

Случаи от практиката – „Двете Фукли“ ООД

Елена Филипова, ERP консултант
Елит Софтуер

В практиката ми на консултант по ERP системи има много интересни случаи, но работата ми по продажбата, внедряването и поддръжката на **Zeron V/4** в „Двете Фукли“ ООД е колкото стандартен, толкова и специфичен случай за повечето български компании от тази големина и затова би бил интересен на повечето читатели на тази статия.

Всеки, който е осъзнал необходимостта от подобна система, знае, че това е труден, дълъг и в крайна сметка и скъп процес, от който зависи конкурентноспособността на неговата компания и (много често) начинът, по който тя се представя на пазара.

Основни данни

Продукт – **Zeron V/4** Standard

Доставчик – Елит Софтуер ООД

Клиент – Двете Фукли ООД, www.2fukli.net

Старт на проекта – лятото на 2015 г.

Внедряване – поетапно, старт на работата с програмата – юли 2015 г., работата продължава.

Избор на ERP система

В дни на напрегната конкуренция, стеснен пазар и потребителско търсене всяка компания проучва много внимателно възможностите на пазара, особено, когато това касае скъпи продукти като ERP софтуер. Това се отнасяше и за клиента ни, чийто управител и основател г-н Валентин Лазаров е провел разговори с няколко доставчика на професионален ERP софтуер и причините, поради които се спира на Zeron V/4, са общо взето стандартни:

- **гъвкавост на работата** със софтуера – възможността на **Zeron V/4** да отговаря на спецификата на работата на клиента беше много важна
- **удобство на работата** със софтуера – оптимизирахме най-важните задачи, които се изпълняват във всекидневие на клиента ни, като същевременно му спестихме въвеждането на едни и същи данни за дейността в няколко различни паралелни системи
- **възможности за развитие** - Клиентът се обвързва за дълги години с нашия софтуер и за него е важно да е абсолютно сигурен, че развитието на компанията ще е подсигурано от възможностите на софтуера
- **възможност за контрол и минимизиране на грешките** - Специфична цел на клиента беше увеличеният контрол над процесите – производствени, търговски, счетоводни, складови и минимизация на текущи проблеми и грешки в работата

Какво пък, мотивите си бяха добри и бях щастлива, че убедихме компанията във възможностите на нашата система.

Имплементация

Всеки от вас е бил свидетел (или жертва ☺) на процес на имплементация на някакъв софтуер. Дори на домашният ви компютър Майкрософт се опитва да инсталира новия си продукт, независимо дали го искате, или не. Съвсем естествената реакция на всеки човек / служител в компания е леката или не толкова лека съпротива срещу новостите в работния процес. Това ми е познато, затова и положихме значителни усилия в процеса на имплементация, които да убедят служителите в необходимостта от тези промени и в крайният ефект, който ще улесни работата и живота на всички.

Процесът протече на етапи, разделени в следните направления:

- Счетоводство
- Доставки
- Производство
- Продажби и т.н.

От февруари 2016 всички тези (и други) дейности работят върху нашата ERP система. В момента тече последният заплануван етап, като се внедряват модули и процеси в сладкарниците на клиента, което е доста сложно, имайки предвид хилядите сладкарски рецепти, които трябва да се вкарат в системата и спецификата на този тип продажби. Доброто в случая е, че имайки опита от предходните етапи, никой не се безпокои за резултата и клиентът знае, че ползите от това внедряване надхвърлят неговите неудобства. Планираният срок за приключване и на този етап е септември 2016 година.

Поддръжка на софтуера

Най-често си комуникирам с Нели Богоева, която е главен счетоводител на „Двете Фукли“ ООД и с течение на времето сме установили много добро работно отношение. В нашата работа е важно консултантът да е близо до клиента и да решава неговите проблеми. Така се получава на практика и в този случай – запитванията на клиента намаляват честотата си, което означава, че имплементацията е успешна и все повече касаят дребни детайли по създаването на нова справка, допълнителна функционалност или други несъществени проблеми.

Както с всички клиенти се стараем поддръжката да бъде бърза и да решава възникналия проблем, без значение колко е дребен или незначителен. Компанията ни е създала няколко начина за комуникация с клиента и той може да избере този, който му е най-удобен и приятен – по телефон, чрез електронна платформа или чрез консултация на място от наш служител.

Бъдещи проекти

Надявам се, развитието на софтуера ни, при клиента да продължи и да се разшири с модул VI, който би дал на ръководството на компанията нови инструменти за получаване на структурирана и полезна информация, която да подпомогне взимането на решения. Разбира се, първо ще осъществим настоящите планове и започнатото внедряване, а след това ще мислим заедно за бъдещи проекти. Винаги е приятно да работиш с модерна и успешна българска компания, а софтуерът, който продаваш и внедряваш да помага за нейния успех на пазара. В този успех има и частица моя заслуга ☺.