



Leading industrial safety technology group · การผลิต / ความปลอดภัยทางอุตสาหกรรม - ระบบอัตโนมัติที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย · บริษัท, บาเดิน-เวือร์ทเทิมแบร์ค, เยอรมนี (มีบริษัทย่อย 22 แห่งทั่วโลก) · อยู่ระหว่างดำเนินการ

กลุ่มบริษัทเทคโนโลยีความปลอดภัยทางอุตสาหกรรมชั้นนำ: ปลดล็อกการเปลี่ยนผ่านสู่การขายแบบดิจิทัล ด้วยการสร้างความเข้าใจร่วมกันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการวางแผนความต้องการอย่างเป็นระบบ พร้อมยื่นประ...

บริบทของลูกค้า

ลูกค้าคือผู้ให้บริการอิสระชั้นนำระดับโลกด้านโซลูชันระบบอัตโนมัติที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยสำหรับอุตสาหกรรมกระบวนการและระบบรถไฟ ก่อตั้งขึ้นในปี 1908 ที่เมืองบันไฮม์ ซึ่งซื้อบริษัทสะท้อนถึงมรดกทางประวัติศาสตร์ในพื้นที่นั้น องค์กรได้ติดตั้งระบบความปลอดภัยไปแล้วกว่า 50,000 ระบบทั่วโลก และเป็นผู้ผลิตระบบความปลอดภัยรายแรกที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน IEC 61508

กลุ่มบริษัทดำเนินงานผ่านบริษัทย่อย 22 แห่งทั่วยุโรป เอเชีย อเมริกา และภูมิภาคอื่น ๆ สร้างรายได้ต่อปี 186 ล้านยูโร และยังคงเป็นธุรกิจครอบครัว องค์กรกำลังลงทุนอย่างจริงจังในโครงการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลที่ครอบคลุมภายใต้โปรแกรมความปลอดภัยดิจิทัลโดยเฉพาะ ซึ่งรวมถึงแพลตฟอร์มการฝึกอบรมดิจิทัล, การวิจัยระยะไกลด้วย AI และสายผลิตภัณฑ์ดิจิทัลใหม่ ๆ

ความท้าทาย

ความเป็นเลิศของลูกค้าในด้านวิศวกรรมและระบบความปลอดภัยทางกายภาพ ไม่ได้สะท้อนอยู่ในขีดความสามารถด้านดิจิทัลที่ติดต่อกับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกระบวนการขาย เมื่อคู่แข่งที่ใช้ดิจิทัลและผู้ซื้อ B2B ที่มีความซับซ้อนเพิ่มความคาดหวังในการทำธุรกรรมออนไลน์ จึงเห็นได้ชัดว่าระบบการขายของบริษัทไม่ได้ถูกสร้างมาเพื่อตลาดในยุคปัจจุบัน

องค์กรตระหนักถึงช่องว่างนี้และได้เริ่มโครงการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลที่กว้างขึ้น แต่การขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กรการผลิตที่มีความซับซ้อนทางเทคนิคและมีโครงสร้างที่ลึกซึ้ง ไม่ใช่ปัญหาด้านซอฟต์แวร์ แต่เป็นปัญหาด้านการสร้างการเข้าใจร่วมกัน องค์กรเผชิญกับความท้าทายสามประการที่เชื่อมโยงกัน ซึ่งต้องได้รับการแก้ไขก่อนที่จะมีการนำเทคโนโลยีใด ๆ มาใช้:

* **ทิศทางที่ไม่สอดคล้องกัน:** ทีมวิศวกรรม การขาย และธุรกิจ

ต่างมีความเข้าใจที่แตกต่างกันเกี่ยวกับสิ่งที่การเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลต้องการ และมีลำดับความสำคัญที่แตกต่างกันว่าควรสร้างอะไรก่อน หากไม่มีวิสัยทัศน์ร่วมกัน แม้แต่การหารือด้านเทคโนโลยีที่มีเจตนาดีก็ยังคงก่อให้เกิดความขัดแย้งมากกว่าความก้าวหน้า

