

MŚP nie boją się SaaS

Marcin Złoch

Polskie małe firmy coraz odważniej sięgają po nowoczesne systemy sprzedaży.

Rozwój technologii wymusza stosowanie narzędzi, które integrują i porządkują wszystkie obszary aktywności handlowej i usługowej przedsiębiorstwa. Z jednej strony zarządzają istotą procesów sprzedaży, z drugiej umożliwiają wykorzystywanie, z pożytkiem dla firmy, zmieniającej się rzeczywistości technologicznej i nowych zachowań klientów. Aby spełniać oczekiwania swoich klientów, dostarczać im najlepsze produkty i zapewnić odpowiednią obsługę, małe firmy potrzebują informatycznych rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb.

Dane z pudełka lub...

Skuteczną pomoc zapewniają firmom wyspecjalizowane systemy sprzedaży, dzięki którym można profesjonalnie kierować biznesem. Najczęściej są one dostępne w tzw. formule pudełkowej. Opakowaną płytę CD z programem i instrukcją można kupić w tradycyjnym sklepie, ale można też pobrać aplikację ze strony internetowej, a następnie dokonać samodzielnej instalacji lub skorzystać z pomocy wykwalifikowanego serwisanta, np. z firmy partnerskiej producenta.

Korzyści z wdrożenia systemu komputerowego w sklepie czy hurtowni są namacalne: poprawa szybkości obsługi, natychmiastowy dostęp do historii zakupów czy płatności klienta, możliwość prowadzenia rozbudowanej pod względem form, terminów czy cen specjalnych polityki płatności, progra-

mów partnerskich, jak również bezpośrednich analiz sprzedaży oraz zakupów. Program nie tylko wystawi odpowiednie dokumenty (faktury, paragony, korekty czy inne), ale jeszcze wyśle je do nabywcy e-mailem, szybko zmieni ceny w całym asortymencie lub w wybranych pozycjach, pomoże przy inwentaryzacji, wskaże magazynierowi dokładne miejsce przechowywania danego towaru, a szefowi firmy – niezapłacone faktury.

...faktury z chmury

Nową koncepcją udostępniania oprogramowania biznesowego jest model SaaS, czyli Software-as-a-Service. Aplikacja jest dostępna w trybie online, czyli do korzystania z niej nie trzeba kupować tradycyjnego pudełka z programem. Całość prac odbywa się w sieci. Takim rozwiązaniem jest Subiekt 123 z oferty InsERT-u. Jest to system fakturowania online. To aplikacja online skrojona na potrzeby firm szukających prostego i intuicyjnego narzędzia do obsługi sprzedaży, bez skomplikowanego zarządzania magazynem. Program umożliwia szybkie wystawienie paragonów lub faktur, łatwe zarządzanie usługami i towarami, gromadzenie informacji o klientach w jednym miejscu czy dostęp do terminarza należności oraz zobowiązań wobec kontrahentów, urzędu skarbowego i ZUS.

Użytkownicy mają możliwość włączania kolejnych modułów i funkcji w zależności od potrzeb generowanych w trakcie rozwoju firmy. ●

DOBRCZE CZUJEMY TRENDY

Na te wody wypłynęliśmy już dość dawno. W naszej ofercie mamy zarówno aplikacje czysto SaaS-owe, jak i hybrydowe, co znaczy, że w klasycznej pudełkowej aplikacji część funkcjonalności jest dostępna wyłącznie w modelu SaaS. Dlaczego jest to przyszłość oprogramowania? Widzę cztery argumenty. Pierwszy jest czysto biznesowy – nazwijmy go zachłannością producentów. Przecież o wiele bardziej zyskowne jest obciążanie klienta co miesiąc przez nieokreślony czas, niż pobranie opłaty jednorazowo. Drugi powód jest istotny szczególnie w obszarze programów do obsługi działalności gospodarczej. Co roku – a nawet częściej – zmieniają się regulacje prawne, które często uniemożliwiają prowadzenie działalności na starszej wersji programu. Ktoś przecież musi finansować zmiany w programie – bardzo często bardzo poważne. I tym kimś jest użytkownik/klient. Kolejny argument należy do kategorii spisku. Wielcy tego świata zbudowali (i nadal budują) ogromne centra danych i chcą je maksymalnie wykorzystywać. W związku z tym ciśnienie marketingowe jest ogromne. I ostatni powód – czysto praktyczny. Niejednokrotnie (ale nie zawsze!) aplikacje napisane w modelu SaaS są po prostu wygodniejsze w obsłudze i utrzymaniu.

Jarosław Szawlis
prezes InsERT

