிக்கிறது.

மையப்படுத்தப்பட்ட தரவுத்தளம்: ERP அமைப்புகள் ஒரு மையப்படுத்தப்பட்ட தரவுத்தளத்தை வழங்குகின்றன, அங்கு பல்வேறு துறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளின் அனைத்து தரவுகளும் சேமிக்கப்படுகின்றன. இது தகவலை எளிதாக அணுக உதவுகிறது மற்றும் நிறுவனம் முழுவதும் தரவு நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்கிறது.

நிதி மேலாண்மை: ERP அமைப்புகளில் பொதுப் பேரேடு, செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், பெறத்தக்க கணக்குகள், வரவு செலவுத் திட்டம், சொத்து மேலாண்மை மற்றும் நிதி அறிக்கையிடல் போன்ற நிதி செயல்முறைகளை நிர்வகிப்பதற்கான தொகுதிகள் அடங்கும். இந்த தொகுதிகள் நிதி பரிவர்த்தனைகளைக் கண்காணிக்கவும், அறிக்கைகளை உருவாக்கவும், நிதிப் பகுப்பாய்வை ஆதரிக்கவும் உதவுகின்றன.

மனித வள மேலாண்மை: ERP அமைப்புகள் பெரும்பாலும் மனித வளங்களை நிர்வகிப்பதற்கான தொகுதிகளைக் கொண்டுள்ளன, இதில் பணியாளர் பதிவுகள், ஊதியச் செயலாக்கம், நன்மைகள் நிர்வாகம், நேரம் மற்றும் வருகை கண்காணிப்பு, செயல்திறன் மேலாண்மை மற்றும் ஆட்சேர்ப்பு ஆகியவை அடங்கும். இந்த தொகுதிகள் மனிதவள செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்துகின்றன மற்றும் பணியாளர் நிர்வாகத்தை மேம்படுத்துகின்றன.

சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட்: கொள்முதல், சரக்கு மேலாண்மை, தேவை முன்கணிப்பு, ஆர்டர் மேலாண்மை, தளவாடங்கள் மற்றும் சப்ளையர் உறவு மேலாண்மை உள்ளிட்ட விநியோகச் சங்கிலியை நிர்வகிப்பதற்கான செயல்பாடுகளை நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகள் வழங்குகின்றன. இந்த அம்சங்கள் கொள்முதல் செயல்முறையை மேம்படுத்தவும், சரக்கு நிலைகளைக் கண்காணிக்கவும் மற்றும் ஒட்டுமொத்த விநியோகச் சங்கிலி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகின்றன.

வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM): சில ERP அமைப்புகளில் CRM தொகுதிகள் அடங்கும், அவை வாடிக்கையாளர் தொடர்புகள், விற்பனை செயல்முறைகள், சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சாரங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவையை நிர்வகிக்க நிறுவனங்களை செயல்படுத்துகின்றன. இந்த தொகுதிகள் வணிகங்களுக்கு வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கவும், வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை கண்காணிக்கவும், விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளை மேம்படுத்தவும் உதவுகின்றன.

உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தி மேலாண்மை: ERP அமைப்புகளில் உற்பத்தித் திட்டமிடல், கடைத் தளக் கட்டுப்பாடு, பொருள் தேவைகள் திட்டமிடல் (MRP), தரக் கட்டுப்பாடு மற்றும் தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி மேலாண்மை (PLM) போன்ற உற்பத்தி செயல்முறைகளை நிர்வகிப்பதற்கான தொகுதிகள் பெரும்பாலும் அடங்கும். இந்த அம்சங்கள் உற்பத்தி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும், பொருள் பயன்பாட்டைக் கண்காணிக்கவும் மற்றும் தரக் கட்டுப்பாட்டை உறுதிப்படுத்தவும் உதவுகின்றன.

அறிக்கையிடல் மற்றும் பகுப்பாய்வு: ERP அமைப்புகள் அறிக்கையிடல் மற்றும் பகுப்பாய்வு திறன்களை வழங்குகின்றன, பயனர்கள் பல்வேறு அறிக்கைகள், டாஷ்போர்டுகள் மற்றும் தரவு காட்சிப்படுத்தல்களை உருவாக்க அனுமதிக்கிறது. இந்த அம்சங்கள் முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளை (KPIs) கண்காணிக்கவும், வணிகத் தரவை பகுப்பாய்வு செய்யவும் மற்றும் தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கவும் உதவுகின்றன.

ஒத்துழைப்பு மற்றும் பணிப்பாய்வு: ERP அமைப்புகள் பயனர்கள் தகவல்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளவும், பணிகளை வழங்கவும், வணிக செயல்முறைகளை ஒழுங்குபடுத்தவும் உதவுவதன் மூலம் ஒத்துழைப்பு மற்றும் பணிப்பாய்வு ஆட்டோமேஷனை எளிதாக்குகிறது. அவை

பெரும்பாலும் ஆவண மேலாண்மை, பணிப்பாய்வு மேலாண்மை மற்றும் தகவல் தொடர்பு கருவிகள் போன்ற அம்சங்களை உள்ளடக்கும்.

அளவிடுதல் மற்றும் தனிப்பயனாக்கம்: ERP அமைப்புகள் பல்வேறு நிறுவனங்களின் தேவைகளுக்கு இடமளிக்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, வணிகம் வளரும்போது அளவிடக்கூடிய தன்மையை அனுமதிக்கிறது. குறிப்பிட்ட வணிகத் தேவைகளுக்கு ஏற்ப அமைப்பைத் தனிப்பயனாக்க விருப்பங்களையும் அவை வழங்குகின்றன.

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளின் குறிப்பிட்ட அம்சங்கள் மற்றும் செயல்பாடுகள் மென்பொருள் விற்பனையாளர் மற்றும் அவை பயன்படுத்தப்படும் துறையைப் பொறுத்து மாறுபடும் என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது அவசியம். நிறுவனங்கள் தங்கள் குறிப்பிட்ட தேவைகள் மற்றும் வணிக செயல்முறைகளின் அடிப்படையில் வெவ்வேறு தொகுதிகளை செயல்படுத்த தேர்வு செய்யலாம்.

ERP அமைப்புகள் பொதுவாக பின்வரும் குணாதிசயங்களை உள்ளடக்கியிருக்கும்:

ஒரு ஒருங்கிணைந்த அமைப்பு நிகழ்நேரத்தில் (அல்லது அருகில்) இயங்குகிறது அனைத்து பயன்பாடுகளையும் ஆதரிக்கும் ஒரு பொதுவான தரவுத்தளமானது தொகுதிகள் முழுவதும் ஒரு சீரான தோற்றம் மற்றும் உணர்வு தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் (IT) மூலம் விரிவான பயன்பாடு/தரவு ஒருங்கிணைப்புடன் கணினியை நிறுவுதல்.) துறை, செயல்படுத்தல் சிறிய படிக்களில் செய்யப்படாவிட்டால் வரிசைப்படுத்தல் விருப்பங்கள் பின்வருமாறு: வளாகத்தில், கிளவுட் ஹோஸ்ட் செய்யப்பட்டவை அல்லது SaaS

குறிக்கோள்கள்:

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் வணிக உருமாற்ற உத்தியின் நோக்கம் வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் அமைப்புகளை நவீனமயமாக்குவது மற்றும் ஒருங்கிணைப்பதாகும். எதிர்காலத்தில் இந்த "பாய்ச்சல்" ஊழியர்களுக்கும் மாணவர்களுக்கும் உள்ளூணர்வு மற்றும் ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட இடைமுகம் மூலம் தகவல்களை அணுகவும் சேவைகளை வழங்கவும் அதிகாரம் அளிக்கும், மேலும் இறுதியில் நோக்கமாக:

1. சேவை அனுபவத்தை மேம்படுத்தவும்.
2. போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துதல்.
3. வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் அமைப்புகளை நவீனப்படுத்துதல்.
4. வணிக தீர்வுகளை தானியங்குபடுத்துங்கள்.
5. இயக்க திறனை அதிகரிக்கவும்.
6. தரப்படுத்தப்பட்ட கல்லூரி தரவுகளுக்கான அணுகலை வழங்கவும்.

செயல்பாட்டு பகுதிகள்

ERP அமைப்பு பின்வரும் பொதுவான செயல்பாட்டு பகுதிகளை உள்ளடக்கியது. பல நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளில், இவை நிறுவன வளத் திட்டமிடல் தொகுதிகளாக அழைக்கப்பட்டு ஒன்றாக தொகுக்கப்படுகின்றன:

1. நிதிக் கணக்கியல்: பொதுப் பேரேடு, நிலையான சொத்துக்கள், வவுச்சரிங், பொருத்துதல் மற்றும் பணம் செலுத்துதல், பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் சேகரிப்புகள், பண மேலாண்மை, நிதி ஒருங்கிணைப்பு
2. மேலாண்மை கணக்கியல்: பட்ஜெட், செலவு, செலவு மேலாண்மை, செயல்பாடு அடிப்படையிலான செலவு
3. மனித வளங்கள்: ஆட்சேர்ப்பு, பயிற்சி, வளர்ப்பு, ஊதியம், நன்மைகள், ஓய்வூதியம் மற்றும் ஓய்வூதியத் திட்டங்கள், பன்முகத்தன்மை மேலாண்மை, ஓய்வு, பிரிப்பு

4. உற்பத்தி: பொறியியல், பொருட்களின் பில், பணி ஆணைகள், திட்டமிடல், திறன், பணிப்பாய்வு மேலாண்மை, தரக் கட்டுப்பாடு, உற்பத்தி செயல்முறை, உற்பத்தித் திட்டங்கள், உற்பத்தி ஓட்டம், தயாரிப்பு வாழ்க்கை சுழற்சி மேலாண்மை
5. ஆர்டர் செயலாக்கம்: பணமாக்குதல், ஆர்டர் நுழைவு, கடன் சரிபார்ப்பு, விலை நிர்ணயம், வாக்குறுதிக்குக் கிடைக்கும், சரக்கு, ஷிப்பிங், விற்பனை பகுப்பாய்வு மற்றும் அறிக்கையிடல், விற்பனை ஆணையிடுதல்
6. விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை: விநியோகச் சங்கிலித் திட்டமிடல், சப்ளையர் திட்டமிடல், தயாரிப்பு கட்டமைப்பு, பணமாக்குதல், வாங்குதல், சரக்கு, உரிமைகோரல் செயலாக்கம், கிடங்கு (பெறுதல், ஒதுக்கி வைத்தல், எடுத்தல் மற்றும் பேக்கிங்)
7. திட்ட மேலாண்மை: திட்டத் திட்டமிடல், வள திட்டமிடல், திட்ட செலவு, வேலை முறிவு அமைப்பு, பில்லிங், நேரம் மற்றும் செலவு, செயல்திறன் அலகுகள், செயல்பாட்டு மேலாண்மை
8. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM): விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல், கமிஷன்கள், சேவை, வாடிக்கையாளர் தொடர்பு, கால் சென்டர் ஆதரவு - CRM அமைப்புகள் எப்போதும் ERP அமைப்புகளின் ஒரு பகுதியாக கருதப்படுவதில்லை, மாறாக வணிக ஆதரவு அமைப்புகள் (BSS)
9. சப்ளையர் உறவு மேலாண்மை (SRM): சப்ளையர்கள், ஆர்டர்கள், கொடுப்பனவுகள்.
10. தரவு சேவைகள்: வாடிக்கையாளர்கள், சப்ளையர்கள் மற்றும்/அல்லது பணியாளர்களுக்கான பல்வேறு "சுய-சேவை" இடைமுகங்கள் பள்ளி மற்றும் கல்வி நிறுவனங்களின் மேலாண்மை.

GRP - அரசாங்கத்தில் ERP பயன்பாடு

அரசாங்க வள திட்டமிடல் (GRP) என்பது பொதுத்துறைக்கான ERP மற்றும் அரசாங்க அமைப்புகளுக்கான ஒருங்கிணைந்த அலுவலக தன்னியக்க அமைப்புக்கு சமமானதாகும். மென்பொருள் அமைப்பு, மாடுலரைசேஷன், கோர் அல்காரிதம்கள் மற்றும் முக்கிய இடைமுகங்கள் மற்ற நிறுவன வளத் திட்டமிடல்களிலிருந்து வேறுபடுவதில்லை, மேலும் நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மென்பொருள் சப்ளையர்கள் தங்கள் அமைப்புகளை அரசு நிறுவனங்களுக்கு மாற்றியமைக்க நிர்வகிக்கிறார்கள்.

தனியார் மற்றும் பொது நிறுவனங்களில் இரண்டு முறை செயல்படுத்தல்களும், நிறுவனங்களில் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறனை மேம்படுத்த ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன, ஆனால் ஒப்பீடுகள் (தனியார் எதிராக பொது) பொதுத்துறையில் ERP செயல்படுத்தல் வெற்றியை பாதிக்கும் முக்கிய காரணிகள் கலாச்சாரம் என்பதை காட்டுகிறது.

சிறந்த நடைமுறைகள்

பெரும்பாலான நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகள் சிறந்த நடைமுறைகளை உள்ளடக்கியது. இதன் பொருள் மென்பொருள் ஒவ்வொரு வணிகச் செயல்முறையையும் செய்வதற்கு மிகவும் பயனுள்ள வழியின் விற்பனையாளரின் விளக்கத்தை பிரதிபலிக்கிறது. இந்த நடைமுறைகளை வாடிக்கையாளர் எவ்வளவு வசதியாக மாற்ற முடியும் என்பதில் அமைப்புகள் வேறுபடுகின்றன.

சிறந்த நடைமுறைகளைப் பயன்படுத்துவது IFRS, Sarbanes-Oxley அல்லது Basel II போன்ற தேவைகளுக்கு இணங்குவதை எளிதாக்குகிறது. மின்னணு நிதி பரிமாற்றம் போன்ற நடைமுறைத் தொழில் தரநிலைகளுக்கு இணங்கவும் அவை உதவலாம். ஏனென்றால், இந்த நடைமுறையை நிறுவன வளத்

திட்டமிடல் மென்பொருளுக்குள் உடனடியாகக் குறியிடலாம் மற்றும் அந்த வணிகத் தேவையைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் பல வணிகங்களில் நம்பிக்கையுடன் பிரதிபலிக்க முடியும்.

ஆலை தரை தகவலுக்கான இணைப்பு நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகள் நிகழ்நேர தரவு மற்றும் பரிவர்த்தனை தரவுகளுடன் பல்வேறு வழிகளில் இணைக்கப்படுகின்றன. இந்த அமைப்புகள் பொதுவாக கணினி ஒருங்கிணைப்பாளர்களால் கட்டமைக்கப்படுகின்றன, அவை செயல்முறை, உபகரணங்கள் மற்றும் விற்பனையாளர் தீர்வுகள் பற்றிய தனிப்பட்ட அறிவைக் கொண்டு வருகின்றன.

நேரடி ஒருங்கிணைப்பு - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகள் தங்கள் தயாரிப்பு வழங்கலின் ஒரு பகுதியாக இணைப்பு (தாவர தரை உபகரணங்களுக்கான தொடர்பு) உள்ளது. இதற்கு விற்பனையாளர்கள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் செயல்படும் ஆலை தள உபகரணங்களுக்கு குறிப்பிட்ட ஆதரவை வழங்க வேண்டும்.

தரவுத்தள ஒருங்கிணைப்பு - ERP அமைப்புகள் ஒரு தரவுத்தளத்தில் உள்ள அட்டவணைகள் மூலம் தாவர தள தரவு மூலங்களுடன் இணைக்கப்படுகின்றன. தாவர தள அமைப்புகள் தேவையான தகவல்களை தரவுத்தளத்தில் வைக்கின்றன. நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்பு அட்டவணையில் உள்ள தகவல்களைப் படிக்கிறது. ஸ்டேஜிங்கின் நன்மை என்னவென்றால், நிறுவன வளத் திட்டமிடல் விற்பனையாளர்கள் உபகரண ஒருங்கிணைப்பின் சிக்கல்களில் தேர்ச்சி பெறத் தேவையில்லை. இணைப்பு என்பது கணினி ஒருங்கிணைப்பாளரின் பொறுப்பாகும்.

எண்டர்பிரைஸ் அப்ளையன்ஸ் பரிவர்த்தனை தொகுதிகள் (EATM) - இந்த சாதனங்கள் நேரடியாக ஆலை தள உபகரணங்களுடன் மற்றும் ERP அமைப்புடன் ERP அமைப்பு ஆதரிக்கும் முறைகள் மூலம் தொடர்பு

கொள்கின்றன. EATM ஒரு ஸ்டேஜிங் டேபிள், இணைய சேவைகள் அல்லது சிஸ்டம் சார்ந்த நிரல் இடைமுகங்களை (APIகள்) பயன்படுத்தலாம். ஒரு EATM ஒரு ஆஃப்-தி-ஷெல்ஃப் தீர்வாக இருப்பதன் நன்மையை வழங்குகிறது.

தனிப்பயன்-ஒருங்கிணைப்பு தீர்வுகள் - பல கணினி ஒருங்கிணைப்பாளர்கள் தனிப்பயன் தீர்வுகளை வழங்குகிறார்கள். இந்த அமைப்புகள் ஆரம்ப ஒருங்கிணைப்பு செலவின் மிக உயர்ந்த அளவைக் கொண்டிருக்கின்றன, மேலும் அதிக நீண்ட கால பராமரிப்பு மற்றும் நம்பகத்தன்மை செலவுகளைக் கொண்டிருக்கலாம். கவனமாக கணினி சோதனை மற்றும் முழுமையான ஆவணங்கள் மூலம் நீண்ட கால செலவுகளை குறைக்க முடியும். தனிப்பயன்-ஒருங்கிணைந்த தீர்வுகள் பொதுவாக பணிநிலையம் அல்லது சர்வர்-கிளாஸ் கணினிகளில் இயங்கும்.

செயல்படுத்தல்

நிறுவன வளத் திட்டமிடல்யின் நோக்கம் பொதுவாக ஊழியர்களின் பணி செயல்முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகளில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்களைக் குறிக்கிறது. பொதுவாக, இதுபோன்ற மாற்றங்களைச் செயல்படுத்த உதவும் மூன்று வகையான சேவைகள் உள்ளன: ஆலோசனை, தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் ஆதரவு.

செயல்படுத்தும் நேரம் வணிகத்தின் அளவு, தொகுதிகளின் எண்ணிக்கை, தனிப்பயனாக்கம், செயல்முறை மாற்றங்களின் நோக்கம் மற்றும் திட்டத்திற்கான உரிமையைப் பெற வாடிக்கையாளரின் தயார்நிலை ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது. மாடலர் நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளை நிலைகளில் செயல்படுத்தலாம். ஒரு பெரிய நிறுவனத்திற்கான வழக்கமான திட்டத்திற்கு சுமார் 14 மாதங்கள் ஆகும் மற்றும் சுமார் 150 ஆலோசகர்கள் தேவை. சிறிய திட்டங்களுக்கு மாதங்கள் தேவைப்படலாம்; பன்னாட்டு மற்றும் பிற பெரிய செயலாக்கங்கள் பல ஆண்டுகள் ஆகலாம். தனிப்பயனாக்கம் செயல்படுத்தும் நேரத்தை

கணிசமாக அதிகரிக்கும். அதுமட்டுமின்றி, தகவல் செயலாக்கம் பல்வேறு வணிக செயல்பாடுகளை பாதிக்கிறது எ.கா. வால்மார்ட் போன்ற சில பெரிய நிறுவனங்கள் சரியான நேரத்தில் இருப்பு முறையைப் பயன்படுத்துகின்றன. இது சரக்கு சேமிப்பைக் குறைக்கிறது மற்றும் விநியோக செயல்திறனை அதிகரிக்கிறது, மேலும் புதுப்பித்த தரவு தேவைப்படுகிறது. 2014 க்கு முன், வால்மார்ட் ஐபிஎம் உருவாக்கிய இன்ஃபோரெம் என்ற அமைப்பை நிரப்புதலை நிர்வகிக்க பயன்படுத்தியது.

செயல்முறை தயாரிப்பு

நிறுவன வள திட்டமிடல் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு பொதுவாக இருக்கும் வணிக செயல்முறைகளில் மாற்றங்கள் தேவைப்படுகின்றன. செயல்படுத்தத் தொடங்குவதற்கு முன், தேவையான செயல்முறை மாற்றங்கள் பற்றிய தவறான புரிதல் திட்டம் தோல்விக்கு ஒரு முக்கிய காரணமாகும். சிரமங்கள் அமைப்பு, வணிக செயல்முறை, உள்கட்டமைப்பு, பயிற்சி அல்லது ஊக்கமின்மை ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடையதாக இருக்கலாம். எனவே நிறுவனங்கள் ஈஆர்பி மென்பொருளைப் பயன்படுத்துவதற்கு முன்பு செயல்முறைகளை முழுமையாக ஆய்வு செய்வது முக்கியம். செயல்முறை நவீனமயமாக்கலுக்கான வாய்ப்புகளை பகுப்பாய்வு அடையாளம் காண முடியும். இது நிறுவன வள திட்டமிடல் அமைப்பால் வழங்கப்படும் தற்போதைய செயல்முறைகளின் சீரமைப்பின் மதிப்பீட்டையும் செயல்படுத்துகிறது.

வணிக செயல்முறை பொருந்தாத ஆபத்து குறைகிறது என்று ஆராய்ச்சி சுட்டிக்காட்டுகிறது: தற்போதைய செயல்முறைகளை நிறுவனத்தின் மூலோபாயத்துடன் இணைத்தல். ஒவ்வொரு செயல்முறையின் செயல்திறனையும் பகுப்பாய்வு செய்தல். ஏற்கனவே உள்ள தானியங்கி தீர்வுகளைப் புரிந்துகொள்வது.

பரவலாக்கப்பட்ட நிறுவனங்களில் ERP செயல்படுத்துவது மிகவும் கடினமானது (மற்றும் அரசியல் சார்புடையது), ஏனெனில் அவை பெரும்பாலும் வெவ்வேறு செயல்முறைகள், வணிக விதிகள், தரவு சொற்பொருள், அங்கீகார படிநிலைகள் மற்றும் முடிவெடுக்கும் மையங்களைக் கொண்டுள்ளன. இதற்கு சில வணிக அலகுகளை மற்றவர்களுக்கு முன் நகர்த்துவது தேவைப்படலாம், ஒவ்வொரு யூனிட்டிற்கும் தேவையான மாற்றங்களைச் செயல்படுத்த செயல்படுத்துவதை தாமதப்படுத்தலாம், ஒருங்கிணைப்பைக் குறைக்கலாம் (எ.கா. முதன்மை தரவு மேலாண்மை மூலம் இணைப்பது) அல்லது குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய கணினியைத் தனிப்பயனாக்கலாம். சாத்தியமான குறைபாடு என்னவென்றால், "தரமான" செயல்முறைகளை ஏற்றுக்கொள்வது போட்டி நன்மையை இழக்க வழிவகுக்கும். இது நடந்தாலும், ஒரு பகுதியில் ஏற்படும் இழப்புகள் மற்ற பகுதிகளில் ஏற்படும் ஆதாயங்களால் ஈடுசெய்யப்படுகின்றன, இது ஒட்டுமொத்த போட்டி நன்மையை அதிகரிக்கிறது.

கட்டமைப்பு

ஒரு ஈஆர்பி அமைப்பை கட்டமைப்பது என்பது, அமைப்பு வேலை செய்ய வடிவமைக்கப்பட்ட விதத்துடன் அந்த அமைப்பு செயல்பட விரும்பும் விதத்தை சமநிலைப்படுத்துவதாகும். ஈஆர்பி அமைப்புகள் பொதுவாக கணினி செயல்பாடுகளை மாற்றியமைக்கும் பல அமைப்புகளை உள்ளடக்கியது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனம் சரக்குக் கணக்கியல் வகையைத் தேர்ந்தெடுக்கலாம் - FIFO அல்லது LIFO - பயன்படுத்த; புவியியல் அலகு, தயாரிப்பு வரி அல்லது விநியோக சேனல் மூலம் வருவாயை அங்கீகரிக்க வேண்டுமா; மற்றும் வாடிக்கையாளர் வருமானத்தில் கப்பல் செலவுகளை செலுத்த வேண்டுமா.[50]

இரண்டு அடுக்கு நிறுவன வள திட்டமிடல்

இரண்டு அடுக்கு ஈஆர்பி மென்பொருள் மற்றும் வன்பொருள் நிறுவனங்களை ஒரே நேரத்தில் இரண்டு ஈஆர்பி அமைப்புகளுக்குச் சமமாக இயக்க அனுமதிக்கிறது: ஒன்று கார்ப்பரேட் மட்டத்திலும், ஒன்று பிரிவு அல்லது துணை நிலையிலும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு உற்பத்தி நிறுவனம் ஈஆர்பி அமைப்பைப் பயன்படுத்தி நிறுவனம் முழுவதும் சுயாதீனமான உலகளாவிய அல்லது பிராந்திய விநியோகம், உற்பத்தி அல்லது விற்பனை மையங்கள் மற்றும் முக்கிய நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஆதரவளிக்க சேவை வழங்குநர்களைப் பயன்படுத்தி நிர்வகிக்கலாம். ஒவ்வொரு சுயாதீன மையம் (அல்லது) துணை நிறுவனமும் அதன் சொந்த வணிகச் செயல்பாடுகள் சுழற்சிகள், பணிப்பாய்வுகள் மற்றும் வணிக செயல்முறைகளைக் கொண்டிருக்கலாம்.

பூகோளமயமாக்கலின் உண்மைகளை கருத்தில் கொண்டு, நிறுவனங்கள் தங்கள் பிராந்திய, பிரிவு மற்றும் தயாரிப்பு அல்லது உற்பத்தி உத்திகளை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது என்பதை தொடர்ந்து மதிப்பீடு செய்கின்றன. இரண்டு அடுக்கு ஈஆர்பியுடன், பிராந்திய விநியோகம், உற்பத்தி அல்லது விற்பனை மையங்கள் மற்றும் சேவை வழங்குநர்கள் தங்கள் சொந்த வணிக மாதிரியின் கீழ் தொடர்ந்து செயல்படுகிறார்கள் - பிரதான நிறுவனத்திலிருந்து தனித்தனியாக, தங்கள் சொந்த ஈஆர்பி அமைப்புகளைப் பயன்படுத்தி. இந்த சிறிய நிறுவனங்களின் செயல்முறைகள் மற்றும் பணிப்பாய்வுகள் முக்கிய நிறுவனத்தின் செயல்முறைகள் மற்றும் பணிப்பாய்வுகளுடன் இணைக்கப்படவில்லை என்பதால், அவை பல இடங்களில் உள்ளூர் வணிகத் தேவைகளுக்கு பதிலளிக்க முடியும்.

இரண்டு அடுக்கு ஈஆர்பி அமைப்புகளை நிறுவனங்கள் ஏற்றுக்கொள்வதை பாதிக்கும் காரணிகள்:

உற்பத்தி உலகமயமாக்கல், வளர்ந்து வரும் பொருளாதாரங்களில் ஆதாரத்தின் பொருளாதாரம் சிறிய நிறுவனங்களுக்கு மிகவும்

பொருத்தமான மென்பொருளைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் அடிப்படையில், துணை நிறுவனங்களில் விரைவான, குறைந்த விலை ஈஆர்பி செயலாக்கத்திற்கான சாத்தியம் கூடுதல் முயற்சி, (பெரும்பாலும் நிறுவன பயன்பாட்டு ஒருங்கிணைப்பின் பயன்பாட்டை உள்ளடக்கியது) இரண்டு ஈஆர்பி அமைப்புகளுக்கு இடையே தரவு அனுப்பப்பட வேண்டும்[55] இரு அடுக்கு ஈஆர்பி உத்திகள் சந்தை தேவைகளுக்கு பதிலளிப்பதில் நிறுவனங்களுக்கு சுறுசுறுப்பு மற்றும் கார்ப்பரேட் மட்டத்தில் ஐடி அமைப்புகளை சீரமைப்பதில் தவிர்க்க முடியாமல் தேவைப்படுகிறது. நிறுவனம் முழுவதும் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு ஈஆர்பி அமைப்புடன் ஒப்பிடும்போது அதிக அமைப்புகளை உருவாக்குகிறது.

தனிப்பயனாக்கம்

ERP அமைப்புகள் கோட்பாட்டளவில் தொழில்துறையின் சிறந்த நடைமுறைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டவை, மேலும் அவற்றின் தயாரிப்பாளர்கள் நிறுவனங்கள் அவற்றை "உள்ளபடியே" பயன்படுத்துவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளனர். ஈஆர்பி விற்பனையாளர்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உள்ளமைவு விருப்பங்களை வழங்குகிறார்கள், இது நிறுவனங்கள் தங்கள் சொந்த வணிக விதிகளை இணைக்க அனுமதிக்கிறது, ஆனால் உள்ளமைவு முடிந்த பிறகும் அம்சங்களில் உள்ள இடைவெளிகள் பெரும்பாலும் இருக்கும்.

நிறுவன வள திட்டமிடல் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அம்ச இடைவெளிகளை சரிசெய்ய பல விருப்பங்கள் உள்ளன, ஒவ்வொன்றும் அவற்றின் சொந்த நன்மைகள்/தீமைகள். வழங்கப்பட்ட மென்பொருளின் ஒரு பகுதியை மீண்டும் எழுதுதல், ஈஆர்பி அமைப்பிற்குள் வேலை செய்ய ஒரு வீட்டுத் தொகுதியை எழுதுதல் அல்லது வெளிப்புற அமைப்பிற்கு இடைமுகம் செய்தல் ஆகியவை தொழில்நுட்ப தீர்வுகளில் அடங்கும். இந்த மூன்று விருப்பங்களும் கணினி தனிப்பயனாக்கத்தின் மாறுபட்ட அளவுகளைக் கொண்டிருக்கின்றன-முதலாவது மிகவும் ஆக்கிரமிப்பு மற்றும் பராமரிக்க

விலை உயர்ந்தது. மாற்றாக, வழங்கப்பட்ட ERP அம்சத் தொகுப்பை சிறப்பாகப் பொருத்த வணிக நடைமுறைகள் அல்லது நிறுவனக் கொள்கைகளை மாற்றுவது போன்ற தொழில்நுட்பமற்ற விருப்பங்கள் உள்ளன. தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் கட்டமைப்புக்கு இடையே உள்ள முக்கிய வேறுபாடுகள் பின்வருமாறு: தனிப்பயனாக்கம் எப்போதும் விருப்பமானது, அதேசமயம் மென்பொருளானது பயன்பாட்டிற்கு முன் எப்போதும் கட்டமைக்கப்பட வேண்டும் (எ.கா., செலவு/லாப மைய கட்டமைப்புகளை அமைத்தல், நிறுவன மரங்கள், கொள்முதல் ஒப்புதல் விதிகள் போன்றவை). மென்பொருள் பல்வேறு உள்ளமைவுகளைக் கையாள வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் அனுமதிக்கப்பட்ட எந்த உள்ளமைவிலும் கணிக்கக்கூடிய வகையில் செயல்படுகிறது.

கணினி நடத்தை மற்றும் செயல்திறனில் உள்ளமைவு மாற்றங்களின் விளைவு யூகிக்கக்கூடியது மற்றும் ஈஆர்பி விற்பனையாளரின் பொறுப்பாகும். தனிப்பயனாக்கத்தின் விளைவு குறைவாகவே கணிக்கப்படுகிறது. இது வாடிக்கையாளரின் பொறுப்பாகும், மேலும் சோதனை தேவைகளை அதிகரிக்கிறது.

கட்டமைப்பு மாற்றங்கள் புதிய மென்பொருள் பதிப்புகளுக்கு மேம்படுத்தப்படும். சில தனிப்பயனாக்கங்கள் (எ.கா., தரவுத் திரைகளைக் காண்பிக்கும் முன்/பின் என்று அழைக்கப்படும் முன்-வரையறுக்கப்பட்ட "ஹூக்குகளை" பயன்படுத்தும் குறியீடு) மறுபரிசீலனை செய்ய வேண்டியிருந்தாலும், மேம்படுத்தல்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும். பிற தனிப்பயனாக்கங்கள் (எ.கா., அடிப்படை தரவு கட்டமைப்புகளில் மாற்றங்களை உள்ளடக்கியவை) மேம்படுத்தல்களின் போது மேலெழுதப்பட்டு மீண்டும் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும்.

தனிப்பயனாக்கலின் நன்மைகள் பின்வருமாறு:

பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளலை மேம்படுத்துதல்

நிலையான அம்சங்களை மட்டுமே பயன்படுத்தும் நிறுவனங்களுக்கு எதிராக போட்டி நன்மைகளைப் பெறுவதற்கான சாத்தியம்.

தனிப்பயனாக்கத்தின் தீமைகள் இதில் அடங்கும்:

செயல்படுத்த மற்றும் பராமரிக்க தேவையான நேரத்தையும் வளங்களையும் அதிகரிக்கவும்

அமைப்புகளுக்கு இடையே உள்ள வேறுபாடுகள் காரணமாக சப்ளையர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இடையே தடையற்ற இடைமுகம்/ஒருங்கிணைப்பு தடைபடுகிறது

எதிர்காலத்தில் ERP மென்பொருளை மேம்படுத்தும் நிறுவனத்தின் திறனைக் கட்டுப்படுத்துங்கள்

தனிப்பயனாக்கத்தின் மீது அதிகப்படியான நம்பிக்கையை உருவாக்குதல், தரப்படுத்துதல் மென்பொருள் தளமாக ஈஆர்பியின் கொள்கைகளை குறைமதிப்பிற்கு உட்படுத்துகிறது.

நீட்டிப்புகள்

ஈஆர்பி அமைப்புகளை மூன்றாம் தரப்பு மென்பொருள் மூலம் நீட்டிக்க முடியும், பெரும்பாலும் விற்பனையாளர் வழங்கிய இடைமுகங்கள் வழியாக. நீட்டிப்புகள் போன்ற அம்சங்களை வழங்குகின்றன:

1. தயாரிப்பு தரவு மேலாண்மை
2. தயாரிப்பு வாழ்க்கை சுழற்சி மேலாண்மை
3. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை
4. தரவுச் செயலாக்கம்
5. மின் கொள்முதல்

தரவு இடம்பெயர்வு

தரவு இடம்பெயர்வு என்பது ஏற்கனவே உள்ள அமைப்பில் இருந்து ஈஆர்பி அமைப்புக்கு தரவை நகர்த்துவது, நகலெடுப்பது மற்றும் மறுகட்டமைப்பது. செயல்படுத்தல் வெற்றிக்கு இடம்பெயர்வு முக்கியமானது மற்றும்

குறிப்பிடத்தக்க திட்டமிடல் தேவைப்படுகிறது. துரதிர்ஷ்டவசமாக, உற்பத்தி கட்டத்திற்கு முன் இடம்பெயர்வு என்பது இறுதி நடவடிக்கைகளில் ஒன்றாக இருப்பதால், அது பெரும்பாலும் போதுமான கவனத்தை பெறுவதில்லை. பின்வரும் படிநிலைகள் இடம்பெயர்வுத் திட்டத்தை வடிவமைக்கலாம்:

நகர்த்தப்பட வேண்டிய தரவைக் கண்டறியவும்.

இடம்பெயர்வு நேரத்தைத் தீர்மானிக்கவும்.

- முக்கிய தரவு கூறுகளுக்கு தரவு இடம்பெயர்வு டெம்ப்ளேட்களை உருவாக்கவும்
- கருவித்தொகுப்பை உறைய வைக்கவும்.
- முக்கிய வணிகக் கணக்குகளின் இடம்பெயர்வு தொடர்பான அமைப்பைத் தீர்மானிக்கவும்.
- தரவு காப்பக கொள்கைகள் மற்றும் நடைமுறைகளை வரையறுக்கவும்.

பெரும்பாலும், தரவு இடம்பெயர்வு முழுமையடையாது, ஏனெனில் ஏற்கனவே உள்ள கணினியில் உள்ள சில தரவுகள் பொருந்தாதவை அல்லது புதிய அமைப்பில் தேவையில்லை. எனவே, புதிய ஈஆர்பி அமைப்பு நடைமுறைக்கு வந்தவுடன் மீண்டும் குறிப்பிடுவதற்கு ஏற்கனவே உள்ள கணினியை காப்பகப்படுத்தப்பட்ட தரவுத்தளமாக வைத்திருக்க வேண்டியிருக்கலாம்.

ஈஆர்பியை செயல்படுத்துவதன் நன்மைகள்:

1. உண்மை சோதனை:

நிறுவனங்கள் ERP அமைப்புகளைக் கருத்தில் கொள்ளும்போது, அது பல வழிகளில் கணக்கீட்டை கட்டாயப்படுத்துகிறது. முதலில், அவர்கள் ஏற்கனவே உள்ள வன்பொருள் மற்றும் மென்பொருள் அமைப்புகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும். பல நிறுவனங்கள் கண்டறிந்தபடி, பல்வேறு வணிக மற்றும் ஆதரவு அலகுகள் நிறுவனம் முழுவதும் மத்திய

தகவல் தொழில்நுட்ப நெறிமுறையைத் தவிர்த்து, அவற்றின் சொந்த பயன்பாடுகள் மற்றும் அமைப்புகளைப் பெற்றிருக்கலாம். நிழல் தகவல் தொழில்நுட்பம் என்று அழைக்கப்படும் இத்தகைய ஒழுங்கற்ற முறையில் செய்யப்படும் கொள்முதல் செயல்திறனின்மை மற்றும் இயங்குதன்மை இல்லாமைக்கு காரணமாகிறது.

2. குறைந்த ஈ செலவுகள்.

தெளிவாகச் சொல்வதானால், இவை உடனடியாக வருவதில்லை. ஒரு புதிய ஈஆர்பி அமைப்பு ஒரு பெரிய முதலீடாகும் மற்றும் அதன் செயலாக்கம் எப்போதும் நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும். இருப்பினும், ஒரு ஒருங்கிணைந்த ஈஆர்பி அமைப்பு மனித வளங்கள், நிதி மேலாண்மை மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை ஆகியவற்றிற்கான வேறுபட்ட அமைப்புகளை விட குறைவான செலவு ஆகும். இறுதியில், மென்பொருள் உரிமங்கள், பயிற்சி மற்றும் ஆதரவில் சேமிப்பு உள்ளது.

3. முடிவு முதல் இறுதி வரை பார்வை.

ஈஆர்பியின் கவர்ச்சியான அம்சங்களில் ஒன்று, இது உயர்நிலை முடிவெடுப்பவர்களுக்கு வணிக நடவடிக்கைகளின் நிகழ்நேர ஸ்னாப்ஷாட்களை அனுமதிக்கிறது. சரக்கு, கப்பல் போக்குவரத்து, விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை, உற்பத்தி, விற்பனை மற்றும் நிதி போன்ற பகுதிகளின் ஒருங்கிணைந்த பார்வை இதில் அடங்கும். இந்தத் தரவு அனைத்தும் செயல்படக்கூடிய வணிக நுண்ணறிவை வழங்குகிறது. தினசரி இருப்பு நிலைகள் ஒரு மாதிரியைக் காட்டினால், விநியோகச் சங்கிலியை சரிசெய்ய முடியும், எனவே சரியான தயாரிப்புகளின் சரியான நிலைகள் சரியான இடத்தில் மற்றும் சரியான நேரத்தில் இருக்கும். ஒரு டேஷ்போர்டில் இந்தத் தரவு கிடைப்பது கூட்டு முயற்சிகளை ஊக்குவிக்கும் மேலும் இது பணிப்பாய்வு செயல்திறன் மற்றும் பணியாளர்களின் உற்பத்தித்திறன் பற்றிய சிறந்த நுண்ணறிவை அளிக்கிறது.

4. திட்டமிடல் மற்றும் அறிக்கை செய்தல்.

மேம்படுத்தப்பட்ட தெரிவுநிலை என்பது நிறுவனம் முழுவதும் செயல்பாட்டைப் பிரதிபலிக்கும் துல்லியமான அறிக்கைகளை விரைவாக உருவாக்க முடியும். பல வணிக அலகுகள் ஒரே தரவைப் பார்க்க முடியும் என்பதால், மேலாளர்கள் ஒரே பக்கத்தில் இருக்கிறார்கள். இது நகல் விரிதாள்கள் மற்றும் மின்னஞ்சல்களால் ஏற்படும் தகவல்தொடர்பு பிழைகளை குறைக்கிறது. அறிக்கையிடல் கருவிகள், குறிப்பாக நிதி அறிக்கையிடலுக்கானவை, பொதுவாக ஈஆர்பி மென்பொருளில் சுடப்படுகின்றன. பல ஈஆர்பி அமைப்புகள் வணிக நுண்ணறிவு பயன்பாடுகளையும் வழங்குகின்றன, அவை நிறுவனங்கள் தங்கள் தரவை ஆழமாகப் படிக்க அனுமதிக்கின்றன.

5. தரவு பாதுகாப்பு.

தரவு பாதுகாப்பு ஒரு ஆசீர்வாதம் அல்லது சாபமாக இருக்கலாம். தரவுக்கான மையக் களஞ்சியத்தை வைத்திருப்பது நரம்புத் தளர்ச்சியாக இருக்கலாம், ஈஆர்பி அமைப்புகள் மற்றும் அவற்றை ஹோஸ்ட் செய்யும் சேவை வழங்குநர்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் சொந்த ஆன்-பிரைமைஸ் ஈஆர்பி அமைப்புகளை வழங்கும் நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் சிறந்த தரவுப் பாதுகாப்பைக் கொண்டுள்ளனர்.

6. நெறிப்படுத்தப்பட்ட வணிக செயல்முறைகள்

இது அனைத்து முக்கிய வணிக செயல்முறைகளையும் ஒரே அமைப்பில் ஒருங்கிணைக்கிறது, இது தரவு குழிகளை நீக்குகிறது மற்றும் பல்வேறு துறைகளில் இணைப்புகளை உருவாக்க நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது. இந்த நெறிப்படுத்தப்பட்ட பணிப்பாய்வு வேகமான மற்றும் திறமையான செயல்பாடுகளை விளைவிக்கிறது.

7. மேம்படுத்தப்பட்ட முடிவெடுத்தல்

எண்டர்பிரைஸ் ஆதார திட்டமிடல் அமைப்பு நிகழ்நேர தரவு பகுப்பாய்வுகளை வழங்குகிறது, இதனால் வணிக உரிமையாளர்கள் மற்றும் மேலாளர்கள் துல்லியமான தகவலின் அடிப்படையில் தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.

8. அதிகரித்த செயல்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறன்

இது வழக்கமான பணிகளை தானியக்கமாக்குகிறது, ஊழியர்களின் நேரத்தை மிச்சப்படுத்துகிறது மற்றும் வளர்ச்சிக்கான மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க சாத்தியமுள்ள மிகவும் சவாலான திட்டங்களில் கவனம் செலுத்துகிறது.

9. செலவு சேமிப்பு

ஒவ்வொரு துறைக்கும் தனிப்பட்ட மென்பொருள் பயன்பாடுகளை செயல்படுத்துவதையும் பராமரிப்பதையும் விட ஈஆர்பி அமைப்புகள் பெரும்பாலும் மலிவானவை. கூடுதலாக, வணிகங்கள் கழிவுகளைக் குறைக்கவும், அவற்றின் இருப்பு நிலைகளை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது, இது அதிக லாபத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

இன்று ஈஆர்பி தீர்வுகள் வணிகத்திற்கான சிறந்த அம்சங்களை வழங்குகின்றன. இருப்பினும், ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இந்த அமைப்புகளின் சிறந்த மதிப்பு என்று கருதுவது நிறுவனத்தின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப மாறுபடும்.

ஈஆர்பியை செயல்படுத்துவதில் உள்ள சவால்கள்:

1. தரவு பாதுகாப்பு தரவு பாதுகாப்பு என்று வரும்போது, ஈஆர்பி ஒரு ஆசீர்வாதமாகவோ அல்லது சாபமாகவோ இருக்கலாம். ஒருபுறம், உங்கள் எல்லா தரவும் ஒரே இடத்தில் உள்ளது, அதை நீங்கள் கண்காணிக்க முடியும். மறுபுறம், உங்கள் தரவு அனைத்தும் சைபர் கிரைமினல்கள் பார்க்கக்கூடிய ஒரே இடத்தில் உள்ளது. உங்கள்

நிறுவன வள திட்டமிடல் சிஸ்டம் கிளவுட்டில் மூன்றாம் தரப்பினரால் ஹோஸ்ட் செய்யப்பட்டிருந்தால், அவற்றில் பெரும்பாலானவை, உங்கள் முக்கியத் தரவின் மீது உங்களுக்கு முழுமையான கட்டுப்பாடு இல்லாமல் இருக்கலாம். குறைந்தபட்சம், மென்பொருளை வழங்கும் நிறுவனம் உங்கள் தரவை அணுகலாம்.

2. மொத்த செலவு.

நிறுவன வள திட்டமிடல் அமைப்புகள் குறைந்த தனிநபர் தகவல் தொழில்நுட்பச் செலவுகளை ஏற்படுத்தலாம், குறிப்பாக பயிற்சி போன்றவற்றுக்கு, முன்கூட்டிய செலவுகள் எப்போதும் அதிகமாக இருக்கும். மென்பொருளே குறைந்த பட்சம் ஐந்து எண்ணிக்கையில் செலவாகும். செயல்படுத்துவதற்கான செலவு -- திட்ட மேலாண்மைக்கான ஈஆர்பி ஆலோசகர்கள் மற்றும் புதிய ஐடி பணியமர்த்துபவர்களின் விலையைக் கணக்கிடும்போது -- நிலையான, தனித்த பயன்பாடுகளை விட மூன்று மடங்கு அதிகமாக இருக்கலாம். பராமரிப்புச் செலவு, விற்பனையாளர்களால் (கட்டணத்திற்கு) தானியங்குப் புதுப்பிப்புகளாக வழங்கப்படும் அல்லது உள் பணியாளர்களால் செய்யப்படும் மாற்றத்தின் மற்றொரு பகுதியாகும். வளாகத்தில் உள்ள ERP மென்பொருள் விற்பனையாளர்கள் பாதுகாப்பு இணைப்புகள் உட்பட 15% முதல் 25% வரை வருடாந்திர பராமரிப்புக் கட்டணங்களை வசூலிக்கலாம். கிளவுட் அடிப்படையிலான பயன்பாடுகளுக்கான பராமரிப்புக் கட்டணம் பொதுவாக சந்தாக் கட்டணத்தில் சேர்க்கப்படும். ERP மென்பொருளின் விலை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் தீர்வு (கிளவுட் அல்லது ஆன்-பிரைமைஸ்) மற்றும் உங்களுக்கு எத்தனை தொகுதிகள் தேவை என்பதைப் பொறுத்து மாறுபடும், மேலும் ஏதேனும் தனிப்பயனாக்கம் தேவைப்பட்டால், அது விலை உயர்ந்ததாக இருக்கும். எனவே, உங்கள் வணிகத்திற்கு ஏற்றதா என்பதை தீர்மானிக்கும்போது, உங்கள் பட்ஜெட்டில் பணியாளர்களுக்கு பயிற்சி அல்லது தரவு இடம்பெயர்வு சேவைகள்

போன்றவற்றை உள்ளடக்கிய செயல்படுத்தல் செலவுகளில் உள்ள காரணிகளையும் நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

3. தனிப்பயனாக்கம்.

