

CASE STUDY

Jak bank Credit Agricole wdrożył system zakupowy.

Krótką historia wielu korzyści.

Kto?

Credit Agricole Bank Polska S.A.



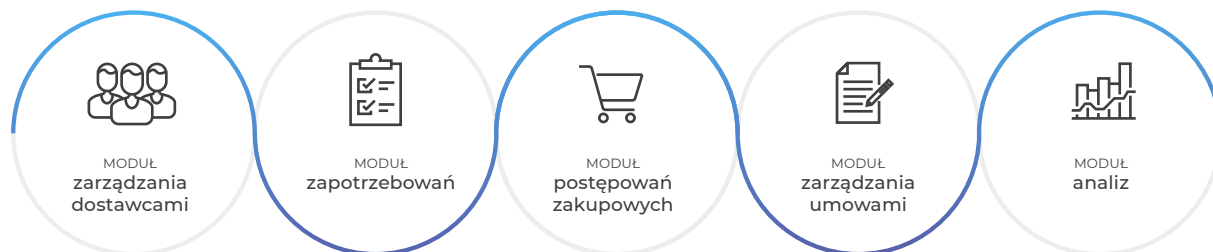
Credit Agricole Bank Polska to bank, który uważnie słucha klientów i buduje z nimi długotrwałe relacje. Proponuje rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb, we właściwym czasie – od konta, kart debetowych i kredytowych oraz kont walutowych, poprzez szeroką gamę kredytów, oszczędności i fundusze inwestycyjne, po ubezpieczenia dla klientów i ich bliskich. Jest jednym z wiodących banków w Polsce w zakresie kompleksowego oferowania produktów finansowych i ubezpieczeniowych.

Jako bank uniwersalny, Credit Agricole Bank Polska zapewnia rozwiązania dla klientów indywidualnych, rolników i przedsiębiorstw rolniczych, małych i średnich firm oraz międzynarodowych korporacji. Jego produkty i usługi dostępne są w sieci blisko 450 placówek bankowych i partnerskich, 300 biur kredytowych i ponad 12 tysięcy punktów sprzedaży partnerów, jak również zdalnie przez telefoniczny, internetowy i mobilny serwis CA24.

Credit Agricole Bank Polska koncentruje się na wdrażaniu innowacji technologicznych i rozwiązań cyfrowych ułatwiających zdalny dostęp do usług, przede wszystkim jednak przykłada dużą wagę do jakości obsługi w bezpośrednim kontakcie z klientem.

Wyzwanie

Credit Agricole Bank Polska S.A zdecydował się na usprawnienie procesów zakupowych przy pomocy NextBuy. Zespół wdrożeniowy NextBuy właśnie zakończył z sukcesem proces wdrożenia takich modułów jak:

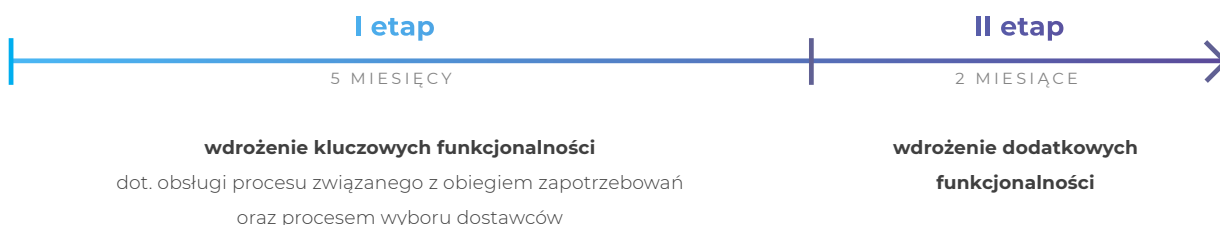


Etapy wdrożenia



3 warsztaty, podczas których została ustalona specyfikacja – czyli uzgodnienie potrzeb biznesowych i procesowych Klienta, nadanie priorytetów oraz ustalenie na tej podstawie harmonogramu wdrożenia

2 warsztaty poświęcone omówieniu zamodelowanego procesu w systemie



”

Zawsze dużym wyzwaniem jest zgromadzenie danych wsadowych do systemu w szczególności gdy proces jest realizowany w sposób tradycyjny (papierowo bądź e-mailowo). Konieczne było przygotowanie zestawu pól w elektronicznych formularzach, procesu akceptacji, zgromadzenia listy użytkowników.

