

1. Định nghĩa chuyển đổi số trong doanh nghiệp

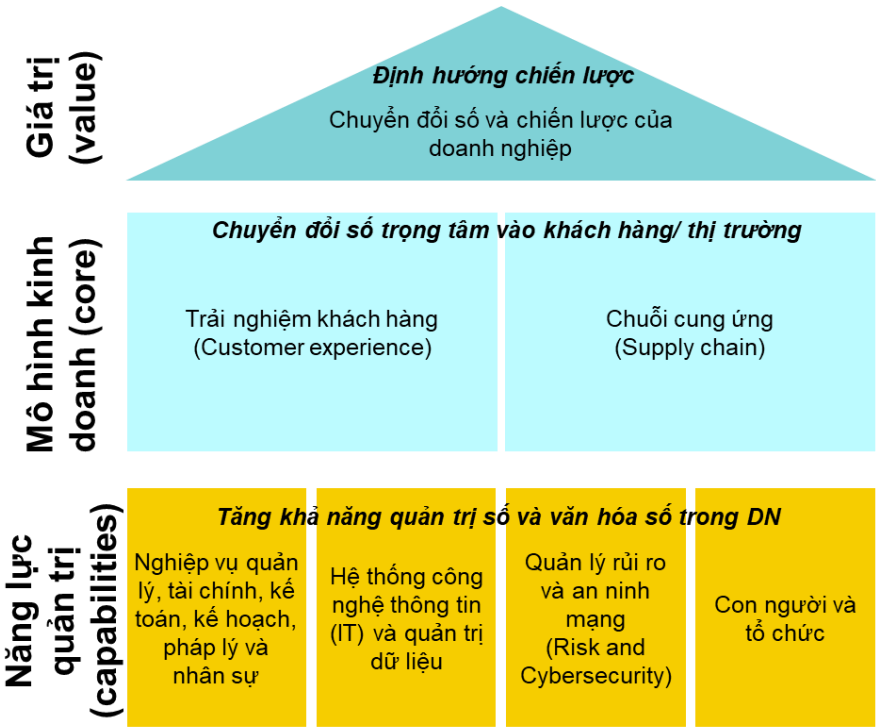
Chuyển đổi số trong doanh nghiệp được định nghĩa là “việc tích hợp, áp dụng công nghệ số để nâng cao hiệu quả kinh doanh, hiệu quả quản lý, nâng cao năng lực, sức cạnh tranh của doanh nghiệp và tạo ra các giá trị mới”

Các hoạt động chuyển đổi số có thể bao gồm từ việc số hóa dữ liệu quản lý, kinh doanh của doanh nghiệp, áp dụng công nghệ số để tự động hóa, tối ưu hóa các quy trình nghiệp vụ, quy trình quản lý, sản xuất kinh doanh, quy trình báo cáo, phối hợp công việc trong doanh nghiệp cho đến việc chuyển đổi toàn bộ mô hình kinh doanh, tạo thêm giá trị mới cho doanh nghiệp.

2. Các lĩnh vực trọng tâm của chuyển đổi số trong doanh nghiệp

Doanh nghiệp cần nhận thức rõ chuyển đổi số là sự thay đổi quy mô lớn, đòi hỏi phải điều chỉnh cấu trúc, quy trình hoặc văn hóa kinh doanh cơ bản song sẽ mang lại tác động tích cực lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của doanh nghiệp.

Mô hình các lĩnh vực trọng tâm của chuyển đổi số trong doanh nghiệp được đề xuất với mục đích làm rõ các cấp độ của chuyển đổi số trong doanh nghiệp, bao gồm (1) chiến lược, (2) mô hình kinh doanh, và (3) mô hình quản trị.



Mô hình các lĩnh vực trọng tâm của chuyển đổi số trong doanh nghiệp (nguồn Ernst & Young)

Định hướng chiến lược

Doanh nghiệp cần xác định và tích hợp chiến lược chuyển đổi số vào chiến lược phát triển chung của doanh nghiệp, đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế và khả năng chuyển đổi của doanh nghiệp.