இது விலை உயர்ந்ததாக இருக்கலாம். பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் ERP மென்பொருளை மட்டுமே முதன்மையாகக் கருதுகின்றன, ஏனெனில் பயன்பாடுகள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டவை, பயனர்கள் தங்களுக்குத் தேவையானவற்றைத் தேர்ந்தெடுத்துத் தேர்வுசெய்ய அனுமதிக்கிறது. இருப்பினும், ஒரு அளவு அரிதாகவே அனைவருக்கும் பொருந்துகிறது, மேலும் சில தனிப்பயனாக்கம் அடிக்கடி தேவைப்படுகிறது. நீங்கள் உங்கள் ERP அமைப்பை வளாகத்தில் ஹோஸ்ட் செய்தால், அதைத் தனிப்பயனாக்க உங்களுக்கு அதிக வாய்ப்பு உள்ளது. ஆனால் இதைச் செய்ய IT மனிதவளத்தை அர்ப்பணிப்பது சவாலானது. வளாகத்தில் உள்ள ஈஆர்பி மென்பொருளை ஹோஸ்ட் செய்பவர்கள், தனிப்பயனாக்கத்தை எளிதாக்குவதற்கு சில சமயங்களில் பிளாட்ஃபார்ம்-ஆஸ்-சேவைக்கு பணம் செலுத்தத் தேர்வு செய்கிறார்கள்.

4. தரவு இடம்பெயர்வு

பெரும்பாலான நிறுவனங்களுக்கு இது மிகப்பெரிய சவாலாக உள்ளது. உங்கள் தரவு காகித அடிப்படையிலானதாக இருந்தாலும் அல்லது டிஜிட்டல் வடிவமாக இருந்தாலும், அந்தத் தரவை நகர்த்துவதற்கும், வழக்கற்றுப் போன அல்லது நகல் பொருட்களை அகற்றுவதற்கும், புதிய வடிவமைப்பிற்கு ஏற்ப அதைச் சுத்தம் செய்வதற்கும் நேரமும் பணமும் தேவைப்படும். இடம்பெயர்வு செயல்முறையின் போதும் அதற்குப் பின்னரும் தரவுப் பாதுகாப்பு பெரும் ஆபத்தைக் கொண்டுள்ளது.

5. காலக்கெடு தீர்வு செயல்படுத்தல் செயல்முறை நீண்டதாக இருக்கும், குறிப்பாக நீங்கள் ஏற்கனவே உள்ள அமைப்புகளுடன் ஒருங்கிணைத்தால் அல்லது உங்கள் வணிகத்தில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்களைச் செய்தால். எனவே, நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான யதார்த்தமான காலக்கெடு மற்றும் இலக்குகளை நிர்ணயிப்பது மற்றும் சம்பந்தப்பட்ட ஒவ்வொருவரும் தங்கள் எதிர்பார்ப்புகளை அறிந்திருப்பதை உறுதிசெய்வது அவசியம், இதனால் செயல்முறை முடிந்தவரை சீராக செல்லும்.
6. சிக்கலான ERP அமைப்புகள் சிக்கலான மற்றும் சவாலானவை, குறிப்பாக அவர்களுக்கு அறிமுகமில்லாத ஊழியர்களுக்கு. எனவே, பணியாளர்கள் அதன் அம்சங்களையும் செயல்பாட்டையும் அதிகம் பயன்படுத்திக் கொள்ள உதவுவதற்கு போதுமான பயிற்சி மற்றும் ஆதரவை நீங்கள் வழங்க வேண்டும், மேலும் அது நிறுவனத்திற்குள் அவர்களின் பங்கிற்கு எவ்வாறு பயனளிக்கும் என்பதை அவர்கள் புரிந்துகொள்வதை உறுதிசெய்ய வேண்டும். இல்லையெனில், ஊழியர்கள் இதைப் பயன்படுத்த சிரமப்படுவார்கள், இதன் விளைவாக ஊழியர்கள் தங்கள் வேலையை கைமுறையாகச் செய்கிறார்கள் அல்லது ஒரு தனி அமைப்பைப் பயன்படுத்துகிறார்கள், இதன் விளைவாக நோக்கம் தோல்வியடைகிறது.
7. தனிப்பயனாக்கம் உங்கள் தனிப்பட்ட தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தனிப்பயனாக்கலாம், ஆனால் இது பொதுவாக கூடுதல் செலவில் வருகிறது. எனவே, உங்கள் வணிகத்திற்குப் பயனளிக்க என்னென்ன மென்பொருள்கள் செய்ய வேண்டும் என்பதையும், அது உங்களுக்குச் சரியானதா என்பதைத் தீர்மானிக்கும் முன், அந்த மென்பொருளை அதற்கேற்ப நிறுவனம் தனிப்பயனாக்க முடியுமா இல்லையா என்பதைப் பற்றி நீங்கள் கவனமாகச் சிந்திக்க வேண்டும்.

8. அளவிடுதல் இது அளவிடக்கூடியதாக இருக்கலாம், ஆனால் உங்கள் வணிகம் விரைவில் வளரும் என எதிர்பார்க்கும் பட்சத்தில் அது மிகவும் பொருத்தமானதாக இருக்கும் என்று அர்த்தமில்லை. எனவே, நீங்கள் முடிவெடுப்பதற்கு முன் அதன் அளவைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும் மற்றும் அது உங்கள் எதிர்கால வளர்ச்சித் திட்டங்களுக்கு இடமளிக்கும் என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.

ERP தரவு உள்ளீடு:

நிறுவன வள திட்டமிடல் அமைப்புகள் இறுதியில் நிறுவன செயல்முறைகளின் மறுசீரமைப்பில் விளைகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, பல மரபு அமைப்புகளில் தரவு ஏற்றுதல் கப்பல்துறையில் சேகரிக்கப்பட்டு, கணக்காளர்கள் மூலம் வடிகட்டப்பட்டு, பின்னர் கணினியில் உள்ளிடப்படுகிறது. எவ்வாறாயினும், ERP அமைப்புகள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, இதனால் அவற்றின் பயன்பாடு தரவு உருவாக்கும் நிலைக்கு தள்ளப்படும், பெரும்பாலும் செயல்பாடுகளில். இந்த மறுசீரமைப்பின் விளைவாக (சுத்தியல் 1990 ஐப் பார்க்கவும்), தரவுகளை யார் சேகரிப்பது, அது எவ்வாறு சேகரிக்கப்படுகிறது (உண்மையில் அதிக தரவைச் சேகரிப்பது, காகிதத்தைத் தவிர்த்து, கணினி சார்ந்த சூழலுக்கு நேராக தரவை உள்ளிடுவது உட்பட, செயல்பாட்டில் பல மாற்றங்கள் உள்ளன.), அது உருவாக்கப்படும் தரவைச் சேகரித்தல், கணக்காளர்களை அகற்றுதல் மற்றும் செயல்பாடுகளிலிருந்து தகவல் சேகரிப்பாளர்களுடன் அவற்றை மாற்றுதல், மேலும் ஒரு செயல்முறை மையத்துடன் தொடர்புடைய தரவு உருவாக்கப்படும் போது மாற்றுதல்.

ஈ ஆர்பி வெளியீட்டுத் திறன்கள்:

ஈஆர்பி அமைப்புகளுடன், குறிப்பிட்ட பயனர்களுக்கு குறிப்பிட்ட அறிக்கைகள் வடிவில் தகவல் கிடைக்கும். கூடுதலாக, தரவுத்தள வினவல்கள் உட்பட கணினியிலிருந்து தரவை உருவாக்குவதற்கான பிற அணுகுமுறைகள் உள்ளன. சமீபத்தில், ஈஆர்பி விற்பனையாளர்கள் ஈஆர்பி மென்பொருளின் அணுகல்தன்மை மற்றும் பயன்பாட்டின் எளிமையை அதிகரிக்க முயற்சித்ததால் ஈஆர்பி அறிக்கையிடல் திறன்கள் உருவாகத் தொடங்கியுள்ளன. எண்டர்பிரைஸ் வள திட்டமிடல் அமைப்புகள் நிலையான முடிவெடுக்கும் கவலைகளை சந்திக்க வடிவமைக்கப்பட்ட பல தரநிலை அறிக்கைகளை உருவாக்க முடியும். கிடைக்கும் அறிக்கைகள் குறிப்பிட்ட வட்டித் தொகுதியைப் பொறுத்தது. எடுத்துக்காட்டாக, நிதித் தொகுதிகள் சிறந்த நிதி அறிக்கைகளை உருவாக்குகின்றன, இதில் வருமான அறிக்கைகள் மற்றும் இருப்புநிலைகள் அடங்கும்.

ERP இல் தொழில்நுட்பம்:

ERP என்பது ஒரு ஒருங்கிணைந்த அமைப்பாகும், இது ஒரு நிறுவனத்தின் பணிகளை ஒரு சீரான முறையில் இணைக்கிறது. ஸ்டேடிஸ்டாவின் அறிக்கையின்படி, 94% க்கும் அதிகமான நிறுவனங்கள் தங்கள் தரவு பாதுகாப்பு மையங்கள் ஈஆர்பி தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி மேம்படுத்தப்பட்டதாகக் கூறுகின்றன. ஈஆர்பியில் தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் பங்கு மகத்தானது. ERP மேம்பாட்டுத் திட்டங்களில் பயன்படுத்தப்படும் ERP தொழில்நுட்பங்களின் பட்டியல் பின்வருமாறு.

1. Databases

- ✓ Postgre SQL
- ✓ MSSQL
- ✓ ORACLE SQL

2. Programming Technologies

- ✓ .NET and ASP.NET
- ✓ Java
- ✓ Ruby
- ✓ Python
- ✓ PHP

3. Frontend Technologies

- JavaScript
- Angularjs
- React

வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு

வணிகச் செயல்முறை மறுவடிவமைப்பு என்பது, செலவு, தரம், வேகம் மற்றும் சேவை போன்ற செயல்திறனின் முக்கிய அளவீடுகளில் வியத்தகு மேம்பாடுகளை அடைய வணிக செயல்முறைகளில் அடிப்படை, தீவிரமான, மறுவடிவமைப்பு ஆகும்.

BPR இன் கவனம் ஒரு செயல்முறை எவ்வாறு செய்யப்படுகிறது என்பதல்ல, ஆனால் அது ஏன் செய்யப்படுகிறது

- பிபிஆர் என்றால் மாற்றம்:
- செயல்முறை
- பாத்திரங்கள் மற்றும் வேலைகள்
- நிறுவன அமைப்பு

அடிப்படை

ஒரு நிறுவனம் அதை ஏன் செய்கிறது என்பதைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும் - இருக்கும் விதிகள் மற்றும் அனுமானங்கள் அனைத்தையும் கேள்வி தீவிரமான தீவிர மறுவடிவமைப்பு என்பது, ஏற்கனவே உள்ள அனைத்து கட்டமைப்புகள் மற்றும் நடைமுறைகளை புறக்கணித்து, வேலைகளை நிறைவேற்றுவதற்கான முற்றிலும் புதிய வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதாகும். மறுபொறியியல் என்பது வணிக மறு கண்டுபிடிப்பு பற்றியது, எந்த அனுமானமும் இல்லாமல் தொடங்குகிறது மற்றும் எதையும் எடுத்துக்கொள்வதில்லை

வியத்தகு

- ❖ ஓரளவு அல்லது அதிகரிக்கும் மேம்பாடுகள் அல்லது மாற்றங்களைத் தேடவில்லை
- ❖ செயல்திறன் வியத்தகு முன்னேற்றங்கள் இலக்கு
- ❖ செயல்முறைகள்
- ❖ குறுக்கு-செயல்பாட்டு வணிக செயல்முறைகள் மூலம் - நிறுவனம் மதிப்பு சேர்க்கும் விதத்தில் கவனம் செலுத்துங்கள்
- ❖ செயல்பாடு பார்வையில் இருந்து நகர்த்தவும்; பணி சார்ந்த சிந்தனை செலவு, தரம், வேகம் மற்றும் சேவையின் முக்கிய நடவடிக்கைகளில் திருப்புமுனை செயல்திறனை அடைய ஒரு நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் வணிக செயல்முறைகளில் அடிப்படை, வியத்தகு மறுவடிவமைப்பு.

BPR இல், நிறுவனங்கள் முக்கிய திறன்களை மாற்றாது, மாறாக அவற்றை மிகவும் திறமையாகவும் வாடிக்கையாளர்களை மையப்படுத்தவும் தங்கள் வணிக செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகின்றன.

இரண்டு வகையான ஈ ஆர்பி

1. சுத்தமான ஸ்லேட் மறுசீரமைப்பு - புதிதாக தொடங்கி ஒரு செயல்முறையை முழுமையாக மறுவடிவமைப்பு செய்தல்.
2. "உள்ளபடியே" செயல்முறை - தற்போதைய செயல்முறை பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது.
3. "இருக்க வேண்டும்" செயல்முறை - புதிய வணிக செயல்முறையின் எதிர்கால வடிவமைப்பு.
4. தொழில்நுட்பம் இயக்கப்பட்டது.
5. மாற்றத்திற்கான வழிமுறையாக ஈஆர்பி அமைப்பு போன்ற தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல்.
6. தடைசெய்யப்பட்ட மறுபொறியியல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, ஏனெனில் தொழில்நுட்பம் அதன் விளைவாக வரும் வணிக நடவடிக்கைகளில் கட்டுப்பாடுகளை விதிக்கிறது.

ஒரு நிறுவனத்தின் மனித, தொழில்நுட்ப மற்றும் நிறுவன பரிமாணங்களில் உள்ள மாற்றங்களின் முழு வரம்புடன், புதிதாக தொடங்குவதை உள்ளடக்கியதால், வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு ஒரு 'சுத்தமான-ஸ்லேட்' முன்முயற்சி என்று அழைக்கப்படலாம். க்ளீன் ஸ்லேட் ரீஇன்ஜினியரிங் எதிராக தொழில்நுட்பம்-இயக்கப்பட்ட மறுபொறியமைப்பு சுத்தமான ஸ்லேட் ரீஇனியரிங்.

நன்மைகள்:

- ❖ ஒரு குறிப்பிட்ட கருவியால் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லை
- ❖ வரையறுக்கப்பட்ட செயல்முறைகளுக்கு கட்டுப்படுத்தப்படவில்லை
- ❖ பரிணாமம் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில்நுட்பத்தால் வரையறுக்கப்படவில்லை
- ❖ தனித்துவமான செயல்முறைகளை ஏற்படுத்தலாம் (இது ஒரு போட்டி நன்மையை அளிக்கிறது)

- ❖ யோசனைகளின் இலவச ஓட்டத்தை ஊக்குவிக்கிறது தீமைகள்
- ❖ விலை உயர்ந்தது
- ❖ அதிக நேரம் மற்றும் வளங்கள் (தொழில்துறையில் உள்ள சிறிய நிறுவனங்களுக்கு வாங்குவதை கடினமாக்குகிறது) தொழில்நுட்பம்-

இயக்கப்பட்ட மறுபொறியியல் நன்மைகள்

- ERP ஆனது மாற்றத்தை எளிதாக்குவதற்கான கருவி மற்றும் கட்டமைப்பை வழங்குகிறது.
- கடினமான முடிவுகளை நீக்கும் வடிவமைப்பை ERP கட்டுப்படுத்துகிறது.

குறைவான ஆபத்து

- a. வடிவமைப்புகள் குறிப்பிட்ட செயல்முறைகளில் கவனம் செலுத்துவதால், சரியான நேரத்தில் செயல்படுத்தப்படலாம், குறைவான மேல்நிலை செலவுகள் தீமைகள்
- b. தொழில்நுட்பத்தால் கட்டுப்படுத்தப்பட்டது, அந்த தொழில்நுட்பத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட பரிணாமம், அந்த தொழில்நுட்பத்தில் சில சிறந்த நடைமுறைகளால் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது
- c. தனித்துவமானது இல்லை - போட்டி மதிப்பு இல்லை ஒருவேளை (தற்செயலாக அதனால்தான் orgs தனிப்பயனாக்கலாம்); மற்ற நிறுவனங்களுக்கு வடிவமைப்பிற்கான அணுகல் உள்ளது.

மறுசீரமைப்பு வெற்றிக்கான காரணிகள்

- ❖ மேலும் கீழும் அளவிடுதல்
- ❖ செயல்பாட்டு பெட்டிக்கு வெளியே சிந்தியுங்கள்

- ❖ இதேபோன்ற செயல்முறைகளுக்கு ஒத்த தீர்வுகளுக்கு மற்ற நிறுவனங்களைப் பாருங்கள்
- ❖ ஒரு செயல்முறை வெற்றியின் ஒரு அம்சம் என்பதை உணருங்கள்
- ❖ விரைவில் வழங்கவும்
- ❖ போட்டியைக் கவனியுங்கள்
- ❖ பணியாளரை நினைவு கூர்தல்
- ❖ வணிக செயல்முறை மேம்பாடு
- ❖ காலப்போக்கில் வணிக செயல்முறைகளில் படிப்படியான முன்னேற்றம்

மறுபொறியாளர் ஏன்?

- நிறுவனங்களுக்கான வரலாற்று 'யதார்த்தம்' (www க்குப் பின்): அதிக அளவிலான தேவை:
- நிறுவனங்கள் ஆர்டர் எடுப்பவர்கள் மேலாண்மை (மற்றும் IT!) கவனம்
- செயல்திறன் மற்றும் செயல்பாடுகளின் கட்டுப்பாடு 1990 களில் இருந்து நவீன 'ரியாலிட்டி':
- உயர்-போட்டித்தன்மை உலகமயமாக்கல் மிகவும் கோரும் வாடிக்கையாளர்கள் மேலாண்மை மற்றும் IT கவனம்:
- புதுமை, வினைத்திறன்/வேகம், தரம் மற்றும் சேவை.

BPR நன்மைகள்

- ✓ செலவு குறைப்பு
- ✓ போட்டித்திறன் மேம்படுத்தப்பட்ட வாடிக்கையாளர் திருப்தி
- ✓ மேம்பட்ட சுறுசுறுப்பு
- ✓ அதிகரித்த லாபம்
- ✓ தொழில் நிலை
- ✓ புகழ்

BPR சிக்கல்கள்

- வக்கீல்கள் தோல்வி விகிதங்கள் 50% முதல் 70% வரை
- நிர்வாக புரிதல் மற்றும் ஆதரவு இல்லாமை
- நம்பத்தகாத எதிர்பார்ப்புகள்
- ஊழியர்களின் எதிர்ப்பு
- செலவு
- வேலை இழப்புகள்
- பாரம்பரியம் மற்றும் கலாச்சாரம்
- நேரத் தேவைகள் மேலாளர்களுக்கு ஆபத்துகள்
- அதிகார கட்டமைப்பில் மாற்றம்
- மீண்டும் பயிற்சி தேவை
- என்ன செயல்முறைகளை எவ்வாறு கண்டுபிடிப்பது மறுபொறியாளரா?
- எது அதிகம் உடைந்தது?
- வாடிக்கையாளருக்கு எந்த செயல்முறை மிகப்பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது?
- எந்த செயல்முறைகள் வெற்றிகரமான மறுவடிவமைப்புக்கு மிகவும் எளிதில் பாதிக்கப்படுகின்றன?
- (சாத்தியம் மற்றும் நோக்கம்)
- செயல்முறை உடைந்துவிட்டதா (அல்லது குறைந்தபட்சம் பெரிய சிக்கலில் உள்ளதா?) எப்படி தெரியும்
- விரிவான தகவல் பரிமாற்றம், தரவு பணிநீக்கம் மற்றும் பல அமைப்புகளில் தரவை மீண்டும் திறத்தல்
- காகிதம் மற்றும் படிவங்கள்
- அதிகப்படியான சரக்கு, இடையகங்கள் மற்றும் பிற சொத்துக்கள்
- மதிப்பு கூட்டுதலுக்கான சோதனை மற்றும் கட்டுப்பாட்டின் உயர் விகிதம்
- மறுவேலை மற்றும் மறு செய்கை

BPR சிறந்த நடைமுறைகள்

- ❖ பணிகள் அல்லது செயல்பாட்டு பகுதிகள் அல்ல, செயல்முறைகளைச் சுற்றி ஒழுங்கமைக்கவும்.
- ❖ பல பணிகளை இணைத்து, ஒவ்வொரு செயல்முறைக்கும் ஒரு தொடர்பு புள்ளியை ஒதுக்கவும்.

அதிகாரம்

- BPR இன் முக்கியமான அம்சம், செயல்பாடுகளை ஒருங்கிணைத்து வணிக செயல்முறைப் பொறுப்பை ஒரு தனிநபருக்கு - ஒரு 'பொதுவாதி'க்கு வழங்குவதாகும்.
- முடிவுகளை எடுக்க மக்களை அனுமதிக்கவும்: தொழிலாளர்கள் தாங்கள் செய்யும் வேலையைப் பற்றிய முடிவுகளுக்கு நிர்வாகத்தின் அடுக்குகள் வழியாக செல்ல வேண்டிய முடிவு படிநிலைகளைத் தவிர்க்கவும்.
- செயல்முறை நடவடிக்கைகளை அவற்றின் இயல்பான வரிசையில் செய்யுங்கள். ஒரு நேரியல் வரிசைப் பணிகளைப் பின்பற்றுவதற்குப் பதிலாக, தேவைக்கேற்ப, சில சமயங்களில் இணையாகச் செயல்முறைச் செயல்பாடுகளைச் செய்யவும்.
- கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் பிற காசோலைகளில் செலவு/பயன்களைச் செய்யுங்கள்.
- செலவு குறைந்த காசோலைகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகளை மட்டுமே பயன்படுத்தவும்.
- "உண்மையின் ஒரு பதிப்பு" தரவை மையப்படுத்தவும். இது நிறுவனங்களை ஒருமுறை மட்டுமே தரவுகளைப் பிடிக்கவும் சேமிக்கவும் அனுமதிக்கிறது, ஆனால் தேவைக்கேற்ப சிதறடிக்கப்படுகிறது.
- புவியியல் ரீதியாக சிதறடிக்கப்பட்ட வளங்களை மையப்படுத்தப்பட்டதாகக் கருதுங்கள்

- சுய சேவை
- வேலை செய்யப்பட்டுள்ள முடிவு புள்ளியை வைத்து, செயல்பாட்டில் கட்டுப்பாடுகளை உருவாக்கவும்
- ஒரு முறை மற்றும் மூலத்தில் தகவலைப் பிடிக்கவும்

மறுவடிவமைப்பு/மறுவடிவமைப்பு தேர்வுகள்

- ❖ தொழில்நுட்பம் இயக்கப்பட்ட (கட்டுப்படுத்தப்பட்ட) மறு பொறியியல்
- ❖ தேர்வுகள் மென்பொருளின் நேரடிச் செயல்பாடாகும்
- ❖ மென்பொருளை மாற்றாதது நேரத்தையும் செலவையும் குறைக்கிறது
- ❖ சுத்தமான ஸ்லேட் மறுபொறியமைப்பு
- ❖ அனுமானங்கள் அல்லது கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் "புதிதாகத் தொடங்கு"
- ❖ முளைச்சலவை செய்தல் / பெட்டிக்கு வெளியே சிந்தித்தல் / வெவ்வேறு தொழில்களில் இருந்து மாதிரிகளைப் பயன்படுத்துதல்
- ❖ நிறுவனத்தின் "தேவைகளுக்கு" பொருந்தக்கூடிய மென்பொருள் உருவாக்கப்பட வேண்டும்
- ❖ நேரம் மற்றும் டாலர்கள் அடிப்படையில் செலவுகள் பொதுவாக அதிகமாக இருக்கும்

தொழில்நுட்பம் இயக்கப்பட்ட (கட்டுப்படுத்தப்பட்ட) மறு பொறியியல்

- ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில்நுட்பம் (அல்லது தொழில்நுட்பங்களின் போர்ட்:போலியோ) மறுசீரமைப்பை எளிதாக்குவதற்கான ஒரு கருவியாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறது.
- எனவே, மறுபொறியியல் தேர்வுகள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட தொழில்நுட்பங்களின் செயல்பாடாகும்.
- தொழில்நுட்பம் மறுசீரமைப்பை இயக்குகிறது
- பெரும்பாலும் - தொழில்நுட்பம் ஈஆர்பி மென்பொருள்

- ஈஆர்பி மாற்றத்தை எளிதாக்குவதற்கான கருவி மற்றும் கட்டமைப்பை வழங்குகிறது
- நிரூபிக்கப்பட்ட மற்றும் சிறந்த நடைமுறைகளின் அடிப்படையில்
- சக்திகள் மாற வேண்டும்
- ERP வடிவமைப்பை கட்டுப்படுத்துகிறது
- வடிவமைப்பு சாத்தியமானது மற்றும் அது செயல்படுவதை நாங்கள் அறிவோம் (இது நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது - மற்ற நிறுவனங்களில்)
- சுத்தமான ஸ்லேட்டை விட மலிவானது
- வடிவமைப்புகள் சரியான நேரத்தில் செயல்படுத்தப்படலாம்
- குறைவான ஆபத்து

சுத்தமான ஸ்லேட் மறுபொறியமைப்பு

- ✓ செயல்முறை வடிவமைப்பு ஒரு சுத்தமான ஸ்லேட்டுடன் தொடங்குகிறது - தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக எந்த அனுமானங்களும் செய்யப்படவில்லை
- ✓ "பச்சை வயல்" என்றும் குறிப்பிடப்படுகிறது.
- ✓ கோட்பாட்டளவில், வரம்புகள் இல்லை, வரம்புகள் இல்லை
- ✓ கருவி கட்டுப்பாடுகளிலிருந்து சுதந்திரத்தை வழங்குகிறது
- ✓ கருவிகளின் போர்ட்:போலியோவைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் கருவி சார்புகளைத் தவிர்க்கிறது
- ✓ ஒரு மென்பொருள் தொகுப்பின் கட்டுப்பாடுகளால் வரையறுக்கப்படவில்லை
- ✓ முன் வரையறுக்கப்பட்ட கட்டமைப்புகளிலிருந்து சுதந்திரத்தை வழங்குகிறது
- ✓ சொந்த தனித்துவமான, முன்னணி-முனை செயல்முறைகளை உருவாக்க முடியும்
- ✓ ஒரு மென்பொருள் தொகுப்பில் உள்ள 'கட்டமைப்பு விருப்பங்கள்' மட்டும் அல்ல

- ✓ புதிய தொழில்நுட்பத்தை உடனடியாக பயன்படுத்த அனுமதிக்கிறது
- ✓ மென்பொருள் நிறுவனம் முன்பணத்துடன் 'பிடிக்க' காத்திருக்க வேண்டியதில்லை

ஒப்பீட்டு அணுகுலம்

தற்போதுள்ள ERP மென்பொருள் மூலம் கிடைக்காத புதுமையான மென்பொருளை உருவாக்க நிறுவனத்தை அனுமதிக்கிறது
ஒரே விருப்பமாக இருக்கலாம்:

சுத்தமான ஸ்லேட் நன்மைகள் மற்றும் தொழில்நுட்பம் செயல்படுத்தப்பட்ட நன்மைகள்

சுத்தமான ஸ்லேட்	தொழில்நுட்பம் இயக்கப்பட்டது
கருவியால் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லை	ஈஆர்பி சிறந்த நடைமுறைகளில் கவனம் செலுத்துங்கள்
விற்பனையாளரால் வரையறுக்கப்பட்ட "சிறந்த நடைமுறைகளால்" வரையறுக்கப்படவில்லை	கருவிகள் கட்டமைப்பு மறுசீரமைப்பு செயல்முறைக்கு உதவுகின்றன
போட்டி நன்மைகளைத் தக்க வைத்துக் கொள்ளுங்கள்	கருவிகள் மறுபொறியியலில் கவனம் செலுத்துகின்றன
விற்பனையாளர் மாற்றங்களுக்கு உட்பட்டது அல்ல	செயல்முறை வரம்பிற்குட்பட்டது, எனவே எளிதாக
மேம்பட்ட தொழில்நுட்பத்தை செயல்படுத்த ஒரே வழி	வடிவமைப்பு சாத்தியம் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள்
சிறந்த நடைமுறைகள் பொருத்தமற்ற தனிப்பட்ட	கிடைக்கக்கூடிய சுறுசுறுப்பு மென்பொருளின் விலை, நேர

அம்சங்களைக் கொண்டிருக்கலாம்	நோக்கங்களை பூர்த்தி செய்யும் வாய்ப்பு அதிகம்
-----------------------------	---

எந்த அணுகுமுறை சிறந்தது?

- ✓ நிறுவனங்களின் அளவைப் பொறுத்து
- ✓ கிடைக்கும் வளங்கள்
- ✓ நேர அழுத்தம்
- ✓ மூலோபாய ஆதாயம் தீர்வு
- ✓ இன்று - மிகவும் பொதுவான அணுகுமுறை
- ✓ தொழில்நுட்பம் செயல்படுத்தப்பட்ட சுத்தமான ஸ்லேட் (அல்லது ஹைப்ரிட்) விதிவிலக்கு அடிப்படையில் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ஈஆர்பியின் சிறப்புகள்:

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) மென்பொருள் மிகவும் விரிவான, சக்திவாய்ந்த தரவு மேலாண்மை தீர்வுகளில் உயர்ந்த இடத்தில் உள்ளது. பல வணிகங்களுக்கு, தரவு பகுப்பாய்வு, ஆட்டோமேஷன் மற்றும் முழு அளவிலான உள்கட்டமைப்பு ஒருங்கிணைப்புக்கு ERP ஒரு சிறந்த தீர்வாகும். மணிகள் மற்றும் விசில்களின் கடலில் சரியான ஈஆர்பி மென்பொருள் தீர்வைத் தேர்ந்தெடுப்பது மிகப்பெரியது, ஆனால் கவலைப்பட வேண்டாம்; ஒவ்வொரு சிஸ்டமும் வழங்க வேண்டிய முக்கிய ஈஆர்பி அம்சங்களின் பட்டியல் இங்கே.

1. ஒருங்கிணைப்பு:

இந்த ERP செயல்பாடு இந்த தீர்வை மற்ற வகை மென்பொருட்களிலிருந்து வேறுபடுத்துவதில் குறிப்பிடத்தக்க பகுதியாகும். பல தனித்த தீர்வுகள் மற்ற அமைப்புகளுடன் ஒருங்கிணைக்கும் திறனைப் பெருமைப்படுத்தினாலும், ஒன்றாகச் செயல்படும் வகையில் உருவாக்கப்பட்ட பயன்பாடுகளின் தொகுப்பைப் போல எதுவும் இல்லை. ஒருங்கிணைப்பு என்பது ERP

அமைப்புகள் வழங்கும் பல திறன்கள் இணக்கமாக இணைந்து செயல்படுவதை உறுதி செய்கிறது.

2. ஆட்டோமேஷன்:

"ஈஆர்பி மென்பொருள் என்ன செய்கிறது?" என்று யாராவது கேட்டால், பதில் தன்னியக்கத்தை உள்ளடக்கியிருக்கும். ஆர்டர் நுழைவு, ஊதியம், கணக்கியல், விலைப்பட்டியல், அறிக்கை செய்தல் மற்றும் பலவற்றை உள்ளடக்கிய கடினமான பணிகளை ERP தானியங்குபடுத்துகிறது. இந்த செயல்முறைகளில் உங்கள் ஊழியர்கள் செலவிடும் நேரத்தை ஆட்டோமேஷன் குறைத்து, முக்கியமான பணிகளில் கவனம் செலுத்த அனுமதிக்கிறது. உங்கள் பணியாளர்களின் நேரத்தை மேம்படுத்துவது மிகவும் பயனுள்ள வேலை நாட்களை உறுதி செய்கிறது.

3. தரவு பகுப்பாய்வு:

ஒரு ஈஆர்பி அமைப்பு வெவ்வேறு வணிகச் செயல்பாடுகளிலிருந்து தரவைச் சேகரித்து செயலாக்குகிறது என்பதால், பகுப்பாய்வு மூலம் அந்தத் தகவலைப் பெறுவது அர்த்தமுள்ளதாக இருக்கிறது. எளிமையாகச் சொன்னால், இந்த ஈஆர்பி மென்பொருள் அம்சமானது உங்கள் செயல்முறைகளில் உள்ள போக்குகள் மற்றும் வடிவங்களைக் கண்டறிந்து, பணியின் செயல்திறனைப் பிரதிபலிக்கிறது மற்றும் எதிர்கால வணிக முடிவுகளுக்கான முன்னறிவிப்புகளை வழங்குகிறது.

4. அறிக்கையிடல்:

ஈஆர்பி மென்பொருளைப் பற்றி விவாதிக்கும் போது பலர் "அறிக்கை" மற்றும் "பகுப்பாய்வு" என்ற சொற்களைப் பயன்படுத்துகின்றனர். இது பொதுவாக ஒரு பிரச்சினையாக இல்லாவிட்டாலும், இரண்டிற்கும் இடையே வேறுபடுத்துவது இன்னும் மதிப்புமிக்கது. இறுதி பயனருக்கு பகுப்பாய்வை தெரிவிப்பதற்கான கருவிகள் அல்லது வழிமுறையாக ஈஆர்பி அறிக்கையிடல் திறன்களை நீங்கள் நினைக்கலாம். இந்தக் கருவிகளில் பெரும்பாலும் தனிப்பயனாக்கக்கூடிய டாஷ்போர்டுகள், Gantt

விளக்கப்படங்கள், பை விளக்கப்படங்கள், பார் வரைபடங்கள் மற்றும் பிற காட்சிப் பிரதிநிதித்துவங்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

5. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை:

ERP மற்றும் CRM கருவிகளின் ஒருங்கிணைப்பு, தொடர்பு விவரங்கள், ஆர்டர் வரலாறு, தனிப்பட்ட தரவு, கொள்முதல் ஆர்டர்கள் மற்றும் பில்லிங் தகவல் உள்ளிட்ட வாடிக்கையாளர் தகவல்களை மையப்படுத்தப்பட்ட இடத்தில் சேமிக்க உங்களை அனுமதிக்கிறது. ஒரு ஒருங்கிணைந்த CRM, ஏற்றுமதிகளைச் செயலாக்கும்போது பில்லிங் தகவல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் முகவரிகளை அணுக உங்களுக்கு உதவுகிறது.

உறுதியான நன்மைகள்:

செலவு சேமிப்பு மற்றும் அதிக செயல்திறன்: கணினியில் செயல்முறை தன்னியக்கமானது தினசரி, மீண்டும் மீண்டும் பணிகளில் செலவிடும் நேரம், முயற்சி மற்றும் வளங்களைக் குறைக்கிறது, மேலும் அர்த்தமுள்ள வேலைகளில் கவனம் செலுத்த ஊழியர்களை விடுவிக்கிறது. Cloud ERP ஆனது தேவையற்ற முயற்சியை நீக்குகிறது மற்றும் உற்பத்தித்திறனை மேலும் அதிகரிக்க ஒரு நிறுவனம் அளவிலான தொழில்துறையின் சிறந்த நடைமுறைகளை பின்பற்றுவதை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் வணிக மென்பொருளின் ஒருங்கிணைப்பு ஈ தொடர்பான செலவுகளைக் குறைக்கிறது.

சிறந்த சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட்: சப்ளையர் சிஸ்டம்களை இணைப்பதன் மூலமும், முக்கிய செயல்பாடுகளை தானியக்கமாக்குவதன் மூலமும், வினைத்திறனை அதிகரிப்பதன் மூலமும் கிளவுட் அடிப்படையிலான ஈஆர்பி சப்ளை சங்கிலியை பெரிதும் மேம்படுத்த முடியும். இது சிறந்த தேவை முன்கணிப்பு, துல்லியமான சரக்கு மேலாண்மை, திறமையான கொள்முதல் மற்றும் செலவு குறைப்பு மற்றும் தயாரிப்பு கண்டுபிடிப்பு ஆகிய இரண்டிற்கும் வழிவகுக்கும்.

மேம்படுத்தப்பட்ட தரவுத் தரம் மற்றும் அணுகல்தன்மை: அனைத்து வணிகத் தரவுகளுக்கும் ஒரே ஆதாரமாக, அடிக்கடி சேகரிக்கப்பட்டு, ஒருங்கிணைக்கப்பட்டு, ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட மற்றும் தானியங்கு மூலம் பகுப்பாய்வு செய்யப்படும், கிளவுட் ஈஆர்பி அமைப்புகள் தரவு துல்லியம் மற்றும் நம்பகத்தன்மையை மேம்படுத்துகின்றன. நுணுக்கமான அணுகல் அனுமதிகள் பயனர் மற்றும் வேலைச் செயல்பாடுகளால் அமைக்கப்படலாம், தரவு அணுகலைத் துல்லியமாகக் கட்டுப்படுத்துகிறது, எனவே பணியாளர்கள் தங்கள் வேலைச் செயல்பாட்டைச் செய்வதற்குத் தேவையான அனைத்தையும் பார்க்கிறார்கள், வேறு எதுவும் இல்லை.

அதிகரித்த ஆட்டோமேஷன்: எல்லா தரவும் ஒரே அமைப்பு அல்லது பதிவில் பாய்வதால் இது இணைக்கப்பட்டு தானியங்கும். விற்பனை ஆர்டர்கள், கைமுறையாக மறு-கீயிங் இல்லாமல் தானாகவே நிதி அமைப்புக்குள் பாயும், உதாரணமாக, உங்கள் ஈஆர்பி அமைப்பு வேலை ஒழுங்கு மற்றும் சரக்கு சரிபார்ப்பு இரண்டையும் தூண்டலாம்.

குறைக்கப்பட்ட சரக்கு மற்றும் பங்கு வழக்கற்று:

சப்ளையர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை உள்ளடக்கிய செயல்பாடுகளின் அனைத்து அம்சங்களிலும் முழுமையான, நிகழ்நேரத் தெரிவுநிலையுடன், சரக்கு நிலைகளை அதிக துல்லியத்துடன் செம்மைப்படுத்தலாம் மற்றும் நிர்வகிக்கலாம். அதிக செயல்பாட்டுத் தெரிவுநிலையிலிருந்து அதிகரித்த கண்காணிப்பு, பங்கு காலாவதி மற்றும் பிற விரயங்களைக் குறைக்கலாம்.

புலனாகாத பலன்கள்: எளிதான அறிக்கையிடல் மற்றும் திட்டமிடல்: நிதி, விற்பனை, செயல்பாடு, சரக்கு, கொள்முதல், நிர்வாகம் மற்றும் பிற இடங்கள் உட்பட வணிகத்தின் எந்தப் பகுதிக்கும் அறிக்கைகள் தானாகவே உருவாக்கப்படும். கிளவுட் ஈஆர்பி அமைப்புகளில் உள்ள அனலிட்டிக்ஸ்

என்ஜின்கள் செயல்பாட்டுத் தரவை பகுப்பாய்வு செய்து மேம்படுத்தப்பட்ட திட்டமிடல் மற்றும் முன்கணிப்புக்கான கணிப்புகளை வழங்க முடியும்.

எண்டர்பிரைஸ்-வைட் ஒருங்கிணைப்பு: கிளவுட் ஈஆர்பி அமைப்புகள் ஒரு நிறுவனம் முழுவதும் பல்வேறு செயல்பாடுகள் மற்றும் வணிக செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைத்து அவற்றை ஒரே தரவுத்தளத்தில் சேமிக்கின்றன. வெவ்வேறு பிரிவுகளில் உள்ள பணியாளர்கள் வெவ்வேறு தேவைகளுக்கு ஒரே தரவைப் பயன்படுத்த இது உதவுகிறது. இது செயல்பாடுகளையும் ஒருங்கிணைக்கிறது. இந்த ஒருங்கிணைப்பின் உதாரணம், ஒரு புதிய ஆர்டரைக் கிரெடிட் காசோலையைத் தொடங்குதல், தயாரிப்பு கிடைப்பதைச் சரிபார்த்தல், விநியோக அட்டவணையைப் புதுப்பித்தல் மற்றும் விலைப்பட்டியல் அனுப்புதல்.

தரப்படுத்தப்பட்ட மற்றும் எளிமைப்படுத்தப்பட்ட வணிகச் செயல்முறைகள்: அமைப்புகளும் தரவுகளும் துறைகளுக்கிடையே இணைக்கப்பட்டுள்ளதால், கிளவுட் ஈஆர்பி அமைப்புகள் வணிகச் செயல்முறைகளை எளிதாக்குகின்றன மற்றும் தரப்படுத்தலின் மூலம் ஒரு நிறுவனத்தில் அதிக ஒருங்கிணைப்பைக் கொண்டு வருகின்றன. ஒரு தொழில்துறை முழுவதும் ஒரே மாதிரியான நிலையான செயல்முறைகளை மீண்டும் கண்டுபிடிப்பதற்குப் பதிலாக, தனிமங்களை வேறுபடுத்துவதில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், கணினியில் கட்டமைக்கப்பட்ட சிறந்த நடைமுறைகளிலிருந்தும் வணிகங்கள் பயனடைகின்றன.

மேலும் முழுமையான நிறுவனத் தெரிவுநிலை:

அனைத்து வணிக நடவடிக்கைகளும் ஒரே அமைப்பின் மூலம் சேமிக்கப்பட்டு அணுகப்படுவதால், வணிகங்கள் வெளிப்படைத்தன்மை மற்றும் செயல்பாட்டுத் தெரிவுநிலையை பெரிதும் மேம்படுத்துகின்றன. தரவு அணுகல் பதிவு, துல்லியமான பணியாளர் வெளியீடு, இயந்திர செயலிழப்பு விகிதங்கள் இருப்பு நிலைகள் மற்றும் உற்பத்தி வெளியீடு ஆகியவை தினசரி அடிப்படையில் அல்லது நிகழ்நேரத்தில் கூட கண்காணிக்கப்படும்.

சிறந்த ஒழுங்குமுறை மற்றும் பாதுகாப்பு இணக்கம்: Cloud ERP ஆனது பாதுகாப்பான மற்றும் சரிபார்க்கப்பட்ட தரவை உள்ளமைக்கப்பட்ட அறிக்கையிடல் மற்றும் கண்காணிப்பு திறன்களுடன் இணைப்பதன் மூலம் ஒழுங்குமுறை மற்றும் பாதுகாப்பு இணக்க செயல்முறைகளை எளிதாக்குகிறது. இது கூட்டாட்சி, மாநில மற்றும் உள்ளூர் ஒழுங்குமுறைத் தேவைகளைச் சுற்றியுள்ள தகவல்களைத் தயாரிப்பதற்கும், விதிவிலக்குகளைக் கண்டறிவதற்கும் உதவுகிறது.

முக்கிய ஈஆர்பி விற்பனையாளர்கள்

1. ஆரக்கிள்: இரண்டு கிளவுட் ஈஆர்பி தயாரிப்புகளுடன் வலுவாக வருகிறது: ஆரக்கிள் சந்தைப் பங்கில் நம்பர். 2 இல் அமர்ந்துள்ளது, ஆனால் இரண்டு கிளவுட்-நேட்டிவ் சலுகைகளுடன் சந்தையின் முன்னணி SAPக்குப் பின் தீவிரமாக வருகிறது. Oracle NetSuite ERP, 2016 இல் ஆரக்கிள் NetSuite ஐ வாங்கியதன் விளைவாக, பெரும்பாலும் மிட்ரேஞ்ச் வணிகங்களை இலக்காகக் கொண்டது. ஆரக்கிள் ஃப்யூஷன் கிளவுட் ஈஆர்பி, ஆரக்கிளால் கட்டமைக்கப்பட்டது, இது மிகப்பெரிய உலகளாவிய நிறுவனத்திற்கு இடமளிக்கும் ஒரு பரந்த தளமாகும். கார்ட்னர் ஃப்யூஷன் கிளவுட் ஈஆர்பியை அதன் சமீபத்திய மேஜிக் குவாட்ரண்டில், தயாரிப்புகளை மையப்படுத்திய ஈஆர்பிக்கான தலைமைப் பதவியில் வைக்கிறது.

சக்தி நகர்வுகள்:

2021 ஆம் ஆண்டின் பிற்பகுதியில், ஆரக்கிள் தனது மிகப்பெரிய கையகப்படுத்துதலை அறிவித்தது, இது 28.3 பில்லியன் டாலர் மதிப்பிலான எலக்ட்ரானிக் ஹெல்த்கேர் ரெக்கார்ட்ஸ் நிறுவனமான செர்னர் கார்ப்பை வாங்குவதாக அறிவித்தது. இந்த நடவடிக்கையானது வேகமாக வளர்ந்து

வரும் ஹெல்த்கேர் துறையில் ஆரக்கிளுக்கு ஒரு முக்கிய இடத்தை அளிக்கிறது.

எண்கள் மூலம்:

ஆரக்கிளின் வருடாந்திர கிளவுட் ஈஆர்பி வருவாய் சுமார் \$5 பில்லியன் ஆகும். தலைவர் மற்றும் CTO லாரி எலிசன் ஐந்து ஆண்டுகளில் \$20 பில்லியனை எட்டும் என்று கணித்துள்ளார்.

2. SAP: போர்க்கப்பல் திரும்புகிறது:

ஜெர்மன் ஜாகர்நாட் SAP ஆண்டு வருமானம் \$30 பில்லியனை நெருங்கி ரன்அவே சந்தையில் முன்னணியில் உள்ளது. ஆனால் SAP இன் மிகப்பெரிய நிறுவப்பட்ட தளம் இன்னும் வளாகத்தில் ERP இயங்குகிறது. SAP எதிர்கொள்ளும் சவால் என்னவென்றால், அப்ஸ்டார்ட் கிளவுட்-மட்டும் ERP விற்பனையாளர்களுக்கு எதிராக போட்டியிடுவது மற்றும் S4/HANA வாடிக்கையாளர்களை கப்பலில் குதிக்க வேண்டாம், ஆனால் SAP கிளவுட்க்கு தாவுவது.

சக்தி நகர்வுகள்:

ஜனவரி பிற்பகுதியில், SAP தனியாரால் நடத்தப்பட்ட US fintech நிறுவனமான Taulia இல் பெரும்பான்மையான பங்குகளை வாங்கியது. இந்த நடவடிக்கை SAP ஆனது சப்ளை செயின் ஃபைனான்ஸ்ஸிங்கில் அதன் இருப்பை விரிவுபடுத்த உதவும்.

எண்கள் மூலம்:

பல ஆண்டுகளாக SAP செய்த கையகப்படுத்துதல்களின் எண்ணிக்கை.

3. மைக்ரோசாப்ட்: டெஸ்க்டாப்பில் இருந்து கிளவுட் வரை செங்குத்தாக ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட சலுகை:

மைக்ரோசாப்ட் அதன் பரந்த அளவிலான டைனமிக்ஸ் தயாரிப்புகளுடன் ஈஆர்பி அதிகார மையமாக மாறியுள்ளது, பெரும்பாலும் சிறிய மற்றும் நடுத்தர வணிகங்களை இலக்காகக் கொண்டது மற்றும் ஆன்-பிரேம் அல்லது கிளவுட் மறு செய்கைகளில் கிடைக்கிறது. ஆஃபீஸ், டீம்கள், அவுட்லுக், பவர் BI, SQL சர்வர் தரவுத்தளம் மற்றும், நிச்சயமாக, மைக்ரோசாஃப்ட் ஆயுதக் களஞ்சியத்தில் உள்ள பிற உற்பத்தித்திறன் கருவிகளுடன் ERP வணிக செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைக்கும் திறன் மைக்ரோசாப்ட் கொண்டிருக்கும் வெளிப்படையான நன்மையாகும். நீலநிற மேகம்.

சக்தி நகர்வுகள்:

மைக்ரோசாப்ட் சமீபத்தில் ஓரியன்ஸ் சிஸ்டம்ஸை வாங்கியது, இது வீடியோ மற்றும் பட உள்ளடக்கத்தின் நிகழ்நேர பகுப்பாய்வில் முன்னணியில் உள்ளது. செங்கல் மற்றும் மோட்டார் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு டைனமிக்ஸ் 365 இன் திறன்களை விரிவாக்க தொழில்நுட்பம் மைக்ரோசாப்ட் உதவுகிறது.

