

## Тенденции при ERP софтуера, 2023

Пламен Боев,  
СЕО, Елит Софтуер

Последните няколко години бяха много динамични и трудни за всички сфери на бизнеса и той трябваше да се пренастрои бързо да премине към цифровизация и да се разшири онлайн. Тенденцията за дигитализация беше видима и осезаема и преди Ковид кризата от 2019 година, но ограниченията, наложени от пандемията и приети от правителствата подтикнаха рязко бизнеса към внедряване на ERP системи, които да го подпомогнат в модернизацията на информацията и вземането на решения.

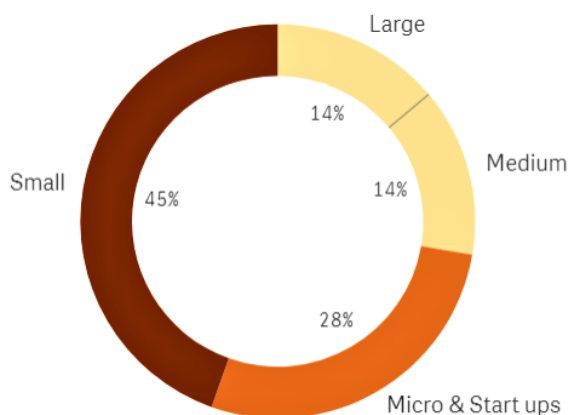
Конкуренцията беше другият фактор, който задвижи бързо дигитализацията на компаниите. По-бързите, по-осведомените компании успяха бързо да се трансформират към реалностите и получиха предимства на пазара, които се изразиха в увеличен достъп до потенциални клиенти, увеличени обороти/печалби и се разрастнаха. Това е типична икономическа еволюция, но заради кризата тя не беше плавна и постепенна.

### Малките и средните компании вече са в играта

Облачните приложения и продукти направиха ERP софтуера достъпен за абсолютно всяка компания. Може да имате три магазинчета, пет транспортни буса или малък цех за производство на нещо, но вие имате възможност да ползвате специализиран софтуер, без да напругате бюджета на компанията си и да взимате бързи и ефективни решения. Това е прогресът на нашето време, който може да ползвате и да улеснявате бизнеса си, автоматизирайки много процеси.

#### Cloud ERP clients in Bulgaria: Size of business

Source: CBN Pannoff, Stoytcheff & Co.



© 1991 - 2020 CBN - Pannoff, Stoytcheff & Co.

Статистиката ни показва, че почти половината от компаниите ползващи ERP софтуер, чрез облачни услуги са малки компании, 28% въобще са стартъпи и микро-компани и делът на

големите и средни компании (по 14%) е спаднал, на общия фон ползватели. Малките компании и стартапите са по-гъвкави, по-бързи в решенията си и там често един човек взема моментално решение за внедряване на ERP софтуер и модернизация на начина на работа на компанията.

Отделно от това, малките компании нямат резервите на големите и често оцеляването им зависи от конкурентноспособността и ефективността им на пазара и това ги кара да бъдат в челото на ползвателите на нов и модерен софтуер.

### Достъпност на данните и бързина на анализа

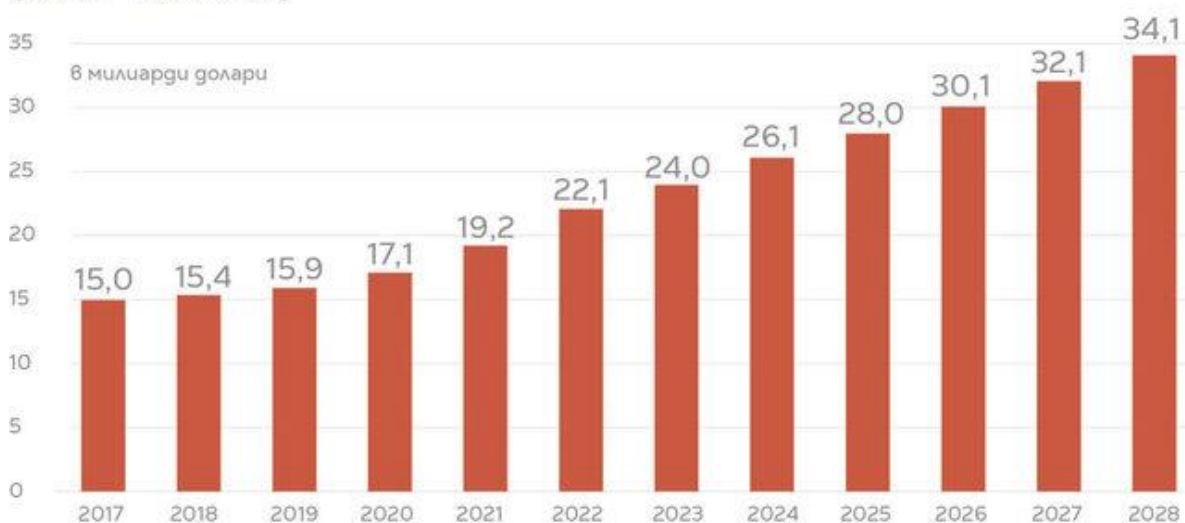
Всяка промяна е трудна и внедряването и работата с модерен ERP софтуер изисква от компаниите определени усилия. Можем да кажем, че си струва.

