

KOBİ'ler gelişime ve değişime açık yazılımları tercih etmeleri

KOBİ'lerin yazılım çözümleri tercih ederken, birtakım faktörleri göz önünde bulundurmasının gerekliliğine işaret eden Binovist Bilişim Genel Müdürü Engin Alan, "Günün ihtiyacını karşılayan bir çözümün ötesinde, gelişime ve değişime açık yazılımlar tercih etmeleri" dedi.

Başta CRM uygulamaları olmak üzere, yazılım geliştirme ve eğitim faaliyetleri sunan bilişim danışmanlığı şirketi Binovist, bilişim uygulamaları sahanında müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor. Bu bağlamda, Türkiye'de kurumsal çözümler pazarnı değerlendiren Binovist Bilişim Genel Müdürü Engin Alan, özellikle KOBİ'lerin dikkat etmeleri gereken hususları paylaştı. KOBİ'lerin yazılım çözümleri arayışında mutlaka değerlendirilmesi gereken faktörlerin olduğunu dikkat çeken Engin Alan, öncelikle günün ihtiyacını karşılayan bir çözümün ötesinde, işletmenin büyümesine paralel hareket imkânı sağlayan, gelişime ve değişime açık yazılımları tercih etmeleri gerektiğini belirtti.

Alan, "KOBİ'ler kurdukları ve geliştirdiği kabasında oldukları iş sistemleri dahilinde, günlük iş yapış modellerinde bazen ufak bazen radikal değişimleri hızlı kararlar ile sağlayabiliyorlar. Gerçek yaşamın iş akışına ayak uyduramayan statik yazılım çözümleri çoğu zaman gereken değişimini önünden bir engel oluyor. Diğer bir faktör ise teknolojik alt yapı ve yazılım satın almalarının karşı karşıya bıraktığı yüksek yatırım maliyeti. Artık bulut teknolojiler

sayesinde karmaşık ve maliyetli yazılım çözümleri yerine faydalı/maliyet oranı yüksek, bilgi sistemleri alt yapı ve insan kaynakları maliyetlerini en az indiren çözümler yaygınlaşıyor. Bu çözümlerin tercih edilmesi KOBİ'ler için çok faydalayacak" dedi.

Yazılım çözümlerinin sağlanabilmesi için insan kaynağı ihtiyacı var

Faydalı/maliyet oranı yüksek yazılımların, KOBİ'lerin büyümeye sürecinde hatta önem taşıdığını ifade eden Alan, kurum tarafından takip edilen hedeflerin tüm iş birimleri tarafından takip edilebilmesinin, operasyonel süreçlerde ise kişileştirme bağlı hataların süreç yönetimiyle engellenmesinin başarısını getirdiğini söyledi. Bilgi sistemlerinin kurumlarını ana omurgasını oluşturduğunu dile getiren Engin Alan, şöyle konuşmuştu: "Teknolojik alt yapıyı ve yazılım çözümleri bu omurganın iş yapma modeline, çalışma ve müşteriye dokunan temel unsurları, sinir sistemi gibi görülmeliyor. Bu kadar hayatı bir noktada bulunan ve işletmelerin olmazsa olası haline gelen yazılım çözümleri için mevcutta pek çok destek var gibi gözükses de yeterli değil. Bu çözümlerin sağlanabilmesinde en önemli faktör insan kaynağı ihtiyaci. Devlet ve özel üniversitelerin mevcut eğitim sistemi bu ihtiyaçlara yeterli cevabı veremiyor. Burada iki unsur ön planda: Üniversitelerin ve mesleki okulların eğitim formasyonundaki yetersizlikler ve öğrencilerin eğitim ve iş hayatını birleştirebilecekleri kurumlar. Özel sektör ve devlet destekli, iş modelinin tamamıyla yazılım teknolojileri insan kaynağını yetiştirmek ve verleştirmek olduğu kurumlarının sayısının

artması bu noktada önemli bir çözüm olacak. Ayrıca büyük kurumların IT yapılarını teknoparklara yönlendirmeleri de daha yenilikçi fikirleri hayatı geçirilebilecek start-up şirketlerin bir miktar öünü kapıyor. IT insan gücü toplam istihdamının küçük bir bölümü iken, tüm bilgi sistemleri insan kaynağının vergilerinde iyileştirilecek ve hatta çeşitli muafiyetler bir hayal olmamalı. Bu durum, hem insanların teknolojik alanda eğitim alma isteğini artırır hem de kurumlara soluk aldırır ve teşvik sağlar."

