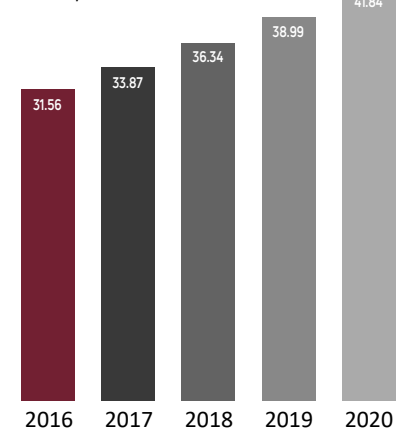


Преглед на тенденциите и обобщение на ERP пазара през 2018

Какви нови и интересни неща може да ни разкаже Пламен Боев от "Елит Софтуер"

Изминаващата 2018 година беше съвсем обикновена (за нас като доставчик на ERP софтуер), изпълнена с доста проекти и работа, но лишена от всякакви изненади и мисля, че това важи за цялата индустрия. Пазарът и броят клиенти стабилно (без резки скокове и спадове) растат и няма никакви фактори (технологични, икономически), които да ми дават основание да мисля, че това ще се промени и през идващата 2019 г. Това е добра новина за производителите на ERP софтуер, които могат спокойно да планират развитието на компаниите си през следващите 2-3 години.

Global ERP MARKET, 2016 - 2020 (*EST)
In US \$ billion



ОЧАКВА НИ МНОГО ВСЕКИДНЕВНА РАБОТА, СЪСРЕДОТОЧЕНА В КЛИЕНТИТЕ И ДЕТАЙЛИТЕ.

Какви са основните тенденции в световен мащаб, които ще оказват влияние и на нашия пазар, с неговите компании и потребители?

#1 Повишаване на продажбите в сегмента на средните и малките предприятия. Не сваляйте от сметките си ERP системите само защото вие не сте голяма компания. Това в последните години се промени и облачните решения направиха традиционно скъпия и запазен само за големи компании професионален софтуер достъпен и за по-малки компании.

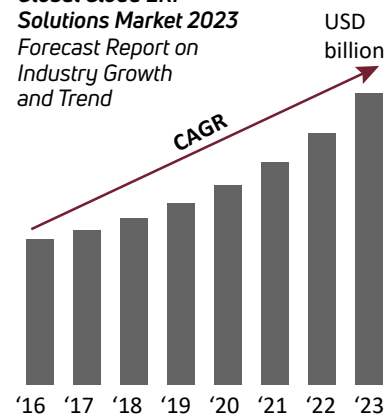
Облачните системи и софтуерът като услуга (SaaS) вече правят възможно неговото внедряване за всяка работеща компания, независимо от нейната големина.

#2 Облачните услуги са ключов фактор за трансформация на бизнеса ви. За облачните услуги само най-мързеливите не са се изказали още. Всички пишат за тях от години и ги превръщат в моден тренд, от който на клиентите им се доспива.

Нека да видим основната полза/ползи за клиентите по съвсем обикновен начин. Облачните услуги ви спестяват пари за поддръжка на софтуера и хардуера. Облачните услуги „поевтиняват“ софтуера и го правят достъпен не само за големите компании.

Това са ключовите плюсове на тези услуги. Не ги отхвърляйте и ги консултирайте с вашия консултант или ERP компания. В XXI век бизнесът се трансформира изключително бързо и няма как да се развивате успешно на пазара, без да ползвате новите технологии и техните възможности. ERP софтуерът е част от тази трансформация и неговата значимост само ще нараства.

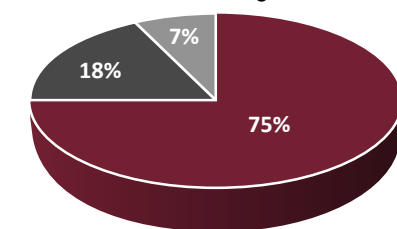
Global Cloud ERP Solutions Market 2023 Forecast Report on Industry Growth and Trend



#3 Автоматизация и анализ.

Това е свързано с горната точка, за трансформация на бизнеса и компаниите все повече ще инвестират в собствената си промяна. Автоматизацията на процесите спестява много работни места или работно време, а BI (Business Intelligence) модулите дават на компаниите (и на много техни отдели – маркетингов, HR, търговски, счетоводен и т.н.) огромна и полезна информация, която те могат да използват за своите бизнес стратегии, отношения с клиентите, търгоборот и т.н. Не подценявайте силата на информацията!

Business Process Management Focus



- Improved all business processes
- Improved key business processes
- We did not improve business processes

#4 Избиране на партньор, който да отговаря на вашите нужди.

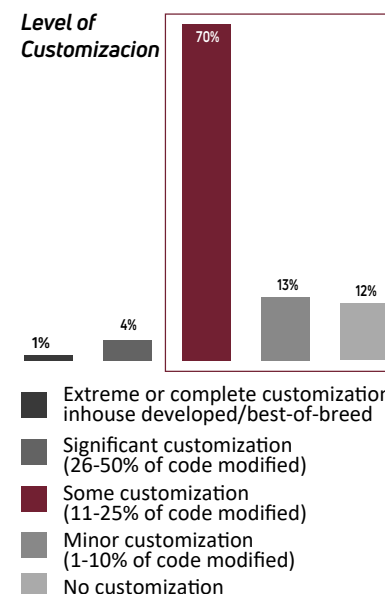
С появата на милион пъти упоменаваните облачни технологии ролята на вашите тех-

нологични партньори и доставчици на ERP софтуер се променя. Намерете партньор, чийто софтуер се „наглася“ към нуждите на вашата компания, а не обратното.