எண்கள் மூலம்:

நிறுவனத்தின் சமீபத்திய வருவாய் அறிக்கையின்படி, டைனமிக்ஸ் வருவாய் ஆண்டுக்கு ஆண்டு 29% வளர்ந்தது, அதே நேரத்தில் டைனமிக்ஸ் 365 (கிளவுட் அடிப்படையிலான) வருவாய் 45% உயர்ந்தது.

4. வேலை நாள்: ஈஆர்பி சந்தையை உலுக்கியது:

வேலை நாள் என்பது SaaS-அடிப்படையிலான மனித மூலதன மேலாண்மை (HCM) பயன்பாடாகத் தொடங்கப்பட்டது, ஆனால் நிறுவனம் அதன் போர்ட்ஃபோலியோவை நிரப்பி நிதி மேலாண்மை மற்றும் நிறுவனத் திட்டமிடல் ஆகியவற்றை முதன்மையாக தயாரிப்பு அடிப்படையிலான நிறுவனங்களுக்கு பதிலாக சேவை அடிப்படையிலானது. வேலை நாள் நிர்வாகிகள் "ஈஆர்பி" என்ற சொல்லை முழுவதுமாக அழித்துவிட்டு அதை

"எண்டர்பிரைஸ் மேனேஜ்மென்ட் கிளவுட்" என்று மாற்றுவதைப் பற்றி பேச விரும்புகிறார்கள்.

சக்தி நகர்வுகள்:

2021 ஆம் ஆண்டில், ஒப்பந்ததாரர்கள் மற்றும் பிற மூன்றாம் தரப்பினரை நிர்வகிக்க நிறுவனங்களுக்கு உதவும் VINDLY என்ற நிறுவனத்தை Workday வாங்கியது.

எண்கள் மூலம்:

\$510 மில்லியன்: VINDLYஐ வாங்க செலவழித்த வேலைநாள் தொகை.

5. குறைந்த விலை, அதிக மதிப்புள்ள இடத்தை செதுக்குதல்:

சில நேரங்களில் ஆரக்கிள் மற்றும் SAP க்கு குறைந்த செலவில் மாற்றாக பார்க்கப்படுகிறது, Sage Group கடந்த சில ஆண்டுகளில் சுமார் \$2.5 பில்லியன் தண்ணீரை மிதித்த பிறகு வருவாய் வளர்ச்சியை கிக்ஸ்டார்ட் செய்ய நம்புகிறது. நிறுவனம் தனது சொந்த கிளவுட் இயங்குதளத்தை உருவாக்கியுள்ளது மற்றும் சிறு வணிகங்களுக்கான கணக்கியல் மற்றும் ஊதியத்திற்கு அப்பால் அதன் தயாரிப்பு வரிசைகளை விரிவுபடுத்துகிறது, அங்கு கார்ட்னர் சேஜ் இன்டாக்டை தொலைநோக்கு பார்வையாளராக மதிப்பிடுகிறார். சேஜ் x3 பிராண்டின் கீழ், நிறுவனம் சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட், உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைக்கு நகர்கிறது.

சக்தி நகர்வுகள்:

2021 இன் பிற்பகுதியில், Sage Brightpearl ஐ வாங்கினார், இது ERP மற்றும் CRM மென்பொருளை குறிப்பாக சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்காக கொண்டுள்ளது.

எண்கள் மூலம்:

\$300 மில்லியன். பிரைட் பேர்லுக்கு முனிவர் செலுத்திய தொகை.

6. தகவல்: ஆழ்ந்த தொழில்துறை சார்ந்த அறிவைப் பற்றிய வங்கி:

வருடாந்த வருவாய் \$3 பில்லியன் மற்றும் 5-6% வரம்பில் சந்தைப் பங்குடன், இன்ஃபோர் ERP விற்பனையாளர்களின் மேல் அடுக்கில் உள்ளது. இது தொழில்கள் முழுவதும் ஈஆர்பி சலுகைகளின் முழு அகலத்தை வழங்குகிறது மற்றும் ஒரு மரபு விற்பனையாளராக, கிளவுட்க்கு மாறியுள்ளது. Infor, தொழில் சார்ந்த ERP தொகுதிகள் மற்றும் AWS இல் ஹோஸ்ட் செய்யப்பட்ட பல குத்தகைதாரர் கிளவுட் பிளாட்ஃபார்ம் மூலம் தன்னை வேறுபடுத்திக் கொள்கிறது. Infor's CloudSuites, தயாரிப்புகளை மையமாகக் கொண்ட நிறுவனங்களுக்கான ERP பிரிவில் கார்ட்னரால் ஒரு முன்னணி நிறுவனமாக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

சக்தி நகர்வுகள்:

2020 ஆம் ஆண்டில், இன்ஃபோர் கோச் இண்டஸ்ட்ரீஸால் வாங்கப்பட்டது, இப்போது \$110 பில்லியன் குழுமத்தின் துணை நிறுவனமாகும்.

எண்கள் மூலம்:

\$13 பில்லியன்: கோச் இண்டஸ்ட்ரீஸ் செலுத்திய தொகை.

அலகு -2

வணிக செயல்முறைகள்

நிறுவன வளத் திட்டமிடல் மென்பொருள் மாற்றங்கள் - நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்புகளை வடிவமைத்தல் - நிலையான மாதிரிகளைத் தேர்ந்தெடுப்பது - ERP அமைப்புகளுக்கான கலைப்பொருட்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் - கிளையன்ட் - ERPக்கான சர்வர் கட்டமைப்பு - பயன்பாட்டு கட்டமைப்புகள் - குறுக்கு செயல்பாடுகள் - பயன்பாட்டு ஒருங்கிணைப்பு.

அலகு -2

வணிக செயல்முறை: ஒரு செயல்முறை என்பது ஒரு இலக்கை அடைவதற்காக முடிக்கப்படும் பணிகளின் தொடர் ஆகும். ஒரு வணிக செயல்முறை, எனவே, ஒரு வணிகத்திற்கான இலக்கை அடைவதில் கவனம் செலுத்தும் ஒரு செயல்முறையாகும். நீங்கள் ஒரு வணிக அமைப்பில் பணிபுரிந்திருந்தால், நீங்கள் ஒரு வணிகச் செயல்பாட்டில் பங்கேற்றுள்ளீர்கள். சுரங்கப்பாதையில் சாண்ட்விச் தயாரிப்பதற்கான எளிய செயல்முறையிலிருந்து விண்வெளி விண்கலத்தை உருவாக்குவது வரை ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட வணிக செயல்முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறது. செயல்முறைகள் என்பது வணிகங்கள் தங்கள் பணியை நிறைவேற்றுவதற்காக ஒவ்வொரு நாளும் செல்லும் ஒன்று. அவர்களின் செயல்முறைகள் சிறப்பாக இருந்தால், வணிகம் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். சில வணிகங்கள் தங்கள் செயல்முறைகளை போட்டி நன்மைகளை அடைவதற்கான ஒரு உத்தியாக பார்க்கின்றன. ஒரு தனித்துவமான வழியில் அதன் இலக்கை அடையும் ஒரு செயல்முறை ஒரு நிறுவனத்தை தனித்து நிற்கும். செலவுகளை நீக்கும் ஒரு செயல்முறையானது ஒரு நிறுவனத்தை அதன் விலைகளைக் குறைக்க அனுமதிக்கும் (அல்லது அதிக லாபத்தைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும்).

ERP மென்பொருள் மாற்றங்களுக்கான காரணங்கள்:

- ❖ வணிக வளர்ச்சி - உங்கள் வணிகம் வேகமாக வளர்ந்து கொண்டிருந்தால், உங்கள் ஈஆர்பி மென்பொருள் உங்கள் தற்போதைய தேவைகளுக்குப் பொருத்தமற்றதாக இருப்பதை நீங்கள் காணலாம். ஈஆர்பியின் பழைய பதிப்பில் இருப்பது என்பது புதிய அம்சங்கள் மற்றும் புதிய செயல்பாடுகளுக்கான அணுகலைத் தவறவிடுவதாகும்.
- ❖ ஒரு காலாவதியான அமைப்பு - தொழில்நுட்பம் வேகமாக நகர்கிறது மற்றும் ஒருமுறை உங்களுக்காக வேலை செய்தது,

சில வருடங்கள் கீழே வேலை செய்யாமல் போகலாம். உங்கள் ஈஆர்பி அமைப்பு காலாவதியானது மற்றும் சமீபத்திய முன்னேற்றங்களை அறியாமல் இருந்தால், சிக்கல்களைத் தணிக்க உங்கள் உழவு அதிக நேரத்தையும் வளங்களையும் நீங்கள் காணலாம்

- ❖ புறக்கணிக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்கள் - எங்கள் வளர்ந்து வரும் தொழில்நுட்பத்தை சார்ந்து இருப்பதால், வாடிக்கையாளர்கள் உங்கள் வணிகத்திலிருந்து அதிகம் எதிர்பார்க்கிறார்கள். கடந்த கால ஈஆர்பி அமைப்புகள் வாடிக்கையாளர்களின் அதே அளவிலான பார்வையை அனுமதிக்காது, இது உங்கள் போட்டியாளர்களுக்கு ஒரு விளிம்பைக் கொடுக்கும்.
- ❖ ரிமோட் அல்லது மொபைல் அணுகல் இல்லை - தொலைதூர பணியாளர்கள் மிகவும் பொதுவானதாகி வருகின்றனர், அதே நேரத்தில் நாங்கள் மொபைல் தொழில்நுட்பத்தை சார்ந்து இருக்கிறோம். HR இலிருந்து மட்டுமே அணுகக்கூடிய ERP மென்பொருளானது இனி சாத்தியமில்லை - சாதனங்கள் மற்றும் இருப்பிடங்கள் இரண்டிலும் தடையற்ற மாற்றத்தை நீங்கள் வழங்க வேண்டும்.
- ❖ நிகழ் நேரத் தகவல் இல்லாமை - நம்மில் பலர் நிகழ் நேரத் தகவலை சாதாரணமாக எடுத்துக்கொள்கிறோம், ஆனால் பழைய ஈஆர்பி அமைப்புகள் இந்த நன்மையை வழங்குவதில்லை. நிகழ்நேர தரவுகளுக்கான விரைவான அணுகல் அவசியம்; உங்களுக்குத் தேவையான தகவலுக்கான அணுகல் இல்லையெனில், மாற்றுவதற்கான நேரமாக இருக்கலாம்.

- ❖ உயரும் செலவுகள் - ஈஆர்பி மென்பொருள் வயது ஆக, அதனுடன் தொடர்புடைய செலவுகள் அதிகரிக்கலாம், குறிப்பாக மென்பொருள் டெவலப்பரால் ஆதரிக்கப்படாவிட்டால்.

ERP மென்பொருள் வடிவமைப்பு:

பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு என்பது செயல்திறன் மற்றும் அளவிடுதல் போன்ற சில இலக்குகளை அடைய ஒரு பயன்பாட்டை வடிவமைக்கும் அறிவியல் ஆகும். ERP பயன்பாட்டில் தரவு நுழைவு படிவங்கள், வணிக விதிகள், சரிபார்ப்புகள், மெனுக்கள், பாதுகாப்பு நடைமுறைகள் மற்றும் பிற தரவு அணுகல் நடைமுறைகள் உள்ளன என்பதை நாங்கள் அறிவோம்.

சில வழிகாட்டுதல்களின் அடிப்படையில் தர்க்கரீதியாக அனைத்து நிறுவனங்களையும் குழுவாகப் பிரிப்பதன் மூலம் பயன்பாட்டைப் பிரிப்பது பயன்பாட்டு வடிவமைப்பாகும், இது பயன்பாட்டுக் கட்டமைப்பில் விளைகிறது. அத்தகைய வடிவமைப்பின் நன்மைகள்:

- ❖ பயன்பாட்டின் செயல்திறன் சிறப்பாக உள்ளது, எதிர்காலத் தேவைகளை இணைத்துக்கொள்வதன் மூலம் பயன்பாடுகள் அளவிடக்கூடியதாக இருக்கும். இத்தகைய ஒத்திசைவான குறியீடு விரும்பப்படுகிறது, ஏனெனில் ஒரே மாதிரியான குறியீடுகள் ஒன்றாக வைக்கப்பட்டு எளிதில் நிர்வகிக்கப்படும்
- ❖ அடுக்கு அடிப்படையிலான அணுகுமுறை சுருக்கத்தை வழங்குகிறது, இது ஒரு மட்டத்தில் மாற்றங்களை பாதிக்காமல் அல்லது மற்ற அடுக்குகளில் குறைந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது அதன்படி நான்கு அடுக்குகள் ERP மென்பொருளுக்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. அவை தரவு அடுக்கு, தரவு அணுகல் அடுக்கு, வணிக அடுக்கு மற்றும் விளக்கக்காட்சி அடுக்கு.

விளக்கக்காட்சி அடுக்கு:

விளக்கக்காட்சி லேயரில், முழு பயன்பாட்டின் பயனர் இடைமுகத்தைக் காண்பிக்கும் பொறுப்புக் குறியீடு அமைந்துள்ளது. இந்த லேயரில் வைக்கப்பட்டுள்ள பொதுவான குறியீடு விண்டோஸ் படிவங்கள், வலை வடிவங்கள், பயனர் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் சர்வர் கட்டுப்பாடுகள் ஆகும். எடுத்துக்காட்டுகள் நிதித் தொகுதிக்கான தரவு நுழைவு படிவங்கள், உற்பத்தி தொகுதிக்கான தரவு நுழைவு படிவம் மற்றும் இதேபோல் மற்ற அனைத்து தொகுதிகளுக்கும். விண்டோஸ் படிவங்கள் டெஸ்க்டாப் பயன்பாடுகளில் கிளையன்ட் தொடர்புக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன மற்றும் இணைய படிவங்கள் உலாவி அடிப்படையிலான தொடர்புகளுக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்பதை நினைவில் கொள்க. அடுக்கு அணுகுமுறையின் அடிப்படையில் உருவாக்கப்பட்ட ஒரு பயன்பாட்டில் வெவ்வேறு அடுக்குகளுக்கு இடையிலான தொடர்புக்கான குறியீடு உள்ளது என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ளவும். விளக்கக்காட்சி அடுக்குக்கும் வணிக அடுக்குக்கும் இடையிலான தொடர்புகளை வழங்கும் குறியீடு இந்த லேயரில் அமைந்துள்ளது.

பயனர் இடைமுக மட்டத்தில் செயல்படுத்தப்படும் அடிப்படை சரிபார்ப்புகளும் இந்த அடுக்கில் அமைந்துள்ளன. சில எடுத்துக்காட்டுகள் வெற்று புலங்கள், எதிர்மறை எண்கள் மற்றும் சரியான தேதிகள் போன்றவற்றைச் சரிபார்க்கின்றன.

வணிக அடுக்கு:

வணிக அடுக்கில், பயன்பாட்டின் வணிக செயல்பாட்டை செயல்படுத்தும் குறியீடு அமைந்துள்ளது. ERP பயன்பாட்டின் வணிக தர்க்கம் கூறுகளைப் பயன்படுத்தி செயல்படுத்தப்படுகிறது. வணிக கூறுகள் வணிக தர்க்கத்தை இணைக்கின்றன, வணிக விதிகள் என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன. இந்த விதிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் தேவைகளுடன் பொருந்தக்கூடிய வணிகக் கருத்தின் நடத்தையைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, கொடுக்கப்பட்ட செலவினக் கணக்கை ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை

அனுமதிக்க முடியுமா என்பதை நிர்ணயிக்கும் வணிக விதியானது பயன்பாட்டின் தொடர்புடைய கூறுகளில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. வணிக செயல்முறைகள் ஒரு வணிகத்தில் நிகழும் செயல்பாடுகள். எடுத்துக்காட்டுகள் ஆர்டர் செயலாக்கம், பொருட்களின் பில், பணி ஆணை வழங்குதல், விலைப்பட்டியல் உருவாக்குதல் போன்றவை. இந்த வணிக செயல்முறைகள் வணிகக் கூறுகளில் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. ஒரு வணிகக் கூறு வணிகச் செயல்முறையைச் செயல்படுத்த ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட வணிகக் கூறுகளுடன் தொடர்பு கொள்ளலாம். இந்த வணிக செயல்முறைகளை c# அல்லது vb.net ஐப் பயன்படுத்தி செயல்படுத்தலாம். பிசினஸ் லேயரில் தரவு அணுகல் லேயரை அணுகுவதற்குப் பொறுப்பான குறியீட்டையும் உள்ளடக்கியது, தரவு லேயரில் இருந்து தரவை மீட்டெடுக்கவும், மாற்றவும் மற்றும் நீக்கவும் மற்றும் முடிவுகளை விளக்கக்காட்சி அடுக்குக்கு நகர்த்தவும்.

தரவு அணுகல் அடுக்கு:

தரவு அணுகல் அடுக்கு SQL சர்வர், ஆரக்கிள் போன்ற தரவுத்தளங்களுக்கான அணுகலை வழங்குகிறது. தரவு அணுகல் செயல்பாட்டை வழங்க பயன்படும் .NET தொழில்நுட்பம் ADO.NET ஆகும்.

நாங்கள் உருவாக்கும் ERP பயன்பாடு SQL சர்வர் தரவுத்தளத்தில் சேமிக்கப்பட்ட தரவை அணுகுகிறது, இது ஒரு தொடர்புடைய தரவுத்தளமாகும். இந்தத் தரவு அணுகல் அடுக்கில் உள்ள குறியீடு, தரவுத்தளத்தில் சேமிக்கப்பட்ட தரவை வணிகத்திற்கு வெளிப்படுத்துகிறது

1. தரவு அடுக்கு: தரவு அடுக்கு என்பது தரவுத்தளம் அல்லது தரவின் ஆதாரம். பிரபலமான தரவுத்தளங்கள் SQL சர்வர், அணுகல் தரவுத்தளம் மற்றும் ஆரக்கிள் அல்லது XML ஆக இருக்கலாம். தரவு அடுக்கில், எப்போதும் சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகளைப் பயன்படுத்தவும்.

உங்களால் முடிந்த அனைத்திற்கும் சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகளைப் பயன்படுத்துமாறு கடுமையாக பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகளை நாங்கள் பரிந்துரைக்கிறோம், ஏனெனில் அவை விரைவாகவும் எளிதாகவும் மாற்றியமைக்கப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு அட்டவணைக்குப் பதிலாக இரண்டு அட்டவணைகளிலிருந்து தரவைப் பிரித்தெடுக்க வேண்டுமானால், தொடர்புடைய சேமிக்கப்பட்ட செயல்முறையை மாற்றுவதன் மூலம் அதைச் செய்யலாம். .NET பயன்பாட்டுக் குறியீட்டை மாற்ற வேண்டியதில்லை. ஈஆர்பி (எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங்) அமைப்பை வடிவமைத்தல் என்பது பல்வேறு நிலைகளையும் பரிசீலனைகளையும் உள்ளடக்கிய ஒரு சிக்கலான செயல்முறையாகும். ERP அமைப்பை வடிவமைக்கும் போது நீங்கள் மனதில் கொள்ள வேண்டிய சில முக்கிய படிகள் இங்கே:

2. உங்கள் தேவைகளை வரையறுக்கவும்: உங்கள் ERP அமைப்பை வடிவமைக்கத் தொடங்கும் முன், உங்கள் தேவைகளை நீங்கள் தெளிவாக வரையறுக்க வேண்டும். உங்கள் வணிகச் செயல்முறைகள், நீங்கள் நிர்வகிக்க வேண்டிய தரவு வகைகள், பயனர்களின் எண்ணிக்கை மற்றும் ERP அமைப்பில் உங்களுக்குத் தேவையான அம்சங்கள் ஆகியவற்றைப் புரிந்துகொள்வது இதில் அடங்கும். சரியான ERP தீர்வைத் தேர்ந்தெடுங்கள்: உங்கள் தேவைகளை நீங்கள் வரையறுத்தவுடன், உங்கள் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் சரியான ERP தீர்வை நீங்கள் தேர்வு செய்ய வேண்டும். சந்தையில் பல ERP அமைப்புகள் உள்ளன, எனவே செயல்பாடு, அளவிடுதல், நெகிழ்வுத்தன்மை, பயனர் நட்பு மற்றும் செலவு போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் அவற்றை மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். செயல்படுத்த திட்டமிடுங்கள்: ஈஆர்பி அமைப்பைத் தேர்ந்தெடுத்த பிறகு, செயல்படுத்தும் செயல்முறையைத் திட்டமிட வேண்டும். திட்டத்

திட்டத்தை உருவாக்குதல், வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்தல் மற்றும் செயல்படுத்துவதற்கான காலக்கெடுவை வரையறுத்தல் ஆகியவை இதில் அடங்கும்.

3. தனிப்பயனாக்கம்: ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்தும் போது, உங்கள் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய நீங்கள் தனிப்பயனாக்க வேண்டும். இதில் புதிய தொகுதிகள் அல்லது அம்சங்களைச் சேர்ப்பது அல்லது ஏற்கனவே உள்ளவற்றை மாற்றுவது ஆகியவை அடங்கும். ஒருங்கிணைப்பு: CRM (வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை) அமைப்புகள், SCM (சப்ளை சங்கிலி மேலாண்மை) அமைப்புகள் மற்றும் நிதி அமைப்புகள் போன்ற உங்கள் நிறுவனம் பயன்படுத்தும் பிற அமைப்புகளுடன் ERP அமைப்பு ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். இது கணினிகள் முழுவதும் தரவு தடையின்றி பாய்வதை உறுதிசெய்கிறது மற்றும் கைமுறையாக தரவு உள்ளீட்டின் தேவையை குறைக்கிறது. சோதனை: ஈஆர்பி அமைப்புடன் நேரலைக்குச் செல்வதற்கு முன், அது எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுகிறதா என்பதை உறுதிப்படுத்த, அதை முழுமையாகச் சோதிக்க வேண்டும். இது வெவ்வேறு காட்சிகள், தரவு இடம்பெயர்வு, பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளல் சோதனை மற்றும் செயல்திறன் சோதனை ஆகியவற்றைச் சோதிப்பதை உள்ளடக்கியது.
4. பயிற்சி மற்றும் ஆதரவு: ஈஆர்பி அமைப்பு செயல்படுத்தப்பட்ட பிறகு, உங்கள் பணியாளர்களுக்கு நீங்கள் பயிற்சி அளிக்க வேண்டும், இதனால் அவர்கள் கணினியை திறம்பட பயன்படுத்த முடியும். ஏதேனும் சிக்கல்கள் விரைவாக தீர்க்கப்படுவதை உறுதிசெய்ய நீங்கள் தொடர்ந்து ஆதரவை வழங்க வேண்டும். சுருக்கமாக, ERP அமைப்பை வடிவமைப்பதற்கு கவனமாக திட்டமிடல், மதிப்பீடு, தனிப்பயனாக்கம், ஒருங்கிணைப்பு, சோதனை மற்றும் தொடர்ந்து ஆதரவு தேவை. இது ஒரு சிக்கலான செயல்முறையாகும், இது தொழில்நுட்பம் மற்றும்

வணிக செயல்முறைகள் இரண்டிலும் நிபுணத்துவம் தேவைப்படுகிறது.

ஈஆர்பி (எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங்) அமைப்புகள் பொதுவாக வணிகத்தின் பல்வேறு அம்சங்களை நிர்வகிக்கப் பயன்படும் பல்வேறு நிலையான மாதிரிகள் அல்லது தொகுதிக்கூறுகளுடன் வருகின்றன. ஒரு குறிப்பிட்ட வணிகத்திற்குத் தேவையான குறிப்பிட்ட தொகுதிகள் அதன் அளவு, தொழில் மற்றும் தனிப்பட்ட தேவைகளைப் பொறுத்தது. பல வணிகங்களில் பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படும் சில நிலையான ERP தொகுதிகள் பின்வருமாறு:

- i. நிதி மேலாண்மை: கணக்கியல், விலைப்பட்டியல், ஊதியம் மற்றும் நிதி அறிக்கை உட்பட வணிகத்தின் அனைத்து நிதி பரிவர்த்தனைகளையும் நிர்வகிக்க இந்தத் தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது.
- ii. சப்ளை செயின் மேலாண்மை: சப்ளையர்களிடமிருந்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் ஓட்டத்தை நிர்வகிக்க இந்த தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது. இது சரக்கு மேலாண்மை, கொள்முதல் மற்றும் ஒழுங்கு மேலாண்மை போன்ற அம்சங்களை உள்ளடக்கியது.
- iii. மனித வள மேலாண்மை: பணியமர்த்தல், செயல்திறன் மேலாண்மை, நன்மைகள் நிர்வாகம் மற்றும் இணக்கம் உள்ளிட்ட பணியாளர் தகவல்களின் அனைத்து அம்சங்களையும் நிர்வகிக்க இந்தத் தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை: விற்பனை, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை உள்ளிட்ட வாடிக்கையாளர்களுடனான தொடர்புகளை நிர்வகிக்க இந்தத் தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது.

- iv. உற்பத்தி: உற்பத்தி திட்டமிடல், திட்டமிடல் மற்றும் சரக்கு மேலாண்மை உள்ளிட்ட உற்பத்தி செயல்முறையை நிர்வகிக்க இந்த தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது.
- v. திட்ட மேலாண்மை: இந்த தொகுதி வள ஒதுக்கீடு, திட்ட திட்டமிடல் மற்றும் பணி மேலாண்மை உள்ளிட்ட திட்டங்களை நிர்வகிக்க பயன்படுகிறது.
- vi. வணிக நுண்ணறிவு: ERP அமைப்பின் பல்வேறு பகுதிகளிலிருந்து தரவைச் சேகரித்து பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும், முடிவெடுப்பதைத் தெரிவிக்கும் வகையில் அதை வழங்குவதற்கும் இந்தத் தொகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது.

நிலையான ஈஆர்பி மாதிரிகளைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, வணிகத்தின் குறிப்பிட்ட தேவைகளையும், அந்தத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய ஒவ்வொரு தொகுதியையும் எவ்வாறு தனிப்பயனாக்கலாம் என்பதைக் கருத்தில் கொள்வது முக்கியம். கணினி முழுவதும் தடையற்ற தரவு ஓட்டத்தை உறுதி செய்வதற்காக ஒவ்வொரு தொகுதியையும் மற்ற தொகுதிகளுடன் ஒருங்கிணைப்பதை கருத்தில் கொள்வதும் முக்கியம்

ERP இன் நிலையான மாதிரிகள்:

1. நிதி:

நிதி மற்றும் கணக்கியல் தொகுதி மிக முக்கியமான ஈஆர்பி தொகுதி ஆகும், ஏனெனில் இது வணிகங்கள் அவர்களின் தற்போதைய நிதி நிலை மற்றும் எதிர்காலக் கண்ணோட்டத்தைப் புரிந்துகொள்ள அனுமதிக்கிறது. இந்த தொகுதியின் முக்கிய அம்சங்களில் செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள் (AP) மற்றும் பெறத்தக்க கணக்குகள் (AR) மற்றும் பொதுப் பேரேட்டை நிர்வகித்தல் ஆகியவை அடங்கும். இது இருப்புநிலைகள், கட்டண ரசீதுகள் மற்றும் வரி அறிக்கைகள் போன்ற முக்கியமான நிதி ஆவணங்களை உருவாக்கி சேமிக்கிறது.

2. கொள்முதல்: கொள்முதல் தொகுதி என்றும் அழைக்கப்படும் கொள்முதல் தொகுதி, ஒரு நிறுவனத்திற்கு பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கும்/அல்லது விற்பனை செய்வதற்கும் தேவையான பொருட்கள் அல்லது தயாரிப்புகளை பாதுகாக்க உதவுகிறது. நிறுவனங்கள் இந்த தொகுதியில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட விற்பனையாளர்களின் பட்டியலை வைத்திருக்கலாம் மற்றும் அந்த சப்ளையர்களை சில பொருட்களுடன் இணைத்து, சப்ளையர் உறவு மேலாண்மைக்கு உதவலாம். தொகுதியானது மேற்கோள்களுக்கான கோரிக்கைகளை தானியங்குபடுத்தலாம், பின்னர் வரும் மேற்கோள்களைக் கண்காணித்து பகுப்பாய்வு செய்யலாம்.
3. உற்பத்தி: ERP இன் ஆரம்ப பதிப்பு, பொருள் தேவைகள் திட்டமிடல் (MRP) அமைப்புகள், உற்பத்தியாளர்களுக்காக வடிவமைக்கப்பட்டது, மேலும் உற்பத்தி ERP இன் முக்கியப் பகுதியாக உள்ளது. . இன்று, ஈஆர்பி அமைப்புகளில் பொதுவாக உற்பத்தி மேலாண்மை அல்லது உற்பத்தி செயல்படுத்தல் அமைப்பு (MES) உள்ளது. உற்பத்தித் தொகுதி உற்பத்தியாளர்களுக்கு உற்பத்தியைத் திட்டமிட உதவுகிறது மற்றும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் இயந்திரத் திறன் போன்ற திட்டமிட்ட உற்பத்தி ஓட்டங்களுக்குத் தேவையான அனைத்தையும் வைத்திருப்பதை உறுதிசெய்ய உதவுகிறது.
4. சரக்கு மேலாண்மை:
சரக்கு மேலாண்மை தொகுதி தனிப்பட்ட SKU கள் வரை உருப்படி அளவுகள் மற்றும் இருப்பிடத்தைக் கண்காணிப்பதன் மூலம் சரக்குக் கட்டுப்பாட்டை செயல்படுத்துகிறது. இந்த தொகுதியானது, கொள்முதல் கருவியுடன் ஒருங்கிணைக்கப்படுவதன் மூலம், தற்போதைய மற்றும் உள்வரும் சரக்குகளின் முழுமையான படத்தை வழங்குகிறது. இந்த மென்பொருள், சரக்குச் செலவுகளை நிர்வகிக்க

வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது, சரக்குகளில் அதிகப் பணத்தைக் கட்டாமல் போதுமான அளவு இருப்பு வைத்திருப்பதை உறுதிசெய்கிறது.

5. ஒழுங்கு மேலாண்மை:

ஆர்டர் மேலாண்மை தொகுதி ஆர்டர்களை ரசீது முதல் டெலிவரி வரை கண்காணிக்கிறது. ஈஆர்பியின் இந்த பகுதி அனைத்து ஆர்டர்களையும் கிடங்கு, விநியோக மையம் அல்லது சில்லறை விற்பனைக் கடைக்கு வாடிக்கையாளர்கள் அளித்த பிறகு, அவை தயாரிக்கப்பட்டு, பூர்த்தி செய்யப்பட்டு வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்பப்படும்போது அவற்றின் நிலையைக் கண்காணிக்கும். ஆர்டர் மேனேஜ்மென்ட் மாட்யூல் ஆர்டர்கள் தொலைந்து போவதைத் தடுக்கிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்ச்சியாக வைத்திருக்கவும், விரைவான ஷிப்பிங்கிற்காக தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைக்கவும், சரியான நேரத்தில் டெலிவரி விகிதங்களை அதிகரிக்கிறது. எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) அமைப்புகள் பல்வேறு வணிக செயல்பாடுகள் மற்றும் செயல்முறைகளை ஒரு ஒற்றை, விரிவான அமைப்பாக ஒருங்கிணைக்க வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. ERP அமைப்புகளில் உள்ள கலைப்பொருட்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் பயன்படுத்தப்படும் குறிப்பிட்ட ERP மென்பொருள் மற்றும் நிறுவனத்தின் தேவைகளைப் பொறுத்து மாறுபடும். இருப்பினும், ERP அமைப்புகளுக்கான சில பொதுவான கலைப்பொருட்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் பின்வருமாறு:

கலைப்பொருட்கள்:

- வணிகச் செயல்முறை வரைபடங்கள்: இவை ஒரு நிறுவனத்தின் வணிகச் செயல்முறைகளின் காட்சிப் பிரதிநிதித்துவம் ஆகும், இவை ஈஆர்பி அமைப்புகளைச் செயல்படுத்தக்கூடிய திறமையின்மை மற்றும் பகுதிகளைக் கண்டறிய உதவுகின்றன.

- தரவு மாதிரிகள்: தரவு மூலங்கள், தரவு ஓட்டங்கள் மற்றும் தரவு உறவுகள் உட்பட ERP அமைப்பு செயல்படத் தேவையான தரவை இந்த மாதிரிகள் கோடிட்டுக் காட்டுகின்றன.
- சிஸ்டம் தேவைகள்: நிறுவனத்திற்கு பயனுள்ளதாக இருக்க ஈஆர்பி அமைப்பு பூர்த்தி செய்ய வேண்டிய குறிப்பிட்ட தேவைகளை இது கோடிட்டுக் காட்டுகிறது.
- பயனர் கையேடுகள்: ஈஆர்பி அமைப்பை எவ்வாறு திறம்பட பயன்படுத்த வேண்டும் என்பதற்கான வழிகாட்டுதலை இவை வழங்குகின்றன.

செயல்முறைகள்:

❖ உள்ளமைவு:

தொகுதிகளை உள்ளமைத்தல், பாதுகாப்பு மற்றும் அனுமதிகளை அமைத்தல் மற்றும் பணிப்பாய்வுகளை வரையறுத்தல் உள்ளிட்ட அமைப்பின் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய ERP அமைப்பை அமைப்பதை இது உள்ளடக்குகிறது.

❖ தரவு இடம்பெயர்வு: இது மரபு அமைப்புகளிலிருந்து தரவை ஈஆர்பி அமைப்பிற்கு நகர்த்தும் செயல்முறையாகும், இது எல்லா தரவும் துல்லியமாகவும் புதுப்பித்ததாகவும் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது.

❖ சோதனை: இது எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுவதையும், எல்லா தரவும் துல்லியமாக இருப்பதையும் உறுதிசெய்ய, ஈஆர்பி அமைப்பில் சோதனைகளை இயக்குவது இதில் அடங்கும்.

❖ பயிற்சி: குறிப்பிட்ட தொகுதிகள் மற்றும் பணிப்பாய்வுகள் பற்றிய பயிற்சி உட்பட, ஈஆர்பி அமைப்பை எவ்வாறு திறம்பட பயன்படுத்துவது என்பது குறித்து பணியாளர்களுக்கு பயிற்சியளிக்கிறது. ஒட்டுமொத்தமாக, ஈஆர்பி அமைப்புகளுக்கான கலைப்பொருட்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் அமைப்பு பயனுள்ளதாக இருப்பதையும், அது நிறுவனத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி

செய்வதையும் உறுதிசெய்வதற்கு முக்கியமானதாகும். ஈஆர்பி அமைப்புகளை திறம்பட செயல்படுத்துதல் மற்றும் பயன்படுத்துவது நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளை நெறிப்படுத்தவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், ஒட்டுமொத்த செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவும்.

- ❖ கிளையண்ட் சர்வர் கட்டமைப்பு: கிளையண்ட்-சர்வர் கட்டமைப்பின் கருத்தை டெலிவரிக்காக பீட்சா ஆர்டர் செய்வதன் ஒப்புமை மூலம் புரிந்து கொள்ள முடியும். பீட்சாவை ஆர்டர் செய்ய நீங்கள் கடைக்கு அழைக்கிறீர்கள், யாரோ ஒருவர் அழைப்பை எடுத்து, உங்கள் ஆர்டரை எடுத்து, பின்னர் டெலிவரி செய்கிறார். எளிமையானது, இல்லையா? ஆம், இந்த ஒப்புமை கிளையண்ட் சர்வர் கட்டமைப்பின் அடிப்படைக் கொள்கைக்கு மிகவும் பதிலளிக்கிறது.

சம்பந்தப்பட்ட இரண்டு காரணிகள்:

- கோரப்பட்ட சேவைகளை வழங்குபவர் சர்வர்.
- வாடிக்கையாளர்கள் சேவைகளை கோருபவர்கள்.

கிளையண்ட் சர்வர் கட்டிடக்கலை

எடுத்துக்காட்டு:

1. அஞ்சல் சேவையகங்கள்: மின்னஞ்சல்களை அனுப்புவதற்கும் பெறுவதற்கும் மின்னஞ்சல் சேவையகங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மின்னஞ்சல் கையாளுதலை அனுமதிக்கும் பல்வேறு மென்பொருள்கள் உள்ளன.
2. கோப்பு சேவையகங்கள்: கோப்பு சேவையகங்கள் கோப்புகளுக்கான மையப்படுத்தப்பட்ட இடமாக செயல்படுகின்றன. இதைப் புரிந்துகொள்வதற்கான அன்றாட வாழ்க்கை எடுத்துக்காட்டுகளில்

ஒன்று Google டாக்ஸில் நாம் சேமிக்கும் கோப்புகள். Microsoft Office மற்றும் Google Docs க்கான கிளவுட் சேவைகளை உங்கள் சாதனங்களிலிருந்து அணுகலாம்; உங்கள் கணினியிலிருந்து நீங்கள் சேமிக்கும் கோப்புகளை உங்கள் தொலைபேசியிலிருந்து அணுகலாம். எனவே, மையமாக சேமிக்கப்பட்ட கோப்புகளை பல பயனர்கள் அணுகலாம்.

3. இணைய சேவையகங்கள்: வெப் சர்வர்கள் என்பது வெவ்வேறு இணையதளங்களை வழங்கும் உயர் செயல்திறன் கொண்ட கணினிகள். அதிவேக இணையம் மூலம் கிளையன்ட் மூலம் சர்வர் தளத் தரவு கோரப்படுகிறது.

பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு:

அப்ளிகேஷன் ஆர்கிடெக்சர் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் மென்பொருள் பயன்பாடுகள் எவ்வாறு ஒருங்கிணைக்கப்படுகின்றன மற்றும் வணிக அல்லது பயனர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய அந்தப் பயன்பாடுகள் எவ்வாறு ஒன்றோடொன்று தொடர்பு கொள்கின்றன என்பதற்கான கட்டமைப்பு வரைபடமாகும். பயன்பாடுகள் அளவிடக்கூடியவை மற்றும் நம்பகமானவை என்பதை உறுதிசெய்ய ஒரு பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு உதவுகிறது, மேலும் நிறுவனங்களுக்கு செயல்பாட்டில் உள்ள இடைவெளிகளைக் கண்டறிய உதவுகிறது.

பொதுவாக, பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு, மிடில்வேர், தரவுத்தளங்கள் மற்றும் பிற பயன்பாடுகள் போன்ற நிறுவனங்களுடன் பயன்பாடுகள் எவ்வாறு தொடர்பு கொள்கின்றன என்பதை வரையறுக்கிறது. பயன்பாட்டு கட்டமைப்புகள் பொதுவாக மென்பொருள் வடிவமைப்பு கொள்கைகளைப் பின்பற்றுகின்றன, அவை பொதுவாக அதன் ஆதரவாளர்களிடையே ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றன, ஆனால் முறையான தொழில் தரநிலைகள் இல்லாமல் இருக்கலாம்.

தொழில்நுட்பம் மற்றும் தொழில் தரநிலைகள்:

மைக்ரோசாப்ட் உட்பட பெரிய மென்பொருள் வெளியீட்டாளர்கள், மூன்றாம் தரப்பு டெவலப்பர்கள் தங்கள் இயங்குதளத்திற்கான பயன்பாடுகளை உருவாக்க உதவும் பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு வழிகாட்டுதல்களை வெளியிடுகின்றனர். மைக்ரோசாப்ட் அஸூர் பொது கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் தளத்திற்கான கிளவுட் அப்ளிகேஷன்களை உருவாக்கும் டெவலப்பர்களுக்கு உதவ, மைக்ரோசாப்ட் அஸூர் அப்ளிகேஷன் ஆர்கிடெக்ச்சர் வழிகாட்டியை வழங்குகிறது. இது கம்ப்யூட், பகுப்பாய்வு, சேமிப்பு மற்றும் நெட்வொர்க்கிங் உள்ளிட்ட பல்வேறு கிளவுட் சேவைகளை வழங்குகிறது. பொது கிளவுட்டில் புதிய பயன்பாடுகளை உருவாக்க மற்றும் அளவிட அல்லது ஏற்கனவே உள்ள பயன்பாடுகளை இயக்க பயனர்கள் இந்த சேவைகளில் இருந்து தேர்வு செய்யலாம்.

பயன்பாட்டு கட்டமைப்பின் நன்மைகள்:

- 1) பணிநீக்கங்களைக் கண்டறிவதன் மூலம் செலவைக் குறைக்கிறது.
- 2) மொபைல் பயன்பாடுகள் மூலம் பயனர்கள் அணுக முடியாத அத்தியாவசிய சேவைகள் போன்ற இடைவெளிகளைக் கண்டறிவதன் மூலம் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது;
- 3) பயன்பாட்டு அணுகல் மற்றும் மூன்றாம் தரப்பு ஒருங்கிணைப்புக்கான நிறுவன தளத்தை உருவாக்குகிறது;
- 4) பயன்படுத்தவும் பராமரிக்கவும் எளிதான, இயங்கக்கூடிய, மட்டு அமைப்புகளை அனுமதிக்கிறது;

ஈஆர்பியின் குறுக்கு செயல்பாடுகள்

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங் (ஈஆர்பி) அமைப்பு என்பது ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட மற்றும் தானியங்கு முறையில் கணக்கியல், கொள்முதல், மனித வளங்கள், சரக்கு மேலாண்மை மற்றும்

வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை போன்ற நிறுவனங்களின் வணிக செயல்முறைகளை நிர்வகிக்க உதவும் மென்பொருள் பயன்பாடாகும். ஈஆர்பி அமைப்பின் குறுக்கு-செயல்பாடுகள் என்பது ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு துறைகள் அல்லது செயல்பாடுகளில் இந்த பல்வேறு வணிக செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைத்து நெறிப்படுத்த மென்பொருளின் திறனைக் குறிக்கிறது. ஈஆர்பியின் குறுக்கு செயல்பாடுகளின் சில எடுத்துக்காட்டுகள் இங்கே:

- 1) நிதி மேலாண்மை: ERP அமைப்பின் நிதி மேலாண்மை தொகுதி அனைத்து துறைகளிலும் உள்ள நிதித் தகவலை ஒருங்கிணைக்கிறது மற்றும் நிறுவனத்தின் நிதி செயல்திறனில் நிகழ்நேரத் தெரிவுநிலையை வழங்குகிறது. இந்த தொகுதி பொதுவாக செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், பெறத்தக்க கணக்குகள், பொது பேரேடு, பண மேலாண்மை மற்றும் நிதி அறிக்கையிடல் செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது.
- 2) விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை: ஈஆர்பி அமைப்பின் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை தொகுதியானது சப்ளையர்களிடமிருந்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் ஓட்டத்தை ஒழுங்குபடுத்துகிறது. இந்த தொகுதி சரக்கு மேலாண்மை, கொள்முதல், ஆர்டர் மேலாண்மை மற்றும் தளவாடங்களுக்கான செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது.
- 3) மனித வள மேலாண்மை: ERP அமைப்பின் மனித வள மேலாண்மை தொகுதி, ஊதியம், நன்மைகள், செயல்திறன் மேலாண்மை மற்றும் பயிற்சி போன்ற பணியாளர் தகவல்களை நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இந்த தொகுதியானது ஆட்சேர்ப்பு செயல்முறையை தானியங்குபடுத்தவும் மற்றும் பணியாளர் முன்னேற்றத்தை கண்காணிக்கவும் உதவுகிறது.
- 4) வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை: ஈஆர்பி அமைப்பின் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை தொகுதி விற்பனை,

சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை போன்ற வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இந்த தொகுதி முன்னணி மேலாண்மை, விற்பனை முன்கணிப்பு, ஆர்டர் மேலாண்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவைக்கான செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது.

- 5) உற்பத்தித் திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்பாடு: ERP அமைப்பின் உற்பத்தித் திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்பாட்டுத் தொகுதி உற்பத்திச் செயல்பாடுகளைத் திட்டமிடுதல், திட்டமிடுதல் மற்றும் கண்காணிப்பு உள்ளிட்ட உற்பத்தி செயல்முறையை நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இந்தத் தொகுதி தரக் கட்டுப்பாடு மற்றும் பொருள் மேலாண்மைக்கும் உதவுகிறது.

ஒட்டுமொத்தமாக, ஈஆர்பி அமைப்பின் குறுக்கு-செயல்பாடுகள் நிறுவனங்கள் தங்கள் வணிக செயல்முறைகளை சிறப்பாக நிர்வகிக்கவும், செயல்திறனை மேம்படுத்தவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும் மற்றும் நிகழ்நேர தரவுகளின் அடிப்படையில் சிறந்த முடிவுகளை எடுக்கவும் உதவுகிறது.

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங் (ஈஆர்பி) ஒருங்கிணைப்பு என்பது நிதி, மனித வளங்கள் மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை போன்ற பல்வேறு வணிக செயல்பாடுகளை நிர்வகிக்க ஒரு நிறுவனத்தால் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு மென்பொருள் பயன்பாடுகள் மற்றும் அமைப்புகளை இணைக்கும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. ஈஆர்பி அப்ளிகேஷன்களின் ஒருங்கிணைப்பு நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளை நெறிப்படுத்தவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

ஈஆர்பி பயன்பாடுகளை ஒருங்கிணைப்பதில் உள்ள முக்கிய படிகள்:

- i. தற்போதுள்ள மென்பொருள் அமைப்புகளை மதிப்பிடுதல்: ஈஆர்பி ஒருங்கிணைப்பின் முதல் படி, நிறுவனம் பயன்படுத்தும் மென்பொருள் பயன்பாடுகள் மற்றும் அமைப்புகளை மதிப்பீடு செய்வதாகும். இது தற்போதைய அமைப்புகளில் ஏதேனும் இடைவெளிகளைக் கண்டறிந்து ஒருங்கிணைப்புக்கான தேவைகளைத் தீர்மானிக்க உதவும்.
- ii. ஒரு ஒருங்கிணைப்பு மூலோபாயத்தை உருவாக்குதல்: தேவைகள் அடையாளம் காணப்பட்டவுடன், அடுத்த கட்டமாக ஒருங்கிணைப்புத் திட்டத்திற்கான இலக்குகள், நோக்கம், காலக்கெடு மற்றும் பட்ஜெட் ஆகியவற்றைக் கோடிட்டுக் காட்டும் ஒருங்கிணைப்பு உத்தியை உருவாக்க வேண்டும். தரவு இடம்பெயர்வு, சோதனை மற்றும் பயிற்சிக்கான திட்டமும் இதில் இருக்க வேண்டும்.
- iii. ஒரு ஒருங்கிணைப்பு முறையைத் தேர்வுசெய்க: ஈஆர்பி பயன்பாடுகளை ஒருங்கிணைக்க பல முறைகள் உள்ளன, இதில் புள்ளி-க்கு-புள்ளி ஒருங்கிணைப்பு, மிடில்வேர் அடிப்படையிலான ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் ஏபிஐ அடிப்படையிலான ஒருங்கிணைப்பு ஆகியவை அடங்கும். முறையின் தேர்வு நிறுவனத்தின் தேவைகள், பட்ஜெட் மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப உள்கட்டமைப்பு ஆகியவற்றைப் பொறுத்தது.
- iv. ஈஆர்பி அமைப்பை உள்ளமைக்கவும்: அடுத்த கட்டமாக மற்ற மென்பொருள் பயன்பாடுகளுடன் ஒருங்கிணைப்பை செயல்படுத்துவதற்கு ஈஆர்பி அமைப்பை உள்ளமைக்க வேண்டும். இதில் தரவு மேப்பிங்கை அமைத்தல், தரவு வடிவங்களை வரையறுத்தல் மற்றும் தகவல் தொடர்பு நெறிமுறைகளை நிறுவுதல் ஆகியவை அடங்கும்.
- v. ஒருங்கிணைப்பைச் சோதித்து வரிசைப்படுத்தவும்: ஒருங்கிணைந்த அமைப்பைப் பயன்படுத்துவதற்கு முன், அனைத்து கூறுகளும் சரியாகச்

செயல்படுகின்றனவா என்பதை உறுதிப்படுத்த முழுமையான சோதனையை மேற்கொள்வது முக்கியம். சோதனை முடிந்ததும், ஒருங்கிணைந்த அமைப்பைப் பயன்படுத்த முடியும்.

