



Hogyan lesznek a digitális transzformációból üzleti eredmények?

Márton Horváth, PMP

Nextwit | Partner, Data- and Technology Lead

Data Management Association (DAMA) Hungary | Szakmai alelnök



A jövő vállalatai digitálisan működnek

A jelen vállalatai nem teljesen

**Az S&P 500
vállalatok életkora**

52

év
(medián)

**Szakember
hiánnyal küzd a vállalatok**

66%

az Ipsos globális
kutatásának megkérdezettjei között

A digitális képességek hiányát csak fókuszáltsággal kezelhetjük

Fókuszáltság vs. tudomány és aspiráció

A “miért” és a “mit” kérdésekre adott válaszok helyett az iparági beszélgetéseket a “hogyan” kérdése dominálja

Hívószavak a mai konferencia programjából

No-code DevSecOps IoT Fejlesztő
Ökoszisztéma **Agilis** Konténerizáció Architect
Mobilapp Felhő Design thinking Szoftverfejlesztési stratégia
IT-biztonság **Mesterséges intelligencia**
Szoftverológia Low-code Felhőszolgáltatás Szoftvertesztelés
Kiberbiztonság Transzformáció Software takeover

Szállítóként is a miben tudok segíteni kérdéssel érdemes keresni az ügyfeleket

A digitalizáció több, mint technológia

A sikeres transzformációhoz világos célok és több összetevő szükséges



Emberek

Kivel?



Folyamatok

Mit?

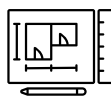


Adat és információ

Hogyan?



Alkalmazások

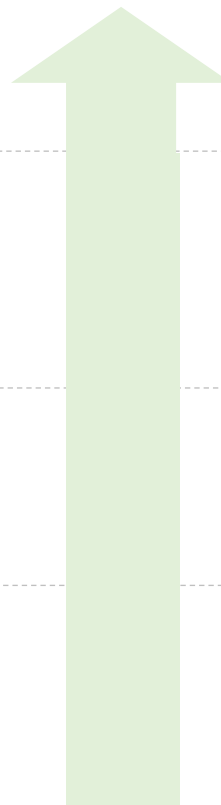


Technológia

Miért?



Üzleti célok





Az üzleti célokat optimálisan szolgáló konfiguráció

Nem szolgálja a vállalat célját

Technológiai zsargon...

A lehetséges konfigurációk száma

A megrendelő és a szállító más célfüggvénnel dolgozik

A kiinduló kérdés más, de a célnak közösnek kéne lennie



Ember



Folyamat



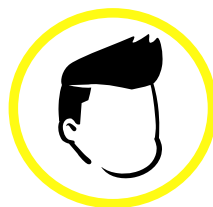
Adat és információ



Alkalmazások



Technológia



Megrendelő

Hogyan szűkítsem a lehetőségeimet, hogy időben elérjem az üzleti céljaimat?



