

# Selecione seu software



A seguir algumas diretrizes que podem ajudá-lo na escolha da solução mais adequada para gerenciar sua cadeia de suprimentos

**P**ara selecionar o software ideal para sua cadeia de suprimentos é necessário um conhecimento detalhado do negócio e das aplicações da tecnologia de informação (TI). A obtenção da melhor alternativa, ao menor custo e mínimo tempo, requer o conhecimento dos parceiros de tecnologia (fornecedores), pacotes de software disponíveis e a aplicação de técnicas de aquisição.

Um processo de seleção deve:

- Reduzir o risco de compra de um pacote que não atenda as necessidades;
- Minimizar o tempo e custo de escolha;
- Obter o melhor valor;
- Assegurar a correta implementação do sistema; e

- Fornecer uma base da gestão de tecnologia para curto, médio e longo prazos.

## O mercado

Veja algumas ofertas do mercado de softwares que devem ser consideradas na seleção inicial da solução que melhor se adapta à empresa:

1. Pacotes de softwares podem ser divididos em classes;

2. Os preços de pacotes variam muito e não são um indicador de funcionalidade ou qualidade;

3. Muitos fornecedores negociarão um desconto em seu preço, mas tentarão recuperá-lo na apresentação de serviços;

4. Alguns fornecedores cobrarão grandes quantias para modificação de customização e serviços de suporte. Pense em fazer as modificações apenas nos módulos que podem fornecer vantagem competitiva aos seus negócios;

5. Os melhores pacotes são altamente parametrizáveis ou modulares, reduzindo o tempo de implementação e o custo das modificações.

## Obtendo o melhor pacote

A seguir são apresentadas 15 dicas para obtenção do melhor pacote,

ao menor preço e que seja rapidamente instalado.

**Dica 1:** Planeje primeiro seu negócio e estratégia de TI. Os melhores resultados são atingidos se for elaborado um plano estratégico e a empresa definir os objetivos do mesmo.

**Dica 2:** Indique suas restrições financeiras e técnicas logo no início.

**Dica 3:** “Compre o filé, não o osso”. Tenha certeza que você está comprando o produto e o parceiro de tecnologia, não o vendedor. Controle as interações com os fornecedores, as informações que você forneceu e vice-versa, e as funções que eles demonstraram.

**Dica 4:** Controle todos os contatos com os fornecedores por meio de uma equipe de negociadores.

**Dica 5:** Prepare uma especificação resumida dos requisitos funcionais. Liste apenas as funções que são cri-

ticas para o seu negócio, únicas para seus processos e efetivamente auxiliarão na diferenciação dos pacotes.

**Dica 6:** Na especificação, liste quais funções são necessárias... não como executá-las.

**Dica 7:** Faça com que seus fatores de sucesso sejam seus critérios de seleção. Escreva todos os critérios com os quais avaliará cada sistema. Tipicamente os critérios incluirão:

- Perfil da empresa fornecedora da tecnologia;
- Funcionalidade de software para os requisitos especificados;
- Fácil utilização;
- Flexibilidade para mudanças dos requisitos técnicos e do negócio;
- Necessidade do software;
- Ferramentas do desenvolvimento e linguagem de programação;
- Compatibilidade com os sistemas atuais;

- Fácil conversão;
- Treinamento e suporte pelo fornecedor;
- Documentação do pacote;
- Segurança e recuperação;
- Obsolescência;
- Termos contratuais; e
- Custo total de propriedade para um período de três ou cinco anos.

**Dica 8:** Deixe claro que os pacotes devem atender às suas necessidades e que o custo é uma das últimas considerações.

**Dica 9:** Foque nas especificações quando avaliar as funções dos pacotes. Dê aos possíveis fornecedores uma cópia das necessidades funcionais e seus critérios de seleção.

**Dica 10:** Identifique todas as modificações requeridas e compare os custos com os benefícios.

**Dica 11:** Tenha os melhores fornecedores potenciais e coloque suas propostas no papel.



## Os preços das soluções variam muito e não são indicador de funcionalidade ou qualidade

**Dica 12:** Compare o custo total da propriedade. Compare o custo total num período de três ou cinco anos, incluindo preço de licenças, uso, necessidades de hardware, modificações, treinamento, suporte, manutenção e custos com o processo de conversão.

**Dica 13:** Encontre fornecedores que tenham bons desempenhos nas pontuações.

**Dica 14:** Negocie preços e formatos de uso (ex: SaaS), porém não no trabalho a ser realizado. Negocie apenas com um executivo do fornecedor que tenha autoridade em tomar decisões durante as negociações.

**Dica 15:** Se os finalistas obtiverem a mesma pontuação, dê o pedido ao que tiver uma estratégia de negócios mais aderente à sua. [ 2 ]