

LIDERZY ERP



RYNEK ERP W POLSCE – kryteria wyboru dobrego ERP?

Co najczęściej wpływa na wybór oprogramowania ERP? Czego poszukują klienci i co decyduje o zadowoleniu z wybranego narzędzia? Wreszcie – jakie są plany inwestycyjne polskich firm w zakresie oprogramowania i jaki system ERP wybrać? Odpowiedzi na te pytania możemy znaleźć w raporcie Rynek ERP w Polsce opracowanym przez firmę Soneta.



Robert Pośtajko

kierownik marketingu w Soneta

Użytkownicy systemu ERP i obszary działania

Duże nasycenie rynku zwiększa konkurencję o Klienta między dostawcami software'u. Ogólna tendencja jeśli chodzi o zmianę oprogramowania jest taka, że firmy pracują na wybranym systemie przeciętnie 4 lata. Aktualnie, skłonność do zmiany oprogramowania deklaruje niemal 1/5 ankietowanych firm. Wraz ze wzrostem organizacji ta tendencja rośnie aż do 46 proc. dla firm zatrudniających powyżej 500 pracowników.

Oczekiwania wobec oprogramowania ERP

Jakie są zatem oczekiwania polskich firm względem dobrego systemu ERP? W zdecydowanej większości respondenci wskazali na usprawnienie codziennej pracy (67 proc.) – ich zdaniem oprogramowanie powinno cechować się praktyczną przydatno-

ścią, związania z obsługą procesów biznesowych, optymalizacją i automatyzacją codziennych zadań.

Drugim wysoko ocenionym oczekiwaniem względem oprogramowania jest możliwość dopasowania go do struktury firmy (40 proc.). Na trzecim miejscu wśród wskazań znalazła się opinia o tym, że oprogramowanie ERP powinno być kompleksowym wsparciem dla wszystkich obszarów w firmie (36 proc.). Oznacza to, że klienci oczekują od rynku kompletnego rozwiązania, które będzie współpracować w ramach różnych obszarów firmy tj. kadrowym, finansowym czy sprzedażowym. – Użytkownicy oczekują od systemów niezawodności w działaniu i optymalizacji procesów oraz – co ważne – zgodności z polskim prawem. Dobry producent oprogramowania dba o to, aby system był zawsze zgodny z przepisami, a aktualizacja systemu, związana ze zmianami tych przepisów udostępniona w odpowiednim czasie. To kluczowa kwestia i konkretne oczekiwanie wszystkich użytkowników systemów zarówno kadrowo-płacowych jak i księgowych, ale i handlowych – komentuje Jadwiga Szubert, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Soneta.

Kryteria wyboru systemów ERP w Polsce

W zakresie kryteriów wyboru ERP, respondenci przypisali największe znaczenie funkcjonalności systemu (80 proc.) – to one na tle ceny, rozpoznawalności producenta czy rekomendacji innych użytkowników pełnią największą rolę przy wyborze konkretnego systemu ERP, co ciekawe podobnie wysoką pozycję zajęło w rankingu dopasowanie systemu do potrzeb przedsiębiorstwa (79 proc.).

Dobry system ERP to zdaniem polskich firm system o wielu funkcjonalnościach odpowiadający na potrzeby branży czy specyfiki danego przedsiębiorstwa, równocześnie łatwy do integracji i rozbudowy o dedykowane, specjalistyczne funkcjonalności. – Obserwujemy wyraźną tendencję wśród klientów do budowania dedykowanych platform wokół systemów ERP z wykorzystaniem specjalistycznych aplikacji – podkreśla Konrad Spryńca, Product Manager enova365 – w odpowiedzi na to wyzwanie, dajemy naszym Klientom możliwość praktycznie nieograniczonej konfiguracji i personalizacji, dodatkowo uzupełnioną o integra-

cje z rozwiązaniami branżowymi i specjalistycznymi.

Jaki system ERP wybrać?

Polscy przedsiębiorcy doceniają zatem oprogramowanie, które spełnia ich oczekiwania dopasowania się do specyfiki działalności danej firmy, cenią korzystne warunki utrzymania systemu i aktualizacji oraz wybierają systemy odpowiednie do wspierania każdego obszaru ich działalności – nie chcą korzystać z różnych, rozproszonych narzędzi w kilku obszarach. Warto przeanalizować możliwości funkcjonalne danego systemu oraz sprawić modele dostępu w tym opcje alternatywne dla zakupu jak SaaS (oprogramowanie jako usługa). Już ponad 30 proc. zakupów oprogramowania dotyczy modelu abonamentowego.

Artykuł powstał na podstawie raportu Rynek ERP w Polsce. Badanie zostało zrealizowane w 2017 roku na próbie 300 firm zatrudniających powyżej 50 osób techniką CATI przez Instytut Badań Rynku i Opinii Publicznej CEM z Krakowa na zlecenie Soneta sp. z o.o., producenta enova365. Pełny raport jest dostępny na stronie <https://www.biznestrendy.eu/biznes/raport-rynek-erp-w-polsce-jak-kupuja-polskie-firmy/>

Oprogramowanie klasy ERP nie jest już nowinką w sektorze średnich i dużych przedsiębiorstw. W firmach powyżej 50 pracowników wszystkie deklarują użytkowanie tego typu oprogramowania. Najczęściej wspieranymi obszarami jest kadrowo-płacowy oraz finansowo-księgowy (98 proc.), niemal równie często system ERP jest narzędziem dla działów sprzedaży (85 proc.) oraz służy do obsługi magazynu i zaopatrzenia (87 proc.).

BRANŻA PRZYSZŁOŚCI? PRZYSZŁOŚĆ W BRANŻY?

Co roku firmy spekulują na temat obszarów IT, które będą rozwijały się w ciągu następnego kilku miesięcy. Szybkie tempo innowacji sprawia, że prognozowanie jest trudniejsze niż jeszcze parę lat temu. Nie tak dawno wizje zmieniającej świat transformacji technologicznej wybiegały daleko w przyszłość. Obecnie sprawy rozwijają się na tyle szybko, że trudno jest założyć, co będzie kluczowe.

Sebastian Kisiel
ekspert Citrix Systems Poland

Chmura hybrydowa

W tym roku technologie chmurowe wejdą w krytyczną fazę krzywej dojrzałości, w której nasza zdolność do ich konsumpcji skrzyżuje się ze zdolnością chmury do poprawnego i efektywnego działania. Już teraz najbardziej czujne organizacje systematycznie analizują, które zasoby i procesy muszą pozostać w firmie, a które można przenieść do chmury np. modelu DaaS, IaaS lub SaaS. Dzięki temu w ciągu kilku następnych miesięcy chmura hybrydowa (czy multi-cloud) może stać się kluczowym rozwiązaniem dla wielu przedsiębiorstw, które chcą przenieść wybrane procesy i zasoby do miejsca, które jest efektywniejsze kosztowo i jednocześnie utrzymać inne kluczowe aplikacje bezpośrednio w firmie, w ramach tego samego systemu zarządzania. Ponadto, oparta na chmurze analiza predykcyjna pomoże zmienić sposób, w jaki pracownicy bezpiecznie uzyskują dostęp do aplikacji i danych, jednocześnie podnosząc bezpieczeństwo i efektywność przedsiębiorstwa.

Uczenie maszynowe i AI: redefinicja nowej „normalności”

Narzędzia i platformy wspomagające uczenie maszynowe oraz sztuczną in-

teligencję zyskują na popularności oraz będą coraz prostsze w użyciu. Technologie te będą miały ogromny wpływ na sposób, w jaki działamy w przyszłości i przekształcamy naszą działalność biznesową oraz codzienne życie. Będąc w stanie nauczyć się, co jest zachowaniem nieodlegającym od normy, a co wykazuje takie cechy, „maszyny” będą odgrywać coraz większą rolę w automatyzacji i rozwiązywaniu problemów predykcyjnych, a nawet będą w stanie rozpoznać i odciąć dostęp dla oszustów, by zapobiec naruszeniom bezpieczeństwa. Również w kontekście bezpieczeństwa można pomyśleć o analizie jako formie sztucznej inteligencji, która buduje obraz normalnego zachowania użytkownika, a następnie szuka anomalii i stosuje mechanizmy obronne w przypadku ich wystąpienia.