Damian Czernik
Ekspert ds. wdrożeń systemów e-procurement

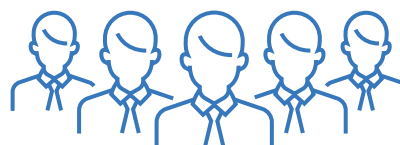
I etap wymagał dużo pracy zarówno po stronie NextBuy i Klienta.

W tym etapie tworzona była specyfikacja, która opisywała cały proces zakupowy realizowany w systemie.

Kto uczestniczył w procesie wdrożenia?



Po stronie **Credit Agricole**
zespół 4/5 osób



Po stronie **NextBuy**
5-osobowy
zespół wdrożeniowy

Rezultat

Dziś z systemu NextBuy korzysta **ponad 200 użytkowników** w Credit Agricole używając aktywnie:



Dla Klienta zespół NextBuy **przygotował kilka zaawansowanych funkcji** związanych z procesem wyboru dostawców w tym:



Powyższe funkcjonalności były niezbędne do realizacji procesu zakupowego zgodnie z procedurą.



Wyzwania

Wyzwanie 1

Podczas analizy przedwdrożeniowej, okazało się, że formuła wyliczania punktów dla dostawców zgodnie z procedurą Klienta jest nieco inna niż formuła zaimplementowana w systemie. Zaimplementowanie innej formuły okazało się bardzo czasochłonne i wiązało się z dużą ilością ryzyk.

Rozwiązanie

Po przeanalizowaniu formuły przez analityka okazało się, że ten sam wynik oceny można osiągnąć dokonując drobnej modyfikacji w istniejącej formule zaimplementowanej w systemie. Po przedstawieniu rozwiązania zostało ono zaakceptowane przez Klienta.

Wyzwanie 2

W pierwszym etapie wdrożenia zaplanowana była integracja z Active Directory, dzięki której użytkownicy mogliby logować się do aplikacji bez konieczności podawania hasła. Koniczne było opracowanie stosownej polityki, co wydłużało proces.

Rozwiązanie

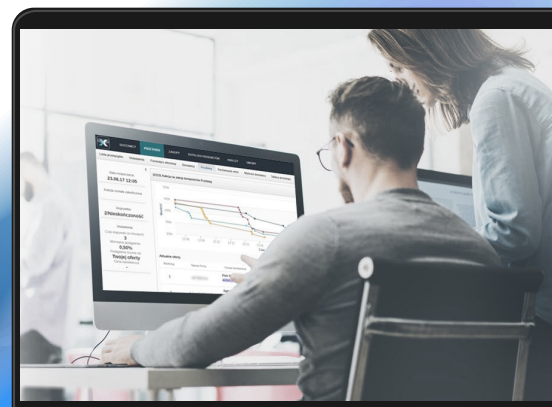
Z uwagi na konieczność opracowanie stosownej polityki związanej ze standardem integracji systemów wewnętrznych Banku z aplikacjami zewnętrznymi termin integracji został przesunięty na drugi etap wdrożenia i zrealizowany zgodnie z harmonogramem.

Staramy się być elastyczni i otwarci na potrzeby klienta podczas wdrożenia.

”

Współpracę z NextBuy i sam przebieg wdrożenia platformy oceniamy jak najbardziej pozytywnie. Nasz partner wykazał się dużą elastycznością i szybkością reakcji na zmienność naszych oczekiwań, co jest dla nas szczególnie ważne, ponieważ sami jako bank chcemy jak najlepiej odpowiadać na potrzeby klientów. Dzięki NextBuy zautomatyzowaliśmy nasz proces zakupowy i skróciliśmy czas realizacji zamówień, a wszystko to przy dobrym poziomie kosztów wdrożenia i utrzymania platformy.

Jarosław Pazdro
Head of Procurement
Credit Agricole Bank Polska S.A.



Jeżeli chcesz dołączyć do ekspertów zakupowych korzystających z NextBuy, umów bezpłatne demo.