



Στάθης Ανάγνου
Motodynamics S.A.

Dealer Intranet

Στόχος του συστήματος Dealer Intranet της Motodynamics S.A. είναι να αποτελέσει το κεντρικό, καθημερινό σημείο επαφής των συνεργατών με την εταιρεία, μειώνοντας σημαντικά τις ανάγκες επικοινωνίας για εργασίες και πληροφορίες ρουτίνα.

Του Στάθης Ανάγνου, Διευθυντή Πληροφορικής της Motodynamics S.A

Σε μια εμπορική επιχείρηση όπως η Μοτοδυναμική, η αιχμή του δόρατος είναι το δίκτυο συνεργατών της. Επομένως, ως εταιρεία αλλά και ως Διεύθυνση Πληροφορικής, δεν θα μπορούσαμε παρά να σκεφτόμαστε συνεχώς πώς θα προσφέρουμε το μέγιστο των υπηρεσιών που προσθέτουν αξία σ' ένα τόσο ζωτικό χώρο, περνώντας τους, ταυτόχρονα, και στοιχεία της τεχνολογικής υπεροχής που, ως κεντρικός διανομέας με πολύχρονη IT κουλτούρα και σημαντικές επενδύσεις στα συστήματά μας, έχουμε αναπτύξει. Στο πλαίσιο αυτό γεννήθηκε η ιδέα του Dealer Intranet, με βασικούς στόχους: 1) Την πρόσβαση σε πληροφορίες «ρουτίνας» απευθείας από τους συνεργάτες, ώστε ο χρόνος μαζί τους να αναλώνεται σε ουσιαστικά και προστιθέμενους αξίας θέματα 2). Την παροχή ενός πλούτου πληροφοριών BI για την αγορά, τις πωλήσεις και τους στόχους τους, σε βαθμό που το μέγεθος τους δεν θα μπορούσε να τους προσφέρει και 3) Την απόκτηση ενός καθημερινού σημείου επαφής με τους συνεργάτες και την ενίσχυση του «δεσμάτος» τους με την εταιρεία.

Το έργο στο μικροσκόπιο

Η πρώτη φάση του Dealer Intranet αναπτύχθηκε από την DIS, πιστοποιημένο συνεργάτη της Microsoft & της Annata, και τέθηκε σε παραγωγική λειτουργία αρχές του 2012, μέσω του Dynamics AX & Annata IDMS portal. Αυτή η λύση έδωσε τη δυνατότητα στο δίκτυο των συνεργατών μας να καταχωρούν παραγγελίες online, να ενημερώνονται για τη διαθεσιμότητα και να δεσμεύουν αποθέματα, να καταχωρούν αιτήματα εγγυήσεων (claims, recall campaigns), καθώς και να καταχωρούν τις πληροφορίες service, διαμορφώνοντας πλήρες ιστορικό για τα πλαίσια, αυτοματοποιώντας πλήρως την B2B συνεργασία μας. Η εξέλιξη αυτής της σημαντικής προσπάθειας βασίστηκε στο Microsoft Sharepoint 2013.

Σημαντικό ρόλο στην επιλογή αυτή αποτέλεσαν οι αναβαθμισμένες δυνατότητες BI που προσφέρει, αλλά και η δυνατότητα που δίνει στους χρήστες του «να χρησιμοποιούν OLTP και OLAP reports φτιαγμένα σε Excel, χωρίς να έχουν Excel». Ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε στο εικαστικό μέρος. Σίγουρα, η διασφάλιση της συμβατότητας ενός τέτοιου σύγχρονου προϊόντος με το υπόλοιπο οικοσύστημα IT - όπως π.χ. η χρήση του μέσω ασφαλούς επικοινωνίας SSL VPN - ήταν από τις μεγαλύτερες προκλήσεις.

Το Dealer Intranet αποτελεί το ένα και μοναδικό σημείο πρόσβασης των συνεργατών στην εταιρεία. Μέσω αυτού παρέχονται προσωποποιημένες πληροφορίες ανά συνεργάτη για τη δραστηριότητα και την αγορά, όλες οι πληροφορίες ενημέρωσης και επικοινωνίας - όπως εγκύκλιοι, τιμοκατάλογοι, πολιτικές, δελτία τύπου και διαφημιστικό υλικό, επικοινωνιακή εστίαση στα πιο ενδιαφέροντα προϊόντα, τελευταία νέα της εταιρείας, forum, εταιρικό ημερολόγιο, τελευταίο post στο YAMAHA facebook. Επίσης, μέσω αυτού γίνεται η πρόσβαση στα συστήματα της εταιρείας Microsoft Dynamics AX, B2B και Service Portal. Το budget του έργου ανήλθε στις 25.000 ευρώ, καλύπτοντας όλα τα επιμέρους κόστη - όπως άδειες χρήσης, hardware & system software, εικαστική σχεδίαση, development & configuration και εκπαίδευση συνεργατών - και, φυσικά, τηρήθηκε απόλυτα. Σ' ένα τέτοιο έργο σημαντικός παράγοντας κόστους μπορεί να αποτελέσει η ανάπτυξη BI κύβων και των αντίστοιχων reports, κάτι που στην περίπτωσή μας ήταν έτοιμα ή, όπου χρειάστηκε, καλύφθηκαν εσωτερικά.

Το έργο είναι προγραμματισμένο να ολοκληρωθεί πλήρως σε τέσσερις μήνες (ένας μήνας εικαστική διαμόρφωση, δυο μήνες development & configuration, ένας μήνας εκπαίδευση συνεργατών και πιλοτική λειτουργία). Αυτή τη στιγμή βρισκόμαστε προς την έναρξη της πιλοτικής του λειτουργίας. Είχαμε την τύχη να έχουμε πολύ ικανούς συνεργάτες στην προσπάθειά μας. Το σύστημα αναπτύχθηκε από την εταιρεία Creative Ideas, μια μικρή αλλά ευέλικτη εταιρεία με πολύ καλή γνώση της συγκεκριμένης πλατφόρμας. Το πολύ σημαντικό κομμάτι του «παντρέματος» του Sharepoint 2013 με το BI Analysis Services έγινε με την πολύτιμη βοήθεια του στρατηγικού μας συνεργάτη DIS - Dynamics Integrated Solutions. Η εταιρεία Concept Maniax, έχοντας μια πολύ επιτυχημένη χρόνια συνεργασία με τη YAMAHA, «ζωγράφισε» εικαστικά το νέο σύστημα.

Σκοπεύουμε να εμπλουτίσουμε το πλήθος πληροφοριών που παρέχουμε στους συνεργάτες μας, συνδυάζοντας πολύ σημαντικές πληροφορίες από το σύστημα MS Dynamics CRM 2013 που υλοποιήσαμε πρόσφατα με τη DIS, προσφέροντάς τις σε μια εύπεπτη και άμεσα αξιοποιήσιμη μορφή. Τέτοια έργα δεν γίνονται μόνο ως απόρροια κάποιας ανάγκης αλλά αποτελούν και υλοποίηση ενός οράματος, και επομένως... "sky is the limit". nw