* **ไม่มีภาษากลางสำหรับข้อกำหนด:**

ไม่มีกรอบการทำงานที่เป็นหนึ่งเดียวในการแปลงเป้าหมายทางธุรกิจและความต้องการทางเทคนิคให้อยู่ในรูปแบบที่ผู้จำหน่ายภายนอกและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในสามารถนำไปปฏิบัติ ทีมงานประสบปัญหาในการอธิบายว่าพวกเขาต้องการอะไรและทำไม ซึ่งสร้างความคลุมเครือในขั้นตอนแรกสุดและสำคัญที่สุดของการกำหนดขอบเขตโซลูชัน

* **ความพร้อมด้านดิจิทัลที่ล้าสมัย:** โครงสร้างพื้นฐานการขายที่มีอยู่ไม่พร้อมที่จะรองรับทิศทางอีคอมเมิร์ซที่ทันสมัย

การแข่งขันในตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยดิจิทัลจำเป็นต้องมีการคิดใหม่พื้นฐานทั้งกระบวนการและความสามารถ ซึ่งเป็นสิ่งที่องค์กรต้องการความเชี่ยวชาญภายนอกเพื่อกำหนดขอบเขตและบริ

แนวทาง

Gradion เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการนี้ในฐานะผู้ช่วยอำนวยความสะดวกด้านความชัดเจน ไม่ใช่ผู้ดำเนินการ โดยผสานการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นระบบเข้ากับการวิศวกรรมข้อกำหนดที่เข้มงวด เพื่อสร้างรากฐานที่จำเป็นสำหรับการนำไปปฏิบัติ

****เวิร์กช็อปสร้างความเข้าใจร่วมกันของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย:**** Gradion ได้รวบรวมทีมงานข้ามสายงานจากฝ่ายวิศวกรรม การขาย ผลิตภัณฑ์ และปฏิบัติการ เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันเกี่ยวกับลำดับความสำคัญด้านดิจิทัลของลูกค้า การประชุมเหล่านี้จัดขึ้นอย่างเป็นระบบเพื่อค้นหาข้อสันนิษฐานที่ขัดแย้งกันตั้งแต่เนิ่น ๆ แก้ไขช่องว่างด้านคำจำกัดความ และสร้างคำศัพท์ร่วมกันสำหรับโครงการดิจิทัล ผลลัพธ์ที่ได้คือทิศทางที่เป็นหนึ่งเดียว ซึ่งหน่วยงานที่เคยทำงานแยกส่วนสามารถยึดถือร่วม

****เปิดตัวเลือกข้อกำหนดที่มีโครงสร้างชัดเจน:****

ผลลัพธ์จากเวิร์กช็อปสร้างความเข้าใจร่วมกันถูกนำมาจัดทำเป็นเอกสารข้อกำหนดที่ครอบคลุมและผ่านการตรวจสอบจากทีมงานหลายฝ่าย เอกสารนี้รวบรวมข้อกำหนดทางเทคนิค วัตถุประสงค์ทางธุรกิจ และความต้องการด้านการปฏิบัติงาน ในรูปแบบที่พร้อมใช้งานสำหรับการติดต่อกับผู้จำหน่ายภายนอกโดยตรง สิ่งนี้กลายเป็นรากฐานสำคัญสำหรับกระบวนการประมูลในภายหลัง ทำให้ผู้จำหน่ายได้รับข้อมูลที่ชัดเจน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายในมีจุดอ้างอิง

****การเสริมสร้างศักยภาพและการถ่ายทอดแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด:**** นอกเหนือจากการส่งมอบเอกสาร Gradion