Müşterilere sunulacak kampanyalar sosyal medya ile zenginleştirilecektir

Kurumsal firmaların günümüzde müşterilerini tanıtmaya, iletişim halinde olmaya, bilgileri gelişen ticari hayatı güncel tutmaya çalışıklarını belirtti. Engin Alan'a göre, bu noktada müşterilerle yapılan tüm temasların kurumsal hafızada barındırılması önemlidir... CRM çözümlerinin, kurumların müşteri etkileşiminde çok önemli rol oynadığını da sözlerine ekleyen Alan, "Son 10 yılda müşteri ilişkileri yönetimi kazandığı değer ile sektörümüzün gelişimine de fayda sağladı. CRM yazılımlarına olan ilgi bu süreçte kurumlara müşteri yönetimi alanında önemli avantajlar sunarken, sektörün gelişimi artık sadece operasyonel veri yönetiminin çok ötesini hedefliyor. Müşterilere sunulabilecek kampanyalar sosyal medya etkileşimleri ile zenginleştiriliyor. Kurumların müşterileriyle iletişim halinde oldukları kanalların zenginleşmesi, bu kanalların dinlenebilmesi, istek ve şikayetlerin zamanında cevap bulabilmesi hayatı bir önem kazandı. Tüm bu süreçlerin müşterileri ilişkisi yönetiminden mümkün olarak ortaya konması olduğumu belirtti.



teri deneyim yönetimine geçişini hızlandırmak ve ihtiyaçlar çok daha hızlı değişiyor" diye konuştu.

Binovist olarak Microsoft Dynamics CRM ile yatırım maliyeti düşük, hızlı adapte olunabilecek profesyonel çözümler sunduklarını anlatan Alan, çözümü firma da konumlandırma şekli ve süreçlerin fırma yore yapılandırılabilmesinin de önemli bir konu olduğunu işaret etti ve ekledi: Binovist olarak bu noktada müşterilerimize gereken danışmanlığı sağlıyoruz. Özellikle makine endüstrisi ve perakende sektörü için sahip olduğumuz deneyim KOBİ ve büyük ölçekli işletmelere katkıda bulunuyor.

"KOBİ'ler ile yaptığımız görüşmelerde en çok karşılaşduğumuz durum, işletme bünyesinde denenmeye çalışılan yeni süreçlerin öncelikle yazılım kurgusunun yapılmasına çalışılması" diyen Engin Alan, KOBİ'lerin tavrı tavsiyelerinin, işletmedeki yeniliğin iş geliştirme kapsamında netleştirilip, süreç akışının ve dokunuğu insan kaynağının net olarak ortaya konması olduğumu belirtti.



Alan söyle devam etti: "Bununla birlikte teknoloji tarafında bulut çözümlerin gerekliliği, kurumlara ilk yatırım maliyetinde sunduğu destek, gerek insan kaynağı ihtiyacının minimuma inmesi önemli faktörler. CRM çözümlerinin işletmelerdeki ihtiyaca göre şekillenmesi teknik olarak mümkün iken, diğer yandan çalışanlara bu değişim eğitimiyle yansıtılması ve bilgilerin taze tutulması yine önemli bir husus. Tüm bu aşamalarda deneyimleriyle yol gösteren ve fark yaratacak danışman iş ortağı seçimi dikkat edilmesi gereken bir konu."



PRO GROUP
ULUSLARARASI DANIŞMANLIK

TURQUALITY VE MARKA REHBERİ OLMANIN SEVİNCİNİ SİZLERLE PAYLAŞIYORUZ...

Turquality Destek Programı

Dünyanın devlet destekli ilk ve tek MARKALAŞMA PROGRAMI olarak öne çıkan TURQUALITY® projesinin amacı; şirketlerin tüm süreçlerindeki verimliliği artırarak, onlara ulusal ve uluslararası avantaj oluşturmakta.

ProGroup, 2009 yılında TURQUALITY®'ye akredite edilmiş olup, danışmanlık yaptığı firmalara %50 TURQUALITY® destekli hizmet vermektedir.

ProGroup, 70% T.C. Dış Ticaret Müsteşarı tarafından karşılanan Yurt外 Eğitimleri verme konusunda da Ekonomi Bakanlığı tarafından akredite olmuş bir firmadır.

TSE tarafından da akredite edilmiş olan ProGroup, KOSGBE destekleri çerçevesinde de hizmet vermektedir.

