

— Muistilista päätöksenteon tueksi

7

# kysymystä ravintolaketjulle ennen WFM-ratkaisun uudistamista

Työvoimanhallinnan valinta ei ala ominaisuuslistasta.

Selaa ja tallenna myöhempiä käyttöä varten →



1 / 7

# Mitä oikeasti yritämme ratkaista?

”Tarvitsemme uuden järjestelmän” ei ole ongelma. Ilman selkeää ongelmaa ominaisuuksien vertailu ei kerro mitään.

## Esimerkiksi

Ravintolan esihenkilöiden kuormitus

Palkkakorjaukset

Työvoimakustannukset suhteessa myyntiin

Työntekijäkokemus

Hajanaiset järjestelmät

## 2 / 7

# Mitä ketjussa pitää standardoida – ja mistä ravintolan pitää saada päättää itse?

Ketjussa yhtenäisyys on arvokasta. Mutta jokaisen ravintolan arki ei ole samanlainen – eikä standardointi tarkoita, että kaikki tehdään täsmälleen samalla tavalla.

### Mieltikää ainakin

Ketjutason raportointi

Ravintolan paikallinen arki

Roolit ja käyttöoikeudet

3 / 7

## Kuinka paljon ravintolan esihenkilöiden aikaa järjestelmä oikeasti vie?

Teknisesti kyvykäs järjestelmä voi silti tulla kalliiksi, jos esihenkilöt joutuvat jatkuvasti kiertämään sitä.

Katsokaa erityisesti

Suunnittelu

Korjaukset

Poissaolot

Vuoronvaihdot

Hyväksynnät

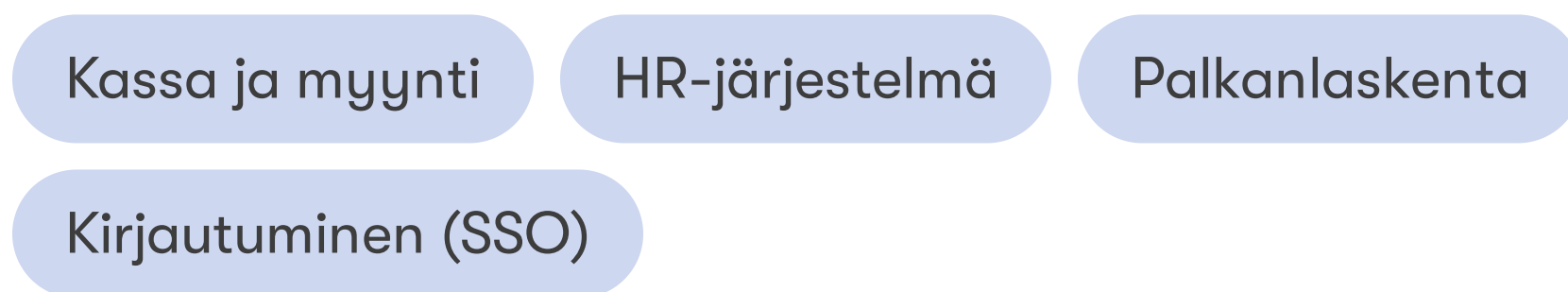
4 / 7

# Miten tieto oikeasti kulkee järjestelmien välillä?

Rajapinta ei vielä riitä. Kuka integraation omistaa ja valvoo – ja mitä tapahtuu, kun kassan myyntitieto ei tule perille?



## Liittymäpinnat



5 / 7

# Mitä ratkaisun käyttäminen maksaa – myös oman työn osalta?

Lisenssihintaa on se osa, joka näkyy hinnastossa. Loppu näkyy omassa työssä.

## Laskekaa mukaan

Ylläpito

Konfigurointi

Integraatiotyö

Oma IT ja kehitys

Esihenkilöiden hallintotyö ravintolassa

Tuki

Päivitykset ja muutosprojektit



6 / 7

# Miten ratkaisu kestää muutoksen?

Ketju kasvaa ja muuttuu, ja järjestelmän pitää pysyä mukana. Tämän päivän sopivuus ei riitä.

## Entä kun tulee

Uusia ravintoloita

Uusia yhtiöitä tai franchisingyrittäjiä

Uusi palkka- tai HR-järjestelmä

Uusi toimintamalli

---

7 / 7

# Jos haluamme joskus vaihtaa WFM-järjestelmää, pääsemmekö myös ulos?

Hyvässä hankinnassa uloskäynti mietitään ennen sisäänmenoa.

## Selvittäkää etukäteen

Datan omistajuus

Tietojen vienti

Migraatio

Sopimusehdot

Riippuvuudet

Hyvä WFM-ratkaisu ei ole se, jossa on eniten ominaisuuksia. **Se on se, joka ratkaisee oikean ongelman mahdollisimman pienellä ylimääräisellä työllä.**

- 1 Mitä oikeasti ratkaisemme?
- 2 Mitä ketju standardoi, mistä ravintola päättää?
- 3 Paljonko esihenkilöiden aikaa se vie?
- 4 Miten tieto oikeasti kulkee?
- 5 Mitä käyttö maksaa kokonaisuudessaan?
- 6 Kestääkö ratkaisu ketjun kasvun ja muutokset?
- 7 Pääsemmekö tarvittaessa ulos?

**Miltä oma ketjunne näyttää näiden seitsemän kysymyksen valossa?**

Käydään nykyinen mallinne yhdessä läpi. **Jutellaan.**

---

**Otso Bull**

Account Executive, tamigo

[otso.bull@tamigo.fi](mailto:otso.bull@tamigo.fi)