

Webbstrategisk rådgivning

- öka affärsnyttan med era webbsatsningar

Bidrar er externa webbplats till att utveckla er affär? Har ni ett väl fungerande IT-stöd för era webbsatsningar? Prioriterar ni olika webbprojekt i linje med era övergripande affärsmål? Funderar ni över hur andra företag gör och behöver ett bollplank?

Ni har antagligen både ett intranät och minst en extern webbplats som stöd för er verksamhet. Sannolikt har ni även egen personal som löpande underhåller och vidareutvecklar era webbplatser. Ni kanske till och med har en helt egen webbenhet inom er organisation, med flera anställda i olika webbrelaterade ansvarsroller.

Oavsett vilka förutsättningar ni har för att kontinuerligt arbeta med era webbsatsningar, kan det ibland vara nödvändigt att lyfta blicken från det dagliga arbetet och se över helheten.

Hur ser det ut på andra företag?

Av erfarenhet vet vi att många företag sitter fast i ett tidskrävande underhåll av sina befintliga webbplatser, som hindrar dem från att arbeta mer långsiktigt. En situation som i regel orsakas av en längre tids bristande samordning, med organisk tillväxt av olika webbsatsningar som med tiden vuxit

till en kritisk massa. Först när behovet av att modernisera en viss webbplats blivit tillräckligt påtagligt, börjar man i regel planera för en lite större satsning i form av ett webbprojekt.

I ett sådant läge, inte sällan orsakat av långtgående frustration och ett stort uppdämt behov av förnyelse, börjar man ganska snabbt fokusera på nya möjligheter, krav och önskemål om form, funktion och innehåll för den nya webbplatsen. Ofta utan att kritiskt granska det man redan har och ärligt fråga sig vad man egentligen önskar uppnå med sitt nya webbprojekt och hur man mäter framgångarna.

Webbstrategisk balans

Sogeti har hjälpt många företag med olika webbsatsningar, och från våra samlade erfarenheter har vi urskilt att de mest lyckade webbprojekten, har varit de som baseras på en strävan att uppnå webbstrategisk balans.

Med webbstrategisk balans menar vi en väl avvägd balans mellan affär, användare och teknik, där de webbprojekt som genomförs syftar till att upprätthålla balansen mellan dessa tre.

I praktiken kan det innebära allt ifrån att hitta ett bra sätt att mäta affärsnyttan med sina webbsatsningar, till att införa ett mer användbart IT-stöd för hantering av webbinnehåll.



Hur uppnår man en webbstrategisk balans?

För att systematiskt sträva efter att uppnå en webbstrategisk balans, krävs i grunden att man känner till sitt utgångsläge och vet vad man vill åstadkomma med sina webbsatsningar. Däremellan krävs en mer långsiktig planering, som anger tågorningen för olika förbättringsåtgärder.

Planeringen kan antingen vara på detaljnivå och inkludera konkreta webbprojekt, och andra åtgärder, eller omfatta riktlinjer för prioritering av olika åtgärder, för att skapa ett spelrum för förändringar över tid. Men viktigast av allt är att ens planering i grunden baseras på de affärsmässiga nyttoeffekter man vill åstadkomma för sin verksamhet.



Webbstrategisk rådgivning

Både inför och under detta viktiga webbstrategiska arbete, kan det vara värdefullt att ha stöd av någon med kunskaper och erfarenheter från hur andra företag har gjort.

Någon med erfarenheter av både lyckade och misslyckade webbsatsningar. Någon som kan erbjuda er kunskaper om webbens möjligheter inom olika områden. Någon som kan bidra till uppslag på lösningar som ni sannolikt inte hade kommit på tanken till på egen hand.

Det är här Sogetis tjänster inom webbstrategisk rådgivning kommer in.

Sogetis webbstrategiska kompetens

Sogetis konsulter inom webbstrategisk rådgivning har alla lång erfarenhet av webbrelaterad utveckling inom olika områden. De flesta har även en flerårig bakgrund som projektledare för olika webbprojekt, där samtliga har arbetat med kunder i ett flertal olika branscher.

För att dra nytta av varandras erfarenheter från olika kunduppdrag, arrangerar Sogeti regelbundet nätverksträffar för sina konsulter inom olika kompetensområden. Därutöver har Sogeti även en global samarbetsplattform till stöd för ett aktivt nätverkande via webben. Våra konsulter har på detta sätt alltid sina kollegors kunskaper och erfarenheter nära till hands, närhelst behovet uppstår.

Sogetis erbjudande

Sogeti har möjligheten att anpassa ett upplägg för webbstrategisk rådgivning som passar just ert företags unika behov. Detta är något vi tillsammans med er utformar riktlinjerna för under ett inledande möte.

Grunden för upplägget bör dock vara ett antal aktiviteter, som stödjer ert arbete inom någon eller några av följande faser:

- **Vision**

Den fas där ni utreder vad ni vill uppnå med era webbsatsningar.

- **Nulägesanalys**

Den fas där ni kritiskt granskar era förutsättningar i utgångsläget.

- **Affärsnytta**

Den fas där ni isolerar vilka konkreta nyttoeffekter ni vill skapa med era webbsatsningar, och hur ni mäter framgångarna.

- **Strategisk planering**

Den fas där ni bryter ner visionen om slutmålet och anger tågordning för olika åtgärder/webbprojekt, med mätbara nyttoeffekter, som utgår från ert unika utgångsläge.

- **Förankring**

Den fas där ni arbetar med att förankra er webbstrategiska vision och plan i företagsledningen och den övriga verksamheten.

Vill du veta mer?

Ditt lokala Sogetikontor kan förse dig med mer information om Sogeti, webbstrategisk rådgivning, Web Content Management och vårt övriga tjänsteutbud. Material och information finner du även på:

www.sogeti.se/webbstrategi

www.sogeti.se/wcm

Om Sogeti

Sogeti levererar högkvalitativa IT-konsulttjänster på den lokala marknaden. I vår heltäckande tjänsteportfölj ryms IT-styrningstjänster, IT-specialisttjänster, utvecklings- och integrationsprojekt, testning, systemförvaltning samt Rightshore-tjänster. Sogeti har cirka 20 000 medarbetare i 14 länder. Av dessa arbetar cirka 1 000 konsulter vid företagets 21 svenska kontor. Mer information finns på www.sogeti.se