TURQUALITY® sürecinde, uzman kadrosu ile işletmelerin rehberlik eden ProGroup, Danışmanlık, sektörün lider isimlerinden AGT, Arzum, Balparmak, CMS, Çilek, Dalgakiran, Ermaksan, Flormar, Gamateks, Gentaş, İnoksan, Kılıç, Metal Matris, Palin, Penti, Sampı, Silverline, Sinbo, Sütaş, Uğur ve Uşak Seramik markalarına vermiş olduğu danışmanlık hizmeti ile TURQUALITY® kapsamına girmelerini sağlamıştır.

Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri

"Başkalarının problemlerini çözecek olursanız kazanabileceklerinizin daha fazlasını elde edersiniz." felsefesiyle on iki yıl önce danışmanlık ve eğitim sektöründe adım atan Proaktiv Uluslararası Danışmanlık, bugün "ProGroup" markası altında ProAnaliz, ProStrateji, ProLK, ProBudget, ProBasel, ProKobi, ProEdu, ProTrend, ProGAP ve ProTQ markalarıyla, on iki yılı akademik olmak kaydıyla, yirmi beş yıllık reel sektör deneyimine sahip Genel Müdürü Salim ÇAM (MBA, MSc) liderliğinde, konusunda uzman danışman ve eğitimmenleriyle sizlerin sorunlarına çözüm sunmak için her zaman yanınızda olacaktır.

ProGroup, ulusal ve uluslararası pazarda rekabet gücünü artırmak için TURQUALITY® programına başvurmak isteyen veya program kapsamında yer alan şirketlere:

- Stratejik Planlama
- Bütçe Yönetimi
- Finansal Performans ve Yönetimi
- Pazarlama ve Satış Yönetimi
- Marka Performansı ve Yönetimi
- İnsan Kaynakları Yönetimi
- Tedarik Zinciri Yönetimi
- Ürün Geliştirme Yönetimi
- Bilgi Teknolojileri Yönetimi
- Kurumsal Yönetim

konularında danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermeye devam etmektedir.

Balmumu Mahallesi
Barbaros Bulvarı No: 76 / 12
Beşiktaş 34349, İSTANBUL

T +90 (212) 356 29 60 Pb
F +90 (212) 356 29 65
E info@progroup.com.tr

Bu Bir İlandır.
Proaktiv Uluslararası Danışmanlık Eğitim Bilişim Araştırma Ltd. Şti



www.progroup.com.tr



9 bankanın mobil güvenlik kalkanı KOBIL'den

Almanya merkezli şirket Kobil, banka ile müşteri arasındaki iletişimini interaktif, güvenilir ve bağlayıcı olmasını sağlayan m-Identity Application Security Technology (AST) çözümü ile 9 Türk bankasının mobil bankacılık hizmetlerinin güvenliğini sağlıyor.

KOBIL, AST çözümü ile bankaların web sitesine ya da mobil uygulamasına erişirken güvenli ve özgün bir tarayıcı istemciği açarak, siber suçluların kullanıcıları banka sitesine benzeyen farklı ve zararlı bir siteye yönlendirmesini önliyor. iPhone, iPad, Android ve PC'lerde çalışabilen çözüm, güvenliği otomatik olarak sağlayarak son kullanıcının olası endişelerini de ortadan kaldırıyor. 2015 yılının ikinci çeyreği itibarıyle AST güvenlik sistemi ile koruma alımı alınan 9 bankanın mobil bankacılık uygulamaları 1 milyon 700 bin kez indirilirken aktif kullanıcısı sayısı 950 bine ulaştı. Geçen yılda kuyasla uygulamayı kullanan müşteri sayısı yüzde 25 oranında artış gösterdi. Konuya ilgili değerlendirmede bulunan Kobil Türkiye Ülke Müdürü Ümit Yaşa Usta, "AST çözümümüz ile bankaların müşterilerine sunduğu mobil bankacılık hizmetlerini daha güvenli hale getirmeye devam ediyoruz. Çift faktörlü kimlik doğrulamasını içeren güvenlik katmanı bir yazılımla bankanın web sitelerinin ve mobil

uygulamalarının güvenliğini daha da güçlendiriyor. Başta İsviçre ve Alman bankaları olmak üzere yurt dışındaki birçok finans kuruluşunun da tercih ettiği AST çözümümüz Türkiye'de şu an dokuz banka kullanıyor. Bu sayıda daha da artırmayı planlıyoruz" dedi.

