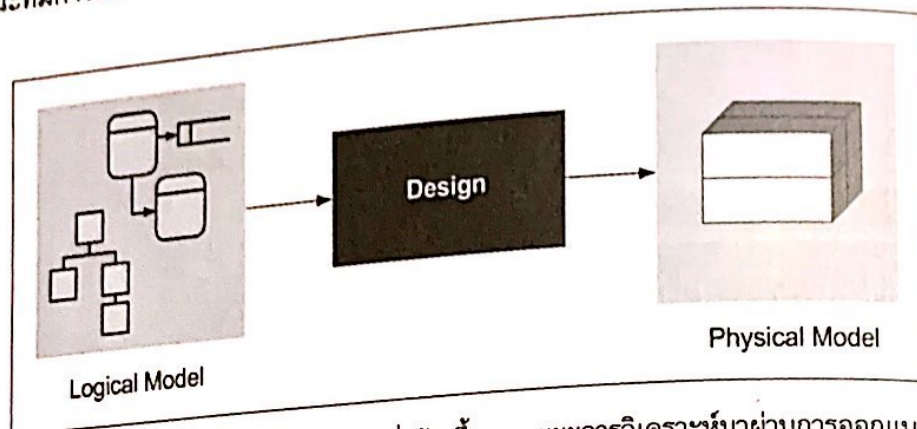


กิจกรรมในระยะการออกแบบ

วัตถุประสงค์หลักของระยะการวิเคราะห์คือ ต้องการรู้ให้ได้ว่า...อะไรคือความต้องการทางธุรกิจที่แท้จริง ในขณะที่วัตถุประสงค์ของระยะการออกแบบ เป็นการตัดสินใจว่าจะสร้างระบบเหล่านั้นขึ้นมาได้อย่างไร เพื่อแก้ไขปัญหาในทางธุรกิจได้ในเชิงรูปธรรม

การออกแบบระบบ เป็นการกำหนดสถาปัตยกรรมของระบบโดยรวม ซึ่งประกอบด้วยชุดองค์ประกอบต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกต่องานประมวลผลทางกายภาพ ไม่ว่าจะเป็น ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ บุคลากร และระบบการสื่อสาร ระยะนี้จะมีการพิจารณารายละเอียดเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการสร้างระบบ ทั้งนี้รายละเอียดบางส่วนของระยะการออกแบบ อาจถูกพัฒนาขึ้นจากระยะการวิเคราะห์ และในบางครั้ง การออกแบบระบบจะทำงานควบคู่ไปกับการวิเคราะห์ด้วย นอกจากนี้ กิจกรรมต่างๆ ในระยะการออกแบบมักจะทำงานแบบคู่ขนานกันไป เช่น ในขณะที่มีการออกแบบฐานข้อมูล ก็ได้ออกแบบยูสเซอร์อินเตอร์เฟซไปด้วย



รูปที่ 7.1 การนำแบบจำลองเชิงตรรกะที่สร้างขึ้นจากระยะการวิเคราะห์มาผ่านการออกแบบเพื่อแปลงเป็นแบบจำลองเชิงกายภาพ

สำหรับกิจกรรมสำคัญๆ ของระยะการออกแบบ ประกอบด้วย

1. การจัดหาระบบ
2. การออกแบบสถาปัตยกรรมระบบ
3. การออกแบบเอาต์พุต อินพุต และยูสเซอร์อินเตอร์เฟซ
4. การออกแบบฐานข้อมูล
5. การสร้างต้นแบบ
6. การออกแบบโปรแกรม

กลยุทธ์การจัดหา:UU (System Acquisition Strategies)

เมื่อโครงการได้รับการดำเนินงานจนถึงขั้นนี้ ปอมสันนิฐานได้ว่า ระบบจะถูกสร้างและดำเนินการโดยทีมงานอย่างแน่นอน อย่างไรก็ตาม ก็มีอยู่หลายวิธีด้วยกันในการได้มาของระบบ ทั้งนี้ก็เพราะว่าระบบอาจใช้วิธีจัดการระบบหลายๆ วิธี เพื่อสรรหาระบบมาใช้ในองค์กร ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเหมาะสมตามแต่ละสถานการณ์ เพราะแต่ละวิธี ต่างก็มีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกัน

การจัดหาระบบ สามารถดำเนินการได้ใน 5 วิธีด้วยกัน คือ

1. การพัฒนาโปรแกรมขึ้นเอง
2. การใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทั่วไป
3. การใช้ซอฟต์แวร์ระบบ ERP
4. การว่าจ้างหน่วยงานภายนอก
5. การใช้เทคโนโลยีคลาวด์คอมพิวเตอร์