Sztuczna inteligencja pomaga spojrzeć w przyszłość i zrozumieć, co dzieje się niemal w czasie rzeczywistym, w kategoriach pojedynczego użytkownika, połączenia i urządzenia. Doświadczenia użytkownika i analityka bezpieczeństwa staną się analizą wydajności – jest to klucz do kontekstowego dostarczania informacji i zwiększenia efektywności. Można wyobrazić sobie scenariusz, w którym sztuczna inteligencja pomaga określać według kontekstu to, co robimy każdego dnia i z jakiego miejsca – a następnie umieszcza te informacje w bez-

pieczonej przestrzeni roboczej, dzięki czemu będziemy w stanie poświęcać mniej czasu na szukanie danych i więcej czasu na samo przetwarzanie informacji.

Bezpieczeństwo: system blockchain, biometryka i wielopoziomowe poświadczenia.

O systemie Blockchain mówi się coraz więcej jako tym, który jest nie do złamania, a tym samym może stanowić odpowiedź na coraz częściej kończące się sukcesem próby wyłudzenia informacji. Można założyć, że w najbliższym czasie pojawią się nowe ważne i ewoluujące przypadki jego wykorzystania w różnych sektorach.

Ten rok będzie również charakteryzował się wzrostem liczby naruszeń bezpieczeństwa, co zmusi firmy do rezygnacji z tradycyjnych haseł, jako sposobu na ochronę kont. Dostęp kontekstowy, system rozpoznawania głosowego, biometryka czy analityka zachowań sprawią, że bezpieczeństwo będzie częścią szerszego rozwiązania z zakresu efektywności firm. Metody poświadczania staną się jeszcze bardziej różnorodne i na dobre zastąpią tradycyjne hasła. Technologie bezpieczeństwa skupią się na użytkowniku i będą inteligentniejsze w identyfikacji tożsamości w bardziej zautomatyzowany sposób, wykorzystując w tym celu zarówno uczenie maszynowe jak i sztuczną inteligencję.

Edge computing

Przesyłanie danych z krawędzi sieci do chmury lub centrów danych wymaga ogromnej przepustowości. Edge computing pozwala na eliminację tych czynności. Tym samym unika się przesyłania danych w oby-

dwu kierunkach czy konieczności budowy osobnych sieci wyłącznie dla IoT. W tym roku można spodziewać się wzrostu zapotrzebowania na egde computing, ponieważ coraz więcej urządzeń łączy się z Internetem, opóźnienia stają się coraz większym problemem. Chmura jest zaprojektowana z myślą o ogromnych plikach do pobrania. Tym samym zamiast przesyłać wszystko do chmury w ramach uczenia maszynowego, edge computing pozwoli określić, które warunki są normą i zasugeruje reakcję na te, które nią nie są. Będzie to miało ogromny wpływ na cyfrową transformację i bezpieczeństwo wielu firm.

Rzeczywistość rozszerzona (AR) oraz rzeczywistość wirtualna (VR)

Ten rok przyniesie również większy rozgłos rzeczywistości rozszerzonej (AR) czy wirtualnej (VR). AR w ujęciu biznesowym jest już np. stosowana w aplikacjach dla branży konstrukcyjnej a w wersji bardziej konsumenckiej np. w google glass. VR jest z kolei kojarzona z ogromnym przemysłem ga-

mingowym. W miarę pojawiania się na rynku nowych produktów i możliwości technologie te coraz silniej będą wnikały w nasze życie i tym samym, w coraz większym stopniu będą się z nim łączyć. W ujęciu biznesowym można spodziewać się synergii z uczeniem maszynowym czy technologiami obliczeniowymi.

Internet rzeczy

Wzrośnie również świadomość związana z zastosowaniami Internetu Rzeczy, a część firm, by pozostać na bieżąco, będzie musiała albo posiadać, albo wynająć odpowiednią platformę. Konkurencja doprowadzi do wyścigu w obszarze automatyzacji procesów biznesowych IoT dzięki samoistnemu uzupełnianiu i skalowaniu usług. Powstaną również startupy IoT skupiające się na technologiach, które automatycznie będą rozpoznawać ludzi i profilować ich, dzięki czemu odegrają rolę w automatyzacji kontekstualnej w dowolnym miejscu – pracy, domu czy kawiarni.

Ponadto Internet rzeczy mocniej przekształci ciężkie gałęzie przemysłu, takie jak sektor paliwowy czy naftowo-gazowy za pomocą sensorów, które przechwytyują dane w czasie rzeczywistym by ulepszyć automatyzację, kontrolę operacyjną i obniżyć koszty. W 2018 r. IoT może również wpłynąć na to, jak postrzegamy opiekę zdrowotną. Mając na celu rozwój w obszarze monitorowania wyników pacjentów, pozwoli na przesyłanie danych o ich funkcjach życiowych i samopoczuciu bezpośrednio do elektronicznej dokumentacji medycznej (EMR), co pozwoli zmniejszyć liczbę błędów w ocenie, usprawni leczenie i skróci czas diagnozy.



Konkurencja doprowadzi do wyścigu w obszarze automatyzacji procesów biznesowych IoT dzięki samoistnemu uzupełnianiu i skalowaniu usług.

Czym się różni system ERP od CRM?

Systemy ERP (enterprise resource planning) i systemy CRM (customer relationship management) to dwa typy oprogramowania najczęściej używane przez firmy do prowadzenia swoich biznesów. Oba służą do zarządzania i optymalizowania procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, jednak każdy z nich zaspokaja inne potrzeby organizacji.



Mirosława Achinger
prezes ODŁ

Zarówno CRM jak i ERP pozwalają na rozpowszechnianie informacji w całym przedsiębiorstwie i służą do usprawniania procesów biznesowych, jednak system ERP skupia

się na procesach w całej organizacji, a CRM koncentruje się wyłącznie na relacjach z klientami.

ERP i CRM – zarządzanie procesami i klientami

Głównym celem systemu ERP jest zintegrowanie wszystkich procesów biznesowych w przedsiębiorstwie w jednym miejscu – w bazie danych systemu. System zbiera dane, zapisuje je i integruje, tak aby mogły być analizowane w sposób, który pomoże firmie osiągać jej strategiczne cele oraz dostrzec pola, które należy usprawnić. System ERP pomaga organizować i automatyzować wszelkie procesy zachodzące w przedsiębiorstwie – handlowe, logistyczne, księgowo i kadrowo-płacowe. System CRM również pomaga organizować i automatyzować procesy, jednak jego zasięg jest znacznie mniejszy. CRM pomaga zarządzać, ujednoczyć i usprawniać wyłącznie procesy sprzedaży, marketingu i obsługi klienta.

Zastosowanie systemu CRM i korzyści z tego płynące:

Zastosowanie CRM:

- Organizowanie i automatyzowanie działań marketingowych
- Zarządzanie procesem sprzedaży
- Automatyzowanie procesu obsługi klienta
- Organizowanie komunikacji z klientami
- Identyfikacja możliwości biznesowych oraz potencjalnych klientów lub partnerów

Korzyści z systemu CRM:

- Wysoka jakość obsługi klienta
- Efektywność działań sprzedażowych i marketingowych
- Pozyskiwanie nowych klientów
- Wyższa lojalność klientów
- Wzrost sprzedaży

Zastosowanie systemu ERP i korzyści z tego płynące:

Zastosowanie ERP:

- Standaryzacja procesów biznesowych
- Zarządzanie łańcuchem dostaw (zakupy, magazyny, sprzedaż, logistyka)

- Prowadzenie księgowości i analiz finansowych
 - Zarządzanie zasobami ludzkimi i płacami
- ### Korzyści z systemu ERP:
- Uporządkowanie danych
 - Kontrola kosztów
 - Przekrojowe analizy ułatwiające strategiczne decyzje
 - Zwiększenie efektywności organizacyjnej
 - Poprawa wyników sprzedaży
 - Zwiększenie zysków przedsiębiorstwa

Co wdrożyć – CRM czy ERP?