- vi. பயிற்சி மற்றும் ஆதரவை வழங்குதல்: வரிசைப்படுத்தப்பட்ட பிறகு, இறுதி பயனர்கள் ஒருங்கிணைந்த அமைப்பை திறம்பட பயன்படுத்துவதை உறுதிசெய்ய அவர்களுக்கு பயிற்சி மற்றும் ஆதரவை வழங்குவது முக்கியம்.
- vii. ஒட்டுமொத்தமாக, ஈஆர்பி பயன்பாடுகளை ஒருங்கிணைப்பது சிக்கலான மற்றும் நேரத்தைச் செலவழிக்கும் செயலாக இருக்கலாம், ஆனால் இது மேம்பட்ட செயல்திறன், செலவு சேமிப்பு மற்றும் சிறந்த முடிவெடுத்தல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் நிறுவனங்களுக்கு குறிப்பிடத்தக்க நன்மைகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

அலகு -3

BPR அறிமுகம்

வரையறை மற்றும் கொள்கைகள் மற்றும் BPR - BPR இல் ITயின் பங்கு -
BPRக்கான IT ஆதரவு - மூலோபாயம் ஐடி மற்றும் BPR சீரமைப்பு - செயல்முறை
பொறியியல் - நிறுவன வணிக செயல்முறைகள் - BPR மற்றும் நிறுவன
மறுசீரமைப்பு - நிறுவன அமைப்புகள் - வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு

அலகு -3

BPR அறிமுகம்

BPR இன் வரையறை: வணிக செயல்முறை மறுவடிவமைப்பு என்பது உற்பத்தித்திறன், சுழற்சி நேரம், தரம் மற்றும் பணியாளர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தி ஆகியவற்றில் வியத்தகு மேம்பாடுகளை அடைய வணிக செயல்முறைகளின் தீவிர மறுவடிவமைப்பு ஆகும்.

வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பின் கோட்பாடுகள்:

வெவ்வேறு நபர்களால் செய்யப்படும் பணிகளை ஒரு சிறப்புப் பணியாக இணைக்க முடியும் என்று முதல் கொள்கை கூறுகிறது. ஒரு உதாரணத்தை எடுத்துக் கொண்டால், ஒரு உற்பத்தி நிறுவனத்தின் மறுவடிவமைப்பு, தனித்தனி பிரிவுகள் ஒரு வரிசையில் வெவ்வேறு செயல்பாடுகளைச் செய்கின்றன. ஒன்று வாடிக்கையாளரின் தேவையை தீர்மானிக்கிறது, மற்றொன்று தகவலை அனுப்புகிறது, மூன்றாவது இதை பல்வேறு ஆலைகள் மற்றும் கிடங்குகளுக்கு தெரிவிக்கிறது. இந்த வரிசை அடிப்படையிலான செயல்பாடுகள் பிழைகள், மறுவேலைகள் மற்றும் தாமதங்களுக்கு வழிவகுத்தன. ஒரு நிறுவனம் ரீ-இன்ஜினியரிங் செய்யும் போது, அது அசெம்பிளி லைன் அணுகுமுறையை நீக்குகிறது.

வெளியீட்டை எதிர்கொள்ளும் செயல்பாட்டில் அந்த நபர்களை ஈடுபடுத்துங்கள்: இந்த கொள்கையானது, உற்பத்தியைப் பெறும் தனிநபர், அதாவது நுகர்வோர் மூலம் வேலையைச் செய்ய வேண்டும் என்று கூறுகிறது. இன்று, இதை "சுய சேவை" என்று பார்க்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு வாடிக்கையாளர் ஏதேனும் சிக்கலை எதிர்கொண்டால், அவருக்காக எந்த அலுவலகமும் அதைச் செய்வதற்குப் பதிலாக, அவரே தரவை நிரப்ப வேண்டும். இது வேலையை நுகர்வோரிடம் தள்ளுகிறது

தரவு சேகரிப்பு மற்றும் செயலாக்க அலகுகளை ஒன்றிணைத்தல்: இந்தக் கொள்கை முதிர்ச்சியடைந்து, கருத்து, உழைப்புப் பிரிவினையில் தெரியும். அதாவது, தரவுகளைச் சேகரிக்கும் அதே நபரால் தரவு கையாளுதல் செய்யப்பட வேண்டும். இது ஒரு செயல்முறைக்கான வெளிப்புற தொடர்பை நீக்குவதன் மூலம் பிழைகளின் எண்ணிக்கையை குறைக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனம் ஒரு அமைப்பைக் கொண்டுள்ளது, அதில் ஒரு துறை தகவலைச் சேகரிக்கிறது, மற்றொன்று அதைப் பதிவு செய்கிறது. இங்கே, பகிரப்பட்ட தரவுத்தளமானது தகவல்களை ஒரு துறையிலிருந்து மற்றொரு துறைக்கு மொழிபெயர்க்கும் போது பல பிழைகளைக் கொண்டிருக்கும்.

சிதறிய துறைகளை ஒன்றோடொன்று இணைக்க பகிரப்பட்ட தரவுத்தளங்கள்: தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் முன்னேற்றங்கள், பகிரப்பட்ட தரவுத்தளத்தைப் பயன்படுத்தி புவியியல் ரீதியாக சிதறடிக்கப்பட்ட தனி அலகுகளை இணைக்க நிறுவனத்தை அனுமதிக்கிறது. விற்பனையாளர்களிடையே சிறந்த ஒப்பந்தங்கள் இருப்பதால் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் விரைவான பதில்களை வழங்குவதோடு, மையப்படுத்தப்பட்ட தரவுத்தளங்கள் பொருளாதாரத்தை வழங்குகின்றன.

ஒரே மாதிரியான வழிகளில் இயங்கும் செயல்முறைகளைக் கட்டுப்படுத்துதல்: ஹேமரின் கூற்றுப்படி, செயல்பாடுகளின் செயல்முறைகள் இறுதி முடிவுகளைக் காட்டிலும் ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். தொடர்பு நெட்வொர்க்குகள், பகிரப்பட்ட தரவுத்தளங்களைப் பயன்படுத்தி இணையான செயல்பாடுகள் ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். இந்த இணையான செயல்பாடுகள் தொடர்ச்சியாக இணைக்கப்பட்டு, செயல்முறை செயல்பாட்டில் ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். இது அதிக செலவுகள் மற்றும் செயல்முறையின் முடிவில் தாமதங்களை நீக்கும்.

முடிவெடுப்பதும் செய்யப்படும் வேலையின் ஒரு பகுதியாக இருக்க வேண்டும்: தேவையற்ற கட்டுப்பாடுகளை குறைக்கவும், செயல்பாட்டில் ஒரு காசோலையை வைத்திருக்கவும் முடிவெடுக்கும் தொழில்நுட்பம் இருக்க வேண்டும். வேலையைச் செய்கிற நபரால் முடிவெடுக்கப்பட வேண்டும் என்று சுத்தியல் கூறுகிறது.

வணிக செயல்முறை மறுபொறியியலில் (BPR) தகவல் அமைப்பின் பங்கு: வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு கருத்துக்கள் மேலாண்மை கோட்பாடுகளிலிருந்து வந்தவை மற்றும் 18 ஆம் நூற்றாண்டில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பின் நோக்கம் வணிகத்தை சிறந்த நிலையில் உருவாக்குவதாகும். நிறுவனங்கள் வணிகத்தை சிறந்த நிலையில் உருவாக்கவும், நிறுவனத்தின் இலக்குகளை அடையவும் மறுவடிவமைப்பு செயல்முறையைப் பயன்படுத்துகின்றன. வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு என்பது மாற்றம் மட்டுமல்ல, கட்டமைப்பு மாற்றமும் ஆகும். நிறுவனத்தில் என்ன வகையான கட்டமைப்பு மாற்றம், நிர்வாக அமைப்பு, பணியாளர் பொறுப்புகள், வெகுமதி அமைப்பு மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்பம்.

பல நிறுவனங்கள் நிறுவனத்தின் நிர்வாகத்தை மாற்ற விரும்புகின்றன, ஆனால் வேலையின் எந்தப் பகுதியை மாற்ற வேண்டும் என்பதை அவர்கள் அடையாளம் காணவில்லை. ஆனால் வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு (பிபிஆர்) என்பது நிர்வாகத்தின் கருத்து மற்றும் அது நடைமுறை அனுபவத்தால் உருவாக்கப்பட்டது. BPR என்பது நிறுவனத்திற்குள் மட்டுமல்ல, வெளிப்புற சப்ளையர் மற்றும் வாடிக்கையாளரையும் பாதிக்கிறது. BPR என்பது நிறுவனத்தின் நிதி அறிக்கை மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கும், குறைந்த தொகையில் அதிக உற்பத்தித்திறனை எவ்வாறு

உருவாக்குவது என்பதையும் கண்டறிய உதவுகிறது. BPR இன் முக்கிய இயக்கி செலவு குறைப்பு, அதிக வேகம் மற்றும் தரம்.

தகவல் தொழில்நுட்பம் என்பது குறிப்பிட்ட நிறுவனங்களில் தரவை ஆய்வு செய்வதற்கும் தரவை செயலாக்குவதற்கும் பயன்படுத்தும் தரவைச் சேமிக்கவும், தீர்மானிக்கவும் மற்றும் செயலாக்கவும் பயன்படுத்தும் ஒரு தொழில்நுட்பமாகும். மேலும் தகவல் மூலம் நமது அறிவை மேம்படுத்தி, வேலையை எப்படி செய்வது என்று தெரிந்து கொள்கிறோம். தகவல் அமைப்பு செயல்முறையை மாற்றுவதற்கான ஒரு மூலோபாய அணுகுமுறையை உருவாக்குகிறது. தகவல் தொழில்நுட்பம் BPR இன் அங்கம் மற்றும் நிறுவனங்களின் செயல்முறையை ஊக்குவிக்கிறது.

ஈஆர்பியின் கோட்பாடுகள் பின்வருமாறு:

ஈஆர்பி, அல்லது எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங் என்பது ஒரு வணிக மேலாண்மை மென்பொருளாகும், இது பல்வேறு செயல்முறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒரு ஒருங்கிணைந்த அமைப்பில் ஒருங்கிணைக்க நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது. ஈஆர்பியின் கொள்கைகளில் பின்வருவன அடங்கும்: ஒருங்கிணைப்பு: ஈஆர்பியின் முக்கிய கொள்கை ஒருங்கிணைப்பு ஆகும், இது பல்வேறு வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒரு அமைப்பில் ஒருங்கிணைக்க அனுமதிக்கிறது. இது பல மென்பொருள் பயன்பாடுகளின் தேவையை நீக்குகிறது மற்றும் முயற்சியின் நகல்களை குறைக்கிறது. மாடுலாரிட்டி: ஈஆர்பி அமைப்புகள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டவை, அதாவது நிறுவனத்தின் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பொறுத்து தனிப்பட்ட தொகுதிகள் சேர்க்கப்படலாம் அல்லது அகற்றப்படலாம். மையப்படுத்தல்: ஈஆர்பி அமைப்புகள் தரவை மையப்படுத்துகின்றன, பல்வேறு துறைகள் மற்றும் குழுக்களுக்கு தகவல்களை அணுகவும் பகிரவும் எளிதாக்குகிறது. இது வணிக செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தவும் ஒத்துழைப்பை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

ஆட்டோமேஷன்: ஈஆர்பி அமைப்புகள் பல வழக்கமான பணிகள் மற்றும் செயல்முறைகளை தானியக்கமாக்குகின்றன, கையேடு தலையீட்டின் தேவையை குறைக்கின்றன மற்றும் நேரத்தையும் வளங்களையும் சேமிக்கின்றன. நிகழ்நேர தரவு: ERP அமைப்புகள் வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் செயல்திறன் பற்றிய நிகழ்நேரத் தரவை வழங்குகின்றன, இது நிறுவனங்களை தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது மற்றும் மாறிவரும் சூழ்நிலைகளுக்கு விரைவாக பதிலளிக்கிறது. அளவிடுதல்: ERP அமைப்புகள் அளவிடக்கூடியவையாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, அதாவது அவை ஒரு நிறுவனத்தின் மாறிவரும் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய வளரவும் மாற்றியமைக்கவும் முடியும். பாதுகாப்பு: ERP அமைப்புகள் பாதுகாப்பை மனதில் கொண்டு கட்டமைக்கப்படுகின்றன, தரவு பாதுகாக்கப்படுவதையும், அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபர்களுக்கு அணுகல் கட்டுப்படுத்தப்படுவதையும் உறுதி செய்கிறது.

இந்தக் கொள்கைகளைப் பின்பற்றுவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும், செயல்திறனை மேம்படுத்தும் மற்றும் வளர்ச்சி மற்றும் வெற்றிக்கு உதவும் ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்தலாம். ஈஆர்பி (எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங்) அமைப்புகளில் ஐடி (தகவல் தொழில்நுட்பம்) முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. ERP அமைப்புகள் நிதி, மனித வளங்கள், சரக்கு மேலாண்மை, விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை போன்ற பல்வேறு வணிக செயல்பாடுகள் மற்றும் செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைக்கும் சிக்கலான மென்பொருள் பயன்பாடுகள் ஆகும்.

BPR (வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு) என்பது அதிகபட்ச செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனுக்காக தங்கள் வணிக செயல்முறைகளை மேம்படுத்த நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படும் அணுகுமுறையாகும்.

விளைவுகளில் கவனம் செலுத்துங்கள்: BPR என்பது விளைவு சார்ந்தது, அதாவது செயல்முறையை உருவாக்கும் தனிப்பட்ட படிகளைக் காட்டிலும் ஒரு செயல்முறையின் இறுதி முடிவில் கவனம் செலுத்துகிறது. புதிதாக மீண்டும் சிந்திக்கவும்: BPR ஆனது ஏற்கனவே உள்ள செயல்முறைகளை மாற்றியமைப்பது அல்லது மாற்றியமைப்பதை விட, நிறுவனங்கள் தங்கள் வணிக செயல்முறைகளை புதிதாக மீண்டும் சிந்திக்க வேண்டும். மதிப்புக்கூட்டப்படாத செயல்பாடுகளை நீக்குதல்: BPR ஆனது, இறுதி முடிவுக்கு பங்களிக்காத ஒரு செயல்பாட்டில் மதிப்பு சேர்க்கப்படாத செயல்பாடுகள் மற்றும் படிகளை அகற்றுவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. எளிமைப்படுத்துதல்: BPR செயல்முறைகளை எளிமைப்படுத்துதல், சிக்கலைக் குறைத்தல் மற்றும் ஒரு செயல்முறையை முடிக்க தேவையான படிகளின் எண்ணிக்கையைக் குறைத்தல் ஆகியவற்றை வலியுறுத்துகிறது. தொழில்நுட்ப செயலாக்கம்: BPR, சாத்தியமான இடங்களில் செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தவும் தானியங்குபடுத்தவும் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகிறது.

அதிகாரமளித்தல்: BPR அவர்களுக்கு அதிக பொறுப்பு, முடிவெடுக்கும் அதிகாரம் மற்றும் பொறுப்புணர்வை வழங்குவதன் மூலம் ஊழியர்களின் அதிகாரமளிப்பை ஊக்குவிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் கவனம்: BPR வாடிக்கையாளர் தேவைகளையும் திருப்தியையும் வலியுறுத்துகிறது, வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிகபட்ச மதிப்பை வழங்குவதற்காக செயல்முறைகள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன என்பதை உறுதி செய்கிறது. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்: BPR என்பது தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம், கண்காணிப்பு மற்றும் சுத்திகரிப்பு தேவைப்படும் ஒரு தொடர்ச்சியான செயல்முறையாகும். ஒட்டுமொத்தமாக, BPR என்பது ஒரு மூலோபாய அணுகுமுறையாகும், இது செயல்திறன், செயல்திறன் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தி ஆகியவற்றில் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றங்களை

அடைவதற்கு வணிக செயல்முறைகளின் அடிப்படை மறுபரிசீலனை தேவைப்படுகிறது

ஈஆர்பி ஐடியில் ஐடியின் பங்கு ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்துதல், தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் பராமரிப்பு ஆகியவற்றிற்கு பொறுப்பாகும். IT குழுக்கள் வணிகப் பயனர்களுடன் இணைந்து அவர்களின் தேவைகளைக் கண்டறிந்து அதற்கேற்ப ERP அமைப்பைக் கட்டமைக்கின்றன. நிறுவனத்தில் பயன்படுத்தப்படும் பிற மென்பொருள் பயன்பாடுகளுடன் ஈஆர்பி அமைப்பு ஒருங்கிணைக்கப்படுவதையும் அவர்கள் உறுதி செய்கிறார்கள். கூடுதலாக, ஈஆர்பி அமைப்பு பாதுகாப்பானது மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாத அணுகலில் இருந்து தரவு பாதுகாக்கப்படுவதை உறுதிசெய்வதற்கு ஐடி குழுக்கள் பொறுப்பாகும். அவை பாதுகாப்பு நெறிமுறைகளைச் செயல்படுத்துகின்றன மற்றும் ஏதேனும் பாதிப்பை நிவர்த்தி செய்ய கணினியை தொடர்ந்து புதுப்பிக்கின்றன. IT குழுக்கள் இறுதி பயனர்களுக்கு பயிற்சி மற்றும் ஆதரவை வழங்குகின்றன, அவர்கள் ERP அமைப்பை திறம்பட பயன்படுத்த முடியும் என்பதை உறுதி செய்கிறது. ஒட்டுமொத்தமாக, ஈஆர்பி அமைப்புகளின் வெற்றியில் ஐடி முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. IT ஆதரவு இல்லாமல், ERP அமைப்பை திறம்பட செயல்படுத்துவது, பராமரிப்பது மற்றும் பயன்படுத்துவது கடினமாக இருக்கும், இது நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகள் மற்றும் உற்பத்தித்திறனில் எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

பிபிஆரில் ஐடியின் பங்கு வணிக செயல்முறை மறுபொறியியலில் (பிபிஆர்) தகவல் தொழில்நுட்பத்தின் (ஐடி) பங்கு முக்கியமானது. வணிக செயல்முறைகளை இயக்கவும் தானியங்குபடுத்தவும் IT பயன்படுத்தப்படலாம், இது செயல்திறனை அதிகரிக்கவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தவும் முடியும். சிறந்த முடிவுகளை எடுக்கவும் ஒட்டுமொத்த வணிக செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் பயன்படும் நிகழ் நேரத் தகவலையும் IT வழங்க முடியும். IT BPR

ஐ ஆதரிக்கும் சில குறிப்பிட்ட வழிகள் இங்கே உள்ளன: செயல்முறை பகுப்பாய்வு: தற்போதுள்ள வணிக செயல்முறைகளின் தரவைச் சேகரிக்கவும், திறமையின்மை மற்றும் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளைக் கண்டறிய அவற்றை பகுப்பாய்வு செய்யவும் IT பயன்படுத்தப்படலாம். செயல்முறை ஆட்டோமேஷன்: மனித தலையீட்டின் தேவையை குறைத்து, செயல்முறை செயல்திறனை மேம்படுத்த, கைமுறை மற்றும் மீண்டும் மீண்டும் செய்யும் பணிகளை தானியக்கமாக்குவதற்கு ஐடி பயன்படுத்தப்படலாம்.

செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு: IT ஆனது வேறுபட்ட அமைப்புகள் மற்றும் பயன்பாடுகளை ஒருங்கிணைத்து நிறுவனம் முழுவதும் தகவல்களின் தடையற்ற ஓட்டத்தை உருவாக்கவும், தரவு குழிகளை குறைக்கவும் மற்றும் ஒட்டுமொத்த தகவல்தொடர்புகளை மேம்படுத்தவும் முடியும். தரவு பகுப்பாய்வு: தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கவும், போக்குகள் மற்றும் வடிவங்களை அடையாளம் காணவும், செயல்முறைகளை மேம்படுத்தவும் நிகழ்நேர தரவு மற்றும் பகுப்பாய்வுகளை IT வழங்க முடியும். செயல்முறை மேம்படுத்தல்: செயல்முறை மேம்பாடு மற்றும் தேர்வுமுறைக்கான சிறந்த அணுகுமுறையை அடையாளம் காண பல்வேறு காட்சிகளை உருவகப்படுத்தவும் சோதிக்கவும் ஐடி பயன்படுத்தப்படலாம். ஒட்டுமொத்தமாக, வணிக செயல்முறைகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும், மறுவடிவமைப்பு செய்வதற்கும், மேம்படுத்துவதற்கும் தேவையான கருவிகள் மற்றும் திறன்களை வழங்குவதன் மூலம் பிபிஆரில் IT முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. BPR முயற்சிகளில் ஐடியை மேம்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் சுறுசுறுப்பை அதிகரிக்கலாம், தங்கள் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த விளைவுகளை வழங்கலாம்.

BPRக்கான IT ஆதரவின் தன்மை:

- i. ஒருங்கிணைந்த நிறுவன மாதிரிகள்
- ii. பகுப்பாய்வு (சிக்கல் தீர்க்கும் திறன்)
- iii. மென்பொருள் செயல்பாடு
- iv. காட்சிப்படுத்தல் மற்றும் தொடர்பு
- v. நோக்கம் கொண்ட பயனர்கள்

ஒருங்கிணைந்த நிறுவன மாதிரிகள்:

ஒரு நிறுவன மாதிரி என்பது ஒரு வணிகம், அரசாங்க செயல்பாடு அல்லது பிற நிறுவன அமைப்பின் கட்டமைப்பு, செயல்முறைகள், தகவல், வளங்கள், இலக்குகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகள் ஆகியவற்றின் கணக்கீட்டு பிரதிநிதித்துவமாகும். இது வரையறுப்பாகவும் விளக்கமாகவும் இருக்கலாம். ஒரு நிறுவன மாதிரியின் பங்கு மாதிரி-உந்துதல் நிறுவன வடிவமைப்பு, பகுப்பாய்வு மற்றும் செயல்பாட்டை அடைவதாகும்.

பகுப்பாய்வு:

சுற்றுச்சூழலில் பல்வேறு கருவிகளால் செய்யப்படும் பகுப்பாய்வுப் பணிகளின் துல்லியமான வரையறை மற்றும் அவை தொடர்பு கொள்ளும் வழிகள் அவசியமான முதல் படியாகும். இந்த விவரக்குறிப்பு பணிகளைத் தீர்க்கப் பயன்படுத்தப்படும் அல்காரிதம்களிலிருந்து சுயாதீனமாக உள்ளது - நாங்கள் சிக்கலைக் குறிப்பிடுகிறோம் மற்றும் சிக்கலுக்கான தீர்வு என்ன. இந்த வழியில் ஒவ்வொரு கருவியின் செயல்பாட்டை வரையறுக்கும்; இதற்கு ஒவ்வொரு கருவிக்கும் பொருத்தமான உள்ளீடு எது மற்றும் சரியான வெளியீடு எது என்பதன் வரையறை தேவைப்படும். கருவிகளுக்கான இந்தப் பணிகளின் விவரக்குறிப்புகள் வடிவமைக்கப்பட்டு வரும் பல்வேறு ஆன்டாலஜிகளுக்கான திறன் கேள்விகளாக செயல்படும். ஒவ்வொரு ஆலோசகரும் ஒரு கட்டுப்பாடு அடிப்படையிலான பிரச்சனை தீர்ப்பவர் -

இலக்குகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகளின் தொகுப்பு கொடுக்கப்பட்டால், ஒரு கருவி இலக்குகளை மேம்படுத்தும் மற்றும் தடைகளை திருப்திப்படுத்தும் ஒரு தீர்வைத் தேடுகிறது. கருவிகள் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தீர்வுகளை உருவாக்கும் திறனைக் கொண்டுள்ளன, இதன் மூலம் மாற்று மற்றும் வர்த்தக பரிமாற்றங்களைக் கருத்தில் கொள்ள முடியும்.

மென்பொருள் செயல்பாடு:

இவை பகுப்பாய்விற்குத் தேவையான பகுத்தறிவு பணிகளிலிருந்து சுயாதீனமான கருவிகளின் திறன்கள். அவை செயல்படுத்தப்பட்ட ஆன்டாலஜிகள் மற்றும் பகுப்பாய்வு பணிகளின் பண்புகளைக் கையாளுகின்றன, மேலும் தோராயமாக பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்:

- 1) கருவி ஒருங்கிணைப்பு சூழல்
- 2) நிறுவன மாதிரி மேலாண்மை கருவிகள்
- 3) நிறுவன மாதிரி கட்டுமானம்
- 4) திட்ட மேலாண்மை கருவிகள்

தொடர்பு:

பிபிஆரை ஆதரிக்கும் கருவிகள், நிறுவன வடிவமைப்பு அல்லது மறுவடிவமைப்பின் பண்புகளை தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். குறைந்தபட்சமாக, சிறுகுறிப்பு நிறுவன மாதிரிகள் இருக்க வேண்டும். அவற்றின் தொடர்புகளை விளக்குவதற்கு, மாதிரியின் பல பகுதிகளை நாம் பிரித்தெடுக்க முடியும்.

பல்வேறு வகையான தகவல்தொடர்பு மற்றும் அறிக்கையிடல் ஆகியவற்றை ஆதரிப்பதற்காக சேகரிக்கப்பட்ட உளவுத்துறையின் சுருக்கங்களை உருவாக்கும் திறன், ஆனால் தரவுகளின் ஆதாரங்களுக்கான இணைப்புகளைத் தக்கவைக்கிறது.

BPR இன் மற்றொரு அம்சம் என்னவென்றால், வாடிக்கையாளர்கள் (BPR முயற்சியின் பொருள்கள்) நிறுவனத்தை மாதிரியாக்கும் செயல்முறையின்

முலம் தங்கள் நிறுவனத்தைப் பற்றி அறிந்து கொள்கிறார்கள். எனவே BPR கருவிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இந்த கற்றல் செயல்முறையை ஆதரிக்க வேண்டும்.

காட்சிப்படுத்தல்:

முதல் நோக்கமானது, தொடர்புடைய நிறுவன மாதிரிகளில் உள்ள விதிமுறைகள் மற்றும் கருத்துகளை சித்தரிக்கும் ஒரு சைமாலஜியின் வளர்ச்சியாகும். மாடலிங் பணியைச் செய்வதற்கான காட்சி நிரலாக்கத்தை ஆதரிக்கும் அளவுக்கு சைமாலஜி துல்லியமாகவும் பொதுவானதாகவும் இருக்க வேண்டும்.

பல நிறுவன மாதிரிகள் தேவைப்படும் அந்த பணிகளுக்கு, முதன்மையான சிக்கல் ஒன்றுக்கொன்று சார்ந்திருக்கும் பரிமாணத்தை படம்பிடிக்கும் வரைகலை இடைமுகங்களின் வடிவமைப்பு மற்றும் தொடர்புடைய மாதிரிகளின் காட்சிப்படுத்தல்களை ஒன்றிணைக்கும் சாத்தியமாகும்.

நோக்கம் கொண்ட பயனர்கள்:

BPR கருவிகளுக்கான தேவைகள் கருவிகளின் நோக்கத்தைப் பொறுத்து எப்படி இருக்கும்? இந்தக் கேள்வி இரண்டு அம்சங்களைக் கொண்டது.

வெளிப்புற ஆலோசகர், உள் ஆலோசகர், மேலாளர் மற்றும் பணியாளர் -- பயனர் வகையைப் பொறுத்து கருவி மாறுபடலாம்.

கருவியில் உள்ள வேறுபாடு பகுப்பாய்வு பணிகள், மென்பொருள் செயல்பாடு மற்றும் காட்சிப்படுத்தல் உட்பட அதன் எந்த பண்புகளையும் உள்ளடக்கியது.

செயல்முறை பொறியியல்:

ஒரு செயல்முறை பொறியாளர் என்பது உற்பத்தித் துறையில் தொழில்துறை செயல்முறைகளை வடிவமைத்து, செயல்படுத்தும் மற்றும் மேம்படுத்தும் ஒரு தொழில்முறை. செயல்முறை பொறியியல் என்பது வேதியியல் பொறியியலைப் போன்றது, ஆனால் ஒரு செயல்முறை பொறியாளர்

உற்பத்தியின் கணித மற்றும் உடல் அம்சங்களில் அதிக கவனம் செலுத்துகிறார். இந்த கட்டுரையில், ஒரு செயல்முறை பொறியாளர் என்றால் என்ன, அவர்களுக்கு என்ன கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் உள்ளன மற்றும் அவர்களின் வேலைப் பாத்திரத்தில் வெற்றிபெற அவர்களுக்குத் தேவையான திறன்கள் மற்றும் தகுதிகள் பற்றி விவாதிக்கிறோம்.

நிறுவன வணிக செயல்முறை: நிறுவன செயல்முறை மேலாண்மை, வணிக செயல்முறை மேலாண்மை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, இது ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள அனைத்து செயல்பாடுகளையும் ஒரு கட்டமைக்கப்பட்ட வழியில் ஒழுங்கமைத்து செயல்படுத்தும் ஒரு முறையாகும். இது அவர்களை நிறுவன இலக்குகளுடன் சீரமைக்கிறது மற்றும் பல்வேறு செயல்பாடுகள் மற்றும் செயல்முறைகளில் ஒருங்கிணைப்பை அதிகரிக்கிறது.

நிறுவன அமைப்பு: வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு என்பது ஒரு செயல்முறை சார்ந்த வணிக மாற்றமாகும், இதில் நிறுவன அமைப்பு வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தேவையான செயல்முறைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது. தரம், வேகம், செலவுகள் மற்றும் சேவைகளை கடுமையாக மேம்படுத்தும் குறிக்கோளுடன் அமைப்பு தீவிரமான மாற்றத்திற்கு உள்ளாக வேண்டும். தகவல் தொழில்நுட்ப அமைப்புகளின் ஆக்கப்பூர்வமான பயன்பாடு இங்கே ஒரு சிறந்த உதவியாகும், இது பணியாளர்கள் எங்கிருந்தாலும் அவர்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை அணுகுவதை வழங்குகிறது. நவீன தகவல் மற்றும் தகவல் தொடர்பு தொழில்நுட்பம் உங்கள் வணிக செயல்முறைகளை சிறப்பாக ஆதரிக்க உதவுகிறது, துறை அல்லது அமைப்பு எதுவாக இருந்தாலும் தேவைப்படுபவர்களுக்கு பல்வேறு அமைப்புகளிலிருந்து தரவைக் கிடைக்கும்.

வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு: வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு (BPI) அமைப்புகளையும் தகவல்களையும் திறமையாக இணைக்க விரும்பும் வணிகங்களுக்கு அவசியம். பிபிஐ வணிக செயல்முறைகளை தன்னியக்கமாக்குதல், அமைப்புகள் மற்றும் சேவைகளை ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் பல பயன்பாடுகளில் தரவைப் பாதுகாப்பான பகிர்வு ஆகியவற்றை அனுமதிக்கிறது. ஒருங்கிணைப்பு சவால்களை சமாளிப்பது அமைப்புகளை உள் மற்றும் வெளிப்புறமாக இணைக்க அனுமதிக்கிறது. மேலும், BPI மேலாண்மை, செயல்பாட்டு மற்றும் ஆதரவு செயல்முறைகளின் தன்னியக்கத்தை அனுமதிக்கிறது. இது போட்டியாளர்களை விட வணிகங்களுக்கு ஒரு விளிம்பை அளிக்கிறது, ஏனெனில் ஒருங்கிணைப்பின் சவால்கள் மற்றும் புதிய வணிகத்தை இயக்குவதற்கு அதிக நேரத்தையும் சக்தியையும் செலவிட முடியும். முன்னதாக, வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு மென்பொருள் அதை வாங்கக்கூடிய பெரிய நிறுவன நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமே கிடைத்தது. இன்று, அனைத்து அளவிலான வணிகங்களுக்கும் சந்தைப்படுத்தல், விற்பனை, வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை போன்றவற்றுக்கு இடையேயான செயல்முறைகளை சீராக்க ஒரு திறமையான ஒருங்கிணைப்பு தீர்வு தேவைப்படுகிறது. நிர்வாக, செயல்பாட்டு மற்றும் ஆதரவு செயல்முறைகளின் ஒருங்கிணைப்பு வழக்கமான நிறுவன செயல்பாடுகளை எளிதாக்குவதன் மூலம் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது.

BPR IT ஆதரவுக்கான IT ஆதரவு வணிக செயல்முறை மறுபொறியமைப்பு (BPR) திட்டங்களில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. அதிக செயல்திறன், உற்பத்தித்திறன் மற்றும் தரத்தை அடைய பணிப்பாய்வுகளை பகுப்பாய்வு செய்தல், மறுவடிவமைப்பு செய்தல் மற்றும் தானியங்குபடுத்துவதன் மூலம் நிறுவன செயல்முறைகளை மேம்படுத்துவதை BPR நோக்கமாகக்

கொண்டுள்ளது. IT ஆதரவு BPR திட்டங்களுக்கு பின்வரும் வழிகளில் பங்களிக்க முடியும்: தொழில்நுட்ப மதிப்பீடு: IT ஆதரவு நிறுவனத்தின் தற்போதைய தொழில்நுட்ப திறன்களை மதிப்பிடலாம் மற்றும் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளை அடையாளம் காண முடியும். இது வன்பொருள், மென்பொருள், நெட்வொர்க் உள்கட்டமைப்பு மற்றும் பாதுகாப்பு அமைப்புகளை மதிப்பீடு செய்வதை உள்ளடக்கியது. செயல்முறை தன்னியக்கமாக்கல்: IT ஆதரவு செயல்முறை தன்னியக்கத்திற்கான வாய்ப்புகளை அடையாளம் காணவும், பணிப்பாய்வுகளை சீராக்க மென்பொருள் தீர்வுகளை பரிந்துரைக்கவும் உதவும். அவர்கள் பல்வேறு மென்பொருள் கருவிகளை ஒருங்கிணைத்து தடையின்றி இணைந்து செயல்பட உதவலாம்.

தரவு பகுப்பாய்வு: தற்போதைய செயல்பாட்டில் முன்னேற்றத்திற்கான இடையூறுகள், திறமையின்மை மற்றும் பகுதிகளை அடையாளம் காண ஐடி ஆதரவு தரவை சேகரிக்க, சேமிக்க மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்ய உதவும். முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளை (KPIகள்) கண்காணிக்க டாஷ்போர்டுகள் மற்றும் அறிக்கைகளை உருவாக்கவும் அவை உதவலாம். பயனர் பயிற்சி: IT ஆதரவு புதிய மென்பொருள் பயன்பாடுகள் மற்றும் கருவிகள் மீது பயனர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கும், புதிய செயல்முறையை ஆதரிக்க அவை திறம்பட பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்துகிறது. பயனர் கையேடுகளை உருவாக்குதல், பயிற்சி அமர்வுகளை வழங்குதல் மற்றும் தொடர்ந்து ஆதரவை வழங்குதல் ஆகியவை இதில் அடங்கும். தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்: IT ஆதரவு புதிய செயல்முறையை கண்காணிக்கவும் மேலும் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளை அடையாளம் காணவும் உதவும். இது பயனர் கருத்துக்களை சேகரிப்பது, தரவை பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் செயல்முறை அல்லது மென்பொருள் பயன்பாடுகளில் மாற்றங்களை பரிந்துரைப்பது ஆகியவை அடங்கும்.

ஒட்டுமொத்தமாக, நிறுவன செயல்முறைகளை மேம்படுத்துவதற்கும், செலவுகளைக் குறைப்பதற்கும் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிப்பதற்கும் தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் பிபிஆர் திட்டங்களில் IT ஆதரவு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.

IT மற்றும் BPR இன் மூலோபாய சீரமைப்பு

IT மற்றும் BPR (வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு) ஆகியவற்றின் மூலோபாய சீரமைப்பு என்பது பொதுவான இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களை அடைய தகவல் தொழில்நுட்பம் மற்றும் வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு முயற்சிகளை சீரமைக்கும் செயல்முறையை குறிக்கிறது.

IT மற்றும் BPR ஆகியவை ஒரு நிறுவனத்தின் வெற்றியில் குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய இரண்டு நெருங்கிய தொடர்புடைய பகுதிகள். ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான தொழில்நுட்ப உள்கட்டமைப்பை வழங்குவதற்கு IT பொறுப்பாகும், அதே நேரத்தில் BPR நிறுவன செயல்திறனை மேம்படுத்த வணிக செயல்முறைகளை மறுசீரமைப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது.

IT மற்றும் BPR இடையே மூலோபாய சீரமைப்பை அடைய, நிறுவனங்கள் இரு முயற்சிகளின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் பற்றிய பகிரப்பட்ட புரிதலை உருவாக்க வேண்டும். தொழில் நுட்பம் எவ்வாறு வணிகச் செயல்முறை மறுவடிவமைப்பு முயற்சிகளை ஆதரிக்கிறது மற்றும் வணிகச் செயல்முறை மறுவடிவமைப்பு எவ்வாறு தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி அதன் நோக்கங்களை அடைய முடியும் என்பதைக் கண்டறிவது இதில் அடங்கும்.

மூலோபாய சீரமைப்பை அடைவதற்கான ஒரு வழி, ஆரம்பத்திலிருந்தே பிபிஆர் செயல்பாட்டில் ஐடியை ஈடுபடுத்துவதாகும். இது IT குழுக்களுக்கு

நிறுவனத்தின் வணிக செயல்முறைகளைப் புரிந்து கொள்ளவும், செயல்முறை திறன் மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்த தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளைக் கண்டறியவும் உதவும். தொழில் நுட்பத் தீர்வுகள் வணிகத் தேவைகளுடன் இணங்குவதை உறுதிசெய்ய, IT நிபுணத்துவத்தைப் பயன்படுத்தவும் இது BPR குழுக்களை அனுமதிக்கிறது.

மூலோபாய சீரமைப்பின் மற்றொரு முக்கிய அம்சம், IT மற்றும் BPR முயற்சிகள் இரண்டும் ஒட்டுமொத்த நிறுவன மூலோபாயத்துடன் இணைந்திருப்பதை உறுதி செய்வதாகும். இதற்கு நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் மற்றும் IT மற்றும் BPR எவ்வாறு அவற்றை அடைவதற்கு பங்களிக்க முடியும் என்பது பற்றிய தெளிவான புரிதல் தேவை. இரண்டு முன்முயற்சிகளும் ஒரே திசையில் நகர்வதை உறுதி செய்வதற்காக IT மற்றும் BPR குழுக்களுக்கு இடையேயான தொடர்பாடல் மற்றும் ஒத்துழைப்பை இது உள்ளடக்கியது.

சுருக்கமாக, IT மற்றும் BPR க்கு இடையில் மூலோபாய சீரமைப்பை அடைவதற்கு ஒரு கூட்டு அணுகுமுறை, தெளிவான தொடர்பு மற்றும் இலக்குகள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் பற்றிய பகிரப்பட்ட புரிதல் தேவை. வெற்றிகரமாகச் செய்தால், அது நிறுவன செயல்திறன் மற்றும் போட்டித்தன்மையில் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றங்களுக்கு வழிவகுக்கும்.

செயல்முறை பொறியியல்

செயல்முறை பொறியியல் என்பது பொறியியலின் ஒரு கிளை ஆகும், இது தொழில்துறை செயல்முறைகளை வடிவமைத்தல், மேம்படுத்துதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துகிறது. தொழில்துறை உற்பத்தி நிலை வரை அளவிடக்கூடிய திறமையான மற்றும் செலவு குறைந்த செயல்முறைகளை உருவாக்குவதே செயல்முறை பொறியியலின் குறிக்கோள் ஆகும்.

செயல்முறை பொறியாளர்கள் பொதுவாக உற்பத்தி ஆலைகள், சுத்திகரிப்பு நிலையங்கள், இரசாயன ஆலைகள் மற்றும் பெரிய அளவிலான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் பிற தொழில்களில் வேலை செய்கிறார்கள். அவர்கள் வேதியியல், இயற்பியல், கணிதம் மற்றும் பிற அறிவியல் கோட்பாடுகள் பற்றிய அறிவைப் பயன்படுத்தி, பொருட்களைக் கலத்தல், எதிர்வினையாற்றுதல், பிரித்தல் மற்றும் சுத்திகரித்தல் உள்ளிட்ட செயல்முறைகளை மேம்படுத்தவும் மேம்படுத்தவும் பயன்படுத்துகின்றனர்.

செயல்முறை பொறியியல் வடிவமைப்பு செயல்முறை கருத்தியல் வடிவமைப்பு, சாத்தியக்கூறு பகுப்பாய்வு, செயல்முறை மாதிரியாக்கம், உபகரணங்கள் தேர்வு மற்றும் செயல்முறை மேம்படுத்தல் உள்ளிட்ட பல படிகளை உள்ளடக்கியது. கருத்தியல் வடிவமைப்பு கட்டத்தில், செயல்முறை பொறியாளர்கள் செயல்முறை மற்றும் அதன் தேவைகள் பற்றிய அடிப்படை புரிதலை உருவாக்குகிறார்கள். சாத்தியக்கூறு பகுப்பாய்வு செயல்முறையின் தொழில்நுட்ப மற்றும் பொருளாதார நம்பகத்தன்மையை மதிப்பிடுவதை உள்ளடக்கியது.

செயல்முறை மாதிரியாக்கம் செயல்முறையை உருவகப்படுத்தவும் வெவ்வேறு நிலைமைகளின் கீழ் அதன் நடத்தையை கணிக்கவும் பயன்படுத்தப்படுகிறது. உபகரணத் தேர்வானது, செயல்முறைக்கு உலைகள், கலவைகள் மற்றும் பிரிப்பான்கள் போன்ற பொருத்தமான உபகரணங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதை உள்ளடக்கியது. செயல்திறனை அதிகரிப்பது, செலவுகளைக் குறைத்தல் மற்றும் தயாரிப்பு தரத்தை மேம்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் குறிக்கோளுடன், காலப்போக்கில் செயல்முறையை மேம்படுத்தவும் மேம்படுத்தவும் செயல்முறை தேர்வுமுறை பயன்படுத்தப்படுகிறது.

செயல்முறை பொறியியல் என்பது இரசாயன உற்பத்தி, உணவு பதப்படுத்துதல், மருந்துகள் மற்றும் ஆற்றல் உற்பத்தி உட்பட பல

தொழில்களில் முக்கியமான அம்சமாகும். நிலையான மற்றும் சுற்றுச்சூழலுக்கு உகந்த செயல்முறைகளுக்கான தேவை அதிகரித்து வருவதால், செயல்திறனுள்ள மற்றும் சுற்றுச்சூழலுக்கு பொறுப்பான புதிய மற்றும் புதுமையான செயல்முறைகளை வளர்ப்பதில் செயல்முறை பொறியாளர்கள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றனர்.

நிறுவன வணிக செயல்முறைகள்

எண்டர்பிரைஸ் பிசினஸ் செயல்முறைகள் என்பது ஒரு நிறுவனத்தால் அதன் வணிக இலக்குகளை அடைவதற்காக மேற்கொள்ளப்படும் ஒன்றோடொன்று இணைக்கப்பட்ட செயல்பாடுகளின் தொகுப்பாகும். இந்த செயல்முறைகள் ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு துறைகளை உள்ளடக்கியது, மேலும் அவை பொதுவாக செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்த வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

நிறுவன வணிக செயல்முறைகளின் சில எடுத்துக்காட்டுகள் பின்வருமாறு: கொள்முதல் செயல்முறை: இந்த செயல்முறையானது நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளுக்குத் தேவையான பொருட்கள், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதை உள்ளடக்கியது.

உற்பத்தி செயல்முறை: இந்த செயல்முறையானது மூலப்பொருட்களை நிறுவனம் வழங்கும் முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளாக மாற்றுவதை உள்ளடக்குகிறது.

விற்பனை செயல்முறை: இந்த செயல்முறை சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண்பது, நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் விற்பனை ஒப்பந்தங்களை முடிவது ஆகியவை அடங்கும்.

மனித வள செயல்முறை: ஆட்சேர்ப்பு, பயிற்சி, செயல்திறன் மதிப்பீடு மற்றும் இழப்பீடு உட்பட நிறுவனத்தின் பணியாளர்களை நிர்வகிப்பதை இந்த செயல்முறை உள்ளடக்கியது.

நிதி செயல்முறை: பட்ஜெட், கணக்கியல் மற்றும் நிதி அறிக்கை உட்பட நிறுவனத்தின் நிதி ஆதாரங்களை நிர்வகிப்பதை இந்த செயல்முறை உள்ளடக்கியது.

சப்ளை செயின் செயல்முறை: இந்த செயல்முறையானது சப்ளையர்களிடமிருந்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு சரக்குகள் மற்றும் சேவைகளின் ஓட்டத்தை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்குகிறது, இதில் தளவாடங்கள், சரக்கு மேலாண்மை மற்றும் போக்குவரத்து ஆகியவை அடங்கும்.

வாடிக்கையாளர் சேவை செயல்முறை: இந்த செயல்முறை வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்பனைக்குப் பிந்தைய ஆதரவை வழங்குவதை உள்ளடக்கியது, புகார்களைத் தீர்ப்பது, தொழில்நுட்ப உதவியை வழங்குதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் விசாரணைகளுக்குப் பதிலளிப்பது உட்பட.

நிறுவன வணிக செயல்முறைகளை திறம்பட நிர்வகிப்பது நிறுவன செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம், செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கும். இதை அடைய, நிறுவனங்கள் செயல்முறை மேப்பிங், ஆட்டோமேஷன் மற்றும் சிக்ஸ் சிக்மா மற்றும் லீன் போன்ற தொடர்ச்சியான மேம்பாட்டு முறைகள் உட்பட பல்வேறு நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தலாம்.

BPR மற்றும் நிறுவன மறுசீரமைப்பு

BPR (வணிக செயல்முறை மறுசீரமைப்பு) என்பது செயல்திறனை மேம்படுத்துதல், செலவுகளைக் குறைத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கும் நோக்கத்துடன் வணிக செயல்முறைகளை

மறுவடிவமைப்பு செய்யப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு முறையாகும். நிறுவன மறுசீரமைப்பு, மறுபுறம், ஒரு நிறுவனத்தின் கட்டமைப்பை மாற்றுவதை உள்ளடக்குகிறது, பெரும்பாலும் அதன் ஒட்டுமொத்த செயல்திறனை மேம்படுத்தும் குறிக்கோளுடன்.

