



Пламен Боев,
Елит Софтуер:

Професионалните решения ще са Все по-масови

Г-н Боев, кои са основните технологични тенденции, които оказват влияние върху бизнес софтуера днес?

Тенденциите са две – облачни услуги и предлагане на софтуера като услуга (SaaS). Сигурно за обикновените читатели, които не са длъжни да бъдат специалисти по темата, това продължава да звучи облачно-мъгляво, но всъщност са две прости неща – при облачните услуги ползват софтуера на сървъри на доставчика, без локални инсталации и грижи по тяхното обслужване. Софтуерът като услуга е ползван на софтуера под наем, без да го закупувате.

И двете неща са много ефективни, позволяват на клиентите да получат по-добри цени, разсрочени във времето, и така повече компании могат да си позволят да ползват иначе скъп професионален софтуер. Всяко нещо, което спестява пари и прави процесите по-лесни и бързи, се налага на пазара задължително.

Налице ли са някакви специфики, които трябва да отчитат българските компании при избора на ERP решение?

Всяко решение, което касае харченето на значителни средства и внедряване на софтуер, който управлява бизнеса на компанията и ще влияе значително на нейното развитие, е трудно и задължително има специфики. Нашият опит от пазара и обратната връзка от клиентите ми дават възможността да обобща следните области на интерес на компанията при избора на ERP софтуер:

Информация в реално време. Менеджмънтът на компанията трябва да има достъп във всяка секунда и той да е лесен и безпроблемен.

Визуализация на наличната информация. Нали разбирате разликата между много таблици, разхвърляна информация и ясни точни графики, показатели, организирани в едно ясно табло? Нашите потребители приемат тези неща изключително добре и положително.

Въвеждане на правила и стандарти в работния процес. Употребата на професионална ERP система задължително ще въведе стандарти в работата на компанията и потенциалните ни клиенти обръщат сериозно внимание на този аспект.

Това са видимите и на пръв поглед неща, но бих посветвал всички, които ще внедряват в бъдеще ERP система – доверете се на хората, които внедряват софтуера в компанията ви, и те ще ви помогнат да откриете още много ползи и възможности, които той предлага.

Каква бе 2016 г. за фирма „Елит софтуер“?

Бяхме заети не само да усъвършенстваме нашата ERP система Zeron, но и отделяхме значително внимание на следните области:

- Правила и стандарти при внедряване на софтуера.
- Правила и стандарти при процесите по продажби.
- Правила и стандарти за поддръжка на продукти и клиентско обслужване.

Тези неща са невидими за потребителите, но те са основата на професионалната компания и ние работим много по темата.

Отделно от това и освен многото разработки по продукта въведохме и една изключително сериозна опция към нашия софтуер, която се приема отлично от потребителите ни – „BI център“, което е система за бизнес анализи чрез табла (dashboards).

Вашият продукт – Zeron, е описван като покриващ нуждите на клиентите в четири насоки: ERP, BPM, CRM и BI. Как успявате да обедините в един продукт неща, които други производители предлагат поотделно?

Да, ние наистина успяваме да предложим в нашия софтуер това, което правят много малко производители, дори и сред световните гиганти – да обединим всички възможности и функционалности на нашата ERP система Zeron в една платформа. Така софтуерът работи хомогенно, без проблеми и това е нашето пазарно предимство.

Това дава една коренна разлика между нашата платформа и ERP системите на други производители – компанията не се настройват да работят спрямо възможностите на софтуера, а софтуерът се настройва спрямо нуждите на компанията.

Както вече казах, това дава възможност на нашата BI функционалност да работи не като отделен модул и не с готови таблици, които са строго определени, а в реално време и по графики, връзки и данни, които се определят от потребителя.

Какви промени очаквате на ERP пазара в по-близка перспектива и в по-далечно бъдеще?

ERP пазарът, както впрочем и всички останали продукти и услуги, следва желанията на потребителите. Оставам настрана продуктите тенденции, (облачни услуги и SaaS), за които вече говорихме. Те не са толкова важни и са само следствие от желанията на клиентите, а те са две. Първо – възможност за все по-масово използване на професионален и скъп софтуер. Оттук облачните услуги и софтуерът като услуга са само следствие, което отговаря на тази тенденция.

И второ – компанията искат да ползват един софтуер, който има всички възможности и функционалности. Вече всички разбират, че поддръжката на няколко софтуера от различни производители води до главоболия, увеличени разходи и намалена производителност.

Мисля, че в далечно бъдеще ще бъде важен не толкова продуктът, защото продуктите имат свойството да стават сходни един на друг, но по-скоро неговото обслужване, методи на покупка, възможности за поддръжка и други неща в сферата на клиентското удовлетворение. Ще печелят тези компании, които мислят повече за потребителите.