Mniejsze przedsiębiorstwa, szczególnie te o charakterze usługowym mogą najpierw zainwestować w rozwiązanie CRM po to, aby wspierać proces pozyskiwania nowych klientów i poprawić relacje z dotychczasowymi – to zwykle pomaga przyspieszyć rozwój. Firmy, których działalność opiera się na obrocie towarowym więcej skorzystają z wdrożenia systemu ERP nawet jeśli nie osiągają jeszcze wielkiej skali, ale chcia-

łyby mieć pod kontrolą zakupy od dostawców, magazyny i sprzedaż. Dobrym wyborem jest wtedy system ERP o charakterze modułowym. Na początek można wdrożyć tylko te moduły systemu, które są potrzebne na obecnym etapie rozwoju firmy, a później w trakcie wieloletniej eksploatacji rozbudowywać system stopniowo. Niezależnie od tego, który system zostanie wprowadzony w pierwszej kolejności, zwykle nadejdzie czas, w którym firma będzie potrzebowała zarówno systemu ERP, jak i CRM. Systemy te uzupełniają się i warto zadbać, aby były zintegrowane w sposób, który pozwala uniknąć wykonywania tych samych czynności dwukrotnie, osobno w każdym systemie. Warto również pamiętać, iż wiele firm oferujących systemy ERP, chcąc poszerzyć zakres swoich usług i wyjść naprzeciw potrzebom klientów, dodatkowo oferuje własne rozwiązania CRM w pełni zintegrowane z ERP.

NAJLEPSZE PROGRAMY ERP

Zgodnie z definicją, głównym celem systemów klasy ERP (enterprise resource planning – planowanie zasobów przedsiębiorstwa) jest integracja wszystkich działów i funkcji w firmie, polegająca na wykorzystaniu wspólnej bazy danych w ramach jednego systemu, dzięki czemu firma posługuje się tylko jednym zbiorem danych. Jak taki system wybrać? Czym się kierować? Czym mierzyć jego skuteczność i jak oszacować koszt wdrożenia? Na te i inne pytania staramy się, słowami naszych ekspertów

i wynikami zestawienia, odpowiedzieć Państwu na łamach dzisiejszego wydania Biznes Raportu Gazety Finansowej. Liderów wyłoniliśmy spośród licznie nadesłanych do nas ankiet z propozycjami systemów oferowanych przez różne firmy. Na listę trafiły te instytucje i ich systemy, które w naszej ocenie oferują klientowi skuteczność, dają mu pewność i serwis posprzedażowy, który jest gwarantem bezpieczeństwa. Zapraszamy do lektury.