Üzleti célok

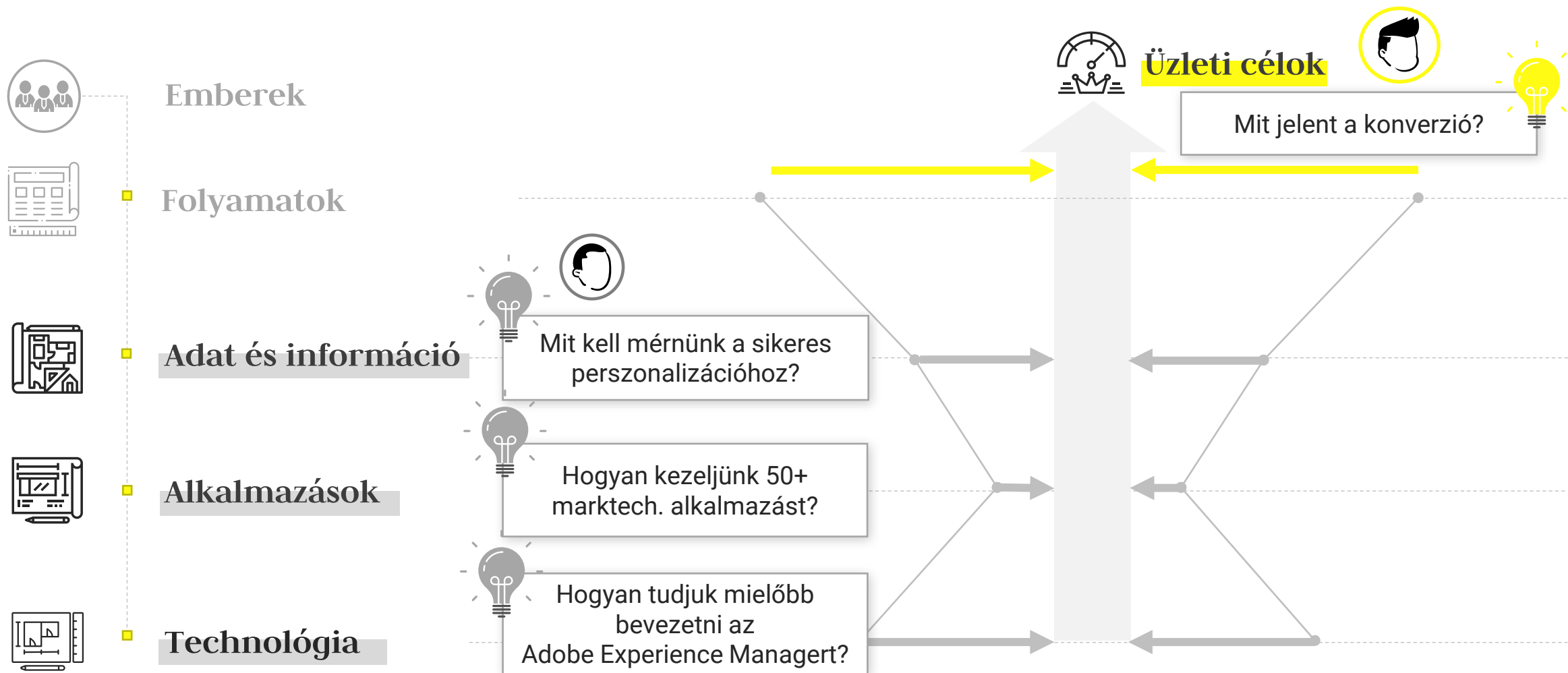


Szállító

Hogyan tudom lehetőleg sztenderd termékkel kiszélesíteni a potenciális ügyfélkörömet?

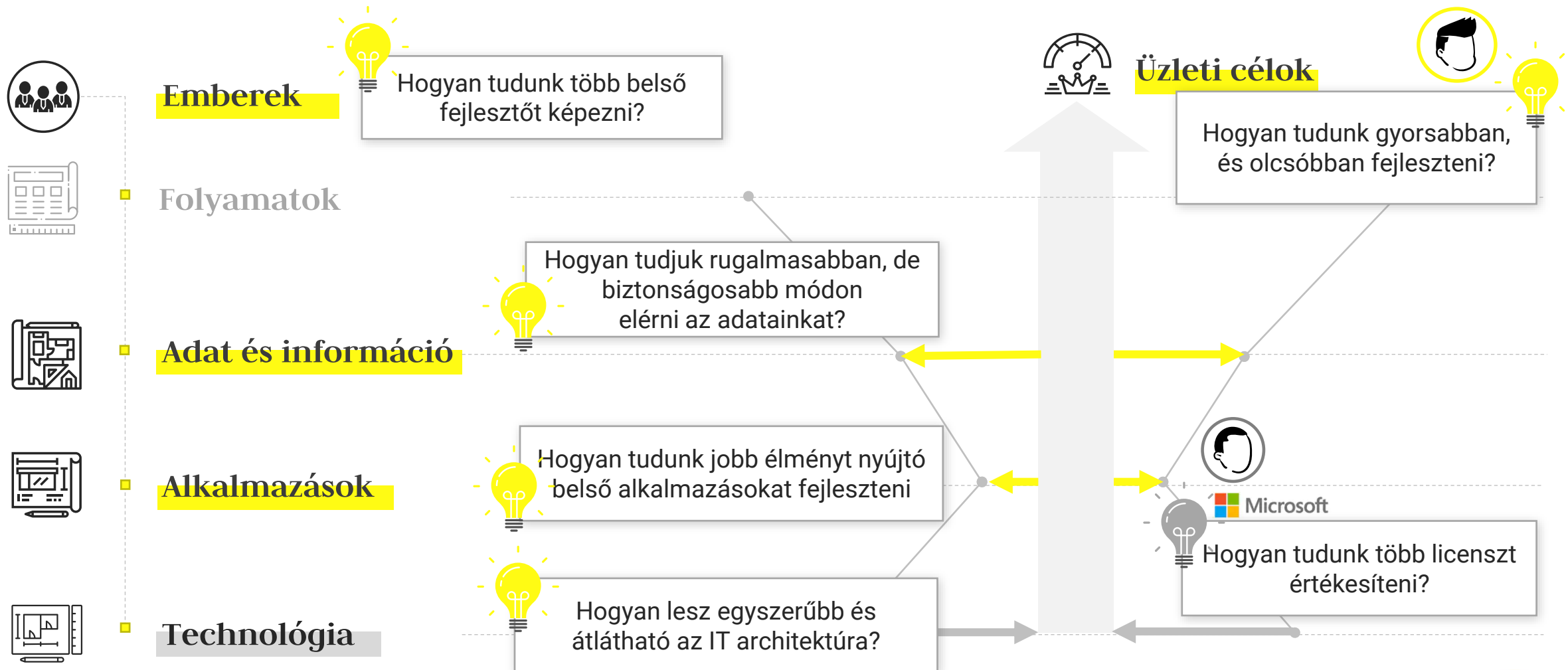
Marketing technológia megújítása

A Snowflake weboldalának fejlesztése a magasabb ügyfél konverzió támogatásához



Digitális áteresztő képesség növelése

Az OTP Bank low-code eszközbevezetése a time-to-market csökkentéséhez





Amit ne felejtsünk el

Ha három dologra kell emlékezni a mai előadásból

- 1 Növekvő kereslet, erőforrás hiány a digitális transzformációban
- 2 Üzleti célok mentén fókuszálni kell: “miért” a “hogyan” helyett
- 3 A sikeres digitalizáció elsősorban már nem technológiai kérdés

További kérdések a mai napra

- Milyen üzleti kihívásra tudok választ adni a termékemmel?
- Megrendelőként ez a probléma a legfontosabb üzleti kihívásom?
- A jelenlegi képességeimmel tudom-e alkalmazni a szoftvert / módszert?
- Milyen szervezeti vagy folyamatvi változtatást igényel a javasolt megoldás?



Horváth Márton

Nextwit | Partner, Data Management and Technology Lead
Data Management Association Hungary | Szakmai alelnök



Fewer buzzwords, more impact!

Nextwit

 nextwitservices.com

 [linkedin.com/company/nextwit](https://www.linkedin.com/company/nextwit)

 hello@nextwitservices.com