Chuyển đổi số mô hình kinh doanh

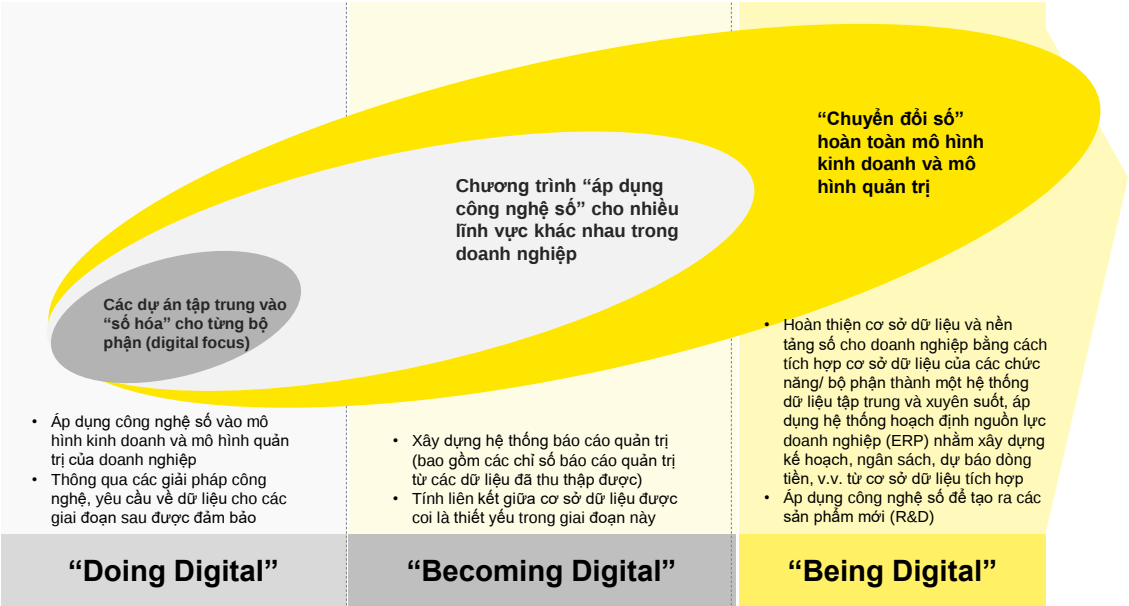
Chuyển đổi số mô hình kinh doanh là việc chuyển đổi từ các kênh bán hàng truyền thống sang bán hàng đa kênh (omni channel), áp dụng công nghệ số vào hoạt động chăm sóc khách hàng để tạo ra giá trị mới thông qua sử dụng các kênh bán hàng hiện đại như Tiki, Shopee, Lazada, v.v. và các sàn thương mại điện tử như Amazon, Ebay, Alibaba, v.v. Hơn nữa, các ứng dụng trên điện thoại di động phục vụ mục đích giao hàng và vận chuyển sản phẩm như Grab Express, Ahamove, Lalamove có thể đáp ứng đúng nhu cầu vận chuyển mà các đơn vị kinh doanh đang tìm kiếm. Bên cạnh đó, doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận tới khách hàng tại các khu vực địa lý khác nhau thông qua Internet, Google, Facebook, các nền tảng quảng cáo trực tuyến. Đây là điều mà các cách thức truyền thống không thể làm được. Thực hiện áp dụng công nghệ số đối với kênh tiếp thị, bán hàng và phân phối là yếu tố then chốt để doanh nghiệp nâng cao năng lực và sức cạnh tranh của mình.

Chuyển đổi số năng lực quản trị

Đồng thời với tăng trưởng về mặt khách hàng và doanh thu, doanh nghiệp cần tập trung phát triển và duy trì năng lực quản trị nội bộ để giảm chi phí, tăng hiệu quả sản xuất, kinh doanh. Mô hình quản trị bao gồm con người và tổ chức, hệ thống CNTT và quản trị dữ liệu, các nghiệp vụ quản lý, quản lý rủi ro và an ninh mạng cần được tổ chức một cách linh hoạt, phù hợp với yêu cầu quản trị của từng thời kỳ. Với nhu cầu số hóa các quy trình như quy trình thanh toán, kế toán, quy trình xuất kho, quản lý nhân sự, v.v. ngày càng gia tăng, doanh nghiệp có thể ứng dụng các giải pháp như ERP, MES, PLM, SCM, HRM, các hệ thống chấm công, tính lương, hệ thống bán lẻ POS, hệ thống quản lý kênh phân phối DMS, v.v.

Ngoài ra, doanh nghiệp có thể có các nhu cầu về phân tích dữ liệu nhằm phân tích trên tổng thể và tìm kiếm các thông tin giúp tối ưu bộ máy hoạt động. Các hệ thống cần thiết có thể là hệ thống kho dữ liệu và báo cáo thông minh (Data warehouse & BI), hệ thống hồ dữ liệu hoặc dữ liệu lớn (data lake, big data). Hoạt động triển khai các hệ thống ứng dụng này nhằm tối ưu các quy trình hoạt động doanh nghiệp và được coi một giai đoạn lớn trong quá trình chuyển đổi số.

3. Các giai đoạn trong chuyển đổi số



Mô hình các giai đoạn trong chuyển đổi số (nguồn Ernst & Young)

Giai đoạn “Doing Digital”

Ở giai đoạn này, chuyển đổi số tại các doanh nghiệp được triển khai riêng lẻ, chưa có tính kết nối. Cụ thể, doanh nghiệp chủ yếu tận dụng các giải pháp công nghệ để tập trung vào chuyển đổi mô hình kinh doanh nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng và duy trì ổn định chuỗi cung ứng với mục tiêu hướng tới gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, nhanh chóng tạo ra giá trị cho doanh nghiệp. Các giải pháp công nghệ cho phát triển kinh doanh, mở rộng kênh bán hàng đơn giản trong giai đoạn này được doanh nghiệp lựa chọn có thể nói đến như thương mại điện tử và hỗ trợ bán hàng đa kênh (omni-channel), truyền thông và marketing online, thanh toán trực tuyến, v.v. Với sự phát triển không ngừng của xu hướng 4.0, các doanh nghiệp vừa và nhỏ dù chưa có kinh nghiệm trong chuyển đổi số nhưng với tiềm năng và nguồn lực sẵn có có thể dễ dàng tiếp cận với các giải pháp này với chi phí hợp lý.