Nazwa firmy (producenta) systemu ERP	Nazwa systemu	Jakim branżom ten system jest polecany?	Opis funkcji
Epicor Software	Epicor ERP	Rozwiązanie Epicor ERP dedykowane jest dla różnego typu produkcji na zamówienie (MTO, ETO) w tym produkcji projektowej. Idealnie sprawdza się w takich branżach, jak obróbka metali, maszynowa i elektromaszynowa, produkcji urządzeń medycznych, przemysłu lotniczego czy motoryzacyjnego.	Kompleksowe rozwiązania Epicor ERP są tworzone z myślą o specyficznych potrzebach firm produkcyjnych ze szczególnym naciskiem na firmy produkujące na zamówienie. Ten szeroki zakres działania jest szczególnie istotny w takich obszarach, jak: księgowość finansowa i środki trwałe (GL, AP, AR i Fixed Assets); sprzedaż i ofertowanie (Sales Quotation/Order); zarządzanie projektami (Project Management); realizacja serwisu i utrzymanie ruchu (Service/Maintenance management); zaawansowane planowanie i harmonogramowanie (APS); kompleksowe zarządzanie łańcuchem dostaw (SCM); zarządzanie danymi produktów, w tym zarządzanie cyklem życia produktu (PLM); obsługa produkcji odchudzonej (Lean Manufacturing); zaawansowane zarządzanie jakością i wydajnością (QPM); zarządzanie procesami biznesowymi (BPM). Dzięki w pełni zintegrowanym modułom i funkcjom, takim jak zarządzanie relacjami z klientami (CRM), zarządzanie relacjami z dostawcami (SRM), raportowanie produkcji w toku (MES) oraz portalom korporacyjnym i architekturze Epicor True SOA™ firma Epicor oferuje wyjątkowe możliwości zredukowania strat w procesach wewnętrznych i zwiększenia rentowności.
InsERT	Navireo ERP	Navireo ERP jest uniwersalnym systemem polecanym przedsiębiorstwom działającym we wszystkich branżach. Posiada dedykowane wersje dla branży piekarniczej, mięsnej, odzieżowej, medycznej czy sieci franczyzowych.	Navireo to system klasy ERP adresowany do firm z sektora MŚP stawiających wysokie wymagania aplikacjom do zarządzania przedsiębiorstwem. System można dostosować do indywidualnych potrzeb każdego przedsiębiorstwa, jego działów, a nawet konkretnych użytkowników. Pomimo bogatej funkcjonalności pozostaje przyjazny i intuicyjny w obsłudze. Rozbudowa Navireo ERP jest bardzo prosta. Dzięki dostarczonej wraz z systemem bibliotece programistycznej, możliwe jest stworzenie rozwiązań spełniających nawet bardzo nietypowe wymagania klienta. Modułowa budowa sprawia, że nie ma konieczności wdrażania całego systemu.
Infor	Infor M3	spożywcza, drzewno-meblowa, odzieżowa, kosmetyczna i chemii lekkiej, dystrybucyjna, serwisu i wynajmu maszyn i sprzętu	Infor M3 to kompleksowy, zintegrowany system ERP przeznaczony dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych, pokrywający swoją funkcjonalnością wszystkie kluczowe procesy takie jak planowanie, zakupy, produkcja, sprzedaż, obsługa klienta, finanse, i wiele innych. M3 obsługuje 19 języków i spełnia wymagania lokalne dla ponad 40 krajów, w tym dla Polski. Infor M3 rozwijany jest od wielu lat przez producenta - firmę Infor - dla wybranych branż (spożywczej, drzewno-meblowej, odzieżowej, kosmetycznej i chemii lekkiej, dystrybucyjnej oraz serwisu i wynajmu maszyn). Tysiące przeprowadzonych projektów wdrożeniowych napędzają rozwój systemu w podziale na mikro-specjalizacje (np. w branży spożywczej funkcjonalność uwzględnia specyfikę m.in. przetwórstwa mięsa, produkcji serów, produkcji napojów, produkcji pieczywa) oraz zapewniają łatwość wdrożenia i niskie pełne koszty utrzymania. W Polsce Infor M3 jest oferowany przez partnera Infor - firmę iPCC (www.i-pcc.pl), której konsultanci (ok. 30 osób) mają wieloletnie doświadczenie. System może być używany zarówno na sprzęcie lokalnym, jak i w chmurze, gdyż wykorzystuje najnowsze technologie IT. Architektura Infor M3 i bardzo intuicyjny interfejs użytkownika pozwalają na bezproblemową realizację dopasowań wynikających z rozwoju danej organizacji.
Microsoft	Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement	Wszystkie branże, a w szczególności: produkcja, sektor wydobywczy, sektor energetyczny, handel detaliczny i hurtowy, usługi finansowe (bankowość i ubezpieczenia), media i telekomunikacja, farmacja i służba zdrowia, sektor transportowy.	Microsoft Dynamics 365 łączy możliwości kompleksowych systemów ERP i CRM oraz znanego środowiska Office 365 oferowanych w elastycznym modelu cloud. Microsoft zaproponował klientom nowoczesne środowisko zintegrowanych usług w chmurze, które dzięki połączeniu wszystkich danych w przedsiębiorstwie pozwalają na podejmowanie lepszych i szybszych decyzji. Microsoft Dynamics 365 zapewnia wsparcie zarówno w początkowej fazie wzrostu przedsiębiorstwa, jak i w trakcie rozwoju działalności na wyższym poziomie, poprzez dodawanie kolejnych rozwiązań dostosowanych do każdej organizacji. System obejmuje takie funkcje jak: retail zapewnia ujednoczenie obsługi klientów w różnych kanałach sprzedaży; produkcja zapewnia obsługę wszystkich rodzajów procesów wytwórczych oraz planowania produkcji; usługi profesjonalne pozwala na integrację i usprawnienie zarządzania projektami z obszarem logistyki i księgowości, w celu szybszego rozliczania wykonanych usług; dystrybucja i logistyka automatyzuje procesy magazynowe z wykorzystaniem czytników kodów kreskowych lub RFID, aby ograniczyć koszty operacyjne; administracja publiczna umożliwia tworzenie i kontrolę budżetów oraz zapewnia ustandaryzowany i transparentny przepływ pracy; finanse i kontroling wprowadza wielowymiarowy system finansowo-księgowy zapewniający elastyczną analitykę rachunkową oraz umożliwiającą obsługę różnych standardów księgowych.
ODL	System ERP ODL	Firmy handlowe, branża odzieżowa, branża obuwnicza, biżuteria i zegarki, wyposażenie wnętrz, artykuły budowlane.	System ERP ODL to idealne rozwiązanie dla sieci sprzedaży detalicznej, przeznaczone dla firm posiadających od kilku do kilkuset sklepów. Oprogramowanie wyróżnia się ergonomicznym i intuicyjnym oknem POS, które pozwala sprzedawcom skupić się na obsłudze klienta. Centralna baza danych i funkcje zarządcy modułu handlowego zapewniają możliwość kontrolowania przepływu towarów i realizacji polityki handlowej w formule jednego centrum dowodzenia dla całej sieci sklepów. Dzięki łatwości integracji z wieloma popularnymi na rynku platformami e-commerce system ERP ODL doskonale sprawdza się jako program do prowadzenia firmy, która chce skutecznie wdrożyć strategię Omichannel. System ERP ODL oferuje zaawansowane metody zarządzania gospodarką magazynową i jest ceniony także przez firmy handlowe, które prowadzą sprzedaż hurtową poprzez sieć oddziałów. Moduł finansowo-księgowy, kadrowo-płacowy oraz CRM uzupełnia oprogramowanie dla sieci sprzedaży, tworząc kompletne, zintegrowane środowisko informatyczne dla firm handlowych.
Oracle Corporation	Oracle ERP Cloud	Wszystkie branże. Przedsiębiorstwa komercyjne oraz instytucje sektora publicznego.	Oracle ERP Cloud to najbardziej kompleksowa na rynku, nowoczesna, sprawdzona platforma do zarządzania przedsiębiorstwem, która jest dostępna w chmurze Oracle Cloud. Nowoczesny interfejs użytkownika uwzględniający technologiczne innowacje – takie, jak komunikacja głosowa, wizualna, czy rozszerzona rzeczywistość do obsługi łańcucha dostaw – udostępnia wbudowane funkcje analityczne, kontekstową współpracę społecznościową oraz obsługę mobilną, dzięki czemu platforma jest przyjazna dla użytkownika i łatwa w obsłudze. Platforma ERP Cloud obejmuje pełny zakres funkcji w dziedzinie zarządzania finansami, zaopatrzeniem i projektami, produkcją i łańcuchem dostaw, jak również funkcje zarządzania majątkiem, ryzykiem i zgodnością operacyjną oraz wydajnością przedsiębiorstwa (EPM), liczne funkcje analityczne oraz narzędzia do planowania finansowego i operacyjnego. Dzięki integracji z aplikacjami Oracle SaaS, klienci otrzymują praktyczną, ukierunkowaną na biznes i łatwą we wdrożeniu ścieżkę rozwoju.
Sente Systemy Informatyczne	Sente S4	System Sente S4 wspiera branże produkcyjne, handlowe oraz dystrybucyjne.	Sente S4 to kompleksowa platforma informatyczna do wspierania firm w ich codziennym funkcjonowaniu. System ten już od 2000 r. usprawnia zarządzanie w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Firma stale rozwija swoje oprogramowanie, aby szło w parze ze zmianami na rynku i potrzebami naszych klientów. Sente S4 to nie zwykły system ERP, bo oprócz rozwiązań klasy ERP swoją funkcjonalnością obejmuje CRM, DMS, WMS, MES, WORKFLOW, umożliwiając firmie obsługę wszystkich wewnętrznych procesów operacyjnych w jednym, zintegrowanym środowisku. Główny cel, który Sente S4 pomaga osiągnąć przedsiębiorcom, to rozwój firmy dzięki zwiększeniu efektywności jej codziennej pracy. Przed biznesem stoi coraz więcej wyzwań, a Sente S4 ma pomóc im sprostać i pozwolić zdobyć przewagę konkurencyjną. Aplikacja pozwala zarządzać zasobami firmy, ale inaczej niż zwykłe systemy ERP, koncentrując się na przebiegu procesów i efektywnym realizowaniu zadań w organizacji.
Soneta	enova365	Obszary: HR, finanse, sprzedaż, magazyn, handel, projekty. Dowolna branża – handel, usługi, produkcja, finanse, instytucje publiczne.	System enova365 to oprogramowanie ERP najnowszej generacji przeznaczone do kompleksowego zarządzania firmami oraz instytucjami. System jest tworzony przez ekspertów z dziedzin zarządzania, finansów i księgowości, handlu oraz kadr i płac. Pozwala planować podejmowane działania, wyznaczać pracownikom zadania oraz dokonywać analiz na podstawie unikalnych raportów i zestawień. Oprogramowanie cechuje się bardzo dużą ergonomią i efektywnością pracy, posiada przyjazny dla użytkownika interfejs, gwarantuje zgodność z obowiązującymi przepisami prawa. enova365 jest wykorzystywana ponad 11 500 klientów. Innowacyjność enova365 została wielokrotnie dostrzeżona przez rynek – dwukrotnie zdobyła nagrodę LIDER IT w kategorii ERP. Według badań satysfakcji klientów ponad 88 proc. użytkowników poleciłoby system innym firmom.
Streamsoft	Streamsoft Prestiz	Branże: produkcyjna, handlowa, usługowa	System wyróżnia się rozbudowanym modułem do zarządzania produkcją, który pozwala śledzić stopień realizacji zleceń produkcyjnych, planować zapotrzebowanie materiałowe i zdolności produkcyjne. Umożliwia wykonanie analiz i zestawień specyficznych dla obszaru produkcji oraz zapewnia obsługę i kontrolę procesów technologicznych. Dostępna jest funkcja importu danych z takich programów, jak: Solidworks, Cabinet Vision, AutoCAD. Ponadto system jest wyposażony w nowoczesny moduł logistyka, pozwalający m.in. automatycznie tworzyć zwroty magazynowe w procesie weryfikacji przyjęcia towarów. Posiada on także szereg modułów przydatnych dla innych branż, np. handlowej i usługowej (m.in.: Handel-Magazyn, DMS, Serwis, Finanse-Księgowość, BI, Kadry i Płace). Streamsoft jest także dostawcą oprogramowania klasy ERP. Pozycję i doświadczenie firmy w tym zakresie potwierdza fakt, że Streamsoft Prestiz został wdrożony już w ponad 350 firmach produkcyjnych.
Unit4 Polska	Teta ERP	Usługi, handel, dystrybucja, produkcja, logistyka	Pakiet Teta ERP dedykowany jest dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych. Funkcjonalność Teta ERP zapewnia pełną obsługę procesów biznesowych odbywających się w firmach z różnych branż. Wbudowane w system gotowe mechanizmy i funkcjonalności tworzone są z myślą o specyficznych potrzebach rynku i doskonale wpisują się w potrzeby przedsiębiorstw o różnej specyfice działalności. Teta ERP jest z powodzeniem wykorzystywana zarówno w przedsiębiorstwach jednooddziałowych, jak i organizacjach o rozproszonej strukturze. System jest w pełni skalowalny – budowa modułowa pozwala klientowi elastycznie dobrać te elementy funkcjonalne, które odpowiadają jego aktualnym potrzebom. Za poszczególne funkcjonalności odpowiadają osobne moduły, które w pełni ze sobą współpracują dzięki jednej bazie danych. System jest elastyczny – klient sam decyduje, z których funkcjonalności chce korzystać. W razie potrzeb zawsze możliwa jest rozbudowa systemu. Do tej pory firma Unit4 Polska zrealizowała już ponad 600 wdrożeń systemu Teta ERP.

