

Conceptul Software as a Service – noul model de licențiere al aplicatilor ERP

În condițiile actuale, când firmele sunt nevoite să fie foarte atente la cheltuieli și chiar să strângă cureaua, oferta de soluții integrate poartă un nou nume: software as a service – SaaS. Conceptul nu este deloc străin furnizorilor de soft din întreaga lume, însă în România este puțin pus în practică.

Ce înseamnă SaaS:

Comaniile au posibilitatea de a închiria soluții enterprise pe baza unei taxe lunare, fără a fi nevoite să cumpere soluții scumpe ce nu răspund întotdeauna necesităților unei firme, eliminând totodata și riscul asociat alegerii unei soluții complexe.

Tot mai multe companii caută solutii integrate pentru a-și crește randamentul afacerii sau pentru un control mai bun al costurilor. În perioada de criză, cuantumul investițiilor inițiale este redus, de aceea iBS vine cu o soluție adaptată acestor nevoi, care nu implică investiții inițiale ci doar abonament lunar” declară dl. Adrian Lupău, Sales Manager în cadrul Sysgenic Group, deținătorul produselor iBS.

Clienții care folosesc iBS SaaS beneficiază de experiența dezvoltatorilor și implementărilor dovedite în peste 35 de implementări anterioare. Procesul se derulează rapid, clientul final având acces la o suită de module din aplicația iBS ERP pe baza unui contract care implică tarif lunar/utilizator.

“Eram constient că un astfel de soft (ERP – soluție integrată de gestiune a afacerii) m-ar ajuta, dar nu aveam banii necesari de investit acum” spune unul dintre factorii de decizie cu care am demarat un astfel de proiect. “Eliminând presiunea financiară a unei achiziții de soft și în același timp riscul asociat datorat faptului ca e posibil ca softul sa nu aducă beneficiile mult așteptate pentru afacerea proprie, am reușit să implementăm o soluție foarte bună pentru afacerea noastră, la un cost lunar acceptabil pe care îl susținem din avantajele competitive pe care ni le aduce iBS.”

iBS SaaS înseamnă închirierea acestei soluții și utilizarea ei fără investiții inițiale în software sau hardware. Aveți nevoie de unelte software noi pentru a răspunde eficient la cerințele în creștere ale clienților? Vă punem la dispoziție aceste unelte contra unei chirii lunare adecvate, preluând astfel un risc semnificativ din grija dumneavoastră.

“O certitudine pe 2009 este aceea că unele companii flexibile și destepete vor face pași serioși în direcția potrivită pentru redefinirea cotelor de piață, iar alte companii vor aștepta în continuare să își revină piața. Clienții sunt mai puțini și comenzile sunt mai reduse. Ce

trebuie făcut? Cu siguranță că “bătălia” pe clienți și comenzi se înteteste și tocmai de aceea nu trebuie ratat nici un client și nici o comandă. Tot din cauza crizei, așteptările clienților au crescut, iar tendința de a ierta greșelile este tot mai scăzută” adaugă dl. Adrian Lupău.

Pentru informații:

Adrian Lupău, Sales Manager IBS, 0748 -117 449 adrian.lupau@2ibs.ro; www.2ibs.ro