



¿Qué?

Analizar las oportunidades de automatización

- ¿Qué procesos son buenos candidatos para la automatización?
- ¿Qué procesos serían apropiados para un piloto?
- ¿Cómo se deberán involucrar a los dueños de los procesos para abordar la automatización?
- ¿Cuáles son los impactos de proceder con el piloto?



¿Por qué?

Crear su caso de negocios

- ¿Por qué la automatización sirve sus necesidades del negocio?
- ¿Cuáles son los beneficios?
- ¿Cuáles son los puntos de dolor que se resuelven?
- ¿Cuáles son las métricas para determinar el valor de la automatización?
- ¿Cuál es la estrategia para reutilizar los recursos existentes después de la automatización?



¿Cómo?

Definir el modelo operativo óptimo

- ¿Cuál es el modelo operativo que funciona mejor para la organización?
- ¿Tenemos el equipo adecuado para soportar una solución y realizar las responsabilidades [ej. Analizar nuevos procesos para automatizar y testear los trabajos automatizados]?
- ¿Quién gestionará y monitoreará el robot de software?



¿Quién?

Identificar los socios de automatización

- ¿Quiénes son los principales vendedores en el mercado de RPA?
- ¿Quiénes son los proveedores que más respondan a sus necesidades de negocio?
- ¿Cuál es la opción óptima de sourcing?
- ¿Cómo se deberá comparar los modelos de pricing para comprender para que esté comprando un producto?



¿Cuándo?

Planificar la hoja de ruta de la automatización

- ¿Cuánto tiempo deberá durar el piloto?
- ¿Cuáles son las etapas después del piloto?
- ¿Cuál es su estrategia para conseguir escala?
- ¿Cómo asegurará de que las partes interesadas comprendan el qué, por qué y cómo de la automatización?