

Успешни Внедрявания В малки и средни компании

Йордан Вълчанов, ERP консултант в „Елит софтуер“

Практически опит
от ERP проекта
в „Ер Джу консулт“ ЕООД

Всички компании обичат да се хвалят с големи, лъскави и страхотни проекти. И големите проекти наистина са страхотни, изискват много усилия и са нещо, с което можеш да се похвалиш.

Но те не касаят обикновените хора. Те не се отнасят до малките и средните компании. И са далече от тях. Според мен е значително по-интересно да разкажа как нашият софтуер се използва от малка, работеща компания, какви са нейните мотиви и ползи, а тези случаи са болшинството на ERP пазара у нас.

„Ер Джу консулт“ е счетоводна къща, която оперира на пазара от 2004 г. Една от стотиците малки, добри счетоводни кантори, която се грижи за клиентите си и печели нови чрез техните препоръки. Съвсем стандартна история.

Компанията е специализирана за клиенти от строителния бранш, IT компании, фондации, компании за управление на имоти и много други индустрии, в които намира клиенти.

През **2007 г.** компанията работи с друг продукт за управление на бизнеса и работата върви спокойно, докато не се появява нов клиент на счетоводната къща – холандска компания, която работи със **Zeron ERP**, и така счетоводителите им се запознават с него. Старата версия Zeron V/3 също е страхотен продукт за времето си, „Ер Джу консулт“ го харесват много и започват да работят с него.

Основни данни

Продукт – **Zeron V/4 Standard**
Доставчик – „Елит софтуер“ ООД
Клиент – „Ер Джу консулт“ ЕООД
Старт на проекта – началото на 2016 година

Грижа за съществуващите клиенти

През 2016 г. всички в „Елит софтуер“ видяхме, че има още много клиенти, които успешно ползваха старата версия на **Zeron – V/3**. По различни причини (старият софтуер си работи отлично, защо да харчим още пари, защо да си създавам неприятности с нови версии и т.н.) много от тях не се интересуваха от новата версия. Ние искахме да се погрижим за всички малки и средни компании, които бяха наши лоялни клиенти дълги години, а не просто да спрем поддръжката на софтуера и да се откажем от тях.

Затова компанията направи програма за прехвърляне на тези клиенти към новата версия **V/4**, като им предложи изключителни цени и условия и огромна част от тях приеха. В тази категория попадна и „Ер Джу консулт“.

Какво точно харесват „Ер Джу консулт“ в софтуера?

Понеже става въпрос за счетоводители и аз ще бъда пределно кратък и точен:

- Справките се достъпват лесно, което е страхотно предимство при ревизии и проверки на клиенти.
- Информацията се селектира бързо и без трудности.
- Визуално справките са ясни и четими и отново информацията се възприема лесно.
- Индивидуалните настройки на програмата се правят интуитивно и бързо и след това просто работиш по тях.

Това би могло да мине незабелязано и без да му обърне-

ме внимание, но за сложен и професионален софтуер това е истински добро постижение и похвала. Лесната работа със сложни системи изисква сериозни усилия и много работа с клиентите и се постига след дълги години усъвършенствания.

Какви са проблемите, които срещат днес?

Няма как да описваме случая на „Ер Джу консулт“ и да не се спрем на проблемите, които изпитва компанията при работата със Zeron.

Описанието им на някои счетоводни сметки не е ясно. Не им е останало време да оправят и опишат всички. А помощта през тикетинг системата е скъпа.

Факт е, че **Zeron V/4** е професионална система и колкото и да е конкурентна като цена, тя все пак не е евтина инвестиция за малките и средните компании. Тук винаги се плаща някаква цена – или компанията ще инвестира време, за да настрои софтуера си окончателно, или ще прибегне към помощта на специализираните ни консултанти. Положителното е, че тези настройки са абсолютно постижими за компанията и все пак те могат да го направят и сами.

Положителен е и фактът, че „Ер Джу консулт“ оценяват професионалния софтуер, който по техните думи им дава възможност да обслужват повече клиенти с по-малко хора.

Това са важните неща, които виждам при работата си на ERP консултант във всекидневието на компанията. Софтуерът трябва да е истински полезен, да улеснява живота им, да им помага да обслужват повече клиенти, по по-успешен начин и с по-малки разходи. Нищо сложно.