

МОДЕРНИЗИРАНЕ НА ERP СИСТЕМИТЕ



Пламен Боев,
СЕО, Елит Софтуер

Очакванията – 2017 година

Софтуерът винаги следва потребностите на клиента/компанията, затова, когато говорим за модернизация на софтуера винаги трябва да имаме предвид реалните очакванията на клиентите към него.

Някои от най-авторитетните издания и анкети извеждат няколко ключови статистики по този въпрос:

80%

от производителите очакват, че подобрените връзки, вътре в компанията ще вдигне нейната производителност

Информацията за ставащото в компанията, наличност, капацитети, произведена продукцията и т.н. детайли са един от начините, чрез които компанията може да вдигне своята ефективност и това се идентифицира много ясно от мениджърите в различни компании по света.

85%

83% от производителите очакват, че „сервитизирането“ (Servitization – сместване на вниманието от процес на продажба към продажба на система Продукт-Услуга) ще увеличи възможностите на техните компании

Тенденцията компаниите да предоставят цялостна Продукт-Услуга система не е нещо ново и е насочено към клиентското удовлетворение. Всички, които целят периодични продажби трябва да инвестират в продуктите и удовлетворението от тях.

38%

от производителите идентифицират ERP системите като приоритет с най-голяма значимост

Това означава, че компаниите и техните ръководства ясно осъзнават значението на информацията и нейното получаване за техния просперитет и успех на пазара.

Реакцията на производителите

Реакцията на производителите се формира дълго време и с оглед на много фактори, а не само описаните по-горе. Все пак и ако се вземе средно-продължителен период от време (в рамките на 2 години) ясно се виждат клиентските желания и когато те съвпадат с вижданията на производителя на ERP софтуер той ги реализира. Това означава, че още преди няколко години сме установили тези тенденции и сме разработили нашия софтуер, така че той напълно да ги покрива – данни в реално време, Business Intelligence функции и графично представяне, снижаване на цената чрез ползване на софтуер, като услуга (SaaS), лесна поддръжка (чрез Облачни услуги) и т.н. тенденции са отразени в Zeron V/4. Няма нито една съвременна услуга, тенденция или очакване, което да не е налично. В този случай просто сме проявили добро усещане за желанията на клиентите и сме ги внедрили още преди години, когато те са се появили, като индикации.

По-подробно за тенденциите

За тенденциите в развитието на ERP системите е говорено много през последните две години, включително и от мен. Не ми се иска да се повтарям, но е важно клиентите да имат разбирането по всички основни въпроси.

Пълните възможности на софтуера се купуват от нови клиенти

Разбираемо е, че когато си взел инвестиционно решение за пълна смяна на софтуера то искаш най-доброто, на най-добрата цена. И най-вече с неговите пълни възможности. Затова и новите потребители на Zeron закупуват системите с най-пълни възможности, като същевременно спестяват чрез ползване на софтуера на наши сървъри (Облачна услуга) и/или като софтуер под наем. Секретът на добрата покупка е в баланса на показателите.

Преминаването от конкурентни продукти към Zeron

При преминаване от конкурентни продукти към нашия ERP софтуер обикновено е свързано с ползване/преминаване към цялостно решение, при което няколко вида софтуер се сменят с един единствен, който е хомогенен и има всички възможности да работи по-добре, по-бързо и по-ефективно.

Стандартни трендове – SaaS и Облачни услуги

Тези тенденции са факт и всички производители на ERP софтуер се съобразяват с тях. Все повече потребители виждат удобствата на това да ползваш нещо под наем, вместо да го купуваш. Липсата на първоначална голяма инвестиция в покупката на софтуера е очевидно предимство. А ползването му на абсолютно сигурни сървъри на компанията доставчик, вместо на твои също е гостатъчно изгодно.

Заклучение

Изборът и покупка на професионален ERP софтуер е много сложен процес, който е съпътстван от много въпроси свързани с това, на кого да се доверим, има ли той опит в нашата индустрия, как ще протече имплементирането, каква е поддръжката, какви са ценовите възможности, каква е сигурността и още много и много други.

Ясно е, че в една малка статия няма възможност да изясним всички теми, но е важно вие да получите отговори на всяка от тях. Затова и винаги сте добре дошли в нашите офиси, където да обсъдим всички важни, за вашия бизнес, детайли за да можете да изберете най-добрия начин да постигнете успех на пазара – за вашата компания, за вашите служители, за вашите потребители.

www.zeron.bg