การพัฒนาโปรแกรมขึ้นเอง (Custom Development)

มีโครงการพัฒนาซอฟต์แวร์จำนวนไม่น้อย ที่คิดว่าการพัฒนาโปรแกรมขึ้นเอง หรือการสร้างระบบใหม่เอง ตั้งแต่เริ่มต้น เป็นวิธีที่ดีที่สุดของการสร้างระบบ เนื่องจากทีมงานสามารถควบคุมการดำเนินงานของโครงการและฟังก์ชันการทำงานทางธุรกิจต่างๆ ได้ตามต้องการ ซึ่งนับเป็นงานที่ท้าทายอยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะกรณีไม่สามารถจัดหาซอฟต์แวร์สำเร็จรูปได้ตรงตามที่คาดหวัง

การพัฒนาโปรแกรมขึ้นเอง ยังช่วยให้ทีมพัฒนามีความคิดสร้างสรรค์ต่อการค้นหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจให้กับองค์กร ซึ่งองค์กรจะมีแผนพัฒนาระบบที่ทำหน้าที่พัฒนาระบบงานเพื่อใช้งานตามหน่วยธุรกิจต่างๆ

ข้อดีและข้อเสียของการพัฒนาโปรแกรมขึ้นเอง

ข้อดี

1. โปรแกรมที่พัฒนา ตอบสนองความต้องการแก่ผู้ใช่มากที่สุด เนื่องจากเจ้าของระบบกับทีมพัฒนา เป็นบุคลากรภายในองค์กรเดียวกัน ไม่ต้องกังวลกับการปรับเปลี่ยนโปรแกรมที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมแต่อย่างใด
2. ลดค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ เนื่องจากหน่วยงานสามารถจัดหาอุปกรณ์ที่เหมาะสม และจำเป็นต่อการใช้งานเท่านั้น โดยฮาร์ดแวร์ที่จัดซื้อไม่จำเป็นต้องขึ้นกับซอฟต์แวร์ที่ใช้งาน
3. เนื่องจากทีมงานพัฒนาระบบเป็นบุคคลภายใน จึงล่วงรู้วัฒนธรรมองค์กรเป็นอย่างดี ทำให้ผู้ใช้ระบบกับทีมงานมีความคุ้นเคย และไม่ค่อยมีสิ่งกีดขวางใดๆ มารบกวน
4. หากระบบเกิดข้อขัดข้อง ผู้ใช้สามารถเรียกใช้บริการจากแผนกพัฒนาระบบได้ทันที

ข้อเสีย

1. แผนกพัฒนาระบบ ต้องมีความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากรและเวลา กล่าวคือ นอกจากองค์กรต้องจ่ายเงินเดือนประจำให้แก่บุคลากรในแผนกแล้ว ยังต้องสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและเวลาเกี่ยวกับการฝึกอบรมเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้บุคลากรในทีมงานมีความรู้ความสามารถเพียงพอ ตามเทคโนโลยีได้ทัน
2. เอกสารประกอบโปรแกรม และไดอะแกรมต่างๆ อาจไม่ได้รับการจัดทำขึ้น หรือจัดทำขึ้นบ้าง แต่ไม่ไปเป็นไปตามมาตรฐาน
3. ไม่เหมาะกับระบบงานที่มีความซับซ้อนสูง เนื่องจากทีมงานมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญค่อนข้างจำกัด ส่งผลต่อระบบที่พัฒนา อาจไม่สำเร็จตามที่คาดหวัง

การใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทั่วไป (Packaged Software)

แน่นอนว่า ความต้องการทางธุรกิจตามองค์กรต่างๆ ย่อมไม่เหมือนกันทั้งหมด ดังนั้น จึงมีองค์กรจำนวนไม่น้อย ตัดสินใจซื้อซอฟต์แวร์สำเร็จรูปแบบพร้อมใช้งานได้ทันที มากกว่าจะพัฒนาโปรแกรมเอง เพราะข้อดีที่เห็นได้ชัดจากการซื้อซอฟต์แวร์สำเร็จรูปก็คือ มีต้นทุนต่ำกว่า, สามารถนำระบบมาใช้งานได้รวดเร็วกว่า, มีความน่าเชื่อถือที่ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว (จากธุรกิจชั้นนำหรือร้านค้าต่างๆ ที่ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปดังกล่าว), ประสิทธิภาพที่สามารถวัดผลได้, ไม่ต้องว่าจ้างทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญทางเทคนิคสูง และสามารถอัปเดตซอฟต์แวร์จากผู้ค้าได้ตลอด รวมถึงการรับรู้ข่าวสารจากบริษัทอื่นๆ ที่ใช้ซอฟต์แวร์นี้อยู่ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาก่อนการตัดสินใจซื้อจริง

ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเหล่านี้ สามารถหาซื้อได้ตามร้านค้าไอทีหรือบริษัทตัวแทนจำหน่าย ซึ่งโดยมักเป็นซอฟต์แวร์ที่สนับสนุนฟังก์ชันการทำงานทางธุรกิจด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น ระบบบัญชี, ระบบ POS, ระบบเงินเดือน และระบบบันทึกเวลางาน เป็นต้น ซึ่งผู้ใช้สามารถซื้อได้ในราคาไม่แพง และนำมาติดตั้งใช้งานบนเครื่องคอมพิวเตอร์ตามคู่มือปฏิบัติได้ด้วยตนเอง ประกอบกับการใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเหล่านี้มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ เนื่องจากเป็นระบบที่ถูกออกแบบสำเร็จรูปมาแล้ว ไม่ซับซ้อน เพียงปฏิบัติตามขั้นตอนและดำเนินการตามโปรแกรมที่กำหนดมาให้ ก็สามารถออกรายงานตามที่ต้องการได้

ข้อดีและข้อเสียของการซื้อซอฟต์แวร์สำเร็จรูป

ข้อดี

1. สามารถนำมาใช้งานได้ทันที รวดเร็ว
2. คุณภาพโปรแกรมค่อนข้างดี มีเอกสารประกอบการใช้งาน หรือเอกสารเกี่ยวกับระบบครบถ้วนและมีมาตรฐาน

3. หากโปรแกรมมีการปรับปรุงเวอร์ชัน สามารถติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายเพื่อทำการปรับปรุงได้ฟรี หรืออาจเสียค่าใช้จ่ายเพียงเล็กน้อย
4. ได้รับการบริการและคำปรึกษาจากบริษัท หรือจากบริษัทตัวแทนที่ได้รับการแต่งตั้ง

ข้อเสีย

1. เนื่องจากซอฟต์แวร์สำเร็จรูปส่วนใหญ่มักถูกออกแบบให้ครอบคลุมการใช้งานแบบกว้างๆ ดังนั้น ผู้ใช้งานจำเป็นต้องปรับกระบวนการธุรกิจให้เข้ากับตัวโปรแกรม
2. ต้องเลือกซื้อซอฟต์แวร์สำเร็จรูปจากบริษัทหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือ และควรสอบถามผลการใช้งานจากบริษัทหรือหน่วยงานต่างๆ ที่ซื้อซอฟต์แวร์นี้ไปใช้ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อ
3. ผู้ใช้ต้องศึกษาขั้นตอนการใช้งานด้วยตนเองจากคู่มือการใช้งาน แต่ถ้าเกิดความไม่เข้าใจในสิ่งใด ก็สามารถติดต่อบริษัทผู้ขายเพื่อขอคำแนะนำ
4. หากระบบเกิดข้อขัดข้อง จำเป็นต้องปรึกษาจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายเท่านั้น

การใช้ซอฟต์แวร์ระบบ ERP

ยุคปัจจุบัน องค์กรต่างๆ ทั่วโลก ล้วนมีความต้องการเชื่อมโยงถึงกันมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเชื่อมโยงภายในองค์กรเอง หรือเชื่อมโยงเข้ากับองค์กรอื่นๆ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมภาคการผลิตขนาดใหญ่ วัตถุดิบต่างๆ ใช่ว่าจะถูกป้อนมาจากภายในประเทศเท่านั้น แต่อาจถูกป้อนมาจากนานา ประเทศ ดังนั้น องค์กรจึงเห็นความสำคัญและประโยชน์ที่ได้จากการเชื่อมต่อในครั้งนี้

ระบบ ERP เป็นการบูรณาการชุดซอฟต์แวร์ที่นำมาใช้เพื่อสนับสนุนกระบวนการทางธุรกิจขององค์กร ด้วยกระบวนการหลักต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานทางธุรกิจในทุกส่วนขององค์กรเข้าด้วยกันเป็นหนึ่งเดียว เช่น ระบบการผลิต ระบบการขาย ระบบขนส่ง ระบบบัญชี ระบบการเงิน ระบบการตลาด และระบบงานด้านทรัพยากรมนุษย์ ส่งผลให้ระบบงานเหล่านี้ได้รับการเชื่อมโยงถึงกันแบบทั่วทั้งองค์กร นอกจากนี้ ระบบ ERP ยังสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการเชื่อมโยงระหว่างองค์กร ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ และผู้ขายปัจจัยการผลิต

