Oszczędzać można w rozmaity sposób. Trzeba sobie jednak zadać pytanie, czy warto i czy faktycznie oszczędzanie nam się opłaci? Nikt nie chce wyjść bowiem jak przysłowiowy Zabłocki na mydle.

Zapotrzebowanie polskich przedsiębiorców na oprogramowanie do firmy wolno, choć systematycznie ewoluuje w kierunku coraz bardziej skomplikowanych aplikacji. Jednak statystyki pokazują, że wykorzystywanie programów informatycznych w małych firmach sprowadza się głównie do stosowania aplikacji księgowych, do zarządzania sprzedażą, kontrolujących gospodarkę magazynową czy zarządzających środkami pieniężnymi w firmie. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się także zaawansowane pakiety oprogramowania, wspomagające kontakty z klientami – CRM – czy pozwalające kompleksowo zarządzać przedsiębiorstwem – ERP.
Barierą popytu bywają niestety koszty oprogramowania. Być może rozwiązaniem tego problemu (poza uświadomieniem przedsiębiorcy potrzeby stosowania tego typu aplikacji) byłoby stworzenie możliwości finansowania jego zakupu na przykład poprzez leasing oprogramowania.
Spróbujmy spojrzeć na program komputerowy jak na żywą osobę – pracownika naszej firmy. Na pewno mamy większe doświadczenie w kontaktach z ludźmi oraz w określaniu i egzekwowaniu wymagań w stosunku do pracowników. Mamy świadomość, jakie cechy będą pożądane, a czego nie będziemy tolerować.

Spotkanie kwalifikacyjne

Najłatwiej sprawdzić kompetencje kandydata, zapoznając się z listą czynności, jakie jest w stanie wykonać. Jednak sam spis wykonywanych funkcji – choć dobrze określa zakres jego umiejętności – często jest zbyt ogólnikowy. Warto, aby specjalista z danej dziedziny szczegółowo prześledził każdy jego element, zwracając szczególną uwagę na specyfikę naszej firmy. Dobrze jest też określić kilka podstawowych, najczęściej wykonywanych u nas czynności i sprawdzić jak będzie sobie z tym radził. Z drugiej strony, zaskoczmy go pytaniem o możliwość wykonania czegoś nietypowego. Na przykład: zestawienie, które jest nam potrzebne raz na kwartał lub analiza przeprowadzana wg zmiennych założeń. Nie zrażajmy się jednak, gdy stwierdzimy, że nie ma on gotowych odpowiedzi na każde pytanie. Ważne, aby w bardziej skomplikowanych sytuacjach miał zdolność współpracy, polegającą na podawaniu wyników cząstkowych, które posłużą nam do rozwiązania całości problemu.

Otwarcie na współpracę

Ważnym elementem jest komunikatywność naszego kandydata i zdolność do współpracy. Aby się o tym przekonać potrzeba czasu i kilku wspólnie rozwiązanych problemów. Ponieważ przy „kwalifikacji" nie zawsze możemy poświęcić dużo czasu, musimy liczyć na swoją intuicję i szybkie sposoby określania przydatności.
Tak też nawet w najdoskonalszym programie znajdziemy rozwiązania, które początkowo mogą być dla nas zaskakujące. Jednak mają one głębokie uzasadnienie: wynikają z wzajemnych powiązań i rygorów, jakim program podlega (warunki prawne, wzajemne zależności między modułami, możliwości techniczne, itp.).
Na pierwszy rzut oka możemy ocenić konstrukcję programu, czyli podstawowe funkcje oraz typowe czynności. Pogodzenie wielofunkcyjności i dużego potencjału z logiką i czytelnością jest zadaniem producenta. Teraz my powinniśmy ocenić, na ile się z niego wywiązał. Jeśli przy pobieżnym spojrzeniu na program, potrafimy określić gdzie znajdują się jego najważniejsze funkcje, to możemy mieć pewność, że bez trudu wykonamy bardziej skomplikowane czynności. Z kolei jeśli zmuszeni jesteśmy przedzierać się przez gąszcz opcji, rozwijanych menu, podmenu, to źle wróży naszej dalszej współpracy.

Specjalizacja czy optymalizacja

Częstym błędem jest kategoryczne stwierdzenie, że potrzebny jest bardzo prosty program tylko do „tego i tego". Owszem, spełnia on początkowe wymagania, ale jest to kres jego możliwości. Tymczasem my po wstępnym etapie użytkowania stajemy się bardziej świadomym i wymagającym użytkownikiem. Dlatego wybierzmy program, który z zapasem spełnia nasze dzisiejsze oczekiwania.

Czy „taniej" znaczy faktycznie taniej

Zanim zdecydujemy się na kupno oprogramowania do firmy zastanówmy się nad ceną. Przyglądając się wymaganiom płacowym naszych kandydatów, tak jak przeglądając w sklepie pudełka z programami, w pierwszym odruchu zainteresujemy się tańszą ofertą. Dopiero dokładne porównanie funkcji może nas ustrzec przed sytuacj gdy po zakupie tańszego programu będziemy musieli dokupić drugi i trzeci element, aby uzyskać wszystkie potrzebne nam funkcje. Warto wówczas pamiętać, że mogliśmy kupić od razu kompleksową, ale droższą ofertę