System ERP zintegruje procesy w twoim przedsiębiorstwie

System ERP to rozwiązanie, które od lat sprawdza się w wielkich korporacjach. O jego zaletach przekonują się powoli także liczne średnie i niektóre małe firmy. Dlaczego software integrujący dane jest tak pożądany?

Renata Rokita

dyrektor Działu Konsultingu SAP
w SI-Consulting

Enterprise resource planning (ERP) oznacza planowanie zasobów przedsiębiorstwa poprzez integrację kilku lub wszystkich działów i funkcji w organizacji. Polega to na stworzeniu wspólnej bazy danych, z której może korzystać każdy departament. Rozwiązanie jest standardem już w niemal każdej firmie.

Korzyści, jakie daje wspólna baza danych.

Prawidłowo wdrożony system klasy ERP przede wszystkim porządkuje i integruje procesy przebiegające w firmie. Wszystkie

niezbędne do zarządzania firmą informacje mamy zgromadzone w jednym miejscu, w sposób uporządkowany. Mamy jedno źródło prawdy o klientach, stanach magazynowych, zamówieniach klientów i odbiorcami, przychodach i kosztach. To daje komfort podejmowania decyzji w oparciu o wiarygodne i aktualne dane. Co więcej, wszelkie zdarzenia gospodarcze są ewidencjonowane w jednym systemie, dzięki czemu każdy uczestnik ma do nich łatwy dostęp. Możliwe jest też automatyzowanie niektórych procesów poprzez integrację z systemami automatyki czy tworzenie mechanizmów workflow, co minimalizuje ryzyko powstawania pomyłek oraz znacznie przyspiesza obsługę procesu.

Oszczędność czasu przekłada się na oszczędność pieniędzy

Automatyzacja księgowania, digitalizacja obiegu faktur czy zamówień czy integracja systemów ERP z systemami sterowania w rzeczywisty sposób skraca czas obsługi procesu przez użytkowników. To przekłada się na znacznie niższe koszty obsługi procesów. Głównym czynnikiem, który powoduje, że systemy ERP pozwalają na generowanie oszczędności, jest poprawa efektywności tych procesów. Ewidencja operacji biznesowych w czasie rzeczywistym w jednym miejscu powoduje, że można lepiej zarządzać zapasem, optymalizować czas pracy pracowników i urządzeń produkcyjnych, lepiej zarządzać terminowością dostaw, optymalizować wykorzystanie środków finansowych. To jeszcze nie wszystko – nowoczesne systemy ERP dają również nowe możliwości „zajrzenia w przyszłość”. Tzw. analityka predykcyjna pozwala przewidzieć np. przyszłą sytuację

finansową firmy, wyniki sprzedaży oraz minimalizować ryzyko wystąpienia awarii.

Jak wybrać system ERP?

Na co zwrócić uwagę?

Kluczowym kryterium wyboru systemu zintegrowanego nie powinna być jego cena. Najważniejsze jest dopasowanie do wymagań i indywidualnych potrzeb firmy oraz dostępność wszystkich strategicznych funkcji i procesów, zarówno tych bieżących, jak i stanowiących plany rozwojowe. Dlatego należy zwrócić uwagę, czy system, który bierzemy pod uwagę, ma otwartą architekturę i umożliwi dopasowanie jego funkcjonalności do potrzeb przedsiębiorstwa. Każde wdrożenie jest wypadkową dążenia do standaryzacji, dzięki której koszty wdrożenia i utrzymania platformy maleją, oraz w uzasadnionych przypadkach dostosowuje system do nietypowych, unikalnych wymagań klienta, które kreują jego przewagę konkurencyjną.

System musi nadążyć za dynamicznym rozwojem firmy. Istotnym aspektem, jaki należy uwzględnić, jest skalowalność systemu. Po pierwsze techniczna: np. pod kątem wydajności czy liczby użytkowników, ale przede wszystkim biznesowa: np. możliwość dołączania kolejnych jednostek, umożliwienie podziału firmy, lub jej integracji z innym podmiotem. Działalność gospodarcza się globalizuje, więc system klasy ERP musi być też gotowy na obsługę wielu walut i języków. Najważniejsze jednak to upewnić się, że producent systemu jest stabilną firmą, która zagwarantuje utrzymanie i rozwój systemu, bo jest to inwestycja na kilka lat. Dodatkowo bezpieczeństwo daje również sytuacja, kiedy mamy do czynienia z platformą powszechnie wykorzystywaną przez przedsiębiorstwa, której obsługą może zająć się nie tylko jedna, lecz wiele wyspecjalizowanych firm. Daje to komfort niezależności od decyzji biznesowych jednego dostawcy.

REKLAMA

enova365
dla biznesu

Poznaj system ERP
polecany przez
Użytkowników!

Wejdź na **enova.pl**

łatwy w obsłudze funkcjonalny zgodny z przepisami serwis aktualizacje

88% Klientów poleciliby enova365 innym firmom

LIDERZY ERP

Pomyśleć o bezpieczeństwie

Należy podjąć jak najszybsze kroki w celu zabezpieczenia urządzeń IoT – w przeciwnym razie będą stanowiły realne zagrożenie dla użytkowników. 65 proc. posiadaczy obawia się, że ich inteligentne urządzenie może zostać zhakowane, a 60 proc. boi się utraty danych¹.

W bardzo szybkim tempie przybywa urządzeń z zakresu Internetu rzeczy (IoT) – już teraz jest ich więcej niż ludzi na świecie. Jednak z uwagi na brak odpowiednich regulacji dotyczących bezpieczeństwa i prywatności, stanowią one spore zagrożenie dla użytkowników – wynika z raportu Internet of Things: Pinning down the IoT, przeprowadzonego na zlecenie firmy F-Secure.

Zdawać sobie sprawę z zagrożenia
Według przewidywań Gartnera liczba inteligentnych urządzeń może wzrosnąć z 8,4 miliarda w 2017 roku do 20,4 miliarda w 2022. Obecnie trudno jest natrafić na model telewizora, który nie łączyłby się z Internetem. Wielu użytkowników nie zdaje sobie sprawy z zagrożeń, które są spowodowane przez pośpiech, z jakim producenci wypuszczają kolejne inteligentne gadżety na rynek – bez rozważenia jakichkolwiek środków bezpieczeństwa.

– Wkrótce każde urządzenie w domu połączy się z Internetem, a użytkownik nie będzie nawet o tym wiedział. Te z pozoru zwyczajne akcesoria tak naprawdę będą „inteligentne” – choć

korzyść wynikająca z ich połączenia z siecią może okazać się znikoma. Prawdziwą motywacją dla tworzenia kolejnych rozwiązań typu smart będzie chęć zgromadzenia danych na temat użytkowników – mówi Mikko Hypponen, dyrektor ds. badań w F-Secure.