BPR மற்றும் நிறுவன மறுசீரமைப்பு ஆகியவை நெருங்கிய தொடர்புடையதாக இருக்கலாம், ஏனெனில் BPR ஒட்டுமொத்த மறுசீரமைப்பு முயற்சியின் ஒரு பகுதியாக இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, மறுசீரமைப்பு செய்யும் ஒரு நிறுவனம் BPR செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தவும் செயல்திறனை அதிகரிக்கவும் பயன்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளைக் கண்டறியலாம். பிபிஆர் பணிநீக்கங்களைக் கண்டறியவும், கழிவுகளை அகற்றவும், ஒரு நிறுவனத்திற்குள் பணியின் ஒட்டுமொத்த ஒட்டத்தை மேம்படுத்தவும் உதவும். இருப்பினும், BPR மற்றும் நிறுவன மறுசீரமைப்பு ஆகியவை ஒன்றல்ல என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். BPR குறிப்பிட்ட வணிக செயல்முறைகளை மேம்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகிறது, அதே நேரத்தில் நிறுவன மறுசீரமைப்பு என்பது அறிக்கையிடல் கட்டமைப்புகளை மாற்றுதல், துறைகளை ஒன்றிணைத்தல் அல்லது வேலைப் பாத்திரங்களை மறுவரையறை செய்தல் போன்ற பரந்த மாற்றங்களை உள்ளடக்கியது. சில சந்தர்ப்பங்களில், நிறுவன மறுசீரமைப்பு BPR ஐ உள்ளடக்கியதாக இருக்காது. BPR ஐ உள்ளடக்கிய ஒரு மறுசீரமைப்பு முயற்சியைத் திட்டமிடும்போது நிறுவனங்கள் தங்கள் இலக்குகளையும் நோக்கங்களையும் கவனமாகக் கருத்தில் கொள்வது முக்கியம். இது வணிக செயல்முறைகளின் தற்போதைய நிலையை பகுப்பாய்வு செய்வது மற்றும் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளை அடையாளம் காண்பது, அத்துடன் ஊழியர்கள் மற்றும் பிற பங்குதாரர்கள் மீதான சாத்தியமான தாக்கத்தை கருத்தில் கொள்வது ஆகியவை அடங்கும். பயனுள்ள தகவல் தொடர்பு மற்றும் மாற்ற மேலாண்மை உத்திகள் மறுசீரமைப்பு முயற்சி வெற்றிகரமாக இருப்பதையும், செயல்படுத்தப்படும் எந்த மாற்றங்களுக்கும் பணியாளர்கள் மாற்றியமைக்க முடியும் என்பதையும் உறுதிப்படுத்த உதவும்.

நிறுவன அமைப்புகள்

நிறுவன அமைப்புகள் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் சுமுகமான செயல்பாடு மற்றும் நிர்வாகத்தை எளிதாக்கும் வகையில் அமைக்கப்பட்டுள்ள கட்டமைப்புகள், செயல்முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகளைக் குறிக்கும். இந்த அமைப்புகள் நிறுவன இலக்குகளை அடைவதற்கும், செயல்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும், செயல்திறனை மேம்படுத்துவதற்கும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

பல்வேறு வகையான நிறுவன அமைப்புகள் உள்ளன, அவற்றுள்:

கட்டமைப்பு அமைப்புகள்: இந்த அமைப்புகள் முறையான நிறுவன அமைப்பைக் குறிக்கின்றன, இதில் நிலைகள் மற்றும் பாத்திரங்களின் படிநிலை, அறிக்கையிடல் கோடுகள் மற்றும் முடிவெடுக்கும் செயல்முறைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

o தகவல் தொடர்பு அமைப்புகள்: இந்த அமைப்புகள் மின்னஞ்சல், சந்திப்புகள், குறிப்புகள் மற்றும் பிற தகவல்தொடர்பு வடிவங்கள் உட்பட நிறுவனத்திற்குள் தகவல் தொடர்புக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் சேனல்கள் மற்றும் முறைகளைக் குறிக்கின்றன.

தகவல் அமைப்புகள்: இந்த அமைப்புகள் தரவுத்தளங்கள், ஆவண மேலாண்மை அமைப்புகள் மற்றும் அறிவு மேலாண்மை அமைப்புகள் உட்பட நிறுவனத்திற்குள் தகவல்களைச் சேமிக்க, நிர்வகிக்க மற்றும் பரப்புவதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் முறைகளைக் குறிக்கின்றன.

செயல்திறன் மேலாண்மை அமைப்புகள்: செயல்திறன் மதிப்பீடுகள், இலக்கு அமைத்தல் மற்றும் பின்னூட்ட வழிமுறைகள் உட்பட பணியாளர் செயல்திறனைக் கண்காணிக்கவும் மதிப்பீடு செய்யவும் பயன்படுத்தப்படும் முறைகளை இந்த அமைப்புகள் குறிப்பிடுகின்றன.

மனித வள அமைப்புகள்: இந்த அமைப்புகள் பணியாளர்களை நிர்வகிப்பதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் செயல்முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகளைக் குறிக்கின்றன, இதில் ஆட்சேர்ப்பு, பயிற்சி, இழப்பீடு மற்றும் நன்மைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

ஒட்டுமொத்தமாக, எந்தவொரு நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கும் பயனுள்ள நிறுவன அமைப்புகள் அவசியம், ஏனெனில் அவை அனைவரும் ஒரே இலக்குகளை நோக்கிச் செயல்படுவதையும், வளங்கள் திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதையும், அதன் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப அமைப்பு செயல்படுவதையும் உறுதிப்படுத்த உதவுகின்றன.

வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு

வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு என்பது பொதுவான இலக்குகளை அடைய பல்வேறு துறைகள் அல்லது நிறுவனங்கள் முழுவதும் பல்வேறு வணிக செயல்முறைகளின் சீரமைப்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பைக் குறிக்கிறது. ஒட்டுமொத்த செயல்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்த பல்வேறு அமைப்புகள், செயல்முறைகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்களை ஒருங்கிணைக்க இது அடங்கும்.

வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு என்பது, ஏற்கனவே உள்ள வணிக செயல்முறைகளை அடையாளம் காண்பது, அவற்றை மேப்பிங் செய்தல் மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு செயல்திறனை மேம்படுத்தக்கூடிய அல்லது நகல்களை அகற்றக்கூடிய பகுதிகளை அடையாளம் காண்பது உட்பட பல படிகளை உள்ளடக்கியதாக இருக்கலாம். இந்த பகுதிகள் அடையாளம் காணப்பட்டவுடன், புதிய செயல்முறைகளை உருவாக்கலாம், மேலும் ஏற்கனவே உள்ளவற்றை மாற்றியமைக்கலாம் அல்லது விரும்பிய முடிவை அடைய தேவையான மாற்றங்களைச் செய்யலாம்.

வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்புக்கான பொதுவான எடுத்துக்காட்டுகள் விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை, வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை மற்றும் நிறுவன வள திட்டமிடல் ஆகியவை அடங்கும். இந்த

செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளை நெறிப்படுத்தலாம், செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தலாம்.

சமீபத்திய ஆண்டுகளில், கிளவுட்-அடிப்படையிலான தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் APIகளின் பயன்பாடு வணிகங்கள் தங்கள் செயல்முறைகளை மற்ற நிறுவனங்களுடன் ஒருங்கிணைக்க எளிதாக்கியுள்ளது, மேலும் தடையற்ற ஒத்துழைப்பு மற்றும் தகவல்தொடர்புக்கு அனுமதிக்கிறது. இதன் விளைவாக, இன்றைய உலகளாவிய சந்தையில் போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க விரும்பும் வணிகங்களுக்கு வணிக செயல்முறை ஒருங்கிணைப்பு பெருகிய முறையில் முக்கியமான உத்தியாக மாறியுள்ளது.

அலகு -4

ஒரு நிறுவன வளத் திட்டமிடல் அமைப்பைத் தேர்வு செய்தல் - பிக் பேங்
எதிராக கட்டம் - அடையாளம் காணுதல் தொகுதிகள் - வழிகாட்டும்
கொள்கைகள் மற்றும் விரிவான திட்டத் திட்டம் - மரபு அமைப்பு பகுப்பாய்வு -
நிறுவன வளத் திட்டமிடலில் படம் மேப்பிங் - திட்டக் குழு பயிற்சி -
வடிவமைப்பாக இருக்க - பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளல் - விரிவான வடிவமைப்பு -
தனிப்பயனாக்கம் - கட்டுமானம் மற்றும் சோதனை, உற்பத்தி அமைப்பு
வளர்ச்சி.

அலகு -4

ஈஆர்பி முறை அமலாக்கம்

தொகுதிகளின் பிக் பேங் vs கட்ட அடையாளம்

பிக் பேங் அணுகுமுறை:

பிக் பேங் அணுகுமுறையைப் பின்தொடர்வது பெரிய வெகுமதிகளை விளைவிக்கும், ஆனால் அவ்வாறு செய்வது ஆபத்தானது.

சாதகம்

ஒரு திட்டக் குழு பிக் பேங் அணுகுமுறையைப் பின்பற்றும் போது, குழு நேரலைக்கு முன் முழு ஈஆர்பி அமைப்பையும் உள்ளமைக்கிறது. முழு ஈஆர்பி சிஸ்டம் மற்றும் எந்த துணை பயன்பாடுகளையும் ஒரே நேரத்தில் செயல்படுத்துவதே குறிக்கோள், தரவுகளை நகர்த்துதல் மற்றும் நேரலைக்குப் பிறகு பழைய அமைப்புகளை சூரிய அஸ்தமனம் செய்தல் ஆகியவை அடங்கும். இந்த அணுகுமுறையின் முக்கிய நன்மை என்னவென்றால், திட்டக்குழு ஒரு கட்டத்தில் செயல்முறையை முடிக்கிறது, எனவே ஊழியர்கள் உடனடியாக அனைத்து புதிய செயல்பாடுகளையும் பயன்படுத்தத் தொடங்கலாம்.

பிக் பேங் அணுகுமுறையுடன், திட்டக் குழு பழைய அமைப்புகளை ஒருங்கிணைக்க வேண்டியதில்லை. பணியாளர்கள் புதிய அமைப்பைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கி, சிக்கல்களைக் கண்டறியும் போது, குழுவானது போஸ்ட் கோ-லைவ் ஆதரவை மட்டுமே வழங்க வேண்டும்.

பாதகங்கள்

இருப்பினும், பிக் பேங் ஈஆர்பி செயல்படுத்தலின் தீமைகள் குறிப்பிடத்தக்கவை.

பிக் பேங் அணுகுமுறையைப் பின்தொடர்வது மிகப் பெரிய நோக்கத்துடன் ஒரு திட்டத்தில் விளைகிறது, இது செலவு, காலவரிசை மற்றும் ஆதாரங்களுக்கான ஆபத்தை அதிகரிக்கிறது.

பிக் பேங் அணுகுமுறையுடன், புதிய ஈஆர்பி அமைப்பைப் பயன்படுத்த முழு செயலாக்கமும் முடியும் வரை ஊழியர்கள் காத்திருக்க வேண்டும், எனவே திட்டக் குழுவிற்கு உதவக்கூடிய அமைப்பு பற்றி அவர்களால் கருத்து தெரிவிக்க முடியாது.

பிக் பேங் அமலாக்கத்தின் போது திட்டக் குழு குறிப்பிடத்தக்க சிக்கல்களைக் கண்டறிந்தால், குழு ஒரு கட்ட அணுகுமுறைக்கு முன்னோக்கி நகர்த்த வேண்டும். இதுபோன்றால், புதிய காலக்கெடு, வரவுசெலவுத் திட்டங்கள் மற்றும் ஆதாரத் தேவைகள் உள்ளிட்ட பல திட்டமிடல் பயிற்சிகளை அவர்கள் மீண்டும் செய்ய வேண்டியிருக்கும். இந்த எதிர்பாராத திட்டமிடல் நடவடிக்கைகள் திட்ட காலக்கெடுவை எதிர்மறையாக பாதிக்கும், ஏனெனில் குழு உறுப்பினர்களுக்கு செயல்படுத்தும் பணிகளுக்கு குறைவான நேரமே இருக்கும்.

கட்ட அணுகுமுறை:

ஈஆர்பி செயலாக்கத்திற்கான கட்டம் கட்ட அணுகுமுறை குறைவான ஒட்டுமொத்த ஆபத்தை உள்ளடக்கியது ஆனால் இன்னும் சாத்தியமான சிக்கல்களை உள்ளடக்கியது.

சாதகம்

கட்டம் கட்ட அணுகுமுறை ERP செயல்படுத்தல் செயல்முறைக்கு பல நன்மைகளைத் தருகிறது.

கட்ட அணுகுமுறையுடன், திட்டக் குழு பல கட்டங்களில் ERP அமைப்பை செயல்படுத்துகிறது, எனவே ஒவ்வொரு கட்டத்திற்குப் பிறகும் நிறுவன ஊழியர்கள் புதிய செயல்பாட்டை அணுக முடியும். புதிய ஈஆர்பி அமைப்பை செயல்படுத்தும் போது பணியாளர்கள் கருத்து தெரிவிக்கலாம், இது எதிர்கால கட்டங்களுக்கான திட்டக்குழுவுக்குத் திட்டமிட உதவும். எடுத்துக்காட்டாக, சில செயல்பாடுகளை விரைவில் செயல்படுத்துமாறு பணியாளர்கள் திட்டக் குழுவிடம் கேட்கலாம்.

கூடுதலாக, கட்ட அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துவது சிறிய கட்ட நோக்கத்திற்கு வழிவகுக்கிறது. திட்டக் குழு, பணிகள் மற்றும் சார்புநிலைகள், பட்ஜெட் மற்றும் தேவையான ஆதாரங்களை மிக எளிதாக மதிப்பிட முடியும், மேலும் கட்டங்களின் சிறிய நோக்கம் எதிர்பாராத சிக்கல்களில் இருந்து மீள்வதை எளிதாக்குகிறது.

கட்டம் கட்டப்பட்ட அணுகுமுறையின் மற்றொரு நன்மை என்னவென்றால், திட்டக் குழு முக்கிய ஆதாரங்களை குறைந்த நேரத்திற்குச் சார்ந்துள்ளது, இது ஒரு கட்டம் முடிவதற்குள் குழு உறுப்பினர் திட்டத்தை விட்டு வெளியேறும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

பாதகங்கள்

இருப்பினும், படிப்படியாக அணுகுமுறை அதன் குறைபாடுகளையும் கொண்டுள்ளது. கட்ட அணுகுமுறை ஆபத்தைக் குறைக்க உதவும் அதே வேளையில், ஒரு கட்டத்தின் நோக்கம் இன்னும் பெரியதாக இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, குழு புதிய ஈஆர்பி அமைப்பின் அடிப்படைச் செயல்பாட்டின் பெரும்பகுதியை முதல் கட்டத்தில் செயல்படுத்தலாம், இதில் புதிய ஈஆர்பி அமைப்பைச் சாத்தியமானதாக மாற்றுவதற்கு பல அம்சங்களைச் செயல்படுத்தலாம். அந்த கட்டத்தின் நோக்கம் கணிசமானதாக இருக்கும். இருப்பினும், முதல் கட்டத்தில் குழு மிகக் குறைவான அம்சங்களைச் செயல்படுத்தினால், ஊழியர்கள் புதிய அமைப்பில் அதிருப்தி அடையலாம், இது தத்தெடுப்பை எதிர்மறையாக பாதிக்கும். புதிய ஈஆர்பி அமைப்பில் குழு தேவையான செயல்பாடுகளைச் செயல்படுத்தும் வரை, பழைய அமைப்புகளைத் தொடர்ந்து பயன்படுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டால், பணியாளர்கள் அதிருப்தி அடையலாம்.

கூடுதலாக, குழு பழைய அமைப்புகளை ஆதரிக்க ஒருங்கிணைப்பு வேலைகளை திட்டமிட்டு செய்ய வேண்டும்.

ஈஆர்பியில் வழிகாட்டும் கோட்பாடுகள்: வழிகாட்டுதல் கொள்கைகள் என்பது ஒரு பொதுவான திசையில் நிறுவன முடிவெடுப்பதை வழிநடத்தும் ஹூரிஸ்டிக்ஸ்களின் தொகுப்பாகும். எவ்வாறாயினும், ஒரு திட்டத்தின் தொடக்கத்தில் ஒரு செயலின் போது வரையறுக்கப்பட்டால், அவை தூக்கி எறியப்பட்டு மறந்துவிடும். திட்டத்தில் ஈடுபட்டுள்ள அனைவரும் அன்றாட நடவடிக்கைகளின் போது வழிகாட்டும் கொள்கைகளின் உண்மையான மதிப்பு தோன்றும். அனைத்து முக்கிய பங்குதாரர்களுடனும் வரையறுத்து ஒப்புக் கொள்ளப்பட்டவுடன், இந்தக் கொள்கைகள் இருக்க வேண்டும்:

- 1) அலுவலகம் முழுவதும் சிதறி கிடக்கும் பெரிய சுவரொட்டிகளில்
- 2) ஆல்-ஹேண்ட்ஸ் அழைப்புகளின் போது தலைவர்களால் மீண்டும் கூறப்பட்டு உயர்த்தப்பட்டது
- 3) குழுவின் செயல்திறன் மேலாண்மை செயல்முறையில் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டது
- 4) சீரமைக்கப்பட்ட குழு உறுப்பினர்களை கொண்டு வர நேர்காணல் செயல்முறையில் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டது. சுருக்கமாக, இந்த கொள்கைகள் அவசியம் தகவல் தொழில்நுட்ப செயலாக்கங்களின் இருண்ட நீரில் அலையும்போது குழுவின் செயல்களுக்கு வழிகாட்டும் வடக்கு நட்சத்திரமாக இருங்கள். மனிதர்கள் பொதுவாகக் கற்றுக்கொண்ட அனைத்து புதிய கருத்துக்களிலும் பாதியை சில நாட்களில் மறந்துவிடுவதால், உங்கள் வழிகாட்டும் கொள்கைகள் இரண்டாவது இயல்புடையதாக மாற அடிக்கடி மீண்டும் மீண்டும் செய்யப்பட வேண்டும்.

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் அனைத்து முக்கிய வணிக செயல்முறைகளையும் நிர்வகிக்கவும் ஒருங்கிணைக்கவும் வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு மென்பொருள் அமைப்பாகும். ஈஆர்பி செயல்படுத்துவதற்கான வழிகாட்டும் கொள்கைகளை

உருவாக்குவது எந்தவொரு நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கும் முக்கியமானது. ERP செயல்படுத்துவதற்கான வழிகாட்டியாகப் பயன்படுத்தக்கூடிய சில கொள்கைகள் இங்கே உள்ளன: தெளிவான வணிக நோக்கங்கள்: ERP செயல்படுத்துவது தெளிவான வணிக நோக்கங்களால் வழிநடத்தப்பட வேண்டும். ஈஆர்பி அமைப்பைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன், நிறுவனம் அதன் இலக்குகள், செயல்முறைகள் மற்றும் தேவைகளை தெளிவாக வரையறுக்க வேண்டும். வலுவான நிர்வாக ஆதரவு: ஈஆர்பியை செயல்படுத்துவதற்கு உயர் நிர்வாகம் வலுவான ஆதரவை வழங்க வேண்டும். அவர்கள் தேவையான ஆதாரங்களை ஒதுக்க வேண்டும் மற்றும் திட்டத்திற்கு முன்னுரிமை அளிக்கப்படுவதை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

- i. தரநிலைப்படுத்தல்: ஈஆர்பியை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்த தரநிலைப்படுத்தல் அவசியம். அனைத்து வணிக செயல்முறைகளும் நிலைத்தன்மை மற்றும் துல்லியத்தை உறுதி செய்வதற்காக நிறுவனம் முழுவதும் தரப்படுத்தப்பட வேண்டும். தரவு ஒருமைப்பாடு: ERP வெற்றிக்கு தரவு ஒருமைப்பாடு முக்கியமானது. அனைத்து அமைப்புகளிலும் தரவு துல்லியமானது, முழுமையானது மற்றும் சீரானது என்பதை நிறுவனங்கள் உறுதிசெய்ய வேண்டும். நெகிழ்வுத்தன்மை: ஈஆர்பி அமைப்புகள் நிறுவனத்தின் மாறிவரும் தேவைகளுக்கு ஏற்றவாறு நெகிழ்வாக இருக்க வேண்டும். இந்த அமைப்பு புதிய வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் மாறிவரும் தேவைகளுக்கு இடமளிக்கும் வகையில் இருக்க வேண்டும்.
- ii. பயனர் பயிற்சி: ஈஆர்பியை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்த பயனர் பயிற்சி அவசியம். கணினியைப் பயன்படுத்துவதில் அவர்கள் நிபுணத்துவம் பெற்றவர்கள் என்பதை உறுதிசெய்ய அனைத்து பயனர்களுக்கும் நிறுவனங்கள் போதுமான பயிற்சியை வழங்க வேண்டும். தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்: ஈஆர்பியின் நீண்ட கால

வெற்றிக்கு தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் முக்கியமானது. நிறுவனங்கள் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளைக் கண்டறிந்து அதற்கேற்ப மாற்றங்களைச் செயல்படுத்த தங்கள் செயல்முறைகள் மற்றும் அமைப்புகளை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்ய வேண்டும். மாற்ற மேலாண்மை: ஈஆர்பியை வெற்றிகரமாகச் செயல்படுத்துவதற்கு மாற்றம் மேலாண்மை முக்கியமானது. நிறுவனங்கள் புதிய அமைப்பின் நன்மைகளை அனைத்து பங்குதாரர்களுக்கும் தெரிவிக்க வேண்டும் மற்றும் மாற்றத்திற்கான எதிர்ப்பை நிர்வகிக்க வேண்டும். தரவு பாதுகாப்பு: ஈஆர்பி வெற்றிக்கு தரவு பாதுகாப்பு அவசியம். தரவு பாதுகாப்பானது மற்றும் அங்கீகரிக்கப்படாத அணுகல் அல்லது திருடிவிடுவது பாதுகாக்கப்படுவதை நிறுவனங்கள் உறுதிசெய்ய வேண்டும்.

- iii. முதலீட்டின் மீதான வருமானம்: நிறுவனங்கள் ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்தும்போது முதலீட்டின் மீதான வருமானத்தை (ROI) கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். அவர்கள் அமைப்பின் செலவுகள் மற்றும் நன்மைகளை மதிப்பீடு செய்து, அது ஒரு நேர்மறையான ROI ஐ வழங்குவதை உறுதிசெய்ய வேண்டும்.

ERP இல் திட்டத் திட்டங்கள்

1. கட்டம் I: ஈஆர்பி திட்ட மேம்பாடு
2. கட்டம் II : தரவு மாற்றம் மற்றும் ஏற்றுதல்
3. கட்டம் III: செயல்முறை மேம்பாடு
4. கட்டம் IV: ஈஆர்பி செயல்படுத்தல் தயாரிப்பு
5. கட்டம் V: கோ-லைவ்
6. கட்டம் VI: கோ-லைவ் க்குப் பின்

கட்டம் I: ஈஆர்பி திட்ட மேம்பாடு: ஒரு ஈஆர்பி தீர்வு தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டதும், செயல்படுத்தலின் முதல் கட்டம் தொடங்குகிறது. வெற்றிகரமான திட்டத்தில் ஈடுபடும் மற்றும் பொறுப்பான குழு உறுப்பினர்களை வாடிக்கையாளர் வரையறுக்கிறார். அதேபோல், ஈஆர்பி விற்பனையாளர் தங்கள் பங்கை வரையறுக்கிறார். தேவைப்படும் ஆதரவின் அளவைப் பொறுத்து இது ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து அடுத்த நிறுவனத்திற்கு பரவலாக மாறுபடும். ஈஆர்பி செயல்படுத்தல் திட்டத் திட்டத்தில் இந்த கட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக நெட்வொர்க்/வன்பொருள் தேவைகள் மற்றும் நிறுவல் ஆகியவை அடங்கும் - கிளவுட்-அடிப்படையிலான சாஸ் மாடல் ஈஆர்பி தேர்வு செய்யப்படாவிட்டால், இன்ஃபோர்ட்ளவுட் சூட் இண்டஸ்ட்ரியல்.

கட்டம் II: தரவு மாற்றம் மற்றும் ஏற்றுதல்:

ஈஆர்பி மென்பொருளை செயல்படுத்தும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஏற்கனவே உள்ள அமைப்பைக் கொண்டுள்ளது. சிலர் தங்களுக்கு தற்போதைய அமைப்பு இல்லை என்று நினைக்கிறார்கள், அவர்கள் நிச்சயமாக செய்கிறார்கள். கோப்பு பெட்டிகளில் விரிதாள்கள் மற்றும் மணிலா கோப்புறைகளாக இருக்கலாம்-அது ஒரு அமைப்பு! கட்டம் II, ஏற்கனவே உள்ள கணினியிலிருந்து முக்கியமான தரவைச் சேகரிக்கும் செயல்முறையுடன் தொடங்குகிறது, பின்னர் அந்தத் தரவை ஸ்கர்ப் செய்து சுத்தம் செய்கிறது, எனவே இது புதிய ஈஆர்பி மென்பொருளில் ஏற்றப்படும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. பல தரவுப் பதிவுகள் சேர்க்கப்படலாம், ஆனால் பொதுவாக குறைந்தபட்சம் வாடிக்கையாளர்கள், விற்பனையாளர்கள் மற்றும் பாகங்கள் (முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் மூலப்பொருட்கள் இரண்டும்). தொடர்புகள், முகவரிகளுக்கு அனுப்புவதற்கான/அனுப்புவதற்கான/அனுப்புவதற்கான பில், விற்பனையாளர் விலை, வாடிக்கையாளர் விலை, பொருட்களின் பில்கள் போன்ற இந்த மூன்று முக்கிய வகைகளுடன் தொடர்புடைய துணைத் தரவுகளும் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

கட்டம் III: செயல்முறை மேம்பாடு: ERP செயல்படுத்தல் காலக்கெடுவைப் பற்றி விவாதிக்கும் போது, இது எவ்வளவு நேரம் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும் என்பதற்கான அதிக விவாதம் மற்றும் விவாதத்தை சந்தேகத்திற்கு இடமின்றி கொண்டிருக்கும். இந்த கட்டத்தில், வாடிக்கையாளர் மற்றும் ஈஆர்பி விற்பனையாளர் குழுக்கள் புதிய கொள்கைகள் மற்றும் நடைமுறைகளுக்கான வரைபடத்தை உருவாக்குவதற்காக தற்போதைய கொள்கைகள் மற்றும் நடைமுறைகளை வரையறுக்கும். தேவையான ஆவணங்கள் மற்றும் அறிக்கையிடல் ஆகியவை இந்த கட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும். புதிய தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய தரவுத்தளத்தை உருவாக்குதல் மற்றும் தனிப்பட்ட துறைகள் மூலம் புதிய செயல்முறைகளின் ஆரம்ப உருவகப்படுத்துதல் நடைபெறுகிறது. புதிய நடைமுறைகள் நிரூபிக்கப்பட்டு ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டவுடன், அவை ஆவணப்படுத்தப்பட்டு அங்கீகரிக்கப்படும். ஈஆர்பி செயல்படுத்தல் திட்டத்தின் மூன்றாம் கட்டத்தில், இறுதி பயனர் பயிற்சி தொடங்குகிறது. இது வரை, முக்கிய செயலாக்கக் குழு புதிய செயல்முறைகளை உருவாக்கி நிரூபித்து வருகிறது. இப்போது மற்ற எல்லா பயனர்களையும் கணினியில் ஈடுபடுத்த வேண்டிய நேரம் வந்துவிட்டது. இறுதிப் பயனர்கள் முக்கிய செயலாக்கக் குழுவால் கவனிக்கப்படாத செயல்முறைகளில் பலவீனங்களைக் கொண்டு வரலாம். இது மிகவும் சாதாரணமானது.

கட்டம் IV: ERP செயல்படுத்தல் தயாரிப்பு: இந்த கட்டத்தில், புதிய செயல்முறைகள் நல்ல நிலையில் உள்ளன, இறுதி பயனர் பயிற்சி முடிந்தது, மேலும் புதிய நடைமுறைகள் ஆவணப்படுத்தப்பட்டுள்ளன கட்டம் v: கோலைவ்: இப்போது டைனமிக் தரவை ஏற்றுவதற்கான நேரம் இது. திறந்த WIP, சரக்கு, வாடிக்கையாளர் ஆர்டர்கள், வாங்கும் ஆர்டர்கள், பெறத்தக்க கணக்குகள், செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள், சோதனை நிலுவைகள் போன்றவை மாற்றும் மற்றும் பரிவர்த்தனை அடிப்படையிலான தரவு

இதுவாகும். டைனமிக் தரவை ஏற்றுவது பொதுவாக இரண்டு முதல் ஐந்து நாள் பணியாகும். கோ-நேரடி தேதி, இது கணக்கியல் கால தொடக்க நாளாக இருக்க வேண்டும். புதிய ஈஆர்பியில் திறப்பு நிலுவைகள் தற்போதைய அமைப்பில் இறுதி நிலுவைகளுடன் பொருந்த வேண்டும்.

கட்டம் vi: பிந்தைய கோ-லைவ்: ஈஆர்பி செயலாக்கத்தின் வெற்றியை வருடங்களில் அளவிட வேண்டும்-நாட்கள், வாரங்கள் அல்லது மாதங்களில் அல்ல. புதிய தீர்வில் நேரலைக்குச் சென்றவுடன் எவரும் உடனடியாக வெற்றிபெற முடியும். சாதனையின் உண்மையான அளவுகோல், செயல்முறைகள் பல ஆண்டுகளாக எவ்வளவு நன்றாகத் தாங்கி நிற்கின்றன மற்றும் ஊழியர்களின் வருவாய், வணிக விரிவாக்கம் மற்றும் இணைப்புகள் மற்றும் பிற குழப்பமான நிகழ்வுகள் போன்ற தவிர்க்க முடியாத மாற்றங்களைத் தாங்கும். சரியான ERP செயல்படுத்தல் திட்ட டெம்ப்ளேட் எதுவும் இல்லை. சரியான நடைமுறைகள் பின்பற்றப்படுகின்றன என்பதை உறுதிப்படுத்த தினசரி, வாராந்திர மற்றும் மாதாந்திர நிலை அறிக்கைகளை இயக்குவது, நேரலையில் தொடர்ந்து வெற்றிபெற மிகவும் முக்கியமானது. காலப்போக்கில் செயல்முறைகள் இன்னும் செல்லுபடியாகும் என்பதைச் சரிபார்ப்பது மற்றும் வணிக மாற்றங்கள் ஒரு தொடர்ச்சியான முயற்சியாக இருக்க வேண்டும்..

லெகசி சிஸ்டம் பகுப்பாய்வு: ஒரு மரபு ஈஆர்பி அமைப்பு ஒரு காலத்தில் புதுமையாக இருந்த காலாவதியான தொழில்நுட்பத்தால் இயக்கப்படுகிறது. பாரம்பரிய தொழில்நுட்பத்தின் நோக்கம் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துவது மற்றும் அன்றாட செயல்பாடுகளை நெறிப்படுத்துவதாகும், ஆனால் காலப்போக்கில் அது பயனற்றதாகவும் வழக்கற்றுப் போய்விட்டது. தொழில்நுட்பம் வேகமாக முன்னேறும்போது, நிறுவனங்கள் கிளவுட் ஈஆர்பி இயங்குதளங்களுக்கு நகர்கின்றன. நிறுவன வள திட்டமிடல் மென்பொருள் வணிக செயல்பாடுகளை மாற்றுவதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. ஆனால்

மரபு ஈஆர்பி அமைப்பு நவீனமயமாக்கப்படாவிட்டால், புதிய வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதில் இருந்து நிறுவனத்தை விலக்கி வைக்கலாம்.

மரபு ஈஆர்பி அமைப்புகள் ஓட்டைகளை உருவாக்கி உற்பத்தித்திறனைப் பாதிப்பது மட்டுமல்லாமல், செலவுகளையும் அதிகரிக்கின்றன. மரபு அமைப்புகள் என்பது பழைய தகவல் அமைப்புகளாகும், அவை காலாவதியானவை மற்றும் பராமரிப்பது கடினம் என்ற போதிலும், ஒரு நிறுவனத்தால் இன்னும் பயன்பாட்டில் உள்ளன. ஈஆர்பியின் பின்னணியில், மரபு அமைப்புகள் வெற்றிகரமாக செயல்படுத்துவதற்கு குறிப்பிடத்தக்க தடையாக இருக்கலாம், ஏனெனில் அவை புதிய ஈஆர்பி திறன்களை முழுமையாக ஒருங்கிணைத்து மேம்படுத்தும் திறனைத் தடுக்கலாம். எனவே, மரபு அமைப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்வது எந்த ஈஆர்பி செயலாக்க செயல்முறையிலும் ஒரு முக்கிய பகுதியாகும்.

ஈஆர்பி செயலாக்கத்தில் மரபு அமைப்புகளின் பகுப்பாய்வு பொதுவாக பின்வரும் படிகளை உள்ளடக்கியது:

- அடையாளம் காணுதல்: நிறுவனத்திற்குள் தற்போது பயன்பாட்டில் உள்ள அனைத்து மரபு அமைப்புகளையும் அடையாளம் காண்பது முதல் படியாகும். இதில் மென்பொருள் அமைப்புகள் மட்டுமின்றி, வன்பொருள் மற்றும் நெட்வொர்க் உள்கட்டமைப்பு ஆகியவை காலாவதியான அல்லது புதிய ஈஆர்பி அமைப்புடன் இணக்கமற்றதாக இருக்கலாம்.
- மதிப்பீடு: மரபு அமைப்புகள் அடையாளம் காணப்பட்டவுடன், புதிய ஈஆர்பி அமைப்புடன் அவற்றின் இணக்கத்தன்மையைத் தீர்மானிக்க அவை மதிப்பீடு செய்யப்பட வேண்டும். செயல்படுத்தும் செயல்பாட்டின் போது ஏற்படக்கூடிய சாத்தியமான சிக்கல்கள் அல்லது இணக்கமின்மைகளை அடையாளம் காண கணினியின் கட்டமைப்பு,

தரவு கட்டமைப்புகள் மற்றும் இடைமுகங்களை மதிப்பீடு செய்வதை இது உள்ளடக்குகிறது.

- ஒருங்கிணைப்பு: மரபு அமைப்புகளை மதிப்பிட்ட பிறகு, புதிய ஈஆர்பி அமைப்புடன் அவற்றை ஒருங்கிணைப்பதற்கான திட்டத்தை உருவாக்கலாம். இது மரபு அமைப்பை மேம்படுத்துவது, ஈஆர்பியுடன் இணக்கமான புதிய அமைப்புடன் மாற்றுவது அல்லது ஈஆர்பி மற்றும் மரபு அமைப்புகளுக்கு இடையே தரவு பரிமாற்றத்தை எளிதாக்க தனிப்பயன் இடைமுகங்களை உருவாக்குவது ஆகியவை அடங்கும்.
- தரவு இடம்பெயர்வு: ஈஆர்பி அமலாக்கத்தின் ஒரு பகுதியாக, மரபு அமைப்புகளில் இருந்து புதிய ஈஆர்பி அமைப்புக்கு தரவை நகர்த்துவது அவசியமாகும். இது ஒரு சிக்கலான செயல்முறையாக இருக்கலாம், இது தரவு துல்லியமாக மற்றும் இழப்பு இல்லாமல் மாற்றப்படுவதை உறுதிசெய்ய கவனமாக திட்டமிடல் மற்றும் செயல்படுத்தல் தேவைப்படுகிறது.
- சோதனை: ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் தரவு இடம்பெயர்வு செயல்முறைகள் முடிந்தவுடன், மரபு அமைப்புகள் சரியாகச் செயல்படுகின்றனவா என்பதையும், மரபு மற்றும் புதிய அமைப்புகளுக்கு இடையில் தரவு சீராகப் பாய்வதையும் உறுதிசெய்ய முழுமையாகச் சோதிக்கப்பட வேண்டும்.
- ஒட்டுமொத்தமாக, மரபு அமைப்பு பகுப்பாய்வு என்பது எந்தவொரு ஈஆர்பி செயலாக்க செயல்முறையிலும் ஒரு முக்கியமான படியாகும், ஏனெனில் இது வெற்றிக்கான சாத்தியமான தடைகளை அடையாளம் காணவும், புதிய ஈஆர்பி அமைப்பு ஏற்கனவே உள்ள அமைப்புகள் மற்றும் உள்கட்டமைப்புடன் முழுமையாக ஒருங்கிணைக்கப்படுவதை

உறுதிப்படுத்தவும் உதவும். மரபு அமைப்புகளை கவனமாக பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளுக்கு இடையூறு ஏற்படுவதைக் குறைக்கலாம் மற்றும் புதிய ஈஆர்பி அமைப்புக்கு சீரான மாற்றத்தை உறுதி செய்யலாம்.

- ஈஆர்பியில் மேப்பிங்: ஈஆர்பி மேப்பிங் உங்கள் வணிகச் செயல்முறைகள் எவ்வாறு படிப்படியாகச் செய்யப்படுகின்றன என்பதைக் காட்டுகிறது. இந்த ஆவணமானது, நீங்கள் பணிகளை எவ்வாறு செய்ய விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கான செயல்முறை வரைபடத்தை வழங்கும் - இருப்பினும், உங்கள் தற்போதைய அமைப்பில் நீங்கள் அவற்றை எவ்வாறு செய்கிறீர்கள் என்பது அவசியமில்லை. விரைவான கூகுள் தேடல், விலையுயர்ந்த ஈஆர்பி அமைப்புகளை செயல்படுத்தும் நிறுவனங்கள் தோல்வியடைந்த ஈஆர்பி பேரழிவுகளின் ரீம்களைக் காண்பிக்கும். அனைத்து ERP அமைப்புகளும் பலம் மற்றும் பலவீனங்களைக் கொண்டுள்ளன, மேலும் அனைத்து ERP அமைப்புகளும் இடைவெளிகளைக் கொண்டுள்ளன. ERP தோல்வி நிறுவனங்களுக்கு மில்லியன் டாலர்களை செலவழித்துள்ளது.

ERP அமைப்புகள் பெரும்பாலும் ஒரு பெரிய சந்தையை ஈர்க்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, எனவே அவை உள்ளமைக்கப்படுகின்றன, ஆனால் அந்த நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் கட்டமைப்பு பல மாதங்கள் ஆகலாம் - அது தனிப்பயனாக்கம் மற்றும் மாற்றத்திற்கு முன். செயல்முறை மேப்பிங் செயல்முறை இல்லாமல், செயல்பாட்டை நாம் இழக்க நேரிடும். ஈஆர்பியில் மேப்பிங் என்பது ஏற்கனவே உள்ள வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் தரவை ஈஆர்பி அமைப்பிற்கு மாற்றும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. இது ஏற்கனவே உள்ள வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் தரவு கட்டமைப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்வது மற்றும் புதிய ஈஆர்பி அமைப்பில்

அவற்றை எவ்வாறு வரைபடமாக்குவது என்பதை தீர்மானிப்பது ஆகியவை அடங்கும்.

ஈஆர்பியில் மேப்பிங் செய்யும் செயல்முறை பொதுவாக பின்வரும் படிகளை உள்ளடக்கியது:

1. தற்போதுள்ள வணிக செயல்முறைகளின் பகுப்பாய்வு: முதல் படி, நெறிப்படுத்தப்பட்ட அல்லது உகந்ததாக இருக்கும் பகுதிகளை அடையாளம் காண, ஏற்கனவே உள்ள வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் பணிப்பாய்வுகளை பகுப்பாய்வு செய்வதாகும். தன்னியக்கத்தை அறிமுகப்படுத்தக்கூடிய திறமையின்மை மற்றும் பகுதிகளை அடையாளம் காண்பது இதில் அடங்கும்.
2. தரவு ஆதாரங்களைக் கண்டறிதல்: தற்போதுள்ள வணிகச் செயல்முறைகள் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்டவுடன், அடுத்த கட்டமாக ஈஆர்பி அமைப்பைப் பயன்படுத்தப் பயன்படும் தரவு மூலங்களைக் கண்டறிவது. இதில் ஏற்கனவே உள்ள மென்பொருள் அமைப்புகள், விரிதாள்கள் மற்றும் பிற ஆதாரங்களின் தரவு அடங்கும்.
3. தரவு கட்டமைப்புகளை வரையறுத்தல்: தரவு மூலங்களை அடையாளம் கண்ட பிறகு, அடுத்த கட்டமாக ஈஆர்பி அமைப்பில் தரவைச் சேமிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் தரவு கட்டமைப்புகளை வரையறுக்க வேண்டும். இது தரவு அகராதியை உருவாக்குவது மற்றும் பல்வேறு தரவு கூறுகளுக்கு இடையிலான உறவுகளை வரையறுப்பதை உள்ளடக்குகிறது.
4. ஈஆர்பி சிஸ்டத்திற்கு தரவை மேப்பிங் செய்தல்: அடுத்த கட்டமாக இருக்கும் தரவு மூலங்களிலிருந்து ஈஆர்பி அமைப்பிற்காக வரையறுக்கப்பட்ட தரவு கட்டமைப்புகளுக்கு தரவை வரைபடமாக்குவது. ஈஆர்பி அமைப்பில் உள்ள ஒவ்வொரு

புலத்திற்கும் பொருந்தக்கூடிய தரவு கூறுகளை அடையாளம் காண்பது இதில் அடங்கும்.

5. சோதனை: மேப்பிங் செயல்முறை முடிந்ததும், தரவு சரியாக வரைபடமாக்கப்பட்டுள்ளதா மற்றும் கணினி எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுகிறதா என்பதை உறுதிசெய்ய ERP அமைப்பைச் சோதிப்பது அடுத்த கட்டமாகும்.
 6. தரவு கட்டமைப்புகளை வரையறுத்தல்: தரவு மூலங்களை அடையாளம் கண்ட பிறகு, அடுத்த கட்டமாக ஈஆர்பி அமைப்பில் தரவைச் சேமிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் தரவு கட்டமைப்புகளை வரையறுக்க வேண்டும். இது தரவு அகராதியை உருவாக்குவது மற்றும் பல்வேறு தரவு கூறுகளுக்கு இடையிலான உறவுகளை வரையறுப்பதை உள்ளடக்குகிறது.
 7. ஈஆர்பி சிஸ்டத்திற்கு தரவை மேப்பிங் செய்தல்: அடுத்த கட்டமாக இருக்கும் தரவு மூலங்களிலிருந்து ஈஆர்பி அமைப்பிற்காக வரையறுக்கப்பட்ட தரவு கட்டமைப்புகளுக்கு தரவை வரைபடமாக்குவது. ஈஆர்பி அமைப்பில் உள்ள ஒவ்வொரு புலத்திற்கும் பொருந்தக்கூடிய தரவு கூறுகளை அடையாளம் காண்பது இதில் அடங்கும்.
 8. சோதனை: மேப்பிங் செயல்முறை முடிந்ததும், தரவு சரியாக வரைபடமாக்கப்பட்டுள்ளதா மற்றும் கணினி எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுகிறதா என்பதை உறுதிசெய்ய ERP அமைப்பைச் சோதிப்பது அடுத்த கட்டமாகும்.
- திட்டக் குழுப் பயிற்சி: ஈஆர்பி தேர்வுக்கு முன்பே ஈஆர்பி அமலாக்கத் திட்டக் குழுவை உருவாக்கத் தொடங்குங்கள். முக்கிய வணிகப் பகுதிகளைச் சேர்ந்த பிரதிநிதிகள் இருக்க வேண்டும், அவர்கள் வணிக முன்னேற்றம் தேவைப்படும் பகுதிகளைக் குறிப்பிடலாம். இது ERP அமலாக்கத்திற்கான தெளிவான பார்வை மற்றும் மூலோபாயத்தைக்

கொண்டிருப்பதோடு குறிப்பிட்ட வணிகத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் சரியான ERP மென்பொருளைத் தேர்ந்தெடுப்பதை எளிதாக்கும். எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) என்பது வணிக செயல்முறை மேலாண்மை மென்பொருளாகும், இது கணக்கியல், கொள்முதல், சரக்கு மேலாண்மை, மனித வளங்கள், வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை மற்றும் பல போன்ற பல்வேறு செயல்பாடுகளை நிர்வகிக்க நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது. ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்த சிறப்பு அறிவு மற்றும் திறன்கள் தேவை, அதனால்தான் ஈஆர்பி செயல்படுத்தலில் ஈடுபடும் திட்டக் குழுக்களுக்கு பயிற்சி அவசியம்.

திட்டக் குழுக்களுக்கான பயனுள்ள ERP பயிற்சிக்கான வழிகாட்டுதல்கள்:

1. பயிற்சித் தேவைகளைக் கண்டறிதல்: ஈஆர்பி அமைப்பைச் செயல்படுத்துவதற்கு முன், திட்டக் குழுவின் பயிற்சித் தேவைகளைக் கண்டறிவது அவசியம். குழு உறுப்பினர்களின் தற்போதைய அறிவு மற்றும் திறன்களைப் புரிந்துகொள்வது மற்றும் கவனிக்கப்பட வேண்டிய இடைவெளிகளைக் கண்டறிவது இதில் அடங்கும். குழுவின் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட பயிற்சித் திட்டத்தை வடிவமைக்க இந்தத் தகவல் உதவும்.
2. ஒரு விரிவான பயிற்சித் திட்டத்தை உருவாக்குதல்: பயிற்சித் தேவைகள் கண்டறியப்பட்டவுடன், ERP செயல்படுத்தலின் அனைத்து அம்சங்களையும் உள்ளடக்கிய ஒரு விரிவான பயிற்சித் திட்டத்தை உருவாக்குவது முக்கியம். இந்தத் திட்டத்தில் மென்பொருளைப் பற்றிய பயிற்சியும், ஈஆர்பி அமைப்பின் ஒரு பகுதியாக அறிமுகப்படுத்தப்படும் புதிய செயல்முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகளும் இருக்க வேண்டும்.
3. பல்வேறு பயிற்சி முறைகளைப் பயன்படுத்தவும்: வெவ்வேறு நபர்கள் வெவ்வேறு வழிகளில் கற்றுக்கொள்கிறார்கள், எனவே திட்டக் குழுவின் மாறுபட்ட கற்றல் பாணிகளைப் பூர்த்தி செய்ய பல்வேறு

பயிற்சி முறைகளைப் பயன்படுத்துவது முக்கியம். இதில் வகுப்பறை பயிற்சி, ஆன்லைன் பயிற்சி, பட்டறைகள் மற்றும் வேலையில் பயிற்சி ஆகியவை அடங்கும்.

4. அனுபவத்தை வழங்கவும்: பயனுள்ள ஈஆர்பி பயிற்சிக்கு ஹேண்ட்ஸ்-ஆன் அனுபவம் அவசியம். இது ஒரு சாண்ட்பாக்ஸ் சூழலை அமைப்பதை உள்ளடக்கியிருக்கலாம், அங்கு குழு உறுப்பினர்கள் ஈஆர்பி மென்பொருளைப் பயன்படுத்தி உருவகப்படுத்தப்பட்ட நிஜ உலக சூழலில் பயிற்சி செய்யலாம்.
5. தற்போதைய ஆதரவைச் சேர்க்கவும்: ஈஆர்பி பயிற்சி ஆரம்ப செயலாக்கத்துடன் முடிவடையக்கூடாது. குழு உறுப்பினர்கள் கணினியை திறம்படவும் திறமையாகவும் தொடர்ந்து பயன்படுத்துவதை உறுதிசெய்ய தொடர்ந்து ஆதரவு அவசியம். பயனர் கையேடுகள் மற்றும் அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள் போன்ற பயிற்சி ஆதாரங்களுக்கான அணுகலை வழங்குவதும், தேவைக்கேற்ப புதுப்பித்தல் பயிற்சி வகுப்புகளை வழங்குவதும் இதில் அடங்கும்.
6. பயிற்சியின் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்தல்: பயிற்சித் திட்டத்தின் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்வது முக்கியம், அது விரும்பிய முடிவுகளை அடைவதை உறுதிப்படுத்துகிறது. குழு உறுப்பினர்களிடமிருந்து கருத்துக்களைச் சேகரிப்பது, கணினி பயன்பாட்டுத் தரவை பகுப்பாய்வு செய்வது மற்றும் முன்னேற்றம் தேவைப்படும் எந்தப் பகுதிகளையும் அடையாளம் காண முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளைக் கண்காணிப்பது ஆகியவை இதில் அடங்கும்.