การนำระบบ ERP มาใช้กับองค์กร นับเป็นสิ่งท้าทายที่องค์กรจำเป็นต้องปรับกระบวนการทำงานใหม่ หรือต้องปรับรื้อระบบใหม่ทั้งหมดเพื่อให้กระบวนการทางธุรกิจสอดคล้องกับระบบงาน ดังนั้น พนักงานในองค์กรจะต้องมีความเข้าใจและต้องร่วมมือกันทำงาน ซึ่งกว่าจะลงเอยได้อย่างสำเร็จและลงตัวได้ อาจต้องกินระยะเวลาเป็นแรมปี และมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก แต่หลายๆ องค์กร โดยเฉพาะองค์กรขนาดใหญ่ ต่างเห็นพ้องต้องกันถึงความจำเป็นต่อการนำระบบ ERP มาใช้ เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานและความพร้อมที่จะแข่งขันในตลาด

โลกได้ แต่อย่างไรก็ตาม ข้อเสียของระบบ ERP ก็มีอยู่ไม่น้อย และใช้ว่าองค์กรที่นำระบบ ERP มาใช้ จะบรรลุผลสำเร็จทุกรายไป เนื่องจากมีปัจจัยและองค์ประกอบต่างๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้องอยู่มากมาย

ShipERP: Create Shipment

Execute | Track Shipment | Cancel Shipment | Reports | Change HU | Manual Shipment | Trailer

External HJ: 4551 | Ship Rates | HuCrt 1 | Pg. 1 of 1 | Auto Rate S

Ship To: | Ship From: | Ship To: | Small Parcel | FedEx | Contents | Prev

Name: ATLANTA COMPANY
Attention: ATTN: JOHN DOE
Addr 1: 2345 GLENLAKE PKWY
Addr 2:
City: ATLANTA | **State/Prov:** GA
Postal code: 30328-3447 | **Country:** US
Phone/Fax: 999-999-9999 / 999-999-9999
Customer #: 0000003250

Shipment:
Carrier: FedEx | **Ship Date:**
Service: FedEx Ground | 11/15/2010

Payment:
Payment: Pre Paid | 3P/COLL Acct
3P/COLL Zip: | **3P/COLL Country:**

Packaging:
Packing: Customer Package | 1 of 1
Weight: via HU | 0.50 | 64 LB

Carrier Service Rates

Carrier Code	Carrier Name	Carrier Service ID	Carrier Service	Carri Rate	Currency	Transit Tm	Delivery Date	Priority
FDXG	FedEx Ground	FEDEX_GROUND	FedEx Ground	6.12	USD	5.00	11/20/2010	1
FDXE	FedEx Express	FEDEX_EXPRESS_SAVER	FedEx Express Saver	14.74	USD	3.00	11/18/2010	1
FDXE	FedEx Express	FEDEX_2_DAY	FedEx 2 Day	18.58	USD	2.00	11/17/2010	1
FDXE	FedEx Express	PRIORITY_OVERNIGHT	Priority Overnight	25.39	USD	1.00	11/16/2010	1
FDXE	FedEx Express	STANDARD_OVERNIGHT	Standard Overnight	43.09	USD	1.00	11/16/2010	1
FDXE	FedEx Express	FIRST_OVERNIGHT	First Overnight	75.60	USD	1.00	11/16/2010	1

DEV (1) 800 | nwsbx | INS

รูปที่ 7.2 SAP ผู้นำซอฟต์แวร์ระบบ ERP ที่รู้จักกันทั่วโลก

ข้อดีและข้อเสียของการใช้ซอฟต์แวร์ระบบ ERP

ข้อดี

1. มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูง
2. ช่วยลดต้นทุน โดยเฉพาะองค์กรขนาดใหญ่
3. ช่วยสนับสนุนการตัดสินใจ โดยผู้บริหารสามารถดำเนินการตัดสินใจภายใต้ข่าวสารที่มีการเชื่อมโยงถึงกันแบบทั่วองค์กรได้อย่างทันเวลา
4. เพิ่มความคล่องตัวให้กับองค์กร ระบบ ERP ช่วยหลายกำแพงกระบวนการทางธุรกิจแบบเดิมๆ ออกไปอย่างสิ้นเชิง ด้วยการมุ่งเน้นสารสนเทศเพื่อการแก้ไขปัญหาในระดับองค์กรมากกว่าการแก้ไขปัญหาตามหน่วยธุรกิจที่ใช้กันอยู่ทั่วไป จึงทำให้องค์กรมีความคล่องตัวสูง และมีโครงสร้างที่ยืดหยุ่น พร้อมที่จะปรับตัวและตอบสนองการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอกองค์กร