Poprawić poziom bezpieczeństwa
Jeden z największych cyberataków z wykorzystaniem urządzeń IoT miał miejsce w 2016 roku. Złośliwe oprogramowanie Mirai umożliwiło wtedy hackerom stworzenie „armii” kamerek internetowych oraz Smart TV i sparaliżowanie takich serwisów jak Twitter, Spotify, Netflix czy PayPal. Dopóki użytkownicy nie domagają się poprawienia poziomu bezpieczeństwa, producenci nie traktują tego zagadnienia priorytetowo. Ważnym sygnałem jest wynik jednego z ostatnich badań na temat IoT – aż 96 proc. firm oraz 90 proc. konsumentów³ uważa, że konieczne jest zadbanie o bezpieczeństwo Internetu rzeczy i chcia-



łoby ingerencji rządu w tej sprawie. – Biorąc pod uwagę skalę zjawiska, rządy państw powinny podjąć kroki w celu nałożenia odpowiednich wymogów dotyczących bezpieczeństwa na producentów urządzeń z zakresu Internetu rzeczy. Nie można sprzedawać zabawek, które mają ostre krawędzie, bo stanowiłyby zagrożenie dla dziecka. Nie można sprze-

dawać samochodów, w których nie działają hamulce. Tak samo nie powinno się sprzedawać urządzeń IoT, które mogą sprawić, że konto bankowe zostanie wyczyszczone – mówi Karolina Małagocka, ekspert ds. prywatności w firmie F-Secure.

W Stanach Zjednoczonych podjęto już pewne kroki w kierunku uświadamiania użytkowników na temat zagrożeń związanych z Internetem rzeczy⁴. Konieczne są jednak bardziej zdecydowane działania rewidujące jakość technologii, która trafi do rąk i domów konsumentów.



Przyspieszyć rozwój firmy

Polskie firmy coraz chętniej sięgają po systemy ERP, wynika z raportu „2017 Report on ERP Systems & Enterprise Software”. Ich stosowanie umożliwia szybszy rozwój i integrację różnego typu działań i baz danych. W przypadku małych firm nie można ich jeszcze jednak uznać za oprogramowanie stosowane powszechnie. Nową opcją są systemy ERP udostępniane w chmurze, bez potrzeby zakupu oprogramowania.

System ERP (Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa) ma za zadanie integrować zasoby (m.in. różnych baz danych), dzięki czemu ma przyspieszyć i ułatwić działanie firmy. Jak pokazuje raport „2017 Report on ERP Systems & Enterprise Software”, to właśnie przyspieszenie rozwoju własnego biznesu stanowi najczęstszy powód (18 proc.), dla którego firmy decydują się na korzystanie z systemu ERP.

Ułatwić pracę

– Systemy klasy ERP dotychczas nie występowały w wersji chmurowej, zatem klienci nie mieli możliwości wykorzystania zalet chmury w przypadku tego typu oprogramowania. My przeniesliśmy oprogramowanie Windows do chmury. Zalety? Wszystkie te, które daje chmura, czyli wygoda, elastyczność, bezpieczeństwo i dostępność

– zapewnia w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Innowacje Tomasz Lemański z firmy ITMation. Według raportu niewiele mniejszą wagę ma ułatwienie pracy (14 proc.) oraz zapewnienie zgodności pomiędzy różnymi bazami danych (również 14 proc.), zaś na czwartym miejscu wymieniana była lepsza integracja systemu w poszczególnych lokalizacjach przedsiębiorstwa (13 proc.). Taką integrację można zapewnić, m.in. stosując rozwiązania chmurowe. – Dzięki technologii wirtualizacji dosyć możliwe jest korzystanie na dowolnym urządzeniu, także niemającym systemu Windows, czyli np. na Macach i Linuksach, a także na platformach mobilnych – urządzenia pracujące na systemach iOS i Android również mogą uruchamiać systemy, które działają w chmurze – twierdzi Tomasz Lemański.

Rozwiązania dostępne online

Nowością na rynku systemów ERP są rozwiązania dostępne online. Według wspomnianego wyżej raportu tylko 6 proc. badanych w nim firm zdecydowało się na ERP w chmurze, 67 proc. wybrało zamiast tego model SaaS (oprogramowanie jako usługa), a 27 proc. – wdrożenie lokalne w infrastrukturze klienta. Tak mały udział usług cloudowych tłumaczony był przez ankietowane osoby obawami o bezpieczeństwo i utratę przechowywanych danych. – Oprogramowanie hostowane jest w polskich serwerowniach, spełniających najwyższe wymagania dotyczące zarówno bezpieczeństwa fizycznego, jak i dostępności usług. Nawet gdyby

zdarzyło się jakieś nieszczęście czy katastrofa, to kopie bezpieczeństwa są wykonywane nie rzadziej niż 3 razy na dobę, zatem odzyskanie danych nie powinno być bolesne, a jest nieporównywalnie wyższe niż w przypadku tradycyjnego modelu, gdzie klienci trzymają oprogramowanie u siebie – twierdzi Tomasz Lemański.

Trend na wypożyczenie

Według raportu „2016 IDG Enterprise Cloud Computing Survey” 70 proc. firm i organizacji ma przynajmniej jedną usługę lub aplikację w chmurze. 16 proc. pozostałych zamierza uruchomić swoje usługi w chmurze do końca 2017 r. Zdaniem eksperta tak wysoki odsetek

70 proc. firm i organizacji ma przynajmniej jedną usługę lub aplikację w chmurze. 16 proc. pozostałych zamierza uruchomić swoje usługi w chmurze do końca 2017 r.

firm, które zaadoptowały usługi przetwarzania w chmurze, może wynikać z ogólnego trendu wypożyczania różnego rodzaju rzeczy. – Wypożyczenie rzeczy, które jest ogólnosiwiatowym trendem, dotyka też branży IT i uważam, że bardzo słusznie. Zwłaszcza rynek IT i oprogramowania zmienia się bardzo dynamicznie, więc kupienie oprogramowania, żeby je mieć w starej wersji, bo po tygodniu ono jest już stare, nie ma sensu. Wypożyczenie gwarantuje klientom, że zawsze będą mieli dostęp do najnowszej wersji, będą dostosowani do wymogów i do tego, co dzieje się na rynku – uważa Lemański.

Wypożyczenie oprogramowania wpisuje się w światowy trend, ale nie pozostaje rozwiązaniem bez wad. Jedną z nich jest konieczność ciągłego bycia online. Problem stanowić może także bariera psychiczna. – Właściciel firmy nie jest w posiadaniu oprogramowania, ta psychologiczna bariera nieposiadania czegoś, tylko wynajmowania, dla niektórych wciąż może być nie do przejścia, jednak wydaje się, że oprogramowanie powinno być ostatnią rzeczą, którą tak naprawdę kierownik jednostki powinien chcieć mieć na własność – uważa Daniel Mazurkiewicz, prezes zarządu ITMation.

Inwestycja w system musi się opłacać

Wdrożenie nowego systemu w firmie musi się zwrócić. Co więcej, powinno się to wydarzyć możliwie szybko. Co zrobić, aby faktycznie tak się stało? Jak przekuć wydatki na nowy system w realne korzyści? Po pierwsze, powinniśmy odpowiedzieć sobie na kluczowe pytanie...



Jakub **Czyżkowski**

wiceprezes Sente Systemy Informatyczne

Pytanie o cel wdrożenia nowego rozwiązania powinno być pierwszym, jakie sobie postawimy w momencie rozpoczęcia poszukiwań nowego systemu. Cel biznesowy wdrożenia to klucz do sukcesu całego projektu. To on definiuje jego zakres, przebieg, charakter i oczekiwany rezultat.

Po co nam nowy system?

