

Mida teha, et e-arved päriselt levima hakkaks?

Kristel Källe, Telema AS

18.04.2018



Co-financed by the European Union

Connecting Europe Facility

Nõiaring

E-arveid ei võeta vastu, sest:
“Vähesed partnerid on valmis
saatma”

E-arveid ei saadeta, sest:
“Vähesed partnerid on valmis
vastu võtma”

ca 50% valmis e-arved kasutusele
võtma, kui partner vaid küsiks

E-arvete kasutuselevõtu 101

- Projektil peab olema äriiline omanik (projektijuht)
 - Tippjuhtkond peab olema projektist teadlik ja seda toetama
-

Projektijuhi roll

- Planeerimine, eesmärgistamine
- Arvete käsitlemise protsessi korrastamine
- Teenusepakkuja valimine
- Sisekommunikatsioon
- PARTNERITE KAASAMINE
- Tulemuste monitoorimine
- ...

Partnerite kaasamine

1. **ANALÜÜSI:** grupeeri ja prioritseeri hankijad
 2. **PLANEERI:** kujunda sõnum ja kommunikatsiooniplaan igale grupile, eesmärgista
 3. **TEGUTSE:** teavita - monitoori - teavita - monitoori - teavita...
-

1. ANALÜÜSI HANKIJAD

Soovitud tulemus: hankijad on jagatud gruppidesse kaasamise lihtsuse ja olulisuse alusel

NB! Mida rohkem ja keerukamaid arveid hankija saadab, seda olulisem on tema kaasamine (20 - 80 reegel)

- Millal viimati tarnis?
- Kui tihti arveid saadab?
- Kui keerulisi arveid saadab?
- Kuidas täna saata saab (e-arve, PDF, paber)?
- Kas asub Eestis või välismaal?

GRUPEERIMISE NÄIDE

A grupp:

Hankijad, kes juba täna on **võimelised e-arveid saatma**

B grupp:

Hankijad, kes saadavad **kõige rohkem** ning kõige **keerukamaid arveid**, mille menetlemine on ajamahukas

C grupp:

Ülejäänud hankijad

2. PLANEERI - kujunda sõnum, komm.plaan, eesmärgista

Soovitud tulemus: iga grupi jaoks on plaan ja sõnum loodud, eesmärk paika pandud

Koostamisel mõtle järgnevale:

- Millist strateegiat kasutada? Meelitada või sundida e-arveldama?
- Mis kasu on võimalik hankijatele välja pakkuda?
- Kuidas ja kui tihti teavitada? E-mail, kõned, kohtumised?
- Milliseid e-arve saatmise mooduseid hankijale soovitada?
- Millise kaasamise tulemusena rahulduda?

3. TEGUTSE - teavita, monitoori, teavita...

Soovitud tulemus: hankijaid vastavalt plaanile teavitatud, soovitud e-arvete kasutamise % saavutatud

- Ära eelda, et esimese teavituse peale hankijad e-arveid saatma hakkavad. TEAVITA, TEAVITA, TEAVITA
- Jälgi progressi regulaarselt. Vajadusel muuda sõnumit, kanalit (personaalsemaks)
- Ole valmis pöördumisteks (“Aga ma juba saadan teile PDFe”, “Mida mul vaja saatmiseks teha on?”...)

Eduka kaasamise meelespea

1. 20-80 reegel.
SEGMENTEERI!
 2. Võta lihtsad võidud (e-arve saatjad)
 3. Sunnimeetod paneb hankijad kiiremini liigutama
 4. TEAVITA - TEAVITA - TEAVITA
 5. Monitoori regulaarselt
-

E-arvete projekt ei ole IT-
osakonna projekt

Järjekindlus ja tugev
projektijuhtimine tagab edu

AITÄH!

kontakt: kristel.kalle@telema.com

AITÄH!

kontakt: kristel.kalle@telema.com