ยังจัดเซสชันการเสริมสร้างศักยภาพแบบมีผู้แนะนำสำหรับทีมงานภายในองค์กร

ร เซสชันเหล่านี้ครอบคลุมแนวโน้มดิจิทัลเฉพาะสำหรับภาคส่วนระบบอัตโนมัติทางอุตสาหกรรมและระบบความปลอดภัย

นำเสนอมารูปแบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้วจากการเปลี่ยนแปลงที่คล้ายคลึงกัน และเตรียมความพร้อมให้ทีมงานของกลุ่มสามารถประเมินข้อเสนอของผู้จำหน่าย และบริหารจัดการขั้นตอนการนำไปปฏิบัติในภายหลังได้อย่าง

ผลลัพธ์

โครงการนี้สร้างคุณค่าที่ยั่งยืน 3 ด้านให้กับลูกค้า:

****ข้อกำหนดที่พร้อมสำหรับการประมูล:**** เปิดตัวเลือกข้อกำหนดที่มีโครงสร้างชัดเจนกลายเป็นข้อมูลหลักสำหรับกระบวนการประมูลผู้จำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ เป็นครั้งแรกที่บริษัทสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายภายนอกด้วยข้อมูลที่ชัดเจนและเป็นที่ตกลงร่วมกัน ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการกำหนดขอบเขตงาน และเร่งเส้นทางสู่การนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ

****การจัดแนวองค์กร:**** หน่วยงานที่เคยทำงานโดยมีลำดับความสำคัญที่แตกต่างกัน ได้ปรับแนวคิดให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดิจิทัลเดียว การทำงานร่วมกันข้ามสายงานดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และการตัดสินใจภายในองค์กรก็รวดเร็วและลดความขัดแย้ง

****การยกระดับขีดความสามารถภายใน:**** ทีมงานขององค์กรได้รับข้อมูลและความพร้อมจากโครงการนี้ ด้วยบริบทอุตสาหกรรม แนวปฏิบัติที่ดีที่สุดที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว และกรอบการทำงานร่วมกัน พวกเขาจึงพร้อมที่จะก้าวต่อไปในการเปลี่ยนไปสู่ดิจิทัลด้วยความชัดเจน แทนที่จะเป็นความไม่แน่นอน

โครงการนี้ไม่ได้ส่งมอบผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ แต่ส่งมอบสิ่งที่สำคัญกว่านั้น นั่นคือโครงสร้างพื้นฐานด้านองค์กรและเอกสารที่ทำให้การลงทุนด้านเทคโนโลยีประสบความสำเร็จ

บริการที่ ให้

- เวิร์กช็อปสร้างความเข้าใจร่วมกันของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- วิศวกรรมข้อกำหนดข้ามสายงาน
- การพัฒนาเปิดตัวเลือกข้อกำหนด
- ที่ปรึกษาด้านการเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัล
- การเสริมสร้างศักยภาพและการถ่ายทอดแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด
- การสนับสนุนการเตรียมการประมูลผู้จำหน่าย
- ประเภทโครงการ: ที่ปรึกษาและอำนวยความสะดวก
- ไม่มีส่วนร่วมในการติดตั้งซอฟต์แวร์ เน้นการสร้างความเข้าใจร่วมกัน การจัดทำเอกสาร และการเสริมสร้างขีดความสามารถ

เทคโนโลยี ที่ ใช้

- Custom technology stack

- บริบทอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง:
- ระบบอัตโนมัติเพื่อความปลอดภัยทางอุตสาหกรรม (IEC 61508, ระบบที่ได้รับการจัดอันดับ SIL)

พร้อมที่จะหารือเกี่ยวกับความท้าทายที่คล้ายกันหรือไม่?

Gradion ทำงานร่วมกับบริษัทซอฟต์แวร์ ฟินเทค และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมใน DACH เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และแอฟริกา ได้รับการรับรอง ISO 27001 ประสิทธิภาพ 23 ปีในสภาพแวดล้อมที่มีกฎระเบียบและเติบโตสูง

sales@gradion.com