Jedną z najczęstszych przyczyn niepowodzeń projektów wdrożeniowych jest brak celu lub jego błędne zdefiniowanie. Często na etapie poszukiwań duży nacisk kładzie się na funkcje nowego systemu. O ile są one istotną kwestią do rozważenia, to niestety koncentracja wyłącznie na nich sprawia, że nie jesteśmy w stanie zdefiniować i później osią-

gnąć prawdziwej wartości jaka może (i powinna) płynąć z wdrożenia nowych rozwiązań w firmie. Celem wdrożenia systemu nie może być... wdrożenie nowego systemu. A niestety często jest.

Jaki więc powinien być cel wdrożenia systemu?

Tutaj odpowiedzi można mnożyć w zależności od specyfiki branży, sytuacji firmy i obszarów biznesowych, jakie obejmować ma nowe rozwiązanie. Cele powinny być określone w płaszczyźnie biznesowej, dotyczącej działalności organizacji. Muszą być mierzalne, najlepiej wyrażone w konkretnej wartości liczbowej. Rezultat projektu powinien przynosić wyraźne korzyści firmie i otwierać przed nią nowe możliwości rozwoju. Wreszcie cel projektu powinien być znany wszystkim osobom zaangażowanym w jego realizację. Pracownikom i kierownictwu firmy i to już na etapie poszukiwań idealnego systemu. Po to, aby mogli oni dokonać właściwego wyboru, a później podczas wdrożenia nie zgubić z oczu tego, co najistotniejsze. Cel musi być również znany osobom po stronie

dostawcy oprogramowania, które będą odpowiedzialne za jego wdrożenie. Bez tego trudno sobie wyobrazić dobrą współpracę.

Ile to powinno kosztować?

Jeśli określony jest już cel projektu, jego zakres i priorytety, to czas zastanowić się, ile warto jest wydać na takie rozwiązanie. Wdrożenie nowego systemu zawsze wiąże się z kosztami. Trudno dyskutować z takim faktem. Nie bez przyczyny aż 25 proc. przedsiębiorców wskazuje dobrą cenę jako czynnik, którym kierują się przy wyborze systemu ERP.

Uwagę trzeba zwrócić nie tylko na cenę samego wdrożenia, ale również koszty utrzymania i rozwoju systemu, które będziemy ponosić w przyszłości. Kiedy znamy już potrzeby naszej firmy i efekty, jakie zamierzamy osiągnąć dzięki wdrożeniu, łatwiej jest nam zastanawiać się nad kwestią wydatków. Jeśli stwierdzamy, że system ma służyć wyłącznie jako narzędzie wspierające standardowe procesy, to prawdopodobnie niska cena będzie czynnikiem na który zwrócimy największą uwagę. Jeśli jednak w rozwoju systemu upatrujemy szansy

na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, to koszty nie powinny być dla nas najważniejsze. W takiej sytuacji priorytetem powinny być możliwe do osiągnięcia korzyści, nie cena. Koszty takiego rozwiązania, choć oczywiście istotne, powinny grać drugorzędną rolę w procesie decyzyjnym. Czym bardziej dedykowane i dostosowane do specyfiki funkcjonowania firmy rozwiązania, tym bardziej wymagające będzie ich utrzymanie. System, który wybierzemy powinien zmieniać się i ewoluować, tak jak naturalnie będzie robiła to nasza firma.



Wdrożenie nowego systemu zawsze wiąże się z kosztami. Trudno dyskutować z takim faktem.

Nie bez przyczyny aż 25 proc. przedsiębiorców wskazuje dobrą cenę jako czynnik, którym kierują się przy wyborze systemu ERP.

Uwagę trzeba zwrócić nie tylko na cenę samego wdrożenia, ale również koszty utrzymania i rozwoju systemu, które będziemy ponosić w przyszłości. Kiedy znamy już potrzeby naszej firmy i efekty, jakie zamierzamy osiągnąć dzięki wdrożeniu, łatwiej jest nam zastanawiać się nad kwestią wydatków.

Zwrot z inwestycji

Jeśli uświadomimy sobie, co chcemy osiągnąć, w jakim czasie i ile może nas to kosztować, to możemy zaplanować, kiedy wdrożenie nowego systemu ma zwrócić się naszej firmie. Tylko takie podejście pozwoli realnie określić, ile warto jest zainwestować w projekt wdrożeniowy. Dzięki temu możemy mieć pewność, że koszty, które zdecydujemy się ponieść będą jak najbardziej uzasadnione, a efekty wdrożenia nowych rozwiązań będą dla naszej firmy realną wartością. Co więcej - podczas realizacji projektu nie będziemy blokować się na zmiany jego zakresu, mając poczucie, jak korzystnie mogą one wpłynąć na realizację zakładanych celów biznesowych.

REKLAMA

iPCC

iPCC Sp. z o.o.

**Infor M3 -
kompleksowy system
ERP dla branż**

www.i-pcc.pl

infor Partner
Network



przetwórstwo spożywcze



dystrybucja



produkcja meblowa



branża odzieżowa



przemysł kosmetyczny



serwis i wynajem maszyn

LIDERZY ERP

Możliwości audience data

Żyjemy w czasach cyfrowej transformacji. Jeszcze nigdy nie produkowaliśmy tyle danych, co dzisiaj. Wolumen Big Data w internecie szacuje się obecnie na ponad 8 Zettabajtów danych, a w 2020 r. jego rozmiar ma wzrosnąć do 45. Cyfrowe informacje generowane są już nie tylko przez nasze komputery osobiste, gdy surfujemy w sieci, robimy zakupy w e-sklepach czy deklarujemy swoje zainteresowania w mediach społecznościowych. To tylko wierzchołek góry lodowej, która zamiast topnieć, rośnie jak na drożdżach.



Maciej Sawa

chief commercial officer
w OnAudience.com

Coraz więcej danych zbieranych jest przez firmy, m.in. dzięki systemom CRM i ERP. Dotyczą one np. interakcji z klientem, zrealizowanych transakcji, jak również procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstw, cykli produkcyjnych czy dostaw towarów. Przykłady można by mnożyć i mnożyć. W rzeczywistości, w dużych podmiotach gospodarczych istnieje już niewiele aktywności, które nie byłyby rejestrowane przez systemy IT. Im nowocześniejsza firma, tym więcej danych przetwarza i monetizuje. Regalis podaje, że przychody firm, które zaprzężyły analitykę danych do działań marketingowych, wzrosły nawet o ponad 50 proc. Marketing to jednak nie wszystko, z czego doskonale zdają sobie sprawę najwięksi rynkowi gracze, którzy dzięki zaawansowanym analizom wielkich zbiorów cyfrowych informacji podejmują lepsze decyzje biznesowe, co bezpośrednio przekłada się na ich wyniki finansowe. O tym, jak ważną rolę w zmieniającym się świecie odgrywają dane, przekonują również eksperci z IDC. Ich zdaniem, w nowej gospodarce najlepiej poradzą sobie te organizacje, które nie tylko zbudują strumienie przepływu cyfrowych informacji – zarówno wpływających do firmy, jak z niej wypływających – lecz także nauczą się te informacje skutecznie przetwarzać i monetizować.

Platformy, które mogą więcej

Jeszcze kilka lat temu brakowało technologii, która pozwoliłaby na przetwarzanie wielkich, często nieustrukturyzowanych zbiorów danych, pochodzących z wielu źródeł. Standardowe systemy BI ledwo radziły sobie z danymi, generowanymi przez przedsiębiorstwa, a analityka wolumenów Big Data pozostawała w sferze marzeń nielicznych wizjonerów. Wszystko zmieniło się wraz z rozwojem platform DMP (data management platform), które powstały w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na zaawansowaną analitykę

danych i przyczyniły się do prawdziwej rewolucji. Żaden sektor IT nie rozwija się dziś tak szybko, jak sektor analityki Big Data. Najnowszy raport MarketsandMarkets wskazuje na 31 proc. wzrost wartości rynku BDaaS (Big Data as a Service) rok do roku. Do 2020 r. rynek analityki danych świadczonej w formie usługi ma być wartą ponad 7 mld dolarów.