இந்த வழிகாட்டுதல்களைப் பின்பற்றுவதன் மூலம், திட்டக் குழுக்கள் பயனுள்ள ERP பயிற்சியைப் பெறலாம், இது புதிய அமைப்பை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தவும் பயன்படுத்தவும் அவர்களைத் தயார்படுத்துகிறது.

ERP இல் பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளலை வடிவமைக்கவும்:

ஈஆர்பி (எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங்) வடிவமைப்பில் பயனர் ஏற்றுக்கொள்ளலை உறுதிசெய்ய, மனதில் கொள்ள வேண்டிய பல முக்கியக் கருத்துகள்:

- ✓ வடிவமைப்பு செயல்பாட்டில் பயனர்களை ஈடுபடுத்துங்கள்: பயனர்கள் தினசரி அடிப்படையில் ERP அமைப்பைப் பயன்படுத்துவார்கள், எனவே வடிவமைப்பு செயல்பாட்டில் அவர்களை ஈடுபடுத்துவது முக்கியம். பயனர் ஆராய்ச்சி, ஃபோகஸ் குழுக்கள் மற்றும் பயன்பாட்டினைச் சோதனை செய்வதன் மூலம் கருத்துகளைச் சேகரித்து வடிவமைப்பில் இணைத்துக்கொள்வதன் மூலம் இதைச் செய்யலாம்.
- ✓ வடிவமைப்பை எளிமையாகவும் உள்ளூணர்வுடனும் வைத்திருங்கள்: ERP அமைப்புகள் சிக்கலானதாக இருக்கலாம், எனவே வடிவமைப்பை எளிமையாகவும் உள்ளூணர்வுடனும் வைத்திருப்பது முக்கியம். பயனர்கள் கணினியில் எளிதாக செல்லவும் மற்றும் பணியை முடிக்கவும் முடியும்.
- ✓ பயிற்சி மற்றும் ஆதரவை வழங்குதல்: எளிமையான மற்றும் உள்ளூணர்வு வடிவமைப்புடன் இருந்தாலும், பயனர்களுக்கு ERP அமைப்பை திறம்பட பயன்படுத்த பயிற்சி மற்றும் ஆதரவு தேவைப்படலாம். பயனர் கையேடுகள் மற்றும் ஆன்லைன் பயிற்சிகள் போன்ற பயிற்சி ஆதாரங்களை வழங்குவது, பயனர்கள் கணினியில் மிகவும் வசதியாக உணர உதவும்.

பயனர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய கணினியைத் தனிப்பயனாக்குங்கள்: நிறுவனம் மற்றும் அதன் பயனர்களின் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய ERP அமைப்புகள் தனிப்பயனாக்கப்பட வேண்டும். கணினியை குறிப்பிட்ட துறைகள் அல்லது பாத்திரங்களுக்கு ஏற்ப மாற்றுவதன் மூலம் அல்லது பயனர்கள் தங்கள் சொந்த பணிப்பாய்வு மற்றும்

டாஷ்போர்டுகளைத் தனிப்பயனாக்க அனுமதிப்பதன் மூலம் இதைச் செய்யலாம்.

- சிஸ்டத்தின் பலன்களைத் தெரிவிக்கவும்: பயனர்கள் மாற்றத்தை எதிர்க்கலாம், எனவே ஈஆர்பி அமைப்பின் நன்மைகள் மற்றும் அது அவர்களின் வேலையை எப்படி எளிதாக்கவும் திறமையாகவும் மாற்றும் என்பதைத் தெரிவிப்பது முக்கியம். இது பயனர்களின் ஏற்புடைமை மற்றும் முறைமையை ஏற்றுக்கொள்வதை அதிகரிக்க உதவும்.
- இந்தக் கருதுகோள்களை மனதில் வைத்து, ஈஆர்பி அமைப்பை அதன் பயனர்கள் ஏற்றுக்கொண்டு ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக வடிவமைக்க முடியும்.

ERP இல் விரிவான வடிவமைப்பு:

பயன்பாட்டு கட்டமைப்பு என்பது செயல்திறன் மற்றும் அளவிடுதல் போன்ற சில இலக்குகளை அடைய ஒரு பயன்பாட்டை வடிவமைக்கும் அறிவியல் ஆகும். ERP பயன்பாட்டில் தரவு நுழைவு படிவங்கள், வணிக விதிகள், சரிபார்ப்புகள், மெனுக்கள், பாதுகாப்பு நடைமுறைகள் மற்றும் பிற தரவு அணுகல் நடைமுறைகள் உள்ளன. சில வழிகாட்டுதல்களின் அடிப்படையில் தர்க்கரீதியாக அனைத்து நிறுவனங்களையும் குழுவாகப் பிரிப்பதன் மூலம் பயன்பாட்டைப் பிரிப்பது பயன்பாட்டு வடிவமைப்பாகும், இது பயன்பாட்டுக் கட்டமைப்பில் விளைகிறது. அத்தகைய வடிவமைப்பின் நன்மைகள்: 1. பயன்பாட்டின் செயல்திறன் சிறப்பாக உள்ளது, எதிர்காலத் தேவைகளை இணைத்துக்கொள்வதன் மூலம் பயன்பாடுகள் அளவிடக்கூடியதாக இருக்கும். இத்தகைய ஒத்திசைவான குறியீடு விரும்பப்படுகிறது, ஏனெனில் ஒரே மாதிரியான குறியீடுகள் ஒன்றாக வைக்கப்பட்டு எளிதில் நிர்வகிக்கப்படும் 2. அடுக்கு அடிப்படையிலான அணுகுமுறை சுருக்கத்தை வழங்குகிறது, இது ஒரு மட்டத்தில் மாற்றங்களை பாதிக்காமல் அல்லது மற்ற அடுக்குகளில் குறைந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது அதன்படி நான்கு அடுக்குகள் ERP மென்பொருளுக்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ளன. அவை

பிரசண்டேஷன் லேயர், பிசினஸ் லேயர், டேட்டா அக்சஸ் லேயர் மற்றும் டேட்டா லேயர்.

விளக்கக்காட்சி அடுக்கு:

விளக்கக்காட்சி அடுக்கில், முழு பயன்பாட்டின் பயனர் இடைமுகத்தைக் காண்பிக்கும் பொறுப்புக் குறியீடு அமைந்துள்ளது.

இந்த லேயரில் வைக்கப்பட்டுள்ள பொதுவான குறியீடுகள் விண்டோஸ் படிவங்கள், இணைய படிவங்கள், பயனர் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் சர்வர் கட்டுப்பாடுகள். எடுத்துக்காட்டுகள் நிதித் தொகுதிக்கான தரவு நுழைவு படிவங்கள், உற்பத்தி தொகுதிக்கான தரவு நுழைவு படிவம் மற்றும் இதேபோல் மற்ற அனைத்து தொகுதிகளுக்கும். விண்டோஸ் படிவங்கள் டெஸ்க்டாப் பயன்பாடுகளில் கிளையன்ட் தொடர்புக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன மற்றும் இணைய படிவங்கள் உலாவி அடிப்படையிலான தொடர்புகளுக்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்பதை நினைவில் கொள்க.

வணிக அடுக்கு:

வணிக அடுக்கில், பயன்பாட்டின் வணிகச் செயல்பாட்டைச் செயல்படுத்தும் குறியீடு அமைந்துள்ளது. ERP பயன்பாட்டின் வணிக தர்க்கம் கூறுகளைப் பயன்படுத்தி செயல்படுத்தப்படுகிறது. வணிக கூறுகள் வணிக தர்க்கத்தை இணைக்கின்றன, வணிக விதிகள் என்றும் அழைக்கப்படுகின்றன. இந்த விதிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் தேவைகளுடன் பொருந்தக்கூடிய வணிகக் கருத்தின் நடத்தையைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, கொடுக்கப்பட்ட செலவினக் கணக்கிற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை அனுமதிக்க முடியுமா என்பதை நிர்ணயிக்கும் வணிக விதியானது பயன்பாட்டின் தொடர்புடைய கூறுகளில் இணைக்கப்பட்டுள்ளது.

தரவு அணுகல் அடுக்கு: தரவு அணுகல் அடுக்கு SQL சர்வர், ஆரக்கிள் போன்ற தரவுத்தளங்களுக்கான அணுகலை வழங்குகிறது. தரவு அணுகல் செயல்பாட்டை வழங்க பயன்படும் நெட் தொழில்நுட்பம் ADO.NET ஆகும். நாங்கள் உருவாக்கும் ERP பயன்பாடு SQL சர்வர் தரவுத்தளத்தில் சேமிக்கப்பட்ட தரவை அணுகுகிறது, இது ஒரு தொடர்புடைய தரவுத்தளமாகும்.

இந்தத் தரவு அணுகல் அடுக்கில் உள்ள குறியீடு, தரவுத்தளத்தில் சேமிக்கப்பட்ட தரவை வணிக அடுக்குக்கு வெளிப்படுத்துகிறது.

தரவு அடுக்கு: தரவு அடுக்கு என்பது தரவுத்தளம் அல்லது தரவின் ஆதாரம். பிரபலமான தரவுத்தளங்கள் SQL சர்வர், அணுகல் தரவுத்தளம் மற்றும் ஆரக்கிள் அல்லது XML ஆக இருக்கலாம். தரவு அடுக்கில், எப்போதும் சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகளைப் பயன்படுத்தவும்.

எல்லாவற்றிற்கும் சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகளைப் பயன்படுத்த கடுமையாக பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. சேமிக்கப்பட்ட நடைமுறைகள் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றன, ஏனெனில் அவை விரைவாகவும் எளிதாகவும் மாற்றியமைக்கப்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு அட்டவணைக்குப் பதிலாக இரண்டு அட்டவணைகளிலிருந்து தரவைப் பிரித்தெடுக்க வேண்டுமானால், தொடர்புடைய சேமிக்கப்பட்ட செயல்முறையை மாற்றுவதன் மூலம் அதைச் செய்யலாம். .NET பயன்பாட்டுக் குறியீட்டை மாற்ற வேண்டியதில்லை.

ஈஆர்பியில் தனிப்பயனாக்கம் (எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளான்னிங்) என்பது குறிப்பிட்ட வணிகத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய ஈஆர்பி மென்பொருளின் செயல்பாடுகளை மாற்றியமைக்கும் அல்லது நீட்டிக்கும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. இது புதிய அம்சங்களைச் சேர்ப்பது, ஏற்கனவே உள்ள அம்சங்களை மாற்றுவது அல்லது ஒரு விரிவான தீர்வை அடைய மற்ற அமைப்புகளுடன் ஒருங்கிணைப்பது ஆகியவை அடங்கும்.

ERP அமைப்புகள் வளைந்து கொடுக்கக்கூடியதாகவும் மாற்றியமைக்கக்கூடியதாகவும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, ஆனால் ஒரு குறிப்பிட்ட வணிகத்தின் தனிப்பட்ட தேவைகளுக்கு ஏற்ப மென்பொருளை வடிவமைக்க தனிப்பயனாக்கம் இன்னும் அவசியமாக இருக்கலாம். ஈஆர்பியில் தனிப்பயனாக்கலின் சில எடுத்துக்காட்டுகள் பின்வருமாறு:

தனிப்பட்ட தரவைப் பிடிக்க புதிய புலங்களைச் சேர்த்தல்: ERP அமைப்பால் ஏற்கனவே வழங்கப்படாத குறிப்பிட்ட தரவை வணிகம் கைப்பற்ற வேண்டியிருக்கலாம். இந்த வழக்கில், மென்பொருளில் புதிய புலங்களைச் சேர்க்க தனிப்பயனாக்கம் செய்யலாம்.

பணிப்பாய்வுகளை மாற்றியமைத்தல்: ERP அமைப்பால் வழங்கப்படும் நிலையான பணிப்பாய்வுகள் ஒரு நிறுவனத்தின் வணிக செயல்முறைகளுக்கு பொருந்தாது. அத்தகைய சூழ்நிலையில், நிறுவனத்தின் குறிப்பிட்ட தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய பணிப்பாய்வுகளைத் தனிப்பயனாக்கலாம்.

பிற அமைப்புகளுடன் ஒருங்கிணைத்தல்: ஒரு நிறுவனம் பயன்படுத்தும் CRM அல்லது HR அமைப்புகள் போன்ற பிற மென்பொருள் தீர்வுகளுடன் ERP அமைப்பு ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். ஒருங்கிணைப்பை எளிதாக்குவதற்கும் பயனர்களுக்கு தடையற்ற அனுபவத்தை வழங்குவதற்கும் தனிப்பயனாக்கம் செய்யலாம்.

புதிய அறிக்கைகளைச் சேர்த்தல்: நிலையான ERP அமைப்பில் இல்லாத அறிக்கைகளை வணிகங்கள் உருவாக்க வேண்டியிருக்கலாம். தேவையான தகவல்களை வழங்கும் புதிய அறிக்கைகளை உருவாக்க தனிப்பயனாக்கம் செய்யலாம்.

ஈஆர்பியில் தனிப்பயனாக்குவது எச்சரிக்கையுடன் அணுகப்பட வேண்டும், ஏனெனில் இது விலை உயர்ந்ததாகவும் நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும். தனிப்பயனாக்குதல் திட்டத்தைத் தொடங்குவதற்கு முன் வணிகத்

தேவைகளை மதிப்பிடுவதும், செலவுகளுக்கு எதிராக நன்மைகளை எடைபோடுவதும் முக்கியம்.

கூடுதலாக, தனிப்பயனாக்கம் ERP மென்பொருளின் புதிய பதிப்புகளுக்கு மேம்படுத்துவதை மிகவும் கடினமாக்குகிறது, எனவே செயல்படுத்துவதற்கு முன் எந்தவொரு தனிப்பயனாக்கத்தின் நீண்டகால தாக்கங்களையும் கருத்தில் கொள்வது அவசியம்.

தனிப்பயனாக்கம்: 1) உள்ளமைவு v/s தனிப்பயனாக்கத்திற்கு இடையே உள்ள சிறிய வித்தியாசத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்: தனிப்பயனாக்கம் செயல்படுத்தும் போது ERP இன் சில அமைப்புகள், நடத்தைகள் மற்றும் அம்சங்களை மாற்ற அல்லது வணிகத் தேவைகளுக்கு ஏற்ப புதிய அம்சங்களை மாற்றவும் மற்றும் செயல்பாடுகளை மாற்றவும் உள்ளமைவு விருப்பங்கள் உங்களுக்கு உதவும். உங்கள் தேவைகளுக்கு ஏற்ப குறைந்தபட்ச மாற்றங்களைப் பெற உள்ளமைவை எளிதாகச் செய்யலாம், ஆனால் தனிப்பயனாக்கத்திற்கு நேரம், முயற்சி மற்றும் செலவு தேவைப்படலாம். செட்-அப் பக்கத்தில் உள்ளமைவை எளிதாக செய்ய முடியும், ஆனால் தனிப்பயனாக்கங்களுக்கு குறியீட்டு முறை தேவைப்படுகிறது.

2) பொருத்தமான தீர்வைத் தேர்ந்தெடுங்கள்: உங்கள் வணிக இலக்குகளின்படி தீர்வைப் பெறுவதற்கு ERP மென்பொருளைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு முன் முழுமையான ஆராய்ச்சி செய்வது எப்போதும் அறிவுறுத்தப்படுகிறது. உங்கள் வணிகத் தேவைகளுக்குப் பொருத்தமான மென்பொருளைப் பெற நீங்கள் அடைய விரும்பும் தேவைகள் மற்றும் விளைவுகளைப் பற்றிய தெளிவான பார்வையைப் பெறுவது மிகவும் அவசியம்.

3) நிர்வாகத்தை மாற்றுதல் தேவை மற்றும் தனிப்பயனாக்கங்களின் அவசரம்: உங்கள் நிறுவனத்தின் மாற்ற மேலாண்மை குழு எந்த வகையான மாற்றம் அல்லது தனிப்பயனாக்குதல் செயல்முறைக்கு செல்லும் முன் செலவு-பயன் பகுப்பாய்வு செய்ய அதிகாரம் பெற்றிருக்க வேண்டும். உங்கள் வணிகத்தை மாற்றியமைக்கக்கூடிய கவனம் செலுத்தும் தீர்வை பரிந்துரைப்பதன் மூலம் தனிப்பயனாக்கலுக்கும் உள்ளமைவுக்கும் இடையிலான இடைவெளியை இது சீராக்க உதவுகிறது. உங்களுக்குத் தேவைப்படும் மாற்றங்களின் தேவை மற்றும் அவசரத்தின் நீண்ட கால மதிப்பீட்டிற்கு இது உதவுகிறது.

4) திட்ட மேலாண்மை மற்றும் வளர்ச்சியின் நோக்கம்: ஈஆர்பி மேம்பாட்டில் உள்ளக மேலாண்மை மற்றும் திட்ட மேலாண்மைக் குழுக்கள் வளர்ச்சியின் நோக்கத்தை சரியான நேரத்தில் மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும். குறிப்பிடத்தக்க தனிப்பயனாக்கங்களின் சாத்தியத்தை நீக்கும் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக்கு ஏற்ப மென்பொருளை உருவாக்க இந்த செயல்முறை குழுக்களுக்கு வழிகாட்டும். இருப்பினும், சில கட்டமைப்புகள் தேவைகளுக்கு ஏற்ப சாத்தியமாகும்.

5) உள்ளமைவின் நோக்கத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்: நாணய வகைகள், நேர மண்டலங்கள், நிதி, கப்பல் போக்குவரத்து, மொழி மற்றும் வாடிக்கையாளர் அடிப்படையிலான தேவைகளை மாற்றுவதைச் சுற்றி வரக்கூடிய ஈஆர்பி அமைப்பின் நடத்தை மற்றும் அமைப்பை மாற்றுவதை நோக்கி உள்ளமைவு செயல்படுகிறது. வணிக முடிவில் சுமுகமான செயல்முறைகள் மற்றும் பரிவர்த்தனைகளை எளிதாக்குவதற்கு உலகளாவிய வணிகத்தின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப இதை மாற்றலாம்.

6) தனிப்பயனாக்கத்தின் நோக்கத்தைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்: தனிப்பயனாக்கம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் வணிக செயல்முறை அல்லது நடைமுறையில் ஏற்படும் மாற்றத்தின் ஒரு பகுதியாக அடிக்கடி

செய்யப்படுகிறது. இது மென்பொருளில் புதிய செயல்முறைகள் மற்றும் பணிப்பாய்வுகளுக்கு இடமளிக்கும் அடிப்படை அம்சங்கள் மற்றும் செயல்பாடுகளில் மாற்றங்களுக்கு வழிவகுக்கிறது. இது போன்ற வேலைக் காட்சிகள் மேம்பாடு மற்றும் வடிவமைப்புத் தேவைகளுக்கு ஏற்ப நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளலாம், இதன் விளைவாக உங்கள் திட்டமிட்ட திட்ட நேரம் தாமதமாக செயல்படுத்தப்படும். தற்போதுள்ள ஈஆர்பி கட்டமைப்பில் நீங்கள் பணிபுரியும் போது, அதற்கான நெகிழ்வான அணுகுமுறைகளை மூளைச்சலவை செய்ய நிறைய நேரம் தேவைப்படலாம்.

7) ஈஆர்பி கட்டமைப்பின் நெகிழ்வுத்தன்மையைப் புரிந்துகொள்வது தனிப்பயனாக்கலின் ஒரு பகுதியாக குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்களைச் செயல்படுத்துவது எப்போதுமே கடினமான பணியாகும், ஆனால் ஈஆர்பி கட்டமைப்பானது எளிய முறையில் மாற்றங்களுக்கு இடமளித்தால், டெவலப்பர்கள் குறைந்த நேரத்தில் அடையக்கூடிய சாத்தியம் இதுவாகும். இந்த அணுகுமுறை நேரத்தையும் செலவையும் மிச்சப்படுத்துகிறதா இல்லையா என்பதைப் பார்க்க, இந்த அம்சங்களை அபிவிருத்திக் குழுவுடன் விவாதிக்கலாம் மற்றும் மூளைச்சலவை செய்யலாம். ஒப்பன் சோர்ஸ் ஃப்ரேம்வொர்க்குகள் செலவு குறைந்த முறையில் தீர்வைப் பெறுவதை சாத்தியமாக்கலாம்.

8) செலவு, நேரம் & அர்ப்பணிப்பு: தனிப்பயனாக்கம் அல்லது உள்ளமைவில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள செலவுகள் மற்றும் நேரத்தை உங்கள் வணிகம் ஏற்க முடியுமா என்பதைக் கண்டறிவது முக்கியம். வழக்கமாக, தனிப்பயனாக்கம் உள்ளமைவை விட அதிக நேரம் எடுக்கும், எனவே இந்த அம்சங்களின்படி முடிவு செய்யப்பட வேண்டும்.

ஈஆர்பி கட்டுமானத்தில் கட்டுமானம் மற்றும் சோதனை:

கட்டுமானத் துறையில், கட்டுமான ஈஆர்பி என்பது துணை ஒப்பந்ததாரர்கள், கட்டுமானப் பொருட்கள், மனித வளங்கள், ஆலை மற்றும் சொத்துக்கள் மற்றும் தினசரி இருப்பில் தோன்றாத பிற இயங்கும் செலவுகளைக் கண்காணிப்பதற்கான ஒரு வழியாகும். தாள். இறுதியில் ஒரு கட்டுமான ஈஆர்பி திட்டமானது லாபத்தில் இருக்கப் போகிறதா, அல்லது நஷ்டத்தை ஏற்படுத்துமா என்பதற்கான துல்லியம், கட்டுப்பாடு மற்றும் தெரிவுநிலையை வழங்குகிறது.

1. பணிப்பாய்வு தெரிவுநிலை மற்றும் நெறிப்படுத்துதல் : கட்டுமான ஈஆர்பி அமைப்புகளுக்கு முன், பல வேலைத் தளங்களுக்கு இடையே ஒருங்கிணைக்க நிறைய நேரம் மற்றும் முயற்சி தேவைப்பட்டது. உங்கள் வணிகத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியைப் பற்றிய புதுப்பிப்புகளை நீங்கள் விரும்பினால், நீங்கள் நேரடியாக தளத்தை அழைக்க வேண்டும் அல்லது பார்வையிட வேண்டும். உங்கள் தயாரிப்பு கூட்டாளர்களில் ஒருவருடன் ஏதேனும் சிக்கல் இருந்தால், நீங்கள் முடிவில்லாத தொலைபேசி அழைப்புகள் மற்றும் தள வருகைகளைச் செய்யும்போது அது உங்கள் முழு வணிகத்தையும் பின்னுக்குத் தள்ளக்கூடும். அதிர்ஷ்டவசமாக, கட்டுமான ஈஆர்பி மென்பொருள் பணிப்பாய்வு தெரிவுநிலையை மாற்றியுள்ளது. இப்போது, நீங்கள் உங்கள் அலுவலகத் தலைமையகத்தில் இருக்கும்போது கூட, நிகழ்நேர விவரங்களைப் பெற, உங்கள் கட்டுமான ஈஆர்பி தீர்விலிருந்து பகிரப்பட்ட தரவுத்தளத்தைத் திறக்கலாம்.

2. கிராஸ்-டிபார்ட்மென்ட் ஒத்துழைப்பு: அனைத்து துறைகளும் ஒரே கிளவுட் அடிப்படையிலான நிதி மாதிரிக்கு பங்களிக்கின்றன, அதாவது தரவின் நகல் எதுவும் இல்லை, மேலும் பல்வேறு பயன்பாடுகளிலிருந்து தகவலை இறக்குமதி செய்வதில் எந்த பிரச்சனையும் இல்லை. மொபைல் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தும் ஆன்-சைட் மேலாளர்கள் உட்பட, செயல்பாட்டில் ஈடுபட்டுள்ள அனைத்து மேலாளர்களுடனும் துறைகளுக்கிடையேயான ஒத்துழைப்பு மேம்படுத்தப்பட்டுள்ளது,

அவர்களின் தரவு புதுப்பித்ததாகவும், சரியான நேரத்தில் மற்றும் துல்லியமாகவும் இருப்பதை உறுதிசெய்யும் பொறுப்பு. அதிக பொறுப்புடன் கையில் உள்ள பணிக்கான அர்ப்பணிப்பு அதிகரிக்கும். நீங்கள் ஆன்சைட் அல்லது மீண்டும் அலுவலகத்தில் இருந்தாலும் தடையின்றி வேலை செய்ய வணிக மற்றும் நிதி குழுக்களை ஒன்றிணைக்கவும்.

3. இடர் மேலாண்மை மற்றும் தரவுப் பாதுகாப்பு: கிளவுட் சர்வரின் உள்ளமைக்கப்பட்ட பணிநீக்கம் மற்றும் தரவுப் பாதுகாப்பு அம்சங்களைப் பயன்படுத்தி, மேகக்கணியில் நிதி மாதிரியை ஹோஸ்ட் செய்வது அபாயங்களைக் குறைக்கிறது மற்றும் தரவுப் பாதுகாப்பை மேம்படுத்துகிறது. பல தனித்தனி நிதி, தரவு மற்றும் பகுப்பாய்வு பயன்பாடுகளை மேம்படுத்துவது அல்லது மேம்படுத்தப்பட்ட வன்பொருள் அமைப்புகளுக்கு தரவை மாற்றுவது போன்ற நடைமுறை சிக்கல்களுக்கு எதிராகவும் இது நிறுவனங்களைப் பாதுகாக்கிறது.

4. தனிப்பயனாக்கக்கூடிய தீர்வுகள்: முறையாகச் செயல்படுத்தப்படும்போது, கட்டுமானத் துறையின் பல்வேறு துறைகளின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் கட்டுமான ஈஆர்பி மென்பொருளானது, ஒப்பந்ததாரர்கள் அல்லது துணை ஒப்பந்தக்காரர்கள், வீடு கட்டுபவர்கள், பராமரிப்பு மற்றும் சேவை நிறுவனங்கள் மற்றும் சிவில் இன்ஜினியரிங் வரை உள்ளமைக்கப்படும். ஒரு நிறுவனத்திற்குள், மேலாளர்களின் குறிப்பிட்ட பாத்திரங்களை பிரதிபலிக்கும் வகையில் டாஷ்போர்டுகளை உருவாக்கலாம், அவர்களுக்குத் தேவையான தகவல்களுக்கு உடனடி அணுகலை வழங்கலாம் அல்லது திட்டமிடப்பட்ட பணிகள் மற்றும் பிற திட்டத் தகவல்களுடன் அவர்களைத் தூண்டலாம்.

5. வணிக நுண்ணறிவு மற்றும் தரவு பகுப்பாய்வு: பெரும்பாலான கட்டுமான ஈஆர்பி மென்பொருள் மேலாளர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு

அணுகக்கூடியது, அவர்கள் ஒரு திட்டத்தின் முன்னேற்றத்தை பகுப்பாய்வு செய்யவும் மற்றும் திட்டங்களின் நிதி நிலை குறித்த தற்போதைய மற்றும் முன்னறிவிக்கப்பட்ட அறிக்கைகளை வழங்கவும் தரவைப் பயன்படுத்துகின்றனர். உங்கள் ஆன்-சைட் மேலாளர்களுக்கு தரவின் தெரிவுநிலையை வழங்குவதுடன், அவர்கள் அந்த இடத்திலேயே முக்கியமான முடிவுகளை எடுக்க முடியும். நிதி மாதிரி முழுமையாக தணிக்கை செய்யக்கூடியது மற்றும் ஒப்பந்தக்காரர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தினசரி பணப் புழக்கத்தைக் கண்காணிக்கவும், சிக்கல்களின் ஆரம்ப அறிகுறிகளை எடுத்து அவற்றைச் சமாளிக்கவும், மேலும் துல்லியமான மற்றும் கவனம் செலுத்தும் நிதி அறிக்கைகளின் அடிப்படையை வழங்கவும், ஆழ்ந்த ஆய்வு மற்றும் பகுப்பாய்வுக்காகக் கிடைக்கிறது. செயல்படுத்தும் போது உங்கள் ஈஆர்பி மென்பொருள் தீர்வின் செயல்பாட்டை உறுதிப்படுத்தும் செயல்முறை "ஈஆர்பி சோதனை" என்று குறிப்பிடப்படுகிறது. ஈஆர்பி சோதனை என்பது தர உத்தரவாதம் (க்யூஏ) செயல்முறையாகும், இது ஈஆர்பி அமைப்பு முறையாக செயல்படுத்தப்படுவதையும் அதன் முழு வெளியீட்டிற்கு முன் செயல்படுவதையும் உறுதி செய்கிறது. நிறுவல் செயல்முறையின் பல்வேறு கட்டங்களில் ஈஆர்பி சோதனையானது கோ-லைவ் போது நிரல் செயலிழப்பது போன்ற விரும்பத்தகாத ஆச்சரியங்களைத் தவிர்க்க உதவுகிறது. இது செயல்படுத்தப்பட்ட பிறகு கண்டுபிடிக்கப்பட்ட பிழைகளின் எண்ணிக்கையையும் குறைக்கிறது.

சோதனை: ERP என்பது எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்சஸ் திட்டமிடலைக் குறிக்கிறது. இது ஒரு மென்பொருள் அமைப்பாகும், இது அடிப்படையில் பணிப்பாய்வு மற்றும் செயல்முறைகளை எளிதாக்குவதன் மூலம் ஒரு நிறுவனத்தின் ஊழியர்களின் செயல்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது. எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்சஸ் திட்டமிடல் என்பது ஒரு

நிறுவனத்தின் முக்கிய செயல்பாட்டைக் கட்டுப்படுத்தும் மென்பொருளாகும்
(உதாரணமாக. HR, ஊதியம், நிதி போன்றவை)

ஈஆர்பி சோதனை வகைகள்: ஈஆர்பி சோதனையின் வகைகள் பின்வருமாறு:

1) செயல்பாட்டு சோதனை: நிறுவனம் தொடர்பான அனைத்து தனிப்பயனாக்கங்களும் முடிந்தவுடன், கணினியின் ஒவ்வொரு தொகுதியும் எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுவதை செயல்பாட்டு சோதனை உறுதி செய்கிறது.

2) செயல்திறன் சோதனை: மென்பொருள் சுமையின் கீழ் எவ்வாறு செயல்படுகிறது என்பதைச் சரிபார்க்க செயல்திறன் சோதனை தேவைப்படலாம். பெரும்பாலான நிறுவனங்களில், கணினியில் சுமை மிகக் குறைவாக இருக்கும், ஏனெனில் மக்கள் மென்பொருளில் தொடர்ந்து உள்நுழையாமல் போகலாம், ஆனால் உயர்வுக் கடிதங்கள் வெளியிடப்படும்போது அல்லது கடைசி நாள் முதலீட்டு அறிவிப்புகள் போன்ற சில நிகழ்வுகள் உள்ளன.

3) பாதுகாப்பு சோதனை: ஈஆர்பி அமைப்பில் பணியாளர் தொடர்பான தரவு உள்ளது, எனவே இந்தத் தரவைப் பாதுகாப்பது மிகவும் முக்கியமானது மற்றும் ஒரு அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபர் மட்டுமே தேவையின் அடிப்படையில் எடுக்கப்பட்ட முக்கியமான தரவை அணுக முடியும் என்பதை உறுதிப்படுத்துவது. இது தரவு திருட்டுக்கான வாய்ப்புகளை குறைக்க உதவும்.

4) பின்னடைவு சோதனை: ஒவ்வொரு முறையும் QA குழு குறியீடு மாற்றப்பட்ட பிறகு, ஏற்கனவே செயல்படும் செயல்பாடு பாதிக்கப்படாமல் இருப்பதையும், கணினி எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுவதையும் உறுதிசெய்ய ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு சோதனையை நடத்த வேண்டும்.

5) ஏற்றுக்கொள்ளும் சோதனை:

இந்தச் சோதனையானது, வெளியீட்டிற்கு முன் கணினியின் இறுதிச் சரிபார்ப்பு, அதன் பங்குதாரர்கள் அல்லது பயன்பாட்டிற்குத் தயாராக இருக்கும் ERP அமைப்பின் முதல் பதிப்பைப் பார்க்கக்கூடிய நம்பகமான நபர்கள். எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) அமைப்புகள்

சிக்கலான மென்பொருள் பயன்பாடுகள் ஆகும், அவை பல்வேறு வணிக செயல்முறைகள் மற்றும் தரவை ஒரே அமைப்பில் ஒருங்கிணைக்கின்றன. ஈஆர்பி அமைப்புகளின் கட்டுமானம் மற்றும் சோதனையானது அந்த அமைப்பு செயல்படக்கூடியது, நம்பகமானது மற்றும் பாதுகாப்பானது என்பதை உறுதிப்படுத்த பல படிக்களை உள்ளடக்கியது.

திட்டமிடல் மற்றும் வடிவமைப்பு: ERP அமைப்பின் கட்டுமானத்தின் முதல் படி திட்டமிடல் மற்றும் வடிவமைப்பு ஆகும். திட்டக்குழு அமைப்பின் நோக்கங்கள், தேவைகள் மற்றும் நோக்கம் ஆகியவற்றை வரையறுக்கிறது. கணினியின் பயனர்கள், தரவு மூலங்கள் மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு புள்ளிகளையும் குழு அடையாளம் காட்டுகிறது. கட்டமைப்பு: இரண்டாவது படி ERP அமைப்பை கட்டமைக்கிறது. அமைப்பின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப நிதி, மனித வளங்கள் மற்றும் சரக்கு மேலாண்மை போன்ற அமைப்பின் பல்வேறு தொகுதிகளை அமைப்பதை இந்த படி உள்ளடக்குகிறது. குழுவானது அமைப்பின் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக்கு ஏற்ப அமைப்பைத் தனிப்பயனாக்குகிறது. சோதனை: மூன்றாவது படி ஈஆர்பி அமைப்பைச் சோதிப்பது. அமைப்பின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதை உறுதிசெய்ய, அமைப்பின் செயல்பாடு, செயல்திறன் மற்றும் பாதுகாப்பை குழு சோதிக்கிறது. இந்த நடவடிக்கையானது செயல்பாட்டு சோதனை, ஒருங்கிணைப்பு சோதனை மற்றும் பாதுகாப்பு சோதனை உட்பட கைமுறை மற்றும் தானியங்கு சோதனை இரண்டையும் உள்ளடக்கியது. தரவு இடம்பெயர்வு: நான்காவது படி தரவு இடம்பெயர்வு ஆகும். இந்த நடவடிக்கையானது நிறுவனத்தின் மரபு அமைப்புகளிலிருந்து புதிய ERP அமைப்புக்கு தரவை நகர்த்துவதை உள்ளடக்கியது. தரவு துல்லியமானது, முழுமையானது மற்றும் நிறுவனத்தின் தேவைகளுக்கு இசைவானது என்பதை குழு உறுதிசெய்ய வேண்டும்.

பயிற்சி: ஐந்தாவது படி பயிற்சி. புதிய ஈஆர்பி அமைப்பைப் பயன்படுத்த நிறுவனத்தின் பயனர்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பது இந்தப் படியில் அடங்கும். குழு பயிற்சி பொருட்களை உருவாக்க வேண்டும் மற்றும் பயனர்கள் கணினியை திறம்பட பயன்படுத்த முடியும் என்பதை உறுதிப்படுத்த பயிற்சி அளிக்க வேண்டும். வரிசைப்படுத்தல்: இறுதிப் படி ERP அமைப்பின் வரிசைப்படுத்தல் ஆகும். குழு அமைப்பின் சேவையகங்களில் கணினியை நிறுவுகிறது, அதை உள்ளமைக்கிறது மற்றும் தரவை நகர்த்துகிறது. குழு பின்னர் இறுதி சோதனையை நடத்தி, உற்பத்தி பயன்பாட்டிற்கான அமைப்பை தயார் செய்கிறது. ஒட்டுமொத்தமாக, ஈஆர்பி அமைப்பின் கட்டுமானம் மற்றும் சோதனைக்கு கவனமாக திட்டமிடுதல், செயல்படுத்துதல் மற்றும் சோதனை ஆகியவை அமைப்பின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்து, எதிர்பார்த்தபடி செயல்படுகின்றனவா என்பதை உறுதிசெய்ய வேண்டும்.

தயாரிப்பு அமைப்பு மேம்பாடு: ஒரு தனித்த உற்பத்தியாளர் எவ்வளவு விரைவாக உருவாக்கி புதிய தயாரிப்புகளை சந்தையில் பெற முடியுமோ, அவ்வளவு விரைவாக புதிய வணிகத்தை உருவாக்கி அதன் போட்டியாளர்களை ஆதிக்கம் செலுத்த முடியும். ஆனால் எந்தவொரு நிறுவனமும் ஒரு புதிய தயாரிப்பைக் கருத்திற்கொள்ளவும், தயாரிக்கவும், தொடங்கவும் முயற்சித்தாலும் அது எளிமையானது என்பதை அறியும். உண்மையில், செயல்முறை சிக்கலானது, செலவுகள் அதிகம், அபாயங்கள் அதிகம், வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் இல்லை. அதிர்ஷ்டவசமாக, செயல்முறையை நிர்வகிப்பதற்கும் விரைவுபடுத்துவதற்கும் உதவும் கருவிகள் உள்ளன - மற்றும் உண்மையில் செயல்முறையை விரைவுபடுத்துகிறது - கருத்துகள் உறுதியானவை, தேதிகள் வெற்றி, இணக்கம் மற்றும் லாபம் சாத்தியமாகும். நிறுவன வள மேலாண்மை (ERP) தீர்வு மிகவும் வலுவான ஒன்றாகும்.

புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு மற்றும் வெளியீட்டு செயல்முறைகளின் போது ஈஆர்பி அமைப்பின் அடிப்படை நன்மை என்னவென்றால், இது முழு நிறுவனத்திற்கும் தெரிவுநிலையை வழங்குகிறது, ஒரு தயாரிப்பு உற்பத்தி மற்றும் விற்பனையில் ஈடுபட்டுள்ள அனைத்து அம்சங்களின் விரிவான மற்றும் ஒருங்கிணைந்த பார்வையை வழங்குகிறது-அனைத்து செயல்பாடுகளின் நிலை உட்பட. உங்கள் விநியோக சங்கிலி. இதன் விளைவாக, உள்ளூணர்வு மற்றும் யூகத்தை விட, புதிய தயாரிப்பு மேம்பாட்டைத் தொடரும்போது, தரவு மற்றும் நுண்ணறிவுகளை நீங்கள் நம்பலாம்.

ஒரு ERP அமைப்பு புதிய தயாரிப்பு மேம்பாட்டு செயல்முறையை மேம்படுத்தும் முதன்மை வழிகள் பின்வருமாறு: ௧ கருத்து சரிபார்ப்பு உங்கள் புதிய தயாரிப்பு வாடிக்கையாளர்களின் மற்றும் வாய்ப்புகளின் தேவைகளுடன் ஒத்துப்போகவில்லை என்றால், உங்கள் கைகளில் விலையுயர்ந்த தோல்வியை நீங்கள் சந்திக்க நேரிடும். கருத்து நிலையின் போது கருத்துக்களைக் கோரும் திறன் கொண்ட CRM தொகுதியுடன் ERP அமைப்பு செயல்படுத்தப்படலாம். இது மிகவும் மதிப்புமிக்க படியாகும், இதில் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் வாய்ப்புகள் கருத்தின் பலம் மற்றும் பலவீனங்கள், மேம்பாடுகளுக்கான அவர்களின் பரிந்துரைகள், வாங்குவதற்கான அவர்களின் வாய்ப்பு மற்றும் பலவற்றைப் பற்றிய கருத்துக்களை வழங்குகின்றன. ௨ மேம்பாடு உங்கள் தயாரிப்பின் வடிவமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி, தயாரிப்பு செயல்திறன் மற்றும் செலவு ஆகிய இரண்டிலும் முக்கியமான விற்பனையாளர் மற்றும் பொருள் தேர்வு போன்ற முடிவுகளுடன், முழுமையான விவரமாக திட்டமிடப்பட வேண்டும். ERP அமைப்புகள் சப்ளையர்கள், பொருட்கள், செலவுகள், தயாரிப்பு மற்றும் பகுதி செயல்திறன் மற்றும் பலவற்றைப் பற்றிய வரலாற்றுத் தரவைச் சேமிக்கின்றன, இவை அனைத்தும் திட்டத்திற்கான மிகவும் பொருத்தமான கூறுகள் மற்றும் பங்களிப்பாளர்களை நீங்கள் அடையாளம் காணும்போது

குறிப்பிடலாம். கூடுதலாக, ஈஆர்பி அமைப்பு முன்மாதிரி செலவுகளைக் குறைக்க உங்களை அனுமதிக்கும் தரவை வழங்குகிறது. புதிய தயாரிப்பு மேம்பாட்டின் இந்த நிலையானது, சோதனை மற்றும் பிழையைக் குறைக்க, அனைத்து முன்மாதிரி மறு செய்கைகளின் நுண்ணறிவுகளைப் பயன்படுத்தும் போது, நேரம் மற்றும் செலவு ஆகிய இரண்டின் அடிப்படையில் குறைக்கப்படலாம்.

- திட்ட இலக்குகள், மைல்கற்கள், இணக்கத் தேவைகள் மற்றும் அனைத்து தொடர்புடைய பணிகளின் ஒருங்கிணைந்த, நிகழ்நேர மேலாண்மை திட்டமிடல், இந்த விஷயங்களை கைமுறையாகவும் தனித்தனியாகவும் கண்காணித்தல், கண்காணித்தல் மற்றும் நிர்வகிப்பதை விட செயல்முறையை மிகவும் திறமையானதாக்குகிறது. தயாரிப்பு மேம்பாடு மற்றும் வெளியீடு தொடர்பான அனைத்து தகவல்களும் ஈஆர்பியில் பதிவாகி, மேம்பாடு மற்றும் துவக்கத்திற்கான சிறந்த முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது. நிரல் மேலாளர்கள் மின்னஞ்சல்கள், கோப்புகள் மற்றும் உரையாடல்களில் இருந்து தங்களுக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெறுவதற்கு பல மணிநேர எழுத்தர் பணியை வைப்பதற்குப் பதிலாக தீர்வுகளை அடையாளம் காண்பதில் தங்கள் நேரத்தை செலவிட முடியும்.

செலவினங்களைக் கண்காணித்தல் மற்றும் வருவாயைக் கணித்தல் ஒரு பொருளைத் தயாரிப்பதற்குச் செல்லும் செலவுகளைக் கண்காணிப்பது எளிதல்ல-அதன் உண்மையான செலவைக் கணக்கிடும்போது பெரும்பாலும் படிகளும் செயல்பாடுகளும் தவறவிடப்படும். ERP தீர்வைப் பயன்படுத்தி, திட்டக் குழு தொடக்கத்தில் இருந்து முடிவடையும் வரை செயல்பாட்டில் உள்ள அனைத்து நேரம், உழைப்பு மற்றும் பிற செலவுகளைப் பார்க்கிறது. இந்தத் தகவலின் மூலம், சரியான அளவிலான லாபத்தை உறுதிப்படுத்த தேவையான விலையை நிறுவனம் துல்லியமாகக் குறிப்பிட முடியும்.

எண்டர்பிரைஸ் ரிசோர்ஸ் பிளானிங் (ஈஆர்பி) அமைப்புகள் கணக்கியல், சரக்கு மேலாண்மை, மனித வளங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை போன்ற பல்வேறு வணிக செயல்முறைகளை ஒருங்கிணைக்க வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

ஈஆர்பியில் தயாரிப்பு அமைப்பு மேம்பாடு என்பது வடிவமைப்பு முதல் விநியோகம் வரை முழு தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியைக் கையாளும் ஒரு அமைப்பின் மேம்பாடு மற்றும் நிர்வாகத்தைக் குறிக்கிறது.

ஈஆர்பி அமைப்பில் பல தொகுதிகள் உள்ளன, அவை தயாரிப்பு மேம்பாட்டை நிர்வகிக்கப் பயன்படுகின்றன:

தயாரிப்பு தரவு மேலாண்மை: விவரக்குறிப்புகள், பொருட்களின் பில்கள் மற்றும் பொறியியல் மாற்றங்கள் போன்ற தயாரிப்பு தரவை நிர்வகிக்கவும் பராமரிக்கவும் இந்த தொகுதி நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது.

உற்பத்தித் திட்டமிடல்: தேவை, திறன் மற்றும் பொருட்கள் கிடைக்கும் தன்மை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் உற்பத்தியைத் திட்டமிடவும் திட்டமிடவும் இந்தத் தொகுதி வணிகங்களுக்கு உதவுகிறது. நிறுவனங்களின் உற்பத்தி செயல்முறைகளை மேம்படுத்தவும் கழிவுகளைக் குறைக்கவும் இது உதவுகிறது.

தர மேலாண்மை: இந்த தொகுதி தயாரிப்புகள் தரமான தரநிலைகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறை தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதை உறுதி செய்கிறது. வளர்ச்சி செயல்பாட்டின் தொடக்கத்தில் குறைபாடுகளை அடையாளம் காணவும் சரி செய்யவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தவும் இது நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது.

சரக்கு மேலாண்மை: இந்த தொகுதி வணிகங்கள் பல இடங்களில் சரக்கு நிலைகளை கண்காணிக்க மற்றும் நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இது நிறுவனங்களுக்கு சரக்கு நிலைகளை மேம்படுத்தவும், ஸ்டாக் அவுட்களைத் தவிர்க்கவும் உதவுகிறது.

விற்பனை மற்றும் விநியோகம்: ஆர்டர் செயலாக்கம் முதல் விநியோகம் வரை விற்பனை மற்றும் விநியோக செயல்முறையை இந்த தொகுதி நிர்வகிக்கிறது. இது நிறுவனங்கள் தங்கள் விற்பனை செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தவும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. சுருக்கமாக, ஈஆர்பியில் தயாரிப்பு அமைப்பு மேம்பாடு என்பது, வடிவமைப்பு முதல் விநியோகம் வரை, முழு தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியையும் நிர்வகிக்க, கணினியில் உள்ள பல்வேறு தொகுதிகளை மேம்படுத்துவதை உள்ளடக்குகிறது. இது நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்முறைகளை மேம்படுத்தவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும், வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது.

அலகு -5

SCM & CRM அறிமுகம்

பொருள் - தேவை - தோற்றம் - SCM இன் கூறுகள் - SCM இல் எதிர்கால போக்குகள் - கொள்முதல் SCM இல் உள்ள சிக்கல்கள் - ஒரு நிறுவனத்தில் வாங்குதலின் பங்கு - வாங்கும் செயல்முறை - ஆதார முடிவுகள் - விநியோகத் தளத்தின் பாத்திரங்கள் - சப்ளையர் தேர்வு - CRM - CRM வரையறை - CRM இன் கூறுகள் - CRM கருத்துக்கள் - CRM இலக்குகள் - CRM செயல்பாடுகள் - வாடிக்கையாளர் அனுபவம் மேலாண்மை - பின் அலுவலகம் மற்றும் முன் அலுவலக செயல்பாடுகள் - செயல்படுத்தலுக்குப் பின், சிக்கல்கள் மற்றும் மேம்பாடு SCM & CRM

SCM & CRM அறிமுகம்

வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM):

CRM மென்பொருள் விற்பனை செயல்முறையை நகர்த்தவும் வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்ச்சியாக வைத்திருக்கவும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. அனைத்து துறைகளும் ஒரே தரவுத்தளத்தைப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்களுடனான அவர்களின் தொடர்புகளைப் பதிவு செய்யலாம், நகல் முயற்சிகளை நீக்கலாம். இது மின்னஞ்சல், தொலைபேசி மற்றும் சமூக ஊடகங்கள் மூலம் தொடர்புகளை பதிவு செய்யலாம். மேம்பட்ட CRM மென்பொருள் கடந்த கால நடத்தையின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்கள் எதை வாங்கலாம் என்பதையும் கணிக்க முடியும்.

