

Strategia oprogramowania i planowania wdrożenia systemu EDI w całej społeczności handlowej jest skomplikowane działania w zarządzaniu. Tutaj wyróżnić wdrożenie EDI oraz czynniki zaangażowane w ten proces. Pozwoli to zająć kilka obszarów systemu EDI, które obejmują:

- Organizacja projektu EDI rozwoju
- Analiza strategiczna celów biznesowych
- Rozwój strategii EDI realizacji
- Pilotowanie i testowania rozwiązania EDI
- Wdrażanie rozwiązań EDI

Do przeglądu poszczególnych etapach wdrażania EDI w szczegółach, wystarczy wybrać odpowiedni przycisk w lewo.

Krok 1 - system EDI rozwój organizacyjny struktury zarządzania

Ważne jest, aby mieć specjalną osobę lub zespół w celu zarządzania wdrożeniem EDI. Te osoby będą odpowiedzialne za obsługę aspektów technicznych, jak również działającego w firmowej punkt kontaktowy w kontaktach z dostawcą EDI.

Krok 2 - Przegląd strategii biznesowej

Po wyznaczeniu koordynatora wdrożenia EDI, należy dokonać strategicznego przeglądu działalności. Proces ten powinien ujawnić, które aspekty działalności firmy pozwolą na najszybszy i najbardziej efektywny zwrot z inwestycji (ROI) z wdrożenia EDI. Pomoże to w

opracowaniu strategii projektu, testowaniu i wdrażaniu.

Krok 3 - Biznes i weryfikacji strategii rozwoju systemu EDI rozwiązanie

Po dokonaniu przeglądu strategicznego biznesu odkrył idealne do automatyzacji procesów EDI, EDI i oprogramowania operatora sieci powinny być wybrane, aby rozpocząć pierwsze kroki w tej implementacji EDI.

Krok 4 - Integracja z istniejącymi systemami EDI biznesu

Strategicznego przeglądu w punkcie 2 mogą ujawnić pewne procesy, które można znacznie usprawnić poprzez integrację informacji obecnie pomocy w innych systemach biznesowych organizacji. EDI integracji z innymi systemami back-office w organizacji może poprawić całkowitej wewnętrznych procesów biznesowych, zwiększenie wydajności i oszczędzania pieniędzy.

Krok 5-wewnętrzny mapowanie procesów biznesowych i analizy danych

W celu zapewnienia swoim integracji EDI płynie tak gładko, jak to możliwe (zarówno wewnętrznie, jak i cennych partnerów handlowych), mapowanie dokumentów EDI tworzy model z linkami do informacji w sposób, by promować wydajność transmisji w sieci.

Krok 6 - Utworzenie B2B projektu pilotażowego EDI z wybranymi partnerami handlowymi

Po realizacji podstawowego systemu EDI miało miejsce, to musi być sprawdzone przed pełne wdrożenie. Wybrać kilka zaufanych partnerów handlowych i prowadzenie postępowania przygotowawczego, zauważając, gdzie celował w systemie EDI, a co, jeśli w ogóle, pojawiły się problemy.

Krok 7 - Zakończenie wdrożenia systemu EDI pomiędzy partnerami handlowymi

Po procesie projektu EDI B2B została zakończona i podjęto kroki w celu zapewnienia efektywności systemu, następnym krokiem wdrożenia EDI w systemie jest informowanie i / lub pozyskania partnerów handlowych do nowego procesu system EDI. Po połączeniu wszystkich partnerów handlowych przez EDI, masz osiągnięcia pełnego wdrożenia systemu EDI.