Możliwości nowoczesnych platform DMP są ogromne, a w swoich obliczeniach wykorzystują one zaawansowane algorytmy sztucznej inteligencji, takie jak np. uczenie maszynowe. Dostarczają one nieosiągalne dotychczas wyniki, wprawiające w osłupienie najlepszych specjalistów. Przekonał się o tym m.in. Joel Dudley, przewodniczący zespołu badaczy w szpitalu Mount Sinai Hospital w Nowym Jorku. Prowadzony przez niego program „Deep Patient” miał wykorzystać potencjał sztucznej inteligencji do przewidywania chorób. System wziął pod lupę karty 700 tys. pacjentów, analizując sprawozdania z wizyt w przychodni, wyniki badań, dane fizjologiczne i setki zmiennej. Korzystając z technologii deep learningu, pozbawiony reguł narzuconych przez programistów, system odkrył wzorce, ukryte w szpitalnej bazie danych i na ich podstawie stawał zadziwiająco precyzyjne diagnozy. Prawdziwa konsternacja zapanowała, gdy okazało się, że system doskonale radzi sobie z rozpoznawaniem schorzeń psychicznych, takich jak schizofrenia. Choroby tego typu są trudne do zdiagnozowania nawet przez najlepszych specjalistów w dziedzinie psychiatrii.

Platformy DMP, a nowy marketing

Korzyści płynące z wykorzystania przez firmy zaawansowanych platform DMP jest wiele. Ich najważniejszą cechą, której pozbawione są inne narzędzia do analityki danych, jest możliwość przetwarzania ogromnych ilości nieustrukturyzowanych cyfrowych informacji z licznych źródeł. Do najliczniejszych należą anonimowe dane o preferencjach i aktywności internautów, wykorzystywane m.in. do tworzenia kampanii w systemie programmatic. Stanowią one smakowity kąsek dla marketerów, pragnących dotrzeć z dopasowanym przekazem reklamowym do najlepiej konwertującej grupy docelowej. Pozyskuje się je z hurtowni danych, a zbiera

najczęściej za pośrednictwem plików cookies. Największa taka hurtownia w Europie należy do Cloud Technologies i przetwarza ponad 9 mld anonimowych profili internautów. Z gromadzonych przez nią cyfrowych informacji dowiemy się m.in. o decyzjach i intencjach zakupowych użytkowników sieci, ich zainteresowaniach, odwiedzanych stronach czy wyszukiwanych hasłach. Poza takimi danymi platformy DMP przetwarzają również szczegółowe dane demograficzne, pochodzące z renomowanych firm badawczych, dane geolokalizacyjne, bazy mailingowe i niezwykle istotne w działaniach marketingowych dane typu 1st party, pochodzące najczęściej z wewnętrznych systemów klasy CRM oraz tysiące zmiennych.

również uwzględnić osoby, które szukały w sieci informacji o telefonach komórkowych, oglądały ich recenzje i wchodziły na strony z porównaniem ofert operatorów. Powinno się również pamiętać o analizie danych typu 2nd party czyli na przykład wyników poprzednich kampanii, kliknięciach i konwersjach przypisanych do konkretnych plików cookies.

Marketerzy specjalizujący się w digitalu doskonale rozumieją, że reklama online to zawsze „work in progress”. Nie ma znaczenia, że kreacja jest świetna, a profile behawioralne odbiorców to data science przez duże S ze sporą domieszką psychologii i socjologii. Ilość i jakość pracy włożonej w przygotowanie kampanii rzecz jasna przekłada się na jej wyniki, ale nie bądźmy naiwni: jeśli chcemy mieć ponadprzeciętne rezultaty mu-

zyczaj do jednej platformy DSP, na której gromadzi dane ze realizowanych kampanii, co znacząco ogranicza zasięg prowadzonych przez niego działań reklamowych. Posiadanie własnej platformy DMP daje marketerom olbrzymią niezależność i nieograniczone możliwości integracji innych systemów oraz komplementarnych źródeł danych.

CRM, jakiego jeszcze nie znacie

Systemy CRM, które wykorzystuje się m.in. do zbierania informacji o klientach, bogate są w wartościowe dane typu 1st party, ale brakuje im dodatkowych informacji, które można wykorzystać m.in. do prowadzenia spersonalizowanych działań marketingowych. Z tego powodu, wiele przedsiębiorstw decyduje się na wdrożenie procesu, który w języku



By zobaczyć, jak dane z poszczególnych źródeł się uzupełniają, weźmy pod lupę hipotetyczny przykład: operator sieci komórkowych chce reklamować nową ofertę z debiutującym na rynku smartfonem. Dzięki wykorzystaniu danych z systemu CRM będzie on mógł wyświetlić reklamę zachęcającą do przedłużenia kontraktu klientom, których umowa niebawem dobiegnie końca i pominąć tych, co zdecydowali się na zakup abonamentu w niedalekiej przeszłości. Odmienna kreacja i landing page przeznaczone będą dla osób, które nie znajdują się w gronie klientów operatora. Jeśli udałooby się mu pozyskać, jako dodatkowe źródło danych informacje z systemu CRM firmy zajmującej się na przykład naprawą urządzeń mobilnych, to odpowiednio dopasowaną reklamę mógłby skierować do osób, które uszkodziły swój dotychczasowy telefon i prawdopodobnie nie zdążyły jeszcze zakupić nowego. Przy takim targetowaniu można by było wziąć pod uwagę dane dot. zarobków, bo przecież nie każdy może pozwolić sobie na zakup smartfona z wyższej półki. Z pewnością należy

się poświęcić czas na optymalizację działań reklamowych podczas trwania kampanii, poprzedzoną szczegółową analizą wyników. Może okazać się np. że internauci mieszkający w segmentach biznes i nowe technologie klikają w nasz baner kilkanaście razy częściej od tych, interesujących się np. modą czy zdrowiem. W takiej sytuacji należy pomyśleć nad zmianą kreacji dla zubożniałych grup internautów lub zaprzestaniem wyświetlania im reklam oraz intensyfikacją emisji dla najlepiej konwertującego segmentu. Aby odpowiednio zoptymalizować tego typu proces z pomocą przychodzi nam raporty Adience-Insight'owe, które są zaawansowaną funkcjonalnością każdej profesjonalnej technologii Data Management Platform.

Kolejną istotną zaletą posiadania platformy DMP jest możliwość gromadzenia i aktualizowania licznych zbiorów danych oraz wykorzystywania ich do realizacji działań reklamowych za pośrednictwem różnych platform DSP (Demand Side Platforms). Bez własnej platformy DMP reklamodawca ograniczony jest za-

angielskim nazywa się „Data Enrichment”. Wzbogacając systemy CRM o dane zewnętrzne, firmy mogą nie tylko lepiej poznać swoich klientów, lecz również odpowiednim kanałem o najlepszej porze dotrzeć do nich z mocno spersonalizowaną ofertą. Połączenie danych z systemu CRM, aplikacji i stron internetowych firmy z danymi typu 3rd party pomaga w utworzeniu cyfrowych portretów osób najczęściej korzystających z jej produktów lub usług. Znaczącą ich zainteresowania, stopień zamożności i inne szczegóły z życia prywatnego tworzy się profile behawioralne idealnych klientów i na ich podstawie dociera z reklamą internetową do internautów o podobnej charakterystyce. Dzięki danym typu 3rd party możliwe jest również utworzenie 360 stopniowych profili klientów i ich szczegółowa segmentacja. W ten sposób można kierować komunikaty marketingowe dopasowane do potrzeb i zainteresowań poszczególnych grup, pomijając segmenty przynoszące najmniejsze zyski lub najgorzej rokujące.