

## Планиране на внедряване на ERP система

Емил Китанов, Старши консултант, Елит Софтуер

Zeron/V4

[www.zeron.bg](http://www.zeron.bg)



Вече е юни и макар и малко неуспешно и с лошо време, лятото все пак тръгна и хората започнаха да мислят за почивка, море и по-спокойно офисно битие. И наистина – лятото е време, в което да починем и да планираме дейностите за края на годината, когато компаниите ще трябва отново да напрегнат сили и да продават продуктите си на пазара. Успокойте се – септември все още е далече и най-доброто тепърва предстои. Макар и с намален ритъм, но никой не спира да работи, а управителите на компаниите планират, преглеждат тесните места в производството и продажбите, гледат нови стратегии, как да победят и да се представят по-добре от своите пазарни конкуренти.

### Това е моментът да планирате

Това е моментът, на спокойствие, да обмислите и как да подобрите информационните потоци на компанията си, как да ѝ дадете някакво конкурентно предимство, да направите производството или продажбата по-евтини, по-печеливши и по-добри от вашите конкуренти. ERP системите влизат в този кръг на размисли, защото

внедряването на нов информационен или какъвто и да било софтуер винаги е сложно, понякога е скъпо и прибързаните решения са недопустими.

### **Какво и как да изберем?**

Когато преди години сменях паркета в апартамента си ми се наложи няколко седмици, че и месец, да проучвам различните видове покрития, техните качества, възможни доставчици, инсталатори, гаранции и т.н. Проблемът с всяко нещо е, че задължително трябва да навлезете в проблема, да говорите с много хора и да вземете информирано и обмислено решение. Тогава то ще бъде най-ефективно и добро за вашата компания. В случая говорим не за един обикновен паркет, а за сложен, професионален и огромен продукт, като ERP софтуер, който по един или друг начин ще промени начините на работа във вашата компания, ще промени стойността на продуктите и ще промени ефективността, която показвате във финансовите си показатели – тук проучването и вникването в проблема са задължителни и необходими.

### **Как да се ориентираме в продукта?**

Елит Софтуер предлага на своите потенциални клиенти да се запознаят с продукта и неговата функционалност по много различни начини:

1. На първи етап можете да посетите сайта на компанията ни ([www.zeron.bg](http://www.zeron.bg)), където има много информация, полезни документи, често задавани въпроси, продуктова информация и статии, които да ви създадът обща картина на продукта и спецификата му.
2. Можете да се свържете с търговския ни отдел и да зададете, по телефон или мейл, специфичните въпроси, които са възникнали относно продукта ни.
3. Нашият търговски отдел е на ваше разположение, за среща, на която съвсем неангажиращо да поговорите за нуждите на вашата компания и да получите професионалният ни съвет, относно применението на ERP софтуер и неговите възможности за вас.
4. Можем да демонстрираме възможностите на Zeron ERP, с функционалността, която ви е необходима и да видите директно как изглежда софтуера и какво може той да направи за процесите във вашата компания.

Тук не говорим за продажба – това са само няколко стъпки, които да ви помогнат да се ориентирате в темата и да придобиете представа за продукта, който създаваме, разработваме и предлагаме на пазара.

### **Какво ще разберете от тези проучвания и срещи?**

- Ще се ориентирате в приложимостта на ERP софтуер във вашата компания
- Ще се ориентирате в полезността му за вашия бизнес
- Ще придобиете представа за поддръжката, внедряването и промените в начините на работа, които ще ви се случат
- Ще разберете плюсовете на нашия продукт – в начина му на работа, как той се „подстройва“ под работата на вашата компания, кои модули и функционалности могат да направят еволюция във вашата работа и да я улеснят и т.н.

- Ще разберете плюсовете на нашия продукт – в начина му на работа, как той се „подстройва“ под работата на вашата компания, кои модули и функционалности могат да направят еволюция във вашата работа и да я улеснят и т.н.

Всички тези неща са в областта на планирането и за нас ще бъде удоволствие да ви помогнем в тази дейност, която може да бъде и приятна, освен важна и трудна. Ние продължаваме да работим и през лятото и макар понякога да сме на плажа, но помощта и професионалната консултация на нашите бъдещи клиенти остава наш приоритет и през този приятен и лежерен сезон.