#5 Персонализация на ERP софтуера.

Това е свързано с възможността софтуерът да се „настрои“, „нагоди“ към вашата компания и нейните нужди. Това дава огромно пазарно предимство на компанията ви и тя може да осъществява вътрешнофирмените си процеси, без да ги променя заради софтуера. Всъщност добре е да се промените, защото това носи ползи за вас и ви прави по-ефективни, а не защото софтуерът го изисква.

Level of Customization



#6 Повече мобилни услуги.

Съвременните тенденции в начина на работа на компаниите и на хората са базирани все повече на мобилна работа - от всяка точка на земното кълбо. Новите поколения модерни и прогресивни работници все повече разчитат на този начин на работа, която изисква от компаниите да се настроят към нея, но всъщност е гъвкава, ефективна и добра. Вашият ERP софтуер трябва да отговаря на тези изисквания и това ще бъде тренд в следващите години.

В КАКВО СА ФОКУСИРАНИ НАШАТА КОМПАНИЯ И НЕЙНИЯТ ПРОДУКТ ZERON ERP?

Ние внимателно следим трендовете и изискванията на клиентите в

световен мащаб и естествено и на българския пазар. Всекидневната ни работа със стотици наши клиенти ни дава огромно количество информация и всичко, което се иска от нас, е да ѝ отделяме време и да вземаме решения, имайки я предвид.

#1 Безпроблемна имплементация, внедряване.

Zeron ERP има отличните свойства да се „приспособява“ към процесите на компанията и затова ние нямаме проблеми с тези възможности и, напротив – печелим все повече и повече клиенти благодарение на тях. Тук сме изпреварили световните тенденции и докато нашите конкуренти първа работят по тях, ние просто се занимаваме с продажби.

Внедряването обаче е процесът, който най-много тревожи всички клиенти. И у нас, и в чужбина. И съвсем основателно.

Естествено е ние да обръщаме най-много внимание на тази част от осъществяване на сделката и да се опитваме да я правим все по-бърза и все по-безпроблемна.

#2 Бюджет и цена на имплементацията.

Чест проблем, за компаниите, които купуват и внедряват професионален ERP софтуер, е и нагскачането на бюджета на имплементацията.

Наясно сме с тази „тенденция“ и в нашата практика това е изключено. Клиентите ни имат „комфорта“ да са наясно с крайната цена и срокове. Как постигаме това? Като добросъвестни консултанти се опитваме да преглазим клиента от „раздуване“ на възможностите на ERP системата, която той иска да купи, като му препоръчваме само това, което е необходимо за него. Прогнозите какво ще бъде необходимо на компанията след примерно 10 години не са състоятелни и могат да превърнат всеки стегнат и оптимален проект в слон, който е труден за повдигане от бюджета на компанията и проекта.

#3 Мобилна употреба на Zeron ERP.

В работата ни отбелязваме все по-интензивната употреба на мобилните възможности на нашата ERP платформа от страна на нашите клиенти. Това е свързано с удобството и лесната употреба. Даже без да забележиш, лесно свикваш да извикваш на екрана си цялата предварително

програмирана информация от BI модула, да обхванеш и анализираш данните не от редици с цифри, а от добре показани графики, в реално време, от всякакво устройство и от всяко място на земното кълбо.

Търговците на компаниите могат да работят просто с телефона си вместо с някакви специализирани устройства и да вкарват данни и да извършват продажби директно в софтуера.

Тази разширена употреба ни дава повод да разработваме и следващата година нови възможности и улеснение за потребителите ни. Мобилната употреба става задължително изискване и тренд във възможностите на ERP системите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ако мога да обобща с няколко думи написаното, водещите теми за ERP системите на българския пазар през 2019 година ще бъдат **възможностите за настройка, персонализация** на софтуера спрямо изискванията на компанията, **мобилната употреба** на софтуера и **разрастването на продажбите на облачни ERP продукти и софтуер като услуга (SaaS)**.

Нищо ново, нищо революционно, нищо неочаквано. Всички тези данни и факти са добре известни и на производителите, и на потребителите и това може би е добре – компаниите ще имат време и възможност да усъвършенстват процесите по внедряване и да работят върху дребните детайли на своя софтуер, които правят живота на потребителите по-лесен и ефективен, а това ще повиши ценността на техният продукт и неговото приемане.

Разбирането на ERP продуктите от страна на потребителите води до повишаване на изискванията към тях, но и към повишаване на продажбите. Компаниите са наясно, че за да бъдат конкурентни в съвременния пазар, трябва да повишават ефективността си на работа, да намаляват разходите за нея и да имат цялата информация за себе си и своите продукти, за да реагират бързо спрямо своите конкуренти.

Като цяло ни очаква една добра 2019 година, в която продажбите ще вървят спокойно нагоре, а клиентите ще могат да ползват все по-добри цени и все по-добри възможности в своето развитие, успешно променяйки бизнеса си.