След започването на работа с ERP софтуер компаниите започват да харесват достъпността на информацията (актуалност по всяко време и от всяко място) и много от пазарните им решения се базират на тази достъпна, своевременна и лесна информация. А това им носи нови печалби и пазари. Година, след като са започнали работа с нов и модерен софтуер много компании вече не си представят, как са живели и работили без него, негативните ефекти от ученето на нов софтуер са забравени, служителите са свикнали с автоматизацията, а мениджърите се наслаждават на възможността да наблюдават процесите в цифрово изражение, получавайки статистически данни за своите доклади пред ръководството.

Едно е да смяташ ефективността на бизнеса си в екселска таблица, друго е да натиснеш едно копче и да получиш цял куп графики и готови таблици, които да ти покажат, как вървят нещата и кои процеси още може да бъдат подобрени.

Разбирането на тези неща ще доведе българските компании до масово внедряване на иновативен софтуер и продажбите на ERP платформи, в България, ще се увеличават с темпове, по-бързи от световните.

## ПРОГНОЗИ ЗА ПАЗАРА НА ERP СОФТУЕР В СЕВЕРНА АМЕРИКА (2017 - 2028 г.)



## Мобилният достъп до ERP системата остава водещ

Zeron ERP отдавна има мобилен достъп, във всички свои версии, но сега компаниите са принудени да обръщат внимание на тези възможности. Служителите започнаха масово да работят от различни точки на света, на различни устройства и за компаниите стана важно да осигуряват сигурен, криптиран достъп до своя софтуер, за да може работата да върви.

През тази (2023) година ще видим все повече компании, които създават нови модели на работа, внедряват нови процеси, които улесняват служителите и бизнеса. Това е неизбежно и ERP системите трябва да позволяват подобно лесно предефиниране на процесите в компаниите, без нарушения на производствения/работния процес. Нашият софтуер го може.

## Социалните мрежи и ERP

Социалните, медийни платформи влияят сериозно върху обществото и неговото мнение, неговия живот. През последното десетилетие те сериозно промениха маркетинговите инструменти на компаниите и начина, по който те общуват с потребителите си и с потенциалните купувачи.

Въпросът за интеграцията на ERP системите и внедряването в тях на някои функции на социалните мрежи стои на дневен ред, но не е сигурно, доколко ще успее и доколко ще бъде полезен на компаниите. Все пак основната задача на ERP системите е да:

- Помогне на компаниите да реструктурират своите бизнес процеси
- Да им предостави актуална и моментална информация, достъпна от всяка точка на планетата и на всяко устройство
- Да им помогне във взимането на важни решения, базиращи се на анализи на бизнеса и пазара

Тук функциите на интеграция и внедряване на функции на „социални мрежи“ е недоказана и тепърва ще видим, дали подобно нещо има място в ERP системите. Все пак има достатъчно маркетингов софтуер, автоматизиращ маркетинговите инструменти и даващ данни по комуникацията с потребителите и няма нужда ERP системите да „прихващат“ тези функции.

## Изкуствен интелект и чатботове

Допреди година бих казал, че всички напъни и декларации за „вграждане“ на изкуствен интелект в ERP системите бяха по-скоро пропаганден, маркетингов инструмент, предназначен за PR статиите и рекламата на компаниите. Всички сме се сблъскали с глупави чатботове, като опит на компаниите да запълнят липсата на first line поддръжка в своите колцентрове (особено в банковата сфера).

Сега, след като на бял свят се роди **Chat GPT** ние ще видим второ и трето поколения невронни мрежи, които вече са значително по-приспособени и „умни“ и няма да оставят потребителя с усещането, че говори с много глупав скрипт.

Как това ще се отрази на ERP софтуера? – Много положително и ще тласне неговото развитие и полезност напред. Може би няма да видим това през 2023 година, но работата в това

направление ще започнен много скоро и ще даде на потребителите нов начин на комуникация със софтуера и нов начин, за изискване на данни, справки и анализи за бизнеса и компанията, като цяло. Това ще е еволюционен скок в развитието на ERP софтуера, който ще ползва масово продукти на компании, предоставящи услуги на изкуствен интелект, по същия начин, по който в момента се ползват услугите на компаниите, предоставящи облачни услуги.

## **Заклучение**

Аз харесвам блестящият, нов свят, в който живеем и който ни дава множество възможности да работим с умни и модерни софтуери, да имаме достъп до всякаква важна информация, да я получаваме лесно и да анализираме пазара и мотивите, които го движат. Тази любов към информацията вграждаме и в **Zeron ERP**, като се опитваме да улесняваме живота на потребителите и ефективността на техните компании.

През 2023 година ще видим развитието на ERP системите, още по-широкото им навлизане, сред потребителите и разширяване на разбирането на клиентите ни за бизнеса, ефективността, конкуренцията и как тези неща да бъдат постигнати. Продажбите, сред нови клиенти и сред такива, които преминават към по-ефективни ERP системи ще се увеличават и това ще постави нови задачи пред търговските и маркетингови отдели на всички компании, а конкуренцията сред вендорите на ERP системи ще прави услугите на този вид софтуер все по-добри и все по-удобни за техните ползватели.