மார்க்கெட்டிங் துறையானது மார்க்கெட்டிங் பிரச்சாரங்களைக் கண்காணிக்க CRM ஐப் பயன்படுத்தலாம் மற்றும் ஒவ்வொரு பிரச்சாரத்திலிருந்தும் எத்தனை பேர் வாடிக்கையாளர்களாக மாறுகிறார்கள் என்பதைப் பார்த்து முதலீட்டின் வருவாயை அளவிட முடியும். விற்பனைத் துறைகள் CRMஐப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் வாய்ப்புகளுடன் தொடர்பு கொள்ளும்போது, அவர்கள் எதை வாங்கினார்கள் அல்லது எதிர்காலத்தில் எதை வாங்க விரும்புகிறார்கள் என்பதைப் பார்ப்பதன் மூலம் அவர்களின் தொடர்புகளைக் கண்காணிக்க முடியும். வாடிக்கையாளர் சேவைத் துறைகள் CRM ஐப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்களுடனான அவர்களின் தொடர்புகளைப் பதிவுசெய்யலாம், அதாவது தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளில் அவர்கள் சந்தித்த பிரச்சனைகள் போன்றவை.

சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட் (SCM):

SCM மென்பொருள், வடிவமைப்பு, கொள்முதல், உற்பத்தி, உற்பத்தி, விநியோகம், விற்பனை மற்றும் ஆர்டர் நிறைவேற்றம் உள்ளிட்ட நிறுவன செயல்முறைகளை கண்காணிக்கிறது மற்றும் செயல்படுத்துகிறது. இதன் விளைவாக, அதிக அல்லது மிகக் குறைவான சரக்கு போன்ற விஷயங்களில்

நிறுவனத்தின் செலவுகள் மற்றும் அபாயங்களைக் குறைக்கலாம். மேம்பட்ட SCM மென்பொருளானது விநியோகச் சங்கிலியில் உள்ள சிக்கல்கள் ஏற்படுவதற்கு முன்பே கணிக்க முடியும்.

SCM மென்பொருளை கணக்கியல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை முதல் உற்பத்தி மற்றும் கப்பல் போக்குவரத்து வரை பெரும்பாலான துறைகளில் பயன்படுத்தலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஆண்டின் இறுதியில் விற்பனை அதிகரிக்கும் என்று வைத்துக்கொள்வோம். புதிய சரக்குகளை ஆர்டர் செய்யும்படி SCM மென்பொருள் உங்களைத் தூண்டும், எனவே உங்கள் இருப்பு குறைவாக இருக்கும் அல்லது தானாகவே ஆர்டர் செய்யும் முன் வந்துவிடும். ஆர்டர்கள் எங்கு அனுப்பப்படுகின்றன, அவை எப்போது கிடங்கிற்கு வருகின்றன, அவை உற்பத்தியில் உள்ளன, அவை எப்போது அனுப்பப்படுகின்றன மற்றும் வாடிக்கையாளரின் இருப்பிடத்திற்கு அவை வரும் என்று எதிர்பார்க்கப்படும் போது அது உங்களுக்குத் தெரிவிக்கும்.

ஒரு தொடர்ச்சியான விநியோகத்தை உறுதி செய்வதற்கும் சேவை நிறுவனத்தின் விநியோக இடையூறுகளைத் தவிர்ப்பதற்கும் SCM ஒப்பந்தக் கடமைகளை நிர்வகிப்பதற்கான தேவை. சப்ளையர்களுடனான முறையான சினெர்ஜிக்கான சப்ளையர் உறவுகளை வலுப்படுத்துதல் மற்றும் வணிக நிறுவன செலவின நிர்வாகத்தின் பல்வேறு வழிகள் சரியான சப்ளையர்கள் மூலம் கொள்முதல் நடப்பதை உறுதிசெய்து செலவுகளைக் குறைக்கிறது. நிறுவன மற்றும் தொழில்துறை குறிப்பிட்ட விதிமுறைகள் மற்றும் இணக்கங்களுக்கு இணங்க இடர் மற்றும் இணக்கத்தை நிர்வகித்தல் ஒரு விரிவான சப்ளையர் பார்வையை நிறுவுதல் மற்றும் நுண்ணறிவு கொள்முதல் பகுப்பாய்வுகளைப் பெறுதல். வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை திருப்திகரமான வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இறுதியில் ஒவ்வொரு முறையும் உயர் வணிகத்திற்கும் வழிவகுக்கிறது. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை ஏற்கனவே இருக்கும் வாடிக்கையாளர்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்வதில் நீண்ட தூரம்

செல்கிறது. வாடிக்கையாளர்கள் புன்னகையுடன் வீடு திரும்புவதை வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை நிறுவனம் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இடையிலான உறவை மேம்படுத்துகிறது. இத்தகைய நடவடிக்கைகள் விற்பனை பிரதிநிதிகளுக்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையிலான பிணைப்பை வலுப்படுத்துகின்றன.

SCM இன் தோற்றம்: 1905 இல் 'சப்ளை செயின்' என்ற சொல் 'தி இன்டிபென்டன்ட்' செய்தித்தாள்களுக்குக் காரணம் என்று கூறப்பட்டாலும், சப்ளையர்கள், தயாரிப்பாளர்கள்/உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் நுகர்வோர் ஆகியவற்றின் நெட்வொர்க் என்ற கருத்து அதற்கு முன் நீண்ட காலமாக இருந்தது. 1980கள் வரை 'சப்ளை சங்கிலி மேலாண்மை' உருவாக்கப்படவில்லை, எனவே கொள்முதல், தளவாடங்கள் மற்றும் உற்பத்தி போன்ற தொடர்புடைய பகுதிகளுடன் ஒப்பிடும்போது இந்தத் துறை இன்னும் இளமையாக உள்ளது, இவை அனைத்தும் விநியோகச் சங்கிலி நிர்வாகத்தில் பங்கு வகிக்கின்றன. சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட் என்பது பொதுவாக ஒரு பொருளை அதன் மூலப்பொருள் நிலையில் இருந்து இறுதிப் புள்ளியான நுகர்வோருக்குப் பெறுவதில் ஈடுபட்டுள்ள அமைப்புகள் மற்றும் செயல்முறைகளின் மேலாண்மை மற்றும் மேம்படுத்தலைக் குறிக்கிறது. சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட் ப்ரொபஷனல்ஸ் கவுன்சிலின் கூற்றுப்படி, அதன் நோக்கம் "வாடிக்கையாளரின் மதிப்பை அதிகரிப்பது" அதே நேரத்தில் ஒரு நிறுவனத்தை லாபகரமாக இயங்க அனுமதிக்கிறது.

CRM இன் தோற்றம்: CRM ஆனது 1970 களின் முற்பகுதியில் உருவானது, அப்போது வணிக அலகுகள் 'வாடிக்கையாளர் வலியுறுத்தல்' ஆக 'தயாரிப்பு முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக' மாறுவது நல்லது. CRM இன் பிறப்பு இந்த கவனமான புலனுணர்வு காரணமாக இருந்தது. பிரபல எழுத்தாளர் மற்றும் மேலாண்மை ஆலோசகர் பீட்டர் ட்ரக்கர் எழுதினார்; 'ஒவ்வொரு

நிறுவனத்தின் உண்மையான வணிகமும் வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கி வைத்திருப்பதுதான்' . பாரம்பரியமாக ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனையும் காகிதத்தில் இருந்தது மற்றும் நல்லெண்ணத்தைச் சார்ந்தது, இது வாடிக்கையாளர்களைப் பற்றிக்கொள்வதில் தடையை உருவாக்கியது. வியக்கத்தக்க சேவைகளுடன் புதிய தயாரிப்புகளை வழங்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்விப்பதில் மக்கள் கடினமாக உழைத்தனர்; வணிகத்தை அதிகரிப்பதற்காக அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைப் பற்றிக் கொள்வதற்காக அவர்கள் கூடுதல் நேரம் வேலை செய்யத் தயாராக இருந்தனர். இதுவும் ஓரளவுக்கு வாடிக்கையாளர் திருப்தியையும் விசுவாசத்தையும் விளைவித்தது, ஆனால் நாளின் முடிவில் எதிர்கால வணிகத்தை சுமுகமாக தொடர இருவருக்கும் இடையே அத்தகைய பிணைப்பு அல்லது உறவு இல்லை.

SCM இன் கூறுகள்: திட்டமிடல்: ஒரு சிறந்த உலகில், பயனுள்ள SCM ஆனது வாடிக்கையாளர்களின் தேவையை துல்லியமாக பூர்த்தி செய்ய ஒரு பிராண்டை அனுமதிக்கும், வாடிக்கையாளர்கள் வாங்க விரும்பும் நேரங்களிலும் இடங்களிலும் வாங்க விரும்பும் தயாரிப்புகளை வழங்குகிறது. இந்த லட்சிய இலக்கை நோக்கிச் செயல்பட விரிவான திட்டமிடல் தேவை. உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ள ஒவ்வொரு வளமும் சரியான அளவில், சரியான நேரத்தில், சரியான இடங்களில் கிடைக்க வேண்டும். இந்தத் திட்டமிடல் நம்பகமான தரவுகளின் அடிப்படையில் கட்டமைக்கப்பட வேண்டும். விநியோகச் சங்கிலியின் செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனை அளவிடுவதற்கு எந்த அளவீடுகளைப் பயன்படுத்த வேண்டும் என்பதைத் தேர்ந்தெடுப்பது ஒரு பிராண்ட் எடுக்கும் மிக முக்கியமான SCM முடிவுகளில் ஒன்றாகும்.

ஆதாரம்: தரவு சேகரிப்பு மற்றும் திட்டங்கள் அமைக்கப்படுவதால், அந்தத் திட்டங்களை நிறைவேற்றுவதற்கு நன்கு நிலைநிறுத்தப்பட்ட சப்ளையர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் செயல்முறையை பிராண்டுகள் தொடங்க

வேண்டும். இது பல கேள்விகளுக்கு பதிலளிப்பதை உள்ளடக்கியது. இந்த சப்ளையர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய தேவையான அளவு பொருட்களை செயலாக்க முடியுமா? தயாரிப்பு அசெம்பிளி தளத்திற்கு தங்கள் முடிக்கப்பட்ட கூறுகளை வழங்க, அந்த சப்ளையருக்கு வேலை இணைப்புகள் உள்ளதா? சிறந்த வேட்பாளர்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டவுடன், பிராண்டுகள் தங்கள் வேலையைக் கண்காணிக்கவும், காலப்போக்கில் தங்கள் பிராண்ட்-சப்ளையர் உறவை நிர்வகிக்கவும் முடியும். தயாரித்தல்: ஒரு தயாரிப்பு தயாரிப்பில் பல்வேறு பொருட்கள், கூறுகள் மற்றும் செயல்முறைகள் ஈடுபட்டுள்ளன, இதன் விளைவாக, தரக் கட்டுப்பாடு ஒரு மையக் காரணியாகும். நல்ல SCM மூலப்பொருட்களின் தரத்தை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு முன் மதிப்பிடுகிறது, உற்பத்தி வரிசையில் பிழைகளைக் குறைப்பதற்கான செயல்முறைகளை செயல்படுத்துகிறது, இறுதி தயாரிப்பின் தரத்தை மறுபரிசீலனை செய்கிறது மற்றும் பேக்கிங் மற்றும் ஷிப்பிங்கின் போது இந்த தரம் சேதமடையாமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. உற்பத்தியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் உயர்தர தரத்தை உறுதிசெய்வது திருப்திகரமான வாடிக்கையாளர்களை விளைவிப்பது மட்டுமல்லாமல், விநியோகச் சங்கிலியில் மேலும் செய்ய வேண்டிய வேலைகளையும் குறைக்கிறது.

வழங்குதல்: நுகர்வோருக்கு தயாரிப்புகளை வழங்குவதற்கான தளவாடங்கள் மிகவும் சிக்கலானது மற்றும் ஆர்டர்களை செயலாக்குதல், டெலிவரியை திட்டமிடுதல், சுமைகளை அனுப்புதல், வாடிக்கையாளர்களுக்கு விலைப்பட்டியல் செய்தல், பணம் பெறுதல் மற்றும் எண்ணற்ற நிமிட பணிகளை உள்ளடக்கியது. நல்ல எஸ்சிஎம் இந்த வெவ்வேறு தளவாட கூறுகளை முடிந்தவரை துல்லியமாக ஒருங்கிணைத்து, விரைவான விநியோகத்தை உறுதிசெய்து, அதிக உற்பத்தியைக் குறைக்கிறது. இன்று உற்பத்தி செய்யப்படும் பெரும்பாலான பொருட்கள் சந்தைக்கு பல்வேறு வழிகளில் விநியோகிக்கப்படுகின்றன. அதே தயாரிப்பு ஒரு நிறுவனத்தின் சொந்த கடைகளில், அதன்

இணையதளத்தில், பிற உடல் சில்லறை பங்குதாரர்கள் மூலமாக அல்லது மூன்றாம் தரப்பு ஆன்லைன் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மூலமாக விற்கப்படலாம். பெரும்பாலும் இந்த விநியோகத்திற்கு அவுட்சோர்சிங் பங்குதாரர்களை இழுத்துச் செல்வதற்கும் டெலிவரி செய்வதற்கும் தேவைப்படும், கவனமாக கண்காணிப்பு மற்றும் துல்லியமான செயல்முறைகளின் தேவை அதிகரிக்கும். திரும்புதல்: ஒரு நிறுவனத்தின் SCM எவ்வளவு பயனுள்ளதாக இருந்தாலும், சில சவால்கள் தவிர்க்க முடியாதவை. தரக் கட்டுப்பாட்டில் உள்ள பிழைகள் குறைபாடுள்ள தயாரிப்புகள் சந்தைக்கு வரக்கூடும். ஷிப்பிங் பிரச்சனைகள் நுகர்வோருக்கு தாமதத்தை உருவாக்கலாம். மோசமான சந்தர்ப்பங்களில், பெரிய அளவிலான தயாரிப்பு சேதமடையலாம் அல்லது இழக்கப்படலாம், இதன் விளைவாக ஆர்டர்கள் நிறைவேறவில்லை. இந்தப் பிரச்சனைகளைக் கையாள்வதும் SCM இன் முக்கிய பகுதியாகும். குறைபாடுள்ள தயாரிப்புகளின் வருவாயைக் கையாளுவதற்கும், தாமதங்கள் குறித்த வாடிக்கையாளர் கவலைகளை நிவர்த்தி செய்வதற்கும், சரியான நேரத்தில் ரத்துசெய்தல் மற்றும் பணத்தைத் திரும்பப் பெறுவதற்கும் ஒரு விநியோகச் சங்கிலி நெகிழ்வானதாக இருக்க வேண்டும்.

செயல்படுத்துதல்: உற்பத்தி மற்றும் விநியோக செயல்முறையின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும், திரைக்குப் பின்னால் பல ஆதரவு அமைப்புகள் உள்ளன, அவை நிர்வகிக்கப்பட வேண்டும்: நிதி, மனிதவள, தகவல் தொழில்நுட்பம், வசதிகள், போர்ட்:போலியோ மேலாண்மை, தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, விற்பனை மற்றும் தர உத்தரவாதம். பயனுள்ள SCM என்பது, ஒரு நிறுவனத்திற்குள் மற்றும் வெளிப்புறமாக, இந்த இயக்கிகள் முறையாக வளம் பெற்று பராமரிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்ய தேவையான இணைப்புகளை உருவாக்குவதை உள்ளடக்குகிறது. SCM, அல்லது சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட் என்பது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் ஓட்டத்தை தோற்றுவாய் முதல் நுகர்வு புள்ளி வரை நிர்வகிக்கும்

செயல்முறையாகும். SCM இன் கூறுகள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்குகின்றன: திட்டமிடல் மற்றும் முன்கணிப்பு: இதில் தரவை பகுப்பாய்வு செய்து, எந்த தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்ய வேண்டும், எவ்வளவு உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் மற்றும் அவற்றை எப்போது உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பதில் முடிவுகளை எடுப்பது அடங்கும். ஆதாரம்: தயாரிப்பைத் தயாரிப்பதற்குத் தேவையான மூலப்பொருட்கள், கூறுகள் அல்லது முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை வழங்கக்கூடிய சப்ளையர்களைக் கண்டறிந்து தேர்ந்தெடுப்பதை இது உள்ளடக்குகிறது. கொள்முதல்: தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சப்ளையர்களிடமிருந்து மூலப்பொருட்கள், கூறுகள் அல்லது முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை வாங்குவது இதில் அடங்கும். உற்பத்தி: இது மூலப்பொருட்கள் அல்லது கூறுகளை முடிக்கப்பட்ட பொருட்களாக மாற்றுவதை உள்ளடக்குகிறது.

தளவாடங்கள்: இது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் இயக்கத்தை தோற்றுவிக்கப்பட்ட இடத்திலிருந்து நுகர்வுப் புள்ளி வரை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்குகிறது. சரக்கு மேலாண்மை: இது சப்ளை சங்கிலியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் சரக்குகளின் அளவை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்கியது, அதிகப்படியான சரக்கு இல்லாமல் வாடிக்கையாளர் தேவையை பூர்த்தி செய்ய போதுமான கையிருப்பு உள்ளது. போக்குவரத்து: போக்குவரத்து முறை தேர்வு, கேரியர் தேர்வு மற்றும் விநியோக திட்டமிடல் உட்பட, ஒரு புள்ளியில் இருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு சரக்குகளின் இயக்கத்தை நிர்வகிப்பது இதில் அடங்கும். வாடிக்கையாளர் சேவை: வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்களின் எதிர்பார்ப்புகளைப் பூர்த்தி செய்வதன் மூலம் அவர்களுக்குச் சிறந்த சேவையை வழங்குவது, அவர்களுக்கு ஏதேனும் சிக்கல்களைத் தீர்ப்பது மற்றும் அவர்களுடன் நல்ல உறவைப் பேணுவது ஆகியவை இதில் அடங்கும். ஒத்துழைப்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பு: விநியோகச் சங்கிலியின் அனைத்து கூறுகளும் திறம்பட ஒன்றிணைந்து செயல்படுவதை உறுதி செய்வதற்காக சப்ளையர்கள்,

விநியோகஸ்தர்கள் மற்றும் விநியோகச் சங்கிலியில் உள்ள பிற கூட்டாளர்களுடன் நெருக்கமாகப் பணியாற்றுவது இதில் அடங்கும். இந்த கூறுகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலம், செலவுகளைக் குறைக்கவும், செயல்திறனை மேம்படுத்தவும், வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கவும் SCM உதவும்.

SCM இல் எதிர்காலப் போக்குகள்:

அடுத்த சிலவற்றை நாம் நகர்த்தும்போது இவையே சிறந்த விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மைப் போக்குகள்

ஆண்டுகள்:

1. தொற்றுநோய்க்கு பிந்தைய மீள்தன்மை

பொருளாதார சீர்குலைவுகள், பள்ளி மூடல்கள் மற்றும் மாறக்கூடிய லாக்டவுன்கள் எண்ணற்றவற்றை வீசின

தொழில்கள் எழுச்சியில். உலகெங்கிலும் உள்ள விநியோகச் சங்கிலிகள் துண்டுகளைத் தேர்ந்தெடுத்து பட்டியலிடுகின்றன

புதிய பிரதேசம். ஒரு Statista அறிக்கையானது மிகவும் நிலையற்ற விநியோகச் சங்கிலி அழுத்தக் குறியீட்டைக் காட்டுகிறது

தொற்றுநோயின் ஆரம்பம். McKinsey இன் கூற்றுப்படி, நிறுவனங்கள் மறைக்கப்பட்ட அபாயங்களைக் கண்டுபிடித்து நிவர்த்தி செய்ய வேண்டும்.

அவர்களின் குறுகிய கால மற்றும் காலாவதியான உத்திகளை மறுபரிசீலனை செய்யும் போது, மீள்தன்மையுடன் இருக்க வேண்டும்.

விநியோகச் சங்கிலி சீர்குலைவு சேதம் மதிப்புச் சங்கிலிகளுக்கு அப்பாற்பட்டது. மதிப்புச் சங்கிலிகள் மூலப்பொருட்களை சேகரிப்பது முதல்

வாடிக்கையாளர்கள் பெறுவது வரை அனைத்தையும் உள்ளடக்கியது தயாரிப்புகள்.

2. தொகுதி சங்கிலி

விநியோகச் சங்கிலித் தெரிவுநிலையை அதிகரிப்பதற்கான கோரிக்கையைப் பின்பற்றுவது அர்த்தமுள்ளதாக இருக்கிறது. தொகுதி சங்கிலியின் வளர்ந்து

வரும் புகழ். பிளாக் செயினின் தரவுத்தள அமைப்பு விநியோகத்தை அமைக்கலாம். முடிவில் இருந்து இறுதி வரை வெளிப்படைத்தன்மையுடன் வெற்றிக்கான சங்கிலிகள். இதற்கு மேலும் முழுக்கு முன், என்ன சரியாக தொகுதி சங்கிலியா?

பிளாக் செயின் துகள்கள் அல்லது தரவுகளின் "தொகுதிகளை" மேம்படுத்துகிறது, அதேசமயம் சாதாரண தரவுத்தளங்கள். அவர்களின் தகவல்களை அட்டவணையில் சேமிக்கவும். இந்த சேமிப்பகத் தொகுதிகள் இறுதியில் அவற்றின் திறன்களைத் தாக்கும். தரவுப் பாயும்போது, புதிய தொகுதிகள் உருவாக்கப்பட்டு அவற்றின் முன்னோடியுடன் இணைக்கப்படுகின்றன.

3. டிஜிட்டல் சப்ளை சங்கிலி இரட்டையர்கள்

சமூக விலகல் ஒரு புதிய விதிமுறையாக மாறுவதால், நிகழ்நேரத்தின் அடிப்படையில் முடிவுகளை எடுப்பது. கையேடு முறைகள் மூலம் விநியோகச் சங்கிலித் தரவு குறைவாக ஈர்க்கப்படுகிறது. இதை எதிர்த்துப் போராடுவது அவசியம். பரிந்துரைக்கப்பட்ட பகுப்பாய்வு போன்ற விஷயங்களை விட; உங்களின் அனைத்து உடல் முனைகளிலிருந்தும் நிகழ்நேர தரவு

விலையுயர்ந்த இடையூறுகளைத் தவிர்க்க விநியோகச் சங்கிலி அவசியம்.

முக்கிய விநியோகச் சங்கிலி போக்குகளில் டிஜிட்டல் சப்ளை சங்கிலி இரட்டையர்கள் தொடர்கின்றனர். டிஜிட்டல்

விநியோகச் சங்கிலி இரட்டையர்கள் ஒரு முழு விநியோகச் சங்கிலியையும் அதன் செயல்முறைகளையும் எளிதாக மீண்டும் உருவாக்குகிறார்கள் அணுகக்கூடிய, டிஜிட்டல் சூழல்.

IoT (இன்டர்நெட் ஆஃப் திங்ஸ்) சாதனங்களிலிருந்து சேகரிக்கப்பட்ட நிகழ்நேரத் தகவல் கொடுக்க முடியும்

முடிவெடுப்பவர்கள் வாடிக்கையாளரின் ஆர்டர்கள் முதல் தனிநபர்கள் வரை அனைத்தையும் தெளிவாகப் படம்பிடிப்பார்கள்

சங்கிலி வழியாக நகரும் பொருட்கள்.

4. ஒரு சேவையாக சப்ளை செயின் (SCaaS)

மதிப்புச் சங்கிலிகள் மிகவும் சிக்கலானதாகி, உங்கள் விநியோகச் சங்கிலி அனைத்தையும் கையாளுகிறது. உள்நாட்டில் செயல்முறைகள் கிட்டத்தட்ட சாத்தியமற்றது. கையேடு செயல்முறைகளிலிருந்து டிஜிட்டல் முறைக்கு மாறுதல் சூழல், அதிக அளவு IoT-இயக்கப்பட்ட சாதனங்களை மேம்படுத்துதல், தரவு பகுப்பாய்வு மற்றும் திறமையான கையாளுதல் தேவைப்படும் மற்றும் பராமரிப்பு அவசியமான விஷயங்களாக மாறும் பராமரிப்பு.

பல நிறுவனங்களுக்கு இந்தப் பணிகளைச் செய்ய சரியான திறமையும் விருப்பமும் இருக்காது

இந்த முக்கியமான செயல்முறைகளில் பலவற்றை அவுட்சோர்ஸ் செய்கிறது.

SCaaS இன் நன்மைகள் சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவை, அதிகரித்த உற்பத்தி மற்றும்

குறைந்த செலவுகள். SCaaS போன்ற குறிப்பிட்ட விநியோகச் சங்கிலி பலன்களுடன் இதே போன்ற சலுகைகளை வழங்குகிறது

அதிகரித்த சொத்து மேலாண்மை. நெகிழ்வுத்தன்மை என்பது ஒரு தனித்துவமான நன்மை, நெகிழ்ச்சி மற்றும்

தொற்றுநோய் நிலப்பரப்பில் முன்னணியில் சுறுசுறுப்பு.

5. சுற்றறிக்கை விநியோக சங்கிலிகள்

விநியோகச் சங்கிலிகளின் உலகில் நிலைத்தன்மை வேகமாக முன்னணியில் உள்ளது. இல்

கடந்த காலத்தில், நேரியல் விநியோகச் சங்கிலிகள் பின்னர் எஞ்சிய பொருட்களை அகற்றுவதன் மூலம் கழிவுகளை உருவாக்கியது

ஒரு பொருளை உருவாக்குதல். ஒரு பொருளைத் தயாரித்து, சங்கிலியின் தொடக்கத்திற்குத் திரும்புவதற்குப் பதிலாக புத்தம் புதிய பொருட்கள், வட்ட

விநியோகச் சங்கிலிகள் பயன்படுத்தப்படாத துண்டுகளை மீண்டும் அவற்றின் மீது மறுசுழற்சி செய்கின்றன மதிப்பு சங்கிலிகள். நீண்ட கதை சிறிய, வட்ட விநியோக சங்கிலிகள் பூஜ்ஜிய கழிவு சூழலை ஊக்குவிக்கின்றன. வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் தயாரிப்புகளின் நெறிமுறைகளைப் பற்றி கவலைப்படுகிறார்கள். அடிக்கடி குறிப்பிட்ட கோரிக்கை எப்படி, என்ன, எங்கு உற்பத்தி நடக்கிறது என்பது பற்றிய விவரங்கள். நுகர்வோர்கள் அல்ல இங்கே மாறிகள் மட்டுமே; அரசாங்கங்கள் பெரும்பாலும் கழிவு மற்றும் தள்ளலைக் கட்டுப்படுத்தும் எல்லைகளை அமைக்கின்றன மீட்புக்காக.

6. கிளவுட் அடிப்படையிலான தயாரிப்புகள்

கிளவுட் சிஸ்டம்கள் அவற்றின் ஆன்-பிரைமைஸ் போன்ற செயல்பாடுகளையும் பாதுகாப்பையும் ஒத்த நிலைகளை வழங்குகின்றன சகாக்கள் மூழ்கிய செலவுகள் மற்றும் பாரம்பரியத்தை பாதிக்கும் தனிப்பயனாக்குதல் துயரங்களைக் குறைக்கின்றன மென்பொருள்.

டாம்ப்கின்ஸ் இன்டர்நேஷனல் நிறுவனத்தின் தலைவரும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியுமான ஜிம் டாம்ப்கின்ஸ் அவர்களிடம் பேசியபோது, இந்த வளர்ச்சிக்கு அவர் சில காரணங்களைச் சொன்னார். எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக அவர் சொன்ன மிகப்பெரிய காரணம் "மற்றவர்கள் தங்களைக் கட்டுப்படுத்துவார்கள் என்ற அச்சத்தில் மக்கள் உள்ளனர்." கடந்த காலத்தில், கிளவுட் அடிப்படையிலான மென்பொருளை எதிர்ப்பவர்கள் பலர் ஒரு பற்றி கவலைப்பட்டனர். வெளி தரப்பினர் தங்கள் மென்பொருளை அணுகுகிறார்கள், குறிப்பாக அவர்களின் வேலை நேரத்தின் மீது முழுமையான கட்டுப்பாட்டுடன் மற்றும் பாதுகாப்பு. ஆனால் கிளவுட் அடிப்படையிலான அமைப்புகள் பிரபலமடைவதால், விற்பனையாளர்கள் நம்பகமானவர்களாக செயல்படுகிறார்கள் மற்றும் நம்பகமான வணிக பங்காளிகள்

எஸ்சிஎம்மில் வாங்கும் சிக்கல்கள்:

1. தொற்றுநோய் முயற்சிகள்

கொள்முதலை நிர்வகித்த விதத்தில் குறிப்பிடத்தக்க நம்பகத்தன்மையைப் பெற்றுள்ளது. தொற்றுநோய்களின் போது ஆதாரம், விநியோகச் சங்கிலிகள், பங்குதாரர்கள் மற்றும் சப்ளையர்கள். இது அனைத்து வகை உத்திகளையும் மறுபரிசீலனை செய்து, மாற்றங்களைப் பிரதிபலிக்கும் வகையில் புதுப்பிக்க வேண்டிய நேரம் இது நடந்துள்ளன.

2. இடர் மேலாண்மை

தொற்றுநோய் முந்தைய இடர் நிர்வாகத்தின் போதாமைகளை எடுத்துக்காட்டுகிறது நடவடிக்கைகள். பரந்த அளவிலான அபாயங்கள் குறித்து இப்போது கவனம் செலுத்த வேண்டும். முதல் ஐந்து கவலைகள் அவை:

- 1) முக்கியமான மற்றும் அதிக செலவு செய்யும் சப்ளையர்களின் நிதி நிலைத்தன்மை
- 2) நற்பெயருக்கு சேதம் ஏற்படக்கூடிய சிக்கல்கள்
- 3) GDPR மற்றும் பிற தரவு பாதுகாப்பு/பாதுகாப்பு விதிமுறைகளின் மீறல்கள்
- 4) விநியோகச் சங்கிலி உறுதி
- 5) லஞ்சம் மற்றும் ஊழல்.

3. நிலைத்தன்மை

நிலைத்தன்மை கவலைகள் அதிகரித்து உலகளாவிய ஆர்வமாக உருவாகியுள்ளன. பொருளாதார, சமூக மற்றும் பெருநிறுவன நிர்வாகத்தின் சிக்கல்கள் (ESG). முதல் ஐந்து சிக்கல்கள்:

- 1) நெறிமுறை மற்றும் நிலையான ஆதாரம்
- 2) லஞ்சம் மற்றும் ஊழல் தடுப்பு
- 3) நவீன கால அடிமைத்தனம் உட்பட மனித மூலதன நடைமுறைகள்
- 4) ஆற்றல் மற்றும் நீர் பயன்பாட்டைக் குறைத்தல்
- 5) CO2 உமிழ்வைக் குறைத்தல்.
5. பன்முகத்தன்மை

பன்முகத்தன்மை என்பது அமெரிக்காவில் சில காலமாக பரபரப்பான விஷயமாக உள்ளது, ஆனால் சமீபத்தில் அது ஐரோப்பா மற்றும் APAC பிராந்தியங்களில் நிகழ்ச்சி நிரலுக்குள் நுழைகிறது. கொள்முதல் பலதரப்பட்ட சப்ளையர்களுக்கு ஒரு சமமான விளையாட்டு மைதானத்தை நிறுவுவதன் மூலம் வணிகத்தை ஆதரிக்கிறது. மற்ற சப்ளையர்களுடன் போட்டியிட. இது வணிகத்தில் புதுமைகளை ஊக்குவிக்கிறது. பன்முகத்தன்மை அளவுகோல்களை சந்திக்கும் சப்ளையர்களை அடையாளம் காண்பதே தற்போதைய சவால், குறிப்பாக சப்ளையர்கள் தங்கள் பன்முகத்தன்மையை அடையாளம் காண கட்டாயக் கொள்கை எதுவும் இல்லாதபோது நிறுவனத்தின் அறிக்கைகள் மற்றும் கணக்குகள் அல்லது பொதுவில் கிடைக்கும் பிற வணிகத்தின் நிலை ஆவணங்கள்.

5. பணி மூலதனம்

பல நிறுவனங்கள் தங்கள் கொள்கைகளை கட்டண விதிமுறைகளுக்கு ஏற்றவாறு மாற்றிக் கொள்கின்றன. ஒப்பந்தங்கள் சப்ளையர்களுடன் உகந்ததாக இருக்கும். கட்டண விதிமுறைகளை நீட்டிப்பதற்கு பதிலாக, விநியோகச் சங்கிலி நிதியளிப்பு மற்றும் விலைப்பட்டியல் தள்ளுபடியை செயல்படுத்துவதற்கான விருப்பங்கள் செயல்முறை பேச்சுவார்த்தை நடத்தப்படுகிறது. வழங்கல் தளத்தை உறுதி செய்ய பாதுகாப்பது முக்கியம் தொடர்ச்சியான வர்த்தகம். கவனமான உறவின் மூலம் விதிமுறைகளைத் தீர்ப்பது மற்றும் ஒப்புக்கொள்வது பராமரிக்க முற்படும் போது மேலாண்மை மிகவும் பயனுள்ள அணுகுமுறையாக உள்ளது வேலை மூலதனம்.

6. புதுமை

சப்ளையர்களுடன் உறவுகளை உருவாக்குவதன் மூலம், கொள்முதல் ஒரு தனித்துவமான வெளிப்புறக் கண்ணோட்டத்தைக் கொண்டுள்ளது. கிண்டல் மற்றும் புதுமைகளை ஊக்குவிக்க ஒரு சில அமைப்புகள் செயல்படுத்தத் தொடங்கியுள்ளன அவற்றின் விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் குறைக்கப்பட்ட அல்லது 'லைட்' பதிப்பு, இது மிகவும் பொருத்தமானது

சந்தையில் ஸ்டார்ட்-அப் சப்ளையர்களை ஊக்குவித்தல். கொள்முதல் செயல்பாட்டில் புதுமையை உட்பொதிக்க, பின்வருவனவற்றில் நடவடிக்கை எடுக்கலாம்

பகுதிகள்:

- 1) கொள்முதல் செயல்முறை முழுவதும் நிறுவன சீரமைப்பு ஆரம்பகால சந்தை ஈடுபாடு, வெளிப்படையான, நேர்மையான மற்றும் நியாயமான செயலுடன் தகவல், தகவல் தொடர்பு மற்றும் எவ்வாறு நிர்வகிப்பது என்பதற்கான தெளிவான வழிமுறைகளாக அறிவுசார் சொத்து
- 2) ஆதார் நிலையில் ஆரம்ப சப்ளையர் ஈடுபாடு, பெறப்பட்ட தகவலைக் கட்டமைத்தல் ஆரம்ப சந்தை ஈடுபாடு நடவடிக்கையில் இருந்து
- 3) புதுமை ஆதரவு நடவடிக்கைகள்: பைலட் திட்டங்கள், தூண்டுதல்கள் மற்றும் வெகுமதிகள், இடர் பகிர்வு, சுருக்கங்கள்/ கருத்தரங்குகள்/ பட்டறைகள் மற்றும் கோரப்படாத முன்மொழிவுகள்.

ஒரு நிறுவனத்தில் வாங்கும் பங்கு:

1. குறைந்த செலவுகள்

இது இதுவரை கொள்முதல் துறையின் முதன்மை செயல்பாடு ஆகும். ஒரு நல்ல ஓட்டம் ஒரு கலவையைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் மூலம் உடனடி சேமிப்பை அடைய உங்களை துறை அனுமதிக்க வேண்டும். சிறந்த விலைகள் மற்றும் விதிமுறைகளை வழங்கக்கூடிய சப்ளையர்கள். இந்த செயல்பாட்டில், உடன் உறவுகள் தேவையான விலையில் சரியான தரத்தை வழங்க முடியாத சப்ளையர்கள் நிறுத்தப்பட்டது. வாங்கும் துறையும் பயன்படுத்திக் கொள்வதன் மூலம் சேமிப்பை வழங்க முடியும் உத்தரவாதங்கள் மற்றும் தள்ளுபடிகள் பெரும்பாலும் நிபுணர்கள் அல்லாதவர்களால் மறந்துவிடுகின்றன. வாங்குதல், உங்கள் செயல்பாட்டில் சிறந்த வெளிப்படைத்தன்மையை வழங்குவதன் மூலம் சேமிக்கவும் உதவும்

நிறுவனம் செலவிடுகிறது. இது, சிறந்த ஒப்பந்தங்களை பேச்சுவார்த்தை நடத்தவும், விடுவிக்கவும் உங்களை அனுமதிக்கும் உங்கள் பணப்புழக்கம்.

2. அபாயத்தைக் குறைத்தல் மற்றும் விநியோகத்தின் பாதுகாப்பை உறுதி செய்தல்

விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை என்பது சப்ளையர்களுடன் அபாயங்களைப் பகிர்ந்துகொள்வதும் நிர்வகிப்பதும் ஆகும். இதை சிறப்பாக நிர்வகிக்கக்கூடிய சப்ளையர்களுக்கு அபாயங்களை நகர்த்துவதன் மூலம் இதைச் செய்யலாம். அல்லது விநியோகத்தை பல்வகைப்படுத்துவதன் மூலம் அதைச் செய்ய முடியும். பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் முக்கியமானவை என்பதை கொள்முதல் துறை அடையாளம் காண வேண்டும் நிறுவனம் மற்றும் அதற்கேற்ப தங்கள் விநியோகச் சங்கிலிகளைப் பாதுகாக்க உரிய நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும். பெரும்பாலும், இது ஒரு பொருளாதார முடிவிற்கு வரும், அங்கு அதிக அபாயங்கள் குறைவாக இருக்கலாம் விலைகள், அல்லது நேர்மாறாக.

3. உறவுகளை நிர்வகிக்கவும்

வாங்குதல் என்பது ஆபத்தைப் பகிர்வது மட்டுமல்ல, நன்மைகளைப் பகிர்ந்து கொள்வதும் ஆகும். ஒரு சப்ளையருக்கு ஆபத்தை அனுப்புவது அல்லது ஒரு சேவையை அவுட்சோர்சிங் செய்வது பெரும்பாலும் அதிகம் தேவைப்படுகிறது விநியோகச் சங்கிலியின் மேலாண்மை, குறைவாக இல்லை. கொள்முதல் துறையின் சவால் சப்ளையர் உங்கள் வணிகத்துடன் பணிபுரிவதில் ஆர்வம் காட்டுவது, அவர்களை முதலீடு செய்ய வைப்பதாகும் நீண்ட கால உறவு. துறை உங்கள் நிறுவனத்தில் உள்ள உறவுகளை நிர்வகிக்க வேண்டும். அது வேண்டும் சந்தைப்படுத்தல், நிதி, தளவாடங்கள் மற்றும் விநியோகம் போன்ற உள் பங்குதாரர்களுடன் வேலை அவை அனைத்தும் சீரமைக்கப்பட்டுள்ளன என்பதை உறுதிப்படுத்தவும்.

4. தரத்தை மேம்படுத்தவும்

கொள்முதல் துறைகள் இலக்கை நிறுவுவதன் மூலம் தரத்தை மேம்படுத்த உதவும் தரத்திற்கான செயல்திறன் நிலைகள் மற்றும் அந்த இலக்குகளுக்கு

எதிராக செயல்திறனைக் கண்காணிப்பது. தரமான குணாதிசயங்களுக்கு முக்கியமானவை என்பது போன்ற விஷயங்களை அளவிட பயன்படும் ஒரு பொதுவான அளவீடு ஆகும் ஆயுள், தயாரிப்பின் தோற்றம் மற்றும் உணர்வு அல்லது டெலிவரிக்கான நேரமின்மை. சில நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்முறைகளை மேம்படுத்த தங்கள் விற்பனையாளர்களுடன் நெருக்கமாக வேலை செய்கின்றன தரத்தை மேம்படுத்த அவர்களுக்கு உதவுங்கள்.

5. புதுமையை தொடருங்கள்

ஏனெனில் கொள்முதல் துறையானது வெளியில் பலதரப்பட்டவர்களுடன் எப்போதும் தொடர்பில் இருக்கும் வணிகங்கள், புதுமையான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதற்கு ஏற்ற நிலையில் உள்ளது உங்கள் வணிகத்திற்கு ஒரு போட்டி நன்மையை வழங்குங்கள் - விலை, தரம் அல்லது வசதி.

6. அந்நிய தொழில்நுட்பம்

உங்களின் வாங்கும் துறை உங்களுக்கு தீர்வு காண தொழில்நுட்ப தீர்வுகளை கண்டறிய வேண்டும் விநியோக சங்கிலி சிக்கல்கள். கொள்முதல் துறையும் முக்கிய பங்கு வகிக்க வேண்டும் ஈஆர்பி அமைப்புகள், சரக்கு கட்டுப்பாட்டு அமைப்புகள் மற்றும் பிறவற்றைத் தேர்ந்தெடுத்து செயல்படுத்துதல் உங்கள் விநியோகச் சங்கிலி நிர்வாகத்தின் செயல்திறனை மேம்படுத்துவதை நோக்கமாகக் கொண்ட தொழில்நுட்பம். ஒரு நிறுவனத்தின் விநியோகச் சங்கிலியில் கொள்முதல் செயல்பாடு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது மேலாண்மை. வெளியிலிருந்து பொருட்களையும் சேவைகளையும் பெறுவதே இதன் முதன்மைப் பொறுப்பு நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளை ஆதரிக்கும் ஆதாரங்கள்.

வாங்குதலின் பங்கு பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கியது:

ஆதாரம்: கொள்முதல் சாத்தியமான சப்ளையர்களை அடையாளம் கண்டு, அவர்களை மதிப்பீடு செய்து, சிறந்ததைத் தேர்ந்தெடுக்கிறது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதற்கு. இது சப்ளையர் திறன்களை பகுப்பாய்வு செய்வதை உள்ளடக்கியது, ஒப்பந்தங்களை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல் மற்றும் சப்ளையர்களுடன் உறவுகளை நிர்வகித்தல்.

செலவு மேலாண்மை: நிறுவனம் பெறுவதை உறுதி செய்வதற்கு கொள்முதல் பொறுப்பாகும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தரத்தை இழக்காமல் மிகக் குறைந்த விலையில். இதில் அடங்கும் சப்ளையர் ஒப்பந்தங்களை நிர்வகித்தல், விலைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல் மற்றும் சப்ளையர் செயல்திறனைக் கண்காணித்தல் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட விதிமுறைகளுக்கு இணங்குவதை உறுதிசெய்க.

இடர் மேலாண்மை: வாங்குதல் என்பது அதனுடன் தொடர்புடைய அபாயங்களை நிர்வகிப்பதற்கான பொறுப்பாகும் சப்ளை செயின் சீர்குலைவுகள், சப்ளையர் திவால் மற்றும் சட்டபூர்வமானது உட்பட கொள்முதல் செயல்முறை மற்றும் ஒழுங்குமுறை இணக்க சிக்கல்கள்.

சப்ளையர் மேலாண்மை: கொள்முதல் என்பது சப்ளையர்களுடனான உறவுகளை நிர்வகித்து, அதை உறுதி செய்கிறது. அவை தரமான தரநிலைகள், விநியோக அட்டவணைகள் மற்றும் ஒப்பந்த விதிமுறைகளை பூர்த்தி செய்கின்றன. முக்கிய சப்ளையர்களுடன் நீண்ட கால உறவுகளை வளர்த்துக்கொள்வதும் பராமரிப்பதும் இதில் அடங்கும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் நம்பகமான வழங்கல்.

சரக்கு மேலாண்மை: நிறுவனத்திடம் இருப்பதை உறுதிசெய்வதற்கு கொள்முதல் பொறுப்பாகும் அதிகப்படியான சரக்கு செலவுகளைக் குறைக்கும் அதே வேளையில் தேவையைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான சரியான அளவிலான சரக்குகள். இது தேவையை முன்னறிவித்தல், சரக்கு நிலைகளை கண்காணித்தல் மற்றும் சப்ளையர்களுடன் ஒருங்கிணைத்தல்

ஆகியவை அடங்கும் பொருட்களை சரியான நேரத்தில் வழங்குவதை உறுதி செய்ய. ஒட்டுமொத்தமாக, ஒரு நிறுவனத்தின் விநியோகச் சங்கிலியை உறுதி செய்வதில் வாங்குதல் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது சீராக இயங்குகிறது மற்றும் அதன் செயல்பாட்டு தேவைகளை திறம்பட பூர்த்தி செய்ய முடியும்.

விநியோகத் தளத்தின் பாத்திரங்கள்:

1. வாடிக்கையாளர் சேவையை அதிகரிக்க:

மிக முக்கியமான விநியோகச் சங்கிலி பாத்திரங்கள் மற்றும் பொறுப்புகளில் ஒன்று நிர்வகிப்பது வாடிக்கையாளர் சேவை. வாடிக்கையாளர்கள் எப்போதும் அவர்கள் தேடுவதைப் பெற வேண்டும். அது ஒரு தயாரிப்பாக இருந்தாலும், அவர்களின் பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வாக இருந்தாலும் அல்லது அவர்களின் கேள்விகளுக்கான பதில்களாக இருந்தாலும் சரி. சர்வதேச விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மைக் குழு வாடிக்கையாளர் சேவைக்கு உறுதியளிக்கிறது தளம் 24/7 அணுகக்கூடியது, எனவே வாடிக்கையாளர்கள் தாங்கள் நிறுவனத்துடன் இணைந்திருப்பதை உணருவார்கள் உடன் வணிகம் செய்ய விரும்புகிறேன்.

2. உற்பத்திச் செலவைக் குறைத்தல்:

மேலாளர்கள் செய்ய வேண்டிய முதல் மற்றும் மிக முக்கியமான விஷயம் உற்பத்தி செலவைக் குறைப்பதாகும் பொருட்களின். இது செய்யப்படுகிறது: தொழில்துறையில் இயந்திரங்களை அறிமுகப்படுத்துதல்.

பொருட்களை மேம்படுத்த வேண்டும். அது கச்சா என்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும்

உயர்தரத்தில் பொருட்களைப் பொருள் மற்றும் உற்பத்தி செய்தல், ஏனெனில் அப்போதுதான் வாடிக்கையாளர்கள் செய்வார்கள் கவரப்படும். அவை நீடித்ததாகவும், நம்பகமானதாகவும், நீடித்ததாகவும் இருக்க வேண்டும், எனவே அவை கொடுக்க முடியும் அனைத்து விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மைத் தொழில்களிலும் சிறந்த முடிவு.

4. நிதி நிலையை மேம்படுத்துதல்:

நிறுவனம் தனது நிதி நிலையை மேம்படுத்த வேண்டும். என்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும் வாடிக்கையாளர்கள் திருப்தியாக இருப்பதால் மீண்டும் ஒருமுறை பொருட்களை வாங்கத் திரும்புவார்கள் முந்தைய பொருட்கள். விநியோகச் சங்கிலி நிர்வாகம் அந்த வகையில் செயல்பட வேண்டும்

- 1) நிறுவனத்தின் பணப்புழக்கம் அதிகரிக்கும்.
- 2) நிலையான சொத்துக்களின் எண்ணிக்கை குறையும்.
- 3) லாபம் அதிகரிக்கும்.

நிறுவனம் முன்னேறி வருகிறது என்பதை வாடிக்கையாளர் நம்ப வைக்கும் நேர்மறையான முடிவுகள்.

5. சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளின் வளர்ச்சி:

விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மைக் குழு சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை உருவாக்க வேண்டும் நிறுவனம் அதன் தயாரிப்புகள் சிறந்த முறையில் இருக்கும் என்று உறுதியளிக்க வேண்டும். ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளை வாங்கலாமா வேண்டாமா என்பதை வாடிக்கையாளர்கள் அடிக்கடி பார்த்து முடிவு செய்வார்கள் வெவ்வேறு தளங்களில் பகிரப்பட்ட விளம்பரங்கள்.

CRM இல் சப்ளையர் தேர்வு

CRM (வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை) இல் சப்ளையர் தேர்வு என்பது தேர்வு செய்வதை உள்ளடக்கியது உங்கள் வணிகத்திற்கான தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை வழங்குவதற்கு மிகவும் பொருத்தமான விற்பனையாளர்கள் அல்லது சப்ளையர்கள் வாடிக்கையாளர் உறவு

மேலாண்மை தொடர்பான தேவைகள். பின்பற்ற வேண்டிய சில படிகள் இங்கே CRM இல் பயனுள்ள சப்ளையர் தேர்வு:

உங்கள் CRM தேவைகளை அடையாளம் காணவும்: உங்களுக்கு எந்த வகையான தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள் தேவை என்பதைத் தீர்மானிக்கவும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளை திறம்பட நிர்வகிக்கவும். இதில் மென்பொருள் தீர்வுகள் இருக்கலாம், வாடிக்கையாளர் சேவை பயிற்சி அல்லது ஆலோசனை சேவைகள்.

சாத்தியமான சப்ளையர்களின் பட்டியலை உருவாக்கவும்: CRM இல் நிபுணத்துவம் பெற்ற விற்பனையாளர்கள் அல்லது சப்ளையர்களைத் தேடுங்கள் மற்றும் உங்கள் துறையில் அனுபவம் உள்ளது. ஆன்லைனில் ஆராய்ச்சி செய்யுங்கள், சக ஊழியர்களிடமிருந்து பரிந்துரைகளைக் கேளுங்கள், அல்லது சாத்தியமான சப்ளையர்களை அடையாளம் காண தொழில் மாநாடுகளில் கலந்து கொள்ளுங்கள்.

சப்ளையர்களை மதிப்பிடுங்கள்: சாத்தியமான சப்ளையர்களை அவர்களின் நற்பெயர், நிபுணத்துவம், ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் மதிப்பீடு செய்யுங்கள். வாடிக்கையாளர் சேவை, மற்றும் விலை. குறிப்புகளைக் கேளுங்கள், அவர்களின் மதிப்புரைகளைச் சரிபார்த்து, ஒப்பிடவும் வெவ்வேறு விற்பனையாளர்களின் விலை.

முன்மொழிவுகளைக் கோருங்கள்: உங்களைச் சந்திக்கும் சில தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட விற்பனையாளர்களிடமிருந்து முன்மொழிவுகளைக் கோருங்கள் அளவுகோல்கள். முன்மொழிவுகளில் உங்களுக்குத் தேவையான அனைத்து அம்சங்கள் மற்றும் சேவைகள் உள்ளன என்பதை உறுதிப்படுத்தவும் செலவுகளின் விரிவான முறிவு.

ஆதரவு.

சப்ளையரின் செயல்திறனைக் கண்காணிக்கவும்: சப்ளையரின் செயல்திறனைத் தொடர்ந்து கண்காணிக்கவும் அவர்கள் ஒப்புக்கொண்டபடி தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை வழங்குவதை உறுதிசெய்யவும். அவற்றை அளவிட அளவீடுகளை அமைக்கவும் செயல்திறன் மற்றும் தேவைப்பட்டால் அவர்களின் சேவைகளை மேம்படுத்த கருத்துக்களை வழங்கவும். இந்தப் படிக்களைப் பின்பற்றுவதன் மூலம், உங்கள் CRMஐச் சந்திக்க மிகவும் பொருத்தமான சப்ளையரை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கலாம் தேவைகள் மற்றும் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை உருவாக்குங்கள்.

CRM இன் கூறுகள்:

CRM என்பது வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மையைக் குறிக்கிறது, இது நடைமுறைகளின் தொகுப்பைக் குறிக்கிறது, வாடிக்கையாளரை நிர்வகிக்கவும் பகுப்பாய்வு செய்யவும் வணிகங்கள் பயன்படுத்தும் உத்திகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்கள் வாடிக்கையாளர் வாழ்க்கைச் சுழற்சி முழுவதும் தொடர்புகள் மற்றும் தரவு.

CRM இன் முக்கிய குறிக்கோள் வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பை மேம்படுத்துதல், விற்பனை வளர்ச்சியை மேம்படுத்துதல் மற்றும் மேம்படுத்துதல் ஆகும் மிகவும் பயனுள்ள மற்றும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட உறவுகளை வளர்ப்பதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் அனுபவம் வாடிக்கையாளர்கள்.

CRM அமைப்புகளில் பொதுவாக வாடிக்கையாளர் தரவை நிர்வகிப்பதற்கான கருவிகள், விற்பனையை தானியங்குபடுத்துதல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் செயல்முறைகள், வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை கண்காணித்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நடத்தையை பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் விருப்பத்தேர்வுகள். CRM ஐப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள்

அவற்றின் ஆழமான நுண்ணறிவைப் பெறலாம் வாடிக்கையாளர்கள், வளர்ச்சிக்கான புதிய வாய்ப்புகளைக் கண்டறிந்து, மேலும் பயனுள்ள சந்தைப்படுத்துதலை உருவாக்குங்கள் மற்றும் விற்பனை உத்திகள். CRM என்பது வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை மற்றும் உத்திகளின் தொகுப்பாகும், வாடிக்கையாளரை நிர்வகிக்கவும் பகுப்பாய்வு செய்யவும் நிறுவனங்களால் பயன்படுத்தப்படும் தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் நடைமுறைகள் வாடிக்கையாளர் வாழ்க்கைச் சுழற்சி முழுவதும் தொடர்புகள் மற்றும் தரவு. CRM இன் முக்கிய கூறுகள் சேர்க்கிறது:

வாடிக்கையாளர் தரவு மேலாண்மை: இதில் வாடிக்கையாளரைச் சேகரித்தல், ஒழுங்கமைத்தல் மற்றும் சேமித்தல் ஆகியவை அடங்கும் மைய தரவுத்தளத்தில் உள்ள தரவு. தரவு வாடிக்கையாளர் தொடர்பு தகவல், வாங்குதல் ஆகியவை அடங்கும் வரலாறு, விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் பிற மக்கள்தொகை தரவு.

விற்பனை ஆட்டோமேஷன்: இந்த கூறு ஈயம் போன்ற விற்பனை செயல்முறைகளை தானியக்கமாக்க உதவுகிறது உருவாக்கம், விற்பனை வாய்ப்புகளை கண்காணித்தல் மற்றும் விற்பனை குழாய்களை நிர்வகித்தல்.

மார்க்கெட்டிங் ஆட்டோமேஷன்: இந்த கூறு போன்ற சந்தைப்படுத்தல் செயல்முறைகளை தானியக்கமாக்க உதவுகிறது. மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்கள், சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் பிற வகையான வாடிக்கையாளர் தொடர்பு.

வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் ஆதரவு: இந்தக் கூறு வாடிக்கையாளரை நிர்வகிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது தொலைபேசி போன்ற பல்வேறு சேனல்கள் மூலம் விசாரணைகள், ஆதரவு கோரிக்கைகள் மற்றும் புகார்கள், மின்னஞ்சல், மற்றும் அரட்டை.

பகுப்பாய்வு மற்றும் அறிக்கையிடல்: இந்த கூறு வாடிக்கையாளர் தரவை பகுப்பாய்வு செய்வதை உள்ளடக்கியது நுண்ணறிவு மற்றும் தகவலறிந்த வணிக முடிவுகளை எடுக்க. இதில் தரவு காட்சிப்படுத்தல், அறிக்கையிடல், மற்றும் முன்னறிவிப்பு.

ஒத்துழைப்பு மற்றும் தொடர்பு: இந்தக் கூறு ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள குழுக்களுக்கு உதவுகிறது நிகழ்நேரத்தில் வாடிக்கையாளர் தகவலை ஒத்துழைத்து பகிர்ந்து, செயல்திறனை மேம்படுத்துதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தி.

வாடிக்கையாளரின் திருப்தி என்பது வாடிக்கையாளரின் தரம் பற்றிய உணர்வின் அளவீடு ஆகும்

தயாரிப்பு, சேவை அல்லது நிறுவனம்.

வாடிக்கையாளர் திருப்தி முக்கியமானது, ஏனெனில் இது வாங்குவதற்கான வழிகாட்டியாக செயல்படுகிறது

நிறுவனம் மற்றும் வாடிக்கையாளர். ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு அவர்கள் வாங்கியதன் முடிவில் திருப்தி இல்லை என்றால், அவர்கள் வேறொரு நிறுவனத்திடமிருந்து வாங்குவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்

விசுவாசம்

வாடிக்கையாளர் விசுவாசம் என்பது மீண்டும் மீண்டும் விற்பனை மற்றும் பரிந்துரைகளின் அளவீடு ஆகும். இது எவ்வளவு அடிக்கடி ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்திடமிருந்து வாடிக்கையாளர் வாங்குதல்கள் மற்றும் மற்றவை ஒத்ததாக இருக்கலாம் அல்லது அவர்களின் தேவைகளுக்கு மிகவும் பொருத்தமானது.

விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் வாங்குதலில் திருப்தி அடைந்து, பரிந்துரைக்கும் வாய்ப்பு அதிகம்
மற்றவர்களுக்கு தயாரிப்பு. எனவே, இது முக்கியமானது, ஏனெனில் இது ஒரு நிலையான ஆதாரத்தை வழங்குகிறது நிறுவனத்திற்கு வருவாய்.

லாபம்

லாபம் என்பது ஒரு நிறுவனம் அதன் போது எவ்வளவு லாபம் (அல்லது இழப்பு) ஈட்டுகிறது என்பதை அளவிடும் அளவீடு ஆகும். அறுவை சிகிச்சை. மொத்த வருவாயைக் கழித்து மொத்த செலவுகளைக் கொண்டு கணக்கிடலாம்.

லாபம் முக்கியமானது, ஏனெனில் இது நிறுவனங்களைச் செயல்பாடுகளைத் தொடரவும் தங்கவும் அனுமதிக்கிறது
வளரவும் விரிவுபடுத்தவும் லாபகரமானது.

லாபம் இல்லாமல், நிறுவனங்கள் இறுதியில் ஊழியர்கள், சப்ளையர்கள் அல்லது ஊதியம் கொடுக்க முடியாது
வரிகள், மற்றும் நிதி பற்றாக்குறை காரணமாக இறுதியில் வணிக வெளியே போகும்.

வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பு

வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பு என்பது ஒருவருக்கு எத்தனை வாடிக்கையாளர்கள் விசுவாசமாக இருக்கிறார்கள் என்பதை அளவிடும் அளவீடு ஆகும்

காலப்போக்கில் நிறுவனம்.

புதிய வாடிக்கையாளர்களைக் காட்டிலும் தக்கவைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களை நிறுவனங்கள் தக்கவைத்துக்கொள்வதற்கான விலை குறைவாக உள்ளது

ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு, சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சாரங்கள், பதவி உயர்வு போன்றவற்றின் மூலம் செல்ல வேண்டியவர்கள் புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு மீண்டும் செலவுகள் போன்றவை.

ஒட்டுமொத்தமாக, ஒரு CRM அமைப்பு வாடிக்கையாளர்களின் ஒருங்கிணைந்த பார்வையை நிறுவனங்களுக்கு வழங்குகிறது வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்தவும், வாடிக்கையாளரை அதிகரிக்கவும் உதவும் தொடர்புகள் மற்றும் தரவு தக்கவைத்தல் மற்றும் வருவாய் வளர்ச்சியை உந்துதல்.

சியூர்எம் கருத்துக்கள்:

CRM என்பது வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மையைக் குறிக்கிறது. இது நடைமுறைகளின் தொகுப்பைக் குறிக்கிறது,

வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை நிர்வகிக்கவும் பகுப்பாய்வு செய்யவும் பயன்படுத்தப்படும் உத்திகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் முழுவதும் தரவு, வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பை மேம்படுத்துதல் மற்றும் விற்பனை வளர்ச்சியை உந்துதல்.

CRM தொடர்பான சில முக்கிய கருத்துக்கள் இங்கே:

வாடிக்கையாளர் தரவு மேலாண்மை: இது சேகரித்தல், சேமித்தல் மற்றும் செயல்முறையை குறிக்கிறது தொடர்புத் தகவல், கொள்முதல் வரலாறு மற்றும் வாடிக்கையாளர் தரவை பகுப்பாய்வு செய்தல் விருப்பங்கள்.

விற்பனைப் படை ஆட்டோமேஷன்: இது விற்பனையை தானியக்கமாக்க தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கிறது செயல்முறை, முன்னணி உருவாக்கம் முதல் விற்பனை மூடல் வரை.

மார்க்கெட்டிங் ஆட்டோமேஷன்: இது சந்தைப்படுத்தலை தானியக்கமாக்குவதற்கு தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துவதைக்

குறிக்கிறது மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்கள் மற்றும் சமூக ஊடக விளம்பரம் போன்ற நடவடிக்கைகள். வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் ஆதரவு: இது ஆதரவை வழங்கும் செயல்முறையைக் குறிக்கிறது வாடிக்கையாளர்கள், கேள்விகளுக்கு பதிலளிப்பது மற்றும் சிக்கல்களைத் தீர்ப்பது போன்றவை.

பகுப்பாய்வு மற்றும் அறிக்கையிடல்: இது நுண்ணறிவுகளைப் பெற தரவு மற்றும் பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் நடத்தை, விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் போக்குகள் மற்றும் முக்கிய செயல்திறன் அளவீடுகளைக் கண்காணிப்பது போன்றவை வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் விற்பனை வளர்ச்சி.

மொபைல் சிஆர்எம்: இது ஸ்மார்ட்போன்கள் மற்றும் டேப்லெட்டுகள் போன்ற மொபைல் சாதனங்களின் பயன்பாட்டைக் குறிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் தரவு மற்றும் தொடர்புகளை அணுக மற்றும் நிர்வகிக்க.

சமூக CRM: இது வாடிக்கையாளர்களுடன் ஈடுபட சமூக ஊடக தளங்களைப் பயன்படுத்துவதைக் குறிக்கிறது மற்றும் உறவுகளை உருவாக்குதல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நடத்தை மற்றும் விருப்பங்கள் பற்றிய நுண்ணறிவுகளை சேகரிக்க. உங்கள் பிராண்ட்டன் ஈடுபடுத்தல். இது உங்களுடன் அவர்களின் ஈடுபாட்டையும் உள்ளடக்கியது உள்ளடக்கம். நீங்கள் எடுக்க வேண்டிய செயல்களைத் தீர்மானிக்க இந்தக் கருத்தைப் பயன்படுத்தலாம் அவர்களை மிகவும் திறம்பட ஈடுபடுத்துங்கள்.

ரிலேஷன்ஷிப் மார்க்கெட்டிங்: இது நீங்கள் வைத்திருக்கும் நீண்ட கால உறவைக் குறிக்கிறது உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள்.

தனிப்பயனாக்கம்: தனிப்பயனாக்கத்தைப் பயன்படுத்தி உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறப்பு உணர்வை ஏற்படுத்தலாம் உங்களால் பாராட்டப்பட்டது. அவர்கள் உங்கள் தயாரிப்பு அல்லது சேவையில் சிறந்த அனுபவத்தைப் பெறலாம் அவர்களுக்காக தனிப்பயனாக்குவதன் மூலம்.

தரவு: இது உங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடம் உள்ள அனைத்து வகையான தரவையும் குறிக்கிறது. எனவே, உங்களால் முடியும் அவர்களைப் பற்றி மேலும் அறிந்து, உங்களிடமிருந்தும் உங்கள் தயாரிப்பிலிருந்தும் அவர்கள் விரும்புவதை வழங்க முடியும் அல்லது சேவை.

செயல்முறைகள்: முன்னேற்றம் தேவைப்படும் செயல்முறைகள் இருந்தால், நீங்கள் இந்த கருத்தைப் பயன்படுத்தலாம், குறிப்பாக விற்பனை உறவுகளை சரியாக வழிநடத்துவது, மூடுவது மற்றும் நிர்வகிப்பது.

6. தொழில்நுட்பம்: இது உங்கள் நிறுவனத்தில் பயன்படுத்தப்படும் அனைத்து தொழில்நுட்பங்களையும் குறிக்கிறது CRM. இதில் மென்பொருள் பயன்பாடுகள், வன்பொருள் சாதனங்கள் மற்றும் பிற அனைத்து வகைகளும் அடங்கும் நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய தொழில்நுட்பங்கள்.

சிஆர்எம் இலக்குகள்:

1. வாங்குபவரின் பயணத்தை மேம்படுத்தவும்

CRM அமைப்பின் அடிப்படை நோக்கம் வாடிக்கையாளரை மேம்படுத்துவதாகும் அனுபவம். இந்த நோக்கத்தை செயல்படுத்துவது நேர்மறையான முடிவுகளைக் காண மிகவும் உறுதியான வழி உங்கள் வணிகம் முழுவதும். மேம்பட்ட வாடிக்கையாளர் திருப்தியை நீங்கள்

முக்கிய இலக்காகக் கொள்ளும்போது உங்கள் CRM, இந்த இலக்கை ஆதரிக்க மற்ற அனைத்து நோக்கங்களும் செயல்படுகின்றன.

வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிப்பதற்கான சிறந்த வழிகளில் ஒன்று தனிப்பயனாக்கப்பட்ட ஒன்றை வழங்குவதாகும் அனுபவம். உங்கள் அனைத்தையும் புரிந்து கொள்ள ஒரு CRM உங்களுக்கு ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் சுயவிவரங்களை வழங்குகிறது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகள். இந்த நுண்ணறிவுகளைப் பயன்படுத்தி ஒவ்வொரு ஊடாட்டத்தையும் நீங்கள் எப்படிச் செய்யலாம் உங்கள் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளை அணுகவும். ஒரு CRM மூலம், உங்கள் அனைத்து வாடிக்கையாளர் தரவையும் முழு குழுவும் எளிதாக அணுக முடியும் ஒவ்வொருவரும் வாடிக்கையாளர்களின் வரலாறுகள் மற்றும் விருப்பங்களை விரைவாகப் பெறலாம். இது உங்களுக்கு உதவுகிறது மேலும் நேர்மறையானவற்றை வழங்க வாடிக்கையாளர் விசாரணைகளுக்கு நீங்கள் பதிலளிக்கும் வேகத்தை அதிகரிக்கவும் அனுபவம்.

2. செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துதல்

CRM மென்பொருளானது உங்கள் விற்பனை செயல்முறையை மிகவும் திறமையானதாக்குகிறது மீண்டும் மீண்டும் நிருவாகப் பணிகளை தானியக்கமாக்குவதன் மூலம் கணிசமான அளவு நேரம். பார்வையாளர்கள் பிரிவு, மின்னஞ்சல் பின்தொடர்தல், விற்பனைக்குப் பிந்தைய பணிப்பாய்வு மற்றும் விலைப்பட்டியல் ஆகியவை சில ஒரு CRM உங்களை தானியக்கமாக்கும் பணிகள் மற்றும் செயல்முறைகள். நவீன CRMகள் முழுவதும் சேகரிக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் தகவலை மேலும் ஒருங்கிணைக்க முடியும் விற்பனை, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை உள்ளிட்ட அமைப்பு, ஒரே டேஷ்போர்டில், உங்கள் வணிகத்தில் உள்ள அனைவரும் நெறிப்படுத்தப்பட்ட தகவல்தொடர்பு மற்றும் சுமுகத்தை அனுபவிக்க முடியும் இணைந்து.

3. வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பை அதிகரிக்கவும்

உங்கள் சிறந்த வாடிக்கையாளர்கள் எப்பொழுதும் உங்கள் தற்போதைய வாடிக்கையாளர்கள். உங்கள் தொழில் எதுவாக இருந்தாலும், புதிய வாய்ப்புகளை வெல்வதை விட, மீண்டும் வாங்குதல்களை ஊக்குவிப்பது மற்றும்/அல்லது ஒப்பந்தங்களை விரிவுபடுத்துவது எப்போதும் எளிதானது. CRMஐப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நீங்கள் தக்கவைப்பை அதிகரிக்கலாம் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் சராசரி வாழ்நாள் மதிப்பு. ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரின் நலன்களையும், ஒவ்வொன்றையும் கண்காணிப்பதை மென்பொருள் எளிதாக்குகிறது அவர்களுக்கு எவ்வாறு சிறந்த முறையில் சேவை செய்வது என்பது பற்றிய தெளிவான புரிதலைப் பெறுவதற்கான தொடர்பு. அதன் விளைவாக, மேலும் விசுவாசத்தை ஊக்குவிக்க ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருக்கும் பிரச்சாரங்கள் சீரமைக்கப்படலாம். எடுத்துக்காட்டாக, முந்தைய வாங்குதல்களின் அடிப்படையில் நீங்கள் குறுக்கு விற்பனை செய்யலாம் மற்றும் தள்ளுபடிகளை வழங்கலாம். அல்லது, ஒருவர் எவ்வளவு காலம் வாடிக்கையாளராக இருக்கிறார் என்பதைக் கண்காணித்து, அவர்களை அனுப்பலாம் ஒட்டும் தன்மையை மேம்படுத்த முக்கிய மைல்கற்களை அடையும் போது வெகுமதிகள்.

4. உங்கள் வாடிக்கையாளர் கையகப்படுத்தல் செலவைக் குறைக்கவும்

புதிய வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுவது ஒரு செலவில் வருகிறது. ஒரு CRM மூலம், நீங்கள் அதிக வருமானத்தைப் பெறலாம் உங்கள் சராசரி வாடிக்கையாளரைக் குறைப்பதற்காக புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கு மார்க்கெட்டிங் செய்ய செலவழித்த ஒவ்வொரு டாலரிலிருந்தும் கையகப்படுத்தல் செலவு (சிஏசி). இதை அடைய CRM உங்களுக்கு உதவும் பல வழிகள் உள்ளன.

தொடங்குவதற்கு, இது நிர்வாக பயனுள்ள பிரச்சாரங்களுக்குத் தேவையான செலவைக் குறைக்கும் உங்கள் விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் குழுக்களுக்கான நேரத்தை விடுவிக்க மீண்டும் மீண்டும் பணிகளை

தானியக்கமாக்குகிறது. CRM வழங்கும் தரவை மையப்படுத்துவது சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களை குறிவைக்க உங்களை அனுமதிக்கிறது அதிக செயல்திறனுடன். ஒரு CRM மூலம், ஒவ்வொன்றும் வாங்கும் செயல்முறையின் எந்தக் கட்டத்தை நீங்கள் அறிந்துகொள்வீர்கள் ப்ரோஸ்பெக்ட் உள்ளது. இதைப் பயன்படுத்தி மார்க்கெட்டிங் செய்திகளை அவற்றின் குறிப்பிட்ட இலக்காக அனுப்பலாம் பொதுமைப்படுத்தப்பட்ட செய்திகளை அனுப்புவதற்கு பதிலாக அந்த நேரத்தில் தேவைகளை கைப்பற்றுவதற்கான வாய்ப்பு குறைவு அவர்களின் கவனம்.

5. அதிக விற்பனையை உருவாக்குங்கள்

நாள் முடிவில், உங்கள் வணிகம் நிலைத்திருக்க விற்பனை தேவை. ஒரு சிறந்த வழி விற்பனையை அதிகரிப்பது என்பது உங்கள் முயற்சிகளை சரியான நபர்களுக்கு விற்பனை செய்வதை உறுதி செய்வதாகும். இல்லை ஒவ்வொரு முன்னணியும் உங்கள் வணிகத்திற்கு ஏற்றதாக இருக்கும், மேலும் சில மற்றவற்றை விட அதிக மதிப்பைக் கொண்டிருக்கும். ஒரு CRM மூலம், உங்கள் விற்பனைக் குழு அவர்களின் பைப்லைன் மிகவும் தகுதி வாய்ந்ததாக இருப்பதை உறுதிசெய்ய முடியும் முன்னணி மற்றும் வாய்ப்புகள்.

CRM அமைப்பில் உள்ள தரவு உங்கள் சிறந்த வாடிக்கையாளர்கள் எதைக் கொண்டுள்ளது என்பதை அறிய பயன்படுத்தப்படலாம் பொதுவானது எனவே நீங்கள் அதே பண்புகளைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் லீட்களுக்கு முன்னுரிமை அளிக்கலாம். இது வைத்திருக்கிறது விற்பனைக் குழு மிகப்பெரிய ஒப்பந்த அளவுகளுக்கான சிறந்த வழிகளில் கவனம் செலுத்தியது. அவ்வாறு செய்வதன் மூலம், நீங்கள் அதிக மதிப்புள்ள வாடிக்கையாளர்களுடன் அதிக ஒப்பந்தங்களை முடிக்க முடியும்.

CRM இன் செயல்பாடுகள்:

- 1) முன்னணி நிர்வாகம்

லீட்களை உருவாக்குவது விற்பனை சுழற்சியின் முதல் படியாகும். CRM மென்பொருள் கைப்பற்ற உதவுகிறது இணையப் படிவங்கள், தொலைபேசி அழைப்புகள், சமூக ஊடகங்கள் உட்பட பல சேனல்களிலிருந்து முன்னணி விவரங்கள் தளங்கள் மற்றும் மின்னஞ்சல்கள். முன்னணி மேலாண்மை செயல்பாடு நீங்கள் எதையும் இழக்காமல் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது லீட்கள் மற்றும் நீங்கள் லீட்களை சரியாக ஸ்கோர் செய்து தகுதி பெறுகிறீர்கள். இது லீட்களின் முன்னேற்றத்தையும் கண்காணிக்கிறது விற்பனை சுழற்சியின் மூலம் அவற்றை வளர்ப்பதற்கான சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளை முடிவு செய்ய உதவுகிறது.

2) தொடர்பு மேலாண்மை

தொடர்பு மேலாண்மை என்பது வாடிக்கையாளர்களின் பெயர், தொலைபேசி போன்ற விவரங்களைப் பதிவு செய்வதை உள்ளடக்கியது எண், முகவரி மற்றும் சமூக ஊடக கைப்பிடி, தேடக்கூடிய தரவுத்தளத்தில். இது தடங்கள் மற்றும் ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட கிளையன்ட் சுயவிவரத்தை உருவாக்க, தொடர்பு தரவுத்தளத்தில் வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளைச் சேமிக்கிறது. தொடர்பு நிர்வாகம் விற்பனை பிரதிநிதிகளுக்கு செலவழித்த நேரத்தையும் முயற்சியையும் மிச்சப்படுத்துகிறது வாடிக்கையாளர் விவரங்களை நினைவில் வைத்தல் அல்லது பல தரவுத்தளங்களில் தேடுதல்.

3) மின்னஞ்சல்

B2B தகவல்தொடர்புக்கு மின்னஞ்சல் மிகவும் விருப்பமான சேனல். மின்னஞ்சல் மேலாண்மை வெகுஜன மின்னஞ்சல்களை அனுப்பும் திறனை வழங்குகிறது, வாடிக்கையாளர்களுடன் மின்னஞ்சல் உரையாடல்களைக் கண்காணிக்கும், சொட்டுநீர் திட்டத்தைத் திட்டமிடுகிறது மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்கள், மற்றும் பிறந்தநாள் அல்லது போன்ற நிகழ்வுகளுக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு தானியங்கு மின்னஞ்சல்களை அனுப்பவும் ஆண்டுவிழாக்கள். மென்பொருள் ஆலோசனை அழைப்புக் குறிப்புகளின் பகுப்பாய்வின்படி, CRM ஐ ஒருங்கிணைக்க ஒரு விருப்பம் அவுட்லுக் அல்லது ஜிமெயில் போன்ற மின்னஞ்சல் பயன்பாடுகளுடன் கூடிய அமைப்பு மிகவும் விரும்பப்படுகிறது வாங்குவோர்.

4) அறிக்கையிடல் மற்றும் பகுப்பாய்வு

CRM இன் அனைத்து முக்கிய வணிக செயல்பாடுகளிலும் அறிக்கையிடல் மற்றும் பகுப்பாய்வு தேவை ஆதரிக்கிறது- விற்பனை, சந்தைப்படுத்தல், வாடிக்கையாளர் சேவை, கள சேவை, இணையவழி மற்றும் பல. அது லாபம், வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பு விகிதம் மற்றும் செயல்திறன் போன்ற அளவீடுகளைக் கண்காணிக்க உதவுகிறது சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சாரங்கள். அறிக்கைகள் மற்றும் டாஷ்போர்டுகள் உயர்நிலைக் காட்சியை வழங்குகின்றன (டிரில்-டவுன் உடன் விருப்பத்தேர்வுகள்) வெவ்வேறு அளவீடுகளில் வணிகம் எவ்வாறு இயங்குகிறது. இந்த அம்சம் உங்களைப் பகிரவும் உதவுகிறது கூட்டு தரவு சார்ந்த முடிவுகளை எடுக்க வெவ்வேறு குழுக்களுடன் அறிக்கைகள்.

5) சந்தைப்படுத்தல்

சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான விசாரணைகள் முக்கியமாக பிரிவு மற்றும் திறனைச் சுற்றியுள்ளன வழிகளை வளர்த்தல், சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சாரங்களைத் தயாரித்தல் மற்றும் தொடங்குதல், பிரச்சார உகப்பாக்கத்தைக் கண்காணித்தல், மற்றும்

சமூக ஊடக மார்க்கெட்டிங் ஆதரவு. சந்தைப்படுத்தல் செயல்பாடு போன்ற அம்சங்களை உள்ளடக்கியது உள்ளடக்க சந்தைப்படுத்தல், சந்தைப்படுத்தல் வள மேலாண்மை மற்றும் ஆட்டோமேஷன். சந்தைப்படுத்தல் ஆட்டோமேஷன் செலவுகளைக் குறைக்க உதவுகிறது மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளின் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

6) குழாய் மேலாண்மை

விற்பனை பைப்லைன்கள் விற்பனை சமூகநெய்யைக் காட்சிப்படுத்தவும், விற்பனை எங்கு உள்ளது என்பதைக் கண்டறியவும் உதவுகின்றன புனல் ஒரு குறிப்பிட்ட ஒப்பந்தம். ஒப்பந்தங்களை வரிசைப்படுத்தவும் வடிகட்டவும் மொத்தமாகச் செய்யவும் அவை உங்களை அனுமதிக்கின்றன தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு மின்னஞ்சல்களை அனுப்புவது போன்ற செயல்கள். நீங்கள் வெவ்வேறு பொருட்களை விற்பனை செய்தால், நீங்கள் தயாரிப்புகள் முழுவதும் விற்பனை அளவை ஒப்பிடுவதற்கு பல விற்பனை குழாய்களை உருவாக்க முடியும். பைப்லைன்

7. ஆவண மேலாண்மை ஆவண மேலாண்மை, கோப்புகளை உருவாக்க, அணுக, திருத்த மற்றும் பகிர உங்களை அனுமதிக்கிறது CRM அமைப்பிலிருந்து நேரடியாக சக ஊழியர்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர்கள். நீங்கள் ஆவண அணுகலை அமைக்கலாம் மற்றும் பாதுகாப்பை மேம்படுத்த உரிமைகளை திருத்தவும். மேலும், பதிப்பு வரலாறு முந்தையதை அணுக உங்களை அனுமதிக்கிறது எந்த கோப்பின் பதிப்புகள்.

வாடிக்கையாளர் அனுபவ மேலாண்மை (CEM) என்பது நிர்வகிக்கும் செயல்முறை மற்றும் வணிகம் அல்லது நிறுவனத்துடன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இருக்கும் ஒட்டுமொத்த அனுபவத்தை மேம்படுத்துதல். அது வாடிக்கையாளர் பயணத்தைப் புரிந்துகொள்வது,

வாடிக்கையாளரின் வலி புள்ளிகளை அடையாளம் காண்பது மற்றும் திருப்தியின் பகுதிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் அனுபவத்தை மேம்படுத்துவதற்கான உத்திகளை செயல்படுத்துதல். CEM ஆனது வாடிக்கையாளர் சேவை உட்பட பரந்த அளவிலான செயல்பாடுகளை உள்ளடக்கியது, சந்தைப்படுத்தல், விற்பனை, தயாரிப்பு வடிவமைப்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர் கருத்து மேலாண்மை. இலக்கு CEM என்பது வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேர்மறையான மற்றும் மறக்கமுடியாத அனுபவத்தை உருவாக்குவதாகும் வணிகத்துடனான தொடர்பு, வாடிக்கையாளர் விசுவாசம், தக்கவைப்பு மற்றும் வக்காலத்து.

CEM இன் சில முக்கிய கூறுகள் பின்வருமாறு:

வாடிக்கையாளர் பயண வரைபடம்: வாடிக்கையாளரின் பல்வேறு தொடு புள்ளிகளைப் புரிந்துகொள்வது வணிகத்துடன் உள்ளது மற்றும் மேம்பாடுகளைச் செய்யக்கூடிய பகுதிகளை அடையாளம் காட்டுகிறது.

வாடிக்கையாளரின் குரல் (VoC): வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து கருத்துக்களைச் சேகரித்தல் ஆய்வுகள், மதிப்புரைகள், சமூக ஊடகங்கள் மற்றும் பிற சேனல்கள் தங்கள் தேவைகளைப் புரிந்து கொள்ள, எதிர்பார்ப்புகள் மற்றும் உணர்வுகள்.

தனிப்பயனாக்கம்: தயாரிப்புகள், சேவைகள் மற்றும் தகவல்தொடர்புகளைத் தையல் செய்தல் ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரின் தனிப்பட்ட தேவைகள் மற்றும் விருப்பத்தேர்வுகள்.

தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்: வாடிக்கையாளர் கருத்து மற்றும் தரவை தொடர்ந்து பயன்படுத்துதல் வாடிக்கையாளர் அனுபவத்தை மதிப்பீடு செய்து மேம்படுத்தவும். ஒட்டுமொத்தமாக, CEM என்பது நவீன வணிக உத்தியின் இன்றியமையாத அம்சமாகும், அது அனுமதிக்கிறது வணிகங்கள் ஒரு உயர்தரத்தை வழங்குவதன் மூலம் போட்டியாளர்களிடமிருந்து தங்களை வேறுபடுத்திக் கொள்ள வேண்டும்

வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்யும் அல்லது மீறும் வாடிக்கையாளர் அனுபவம்.

பின் அலுவலகம் மற்றும் முன் அலுவலக செயல்பாடுகள்:

மீண்டும் அலுவலகம்:

பின் அலுவலகம் என்பது நிர்வாகத்தால் உருவாக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்தின் பகுதியாகும் வாடிக்கையாளர்களை எதிர்கொள்ளாத ஆதரவு பணியாளர்கள். பின்-அலுவலக செயல்பாடுகளில் குடியேற்றங்கள் அடங்கும், அனுமதிகள், பதிவு பராமரிப்பு, ஒழுங்குமுறை இணக்கம், கணக்கியல் மற்றும் ஐ.டி சேவைகள்.12 எடுத்துக்காட்டாக, நிதிச் சேவை நிறுவனம் மூன்று பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது: முன் அலுவலகம் (எ.கா., விற்பனை, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆதரவு), நடுத்தர அலுவலகம் (ஆபத்து மேலாண்மை), மற்றும் பின் அலுவலகம் (நிர்வாகம் மற்றும் ஆதரவு சேவைகள்).

முக்கிய வழிமுறைகள்:

1. பின் அலுவலகம் என்பது நிர்வாகத்தால் உருவாக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்தின் பகுதியாகும்வாடிக்கையாளர்களை எதிர்கொள்ளாத ஆதரவு பணியாளர்கள்.
2. பின்-அலுவலக செயல்பாடுகளில் தீர்வுகள், அனுமதிகள், பதிவு பராமரிப்பு, ஒழுங்குமுறை இணக்கம், கணக்கியல் மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப சேவைகள்.
3. ஆரம்பகால நிறுவனங்கள் தங்கள் அலுவலகங்களை அவ்வாறு வடிவமைத்தபோது "பின் அலுவலகம்" என்ற சொல் உருவானது முன் பகுதியில் வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் கூட்டாளிகள் உள்ளனர், மற்றும் அலுவலகத்தின் பின் பகுதியில் எந்த தொடர்பும் இல்லாத கூட்டாளிகள் இருந்தனர் கணக்கியல் எழுத்தர்கள்

போன்ற வாடிக்கையாளர்கள்.

முன் அலுவலகம்:

முன் அலுவலகம் ஒரு நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர் எதிர்கொள்ளும் பிரிவைக் குறிக்கிறது. உதாரணத்திற்கு, ஆலோசனை சேவைகளை வழங்கும் வாடிக்கையாளர் சேவை, விற்பனை மற்றும் தொழில் வல்லுநர்கள் ஒரு நிறுவனத்தின் முன் அலுவலக செயல்பாடுகளின் ஒரு பகுதியாக கருதப்படுகிறது. முன் அலுவலகத்தின் செயல்பாடுகள் பொதுவாக ஒரு வருவாயின் பெரும்பகுதியை உருவாக்குகின்றன நிறுவனம்.

முக்கிய வழிமுறைகள்:

1. ஒரு கருத்தியல் மட்டத்தில், பல நிறுவனங்களின் செயல்பாடுகள் மூன்று பகுதிகளாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளன: முன் அலுவலகம், நடுத்தர அலுவலகம் மற்றும் பின் அலுவலகம்.
2. முகப்பு அலுவலகம் பொதுவாக வாடிக்கையாளர்களை எதிர்கொள்ளும் ஊழியர்களால் ஆனது சந்தைப்படுத்தல், விற்பனை மற்றும் சேவை துறைகள்.
3. முன் அலுவலகம் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடித் தொடர்பைக் கொண்டிருப்பதால், அது பொறுப்பாகும் நிறுவனத்திற்கு பெரும் வருவாய் ஈட்டுவதற்காக.
4. முன் அலுவலகம் மனித வடிவில் ஆதரவுக்காக பின் அலுவலகத்தை நம்பியுள்ளது ஆதாரங்கள், இணைய தொழில்நுட்பம் (IT), கணக்கியல் மற்றும் செயலக செயல்பாடுகள்.

SCM & CRM இன் நடைமுறைச் சிக்கல்கள்

விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை (SCM) மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM) வணிகங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகளை மேம்படுத்த பயன்படுத்தும் இரண்டு முக்கியமான அமைப்புகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தி. இருப்பினும், அவற்றின் பல நன்மைகள் இருந்தபோதிலும், இருக்கலாம் இவற்றைச் செயல்படுத்தும்போது வணிகங்கள் எதிர்கொள்ளும் நடைமுறைக்குப் பிந்தைய சிக்கல்கள் அமைப்புகள். இந்த சிக்கல்களில் சில:

SCM இன் அமலாக்கத்திற்குப் பிந்தைய சிக்கல்கள்:

ஒருங்கிணைப்பு சவால்கள்: முதன்மையான சவால்களில் ஒன்று, பிந்தைய செயலாக்கத்தை எதிர்கொண்டது SCM என்பது எண்டர்பிரைஸ் போன்ற பிற அமைப்புகளுடன் ஒருங்கிணைப்பு ஆகும் வள திட்டமிடல் (ஈஆர்பி) அமைப்புகள். ஒருங்கிணைப்பு சிக்கலானது மற்றும் நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும், மற்றும் சரியாக செய்யவில்லை என்றால், அது தரவு முரண்பாடுகளுக்கு வழிவகுக்கும் பிற செயல்பாட்டு சிக்கல்கள்.

தரவு மேலாண்மை சிக்கல்கள்: SCM என்பது பரந்த அளவிலான தரவுகளை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்குகிறது செயலாக்கத்திற்குப் பிறகு, இந்தத் தரவை திறம்பட நிர்வகிப்பது கடினமாக இருக்கும். நிறுவனங்கள் தங்களிடம் தேவையான வளங்கள் மற்றும் கருவிகள் இருப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும் அவர்களின் SCM அமைப்புகளின் தரவை நிர்வகிக்கவும் பராமரிக்கவும். சப்ளை செயின் சீர்குலைவுகள்: SCM அமைப்புகள் இருந்தாலும், விநியோகச் சங்கிலி இடையூறுகள் இன்னும் ஏற்படலாம். செயல்படுத்தப்பட்ட பிறகு, வணிகங்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும் இந்த இடையூறுகளை விரைவாகவும் திறமையாகவும் கையாள, அவற்றின் தாக்கத்தை குறைக்க செயல்பாடுகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள்.

CRM இன் செயலாக்கத்திற்குப் பிந்தைய சிக்கல்கள்:

பயனர் தத்தெடுப்பு: CRM அமைப்புகளின் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க பிந்தைய நடைமுறை சிக்கல் பயனர் ஆகும் தத்தெடுப்பு. பயனர்கள் மாற்றத்தை எதிர்க்கும் திறன் கொண்டவர்களாக இருக்கலாம் மற்றும் புதியதை

அறிந்திருக்க மாட்டார்கள் அமைப்பு, குறைந்த தத்தெடுப்பு விகிதங்கள் மற்றும் உற்பத்தித்திறன் குறைவதற்கு வழிவகுக்கிறது.

தரவு தரம்: CRM அமைப்புகள் துல்லியமாக வழங்க வாடிக்கையாளர் தரவை பெரிதும் நம்பியுள்ளன நுண்ணறிவு மற்றும் பகுப்பாய்வு. மோசமான தரவு தரம் தவறான அறிக்கைகளுக்கு வழிவகுக்கும் மற்றும் பகுப்பாய்வு, முடிவெடுப்பதை பாதிக்கும் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தி. தனிப்பயனாக்குதல் சவால்கள்: பல வணிகங்களுக்கு CRM அமைப்புகள் தேவை அவர்களின் குறிப்பிட்ட தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தனிப்பயனாக்கப்பட்டது, இது நடைமுறைப்படுத்தலுக்கு சவாலாக இருக்கலாம். தனிப்பயனாக்கலுக்கு கூடுதல் ஆதாரங்கள் மற்றும் நிபுணத்துவம் தேவைப்படலாம், அதிகரித்த செலவுகள் மற்றும் தாமதங்களுக்கு வழிவகுக்கிறது. சுருக்கமாக, SCM மற்றும் CRM இன் செயலாக்கத்திற்குப் பிந்தைய சிக்கல்கள் சவாலாக இருக்கலாம் கடந்து வா. இப்பிரச்சினைகளை விரைந்து தீர்க்க அமைப்புகள் தயாராக வேண்டும் மற்றும் திறமையாக அவர்களின் அமைப்புகளின் வெற்றியை உறுதிசெய்து அவற்றின் பலன்களை அதிகரிக்கவும்.

CRM இன் வளர்ச்சி:

வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM) அமைப்பு என்பது டிஜிட்டல் தளமாகும் வணிகங்கள் தங்கள் வாய்ப்புகள், முன்னணிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுடன் உறவுகளை நிர்வகிக்க உதவுகிறது. இது புதிய வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுவதற்கும் அவர்களை வளர்ப்பதற்கும் நிறுவனங்களுக்கு உதவும் கருவிகளின் கலவையாகும்.

எஸ்சிஎம் வளர்ச்சி:

விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை மற்றும் அதன் வளர்ச்சி ஒரு மூலோபாயப் பிரச்சினை: எப்படி சப்ளை செயின் லாஜிஸ்டிக்ஸ்

கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் நீண்ட காலத்திற்கு அதற்கு என்ன தேவைப்படுகிறது. அதன் மேல் மறுபுறம், விநியோகச் சங்கிலியும் ஒரு தந்திரோபாய மற்றும் செயல்பாட்டுத் தன்மையைக் கொண்டுள்ளது, இதில் மற்ற விஷயங்களில், கொள்முதல், உற்பத்தி மற்றும் விநியோகம் பற்றிய முடிவுகள் செய்து. இன்று, உடல் உற்பத்தியில் சேவை வணிகம் பெருகிய முறையில் உருவாக்கப்படுகிறது விநியோக தொடர். சப்ளை செயின் தயாரிப்புகளின் சிறந்த கிடைக்கும் தன்மையை உறுதி செய்ய வேண்டும் குறைந்த சாத்தியமான தளவாடங்கள் சப்ளை செயின் மேனேஜ்மென்ட் (SCM) மற்றும் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை (CRM) என்பது இரண்டு முக்கியமான வணிகச் செயல்பாடுகள் ஆகும் ஆண்டுகளில் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றங்கள். SCM என்பது சம்பந்தப்பட்ட நடவடிக்கைகளின் ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் நிர்வாகத்தை உள்ளடக்கியது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தி, விநியோகம் மற்றும் விநியோகம். இன் வளர்ச்சி SCM ஆனது தொழில்நுட்பம், உலகமயமாக்கல் மற்றும் அதிகரித்தல் ஆகியவற்றின் முன்னேற்றங்களால் இயக்கப்படுகிறது வேகமான டெலிவரி நேரம், குறைந்த செலவுகள் மற்றும் சிறந்த தரத்திற்கான வாடிக்கையாளர் கோரிக்கைகள் தயாரிப்புகள். இணையத்தின் வருகையுடன், SCM மேலும் நெறிப்படுத்தப்பட்டுள்ளது, திறமையான, மற்றும் தானியங்கி. நிறுவனங்கள் இப்போது பல்வேறு மென்பொருள் கருவிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) அமைப்புகள், அவற்றின் விநியோகச் சங்கிலியை நிர்வகிக்க செயல்முறைகள். மறுபுறம், CRM வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை நிர்வகிப்பதை உள்ளடக்கியது வாடிக்கையாளர் திருப்தி CRM இன் வளர்ச்சியானது புரிந்து கொள்ளுதல் மற்றும் எதிர்பார்ப்பது ஆகியவற்றின் தேவையால் உந்தப்படுகிறது

வாடிக்கையாளர் தேவைகள், அத்துடன் வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தின் வளர்ந்து வரும் முக்கியத்துவம் மற்றும் தக்கவைத்தல்.

தொழில்நுட்பத்தின் முன்னேற்றங்கள், வாடிக்கையாளர்களின் தரவைச் சேகரித்து பகுப்பாய்வு செய்ய நிறுவனங்களுக்கு உதவியது, இது மிகவும் அதிநவீன CRM இன் வளர்ச்சிக்கு வழிவகுத்தது. அமைப்புகள். இன்று, நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர் தரவு தளங்கள் போன்ற பல்வேறு கருவிகளைப் பயன்படுத்துகின்றன. (CDPs) மற்றும் மார்க்கெட்டிங் ஆட்டோமேஷன் மென்பொருள், தங்கள் வாடிக்கையாளரை நிர்வகிக்க உறவுகள். ஒட்டுமொத்தமாக, SCM மற்றும் CRM இன் வளர்ச்சி நெருக்கமாக இணைக்கப்பட்டுள்ளது. தொழில்நுட்பத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் இரண்டு செயல்பாடுகளும் பெருகியுள்ளன நிறுவனங்கள் எப்போதும் மாறிவரும் வணிகத்தில் போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க முயல்வதால் முக்கியமானது சூழல்.

Prepared by

முனைவர்.M. மானிடா
உதவிப் பேராசிரியர் (T)
வணிகவியல் துறை
மனோன்மணியம் சுந்தரனார் பல்கலைக்கழகம்,
திருநெல்வேலி