ข้อเสีย

1. มีความซับซ้อนสูง กว่าระบบจะติดตั้งเสร็จสมบูรณ์พร้อมใช้งาน อาจต้องใช้เวลากว่า 6 - 12 เดือน
2. ต้องปรับให้เข้ากับการใช้งาน ซึ่งปกติทางผู้ผลิตจะมีแบบแผน (Best Practice) ให้ดำเนินรอยตาม
3. มีราคาสูงมาก โมดูลหนึ่งๆ อาจมีราคานับสิบล้านบาท และยังรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพิ่มเติมอีก ที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งและการปรับปรุงโปรแกรมเพื่อให้เข้ากันตามแต่ละองค์กร
4. ภาพรวมจะเสียหาย หากมีบางกระบวนการด้อยประสิทธิภาพ เนื่องจากระบบ ERP มีการเชื่อมโยงกระบวนการทางธุรกิจแบบทั่วทั้งองค์กร ดังนั้น หากมีบางกระบวนการเกิดความอ่อนแอ หรือไม่ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ย่อมส่งผลกระทบต่อกระบวนการทางธุรกิจขององค์กรในภาพรวมโดยทันที
5. ต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญ การติดตั้งและการทดสอบระบบ จำเป็นต้องพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ ซึ่งปกติจะเป็นพนักงานจากบริษัทผู้ขายเองที่เป็นผู้พัฒนาระบบ ERP หรืออาจเป็นมืออาชีพคนใดคนหนึ่งก็ได้ ที่ได้รับการรับรองจากผู้ขาย
6. ยากต่อการบูรณาการเข้ากับระบบอื่นๆ โดยเฉพาะการเชื่อมต่อกับระบบที่ไม่ใช่ของผู้ผลิต
7. ความเสี่ยงจากการใช้บริการจากผู้ขายเพียงรายเดียว โดยเฉพาะระบบ ERP จากผู้ผลิตรายย่อย แม้ว่า จะมีราคาถูกกว่ากันมาก แต่ก็มีความเสี่ยงต่อการปิดกิจการในอนาคต ทำให้ซอฟต์แวร์ที่เคยใช้อาจ ไม่ได้รับการสนับสนุนอีกต่อไป
8. ความเสี่ยงจากการใช้งานที่ล้มเหลว องค์กรขนาดใหญ่ที่คิดนำระบบ ERP มาใช้ ถือเป็นเรื่องท้าทาย ที่สุดก็ว่าได้ เนื่องจากมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยทางทรัพยากรต่างๆ จำนวนมากมายมหาศาล และมี องค์กรอยู่ไม่น้อยที่ล้มเหลวจากการนำระบบ ERP มาใช้ แต่อย่างไรก็ตาม แนวโน้มในปัจจุบัน ความ สำเร็จจากการนำระบบ ERP มาใช้ตามธุรกิจขนาดใหญ่ มีแนวโน้มสำเร็จมากขึ้น

การว่าจ้างหน่วยงานภายนอก (Outsourcing)

การเอาต์ซอร์ส เป็นการว่าจ้างหน่วยงานภายนอกเข้ามาพัฒนาและดูแลระบบให้ แทนที่องค์กรจะใช้บุคลากร ภายในของตน เป้าหมายของการเอาต์ซอร์สก็คือ ต้องการให้องค์กรมุ่งทำธุรกิจหลักตามที่ตนถนัด ส่วนงานอื่นๆ ที่ตนไม่ถนัด เช่น ระบบสารสนเทศ จัดเป็นงานสนับสนุนธุรกิจหลัก ก็ว่าจ้างหน่วยงานภายนอกมาทำแทน สำหรับ ธุรกิจการเอาต์ซอร์สระบบไอที ในปัจจุบันมีความนิยมสูงขึ้นเรื่อยๆ และมีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตได้ดีในอนาคต

การเอาต์ซอร์สระบบไอที องค์กรสามารถเลือกใช้บริการได้หลากหลายรูปแบบจากบริษัทผู้ให้บริการ สำหรับผู้ดำเนินธุรกิจรับเอาต์ซอร์สระบบไอที จะเรียกว่า **Application Service Providers (ASP)** ซึ่งเป็นทั้ง ผู้จำหน่ายโปรแกรมประยุกต์และงานบริการซอฟต์แวร์ผ่านอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ในบางองค์กรได้เอาต์ซอร์สระบบ

4. เนื่องจากเป็นระบบเปิด โดยอาศัยโครงสร้างพื้นฐานของเครือข่ายอินเทอร์เน็ต อุปกรณ์ที่เข้าถึงระบบ จึงใช้ได้หลายแพลตฟอร์ม ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต หรือสมาร์ตโฟน
5. เริ่มมีคู่ค้ารายใหญ่เข้ามาจับงานบริการนี้ เช่น Cisco กับ Salesforce

ข้อเสีย

1. โดยพื้นฐานของเทคโนโลยีคลาวด์ เราจะไม่รู้เลยว่า ข้อมูลขององค์กรถูกจัดเก็บไว้ที่โฮสต์ใด
2. ความไม่ชัดเจนในเรื่องการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่ส่งผ่านไปยังเครือข่ายต่างๆ
3. หากเครือข่ายอินเทอร์เน็ตล่ม จะไม่สามารถเข้าถึงระบบได้
4. ระบบงานที่เปิดให้บริการยังคงมีให้เลือกน้อย (แนวโน้มจะมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ)
5. หลายๆ องค์กรยังคงมองเทคโนโลยีนี้เป็นเรื่องใหม่ คงต้องรอเวลาอีกสักกระยะหนึ่ง

แนวทางการคัดเลือกผู้ขายที่มีศักยภาพ

เมื่อทีมงานมีความเข้าใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การจัดหาระบบตามแต่ละวิธีเป็นอย่างดีแล้ว ลำดับต่อไปก็คือ จะนำกลยุทธ์เหล่านี้ไปใช้อย่างไรให้เกิดผล ดังตัวอย่างเช่น

- มีเครื่องมือและเทคโนโลยีอะไรจะต้องนำมาใช้ หากเลือกวิธีการพัฒนาโปรแกรมเอง?
- ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปของผู้ค้ารายใด ที่สามารถตอบสนองกระบวนการทางธุรกิจขององค์กร?
- หากเลือกวิธีการเอาต์ซอร์ส จะมีผู้ให้บริการรายใดที่มีความสามารถในการสร้างระบบให้เราได้?

ทีมงานสามารถใช้วิธีต่างๆ หลายวิธีด้วยกัน ในการรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อพิจารณาผู้ขาย โดยหนึ่งในเครื่องมือที่มีประโยชน์ก็คือเอกสาร **Request for Proposal (RFP)** ซึ่งเป็นการร่างข้อข้อเสนออย่างเป็นทางการ โดยภายในจะแสดงข้อมูลและความต้องการของทีมงาน และแจกจ่ายออกไปยังผู้ขาย หรือผู้ให้บริการรายต่างๆ ที่สนใจจะเข้าร่วมค้าขายในครั้งนี้ จากนั้นผู้ขายที่สนใจ จะตอบสนองด้วยการอธิบายรายละเอียดและวิธีการที่พวกเขาสามารถจัดหาความต้องการเหล่านั้นให้กับเรา

แม้ว่าจะไม่มีรูปแบบการเขียน RFP ที่เป็นมาตรฐานก็ตาม แต่ภายในเอกสารก็ควรมีข้อมูลสำคัญบางอย่างที่ผู้ขายต้องการ เช่น รายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการ ความต้องการทางด้านเทคนิค เกณฑ์การประเมิน วิธีปฏิบัติ และตารางเวลา อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการขนาดใหญ่ เอกสาร RFP อาจมีเป็นร้อยๆ หน้าได้ เนื่องจากต้องรวบรวมรายละเอียดจากทุกคนที่เกี่ยวข้อง ที่ได้ส่งรายละเอียดความต้องการมา

สำหรับโครงการขนาดเล็กที่มีงบประมาณไม่มากนัก เอกสาร **Request for Information (RFI)** ก็ถือว่าเพียงพอ โดย RFI จะมีรายละเอียดที่สั้นและน้อยกว่า ด้วยการส่งไปยังผู้ขายที่มีศักยภาพพอ เพื่อขอทราบรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการที่มีอยู่ และในบางครั้ง RFI สามารถนำไปใช้ตรวจสอบผู้ขายว่ามีความ