

Автор Хургин Михаил,
директор компании ИТигрис



Современный подход к автоматизации «Оптики»

Каждый владелец оптической компании рано или поздно начинает размышлять над автоматизацией деятельности. Со временем растет количество документов, ошибок, исправлений, появляется пересортица. Чем больше всего этого становится, тем больше владельцу или управляющему хочется «навести порядок».

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Если у владельца обычного магазина или ресторана есть огромный выбор различных продуктов, то выбор решений по автоматизации компаний, торгующих оптикой в России, достаточно беден.

И для этого есть несколько причин:

- Сам по себе рынок автоматизации оптики не столь велик в денежном выражении, поэтому не является приоритетным и интересным для крупных поставщиков программного обеспечения, что выливается либо в полное отсутствие решений, либо в наличие многоотраслевых продуктов, перегруженных лишним функционалом.
- Бизнес-процессы компании, торгующей оптикой достаточно сложны. В отличие от обычного магазина, они включают в себя услуги (проверка зрения, подбор контактных линз и так далее), элемент производства (изготовление очков из линз и оправы), а также продажи товаров, которых еще нет в магазине или на складе (сложные заказные линзы).
- Рынок ритейла оптики не консолидирован, то есть на нем работает множество небольших компаний, а такие компании, как правило, не могут позволить себе серьезные траты на создание и поддержание ИТ-инфраструктуры. Часто даже один высококвалифицированный ИТ-специалист, работающий в ком-

пании на полную ставку - непопозволительная роскошь.

В странах с более развитой экономикой, как правило, такие рыночные ниши занимают небольшие ИТ компании, выпускающие специализированные продукты именно для этой выбранной отрасли. Например, в Великобритании работает множество компаний, занимающихся разработкой систем автоматизации для небольших сетей и отдельных магазинов оптики. Эти компании выпускают специализированные решения исключительно для оптического бизнеса, в отличие от России, где одна и та же система с незначительными изменениями может использоваться для аптек, оптик и торговли.

МИРОВОЙ ОПЫТ ВЫБИРАЕТ SAAS

Лидер на английском рынке - компания Optix (<http://www.optix.co.uk/>), которая выгодно выделяется среди конкурентов, предоставляя программное обеспечение по модели SaaS (Software as a Service - программное обеспечение как услуга).

В соответствии с этой моделью клиент не приобретает лицензию на использование продукта, а "берет его в аренду". Причём в стоимость аренды входит серверное оборудование, программное обеспечение, техническая поддержка и все обновления продукта.

На американском рынке также лидирует специализированное решение, предоставляемое по модели SaaS – Blink (<http://www.acuitylogic.com/>). Российским аналогом данных решений, является система ИТигрис Оптима (<http://www.itigris.ru/optima.html>). Что же позволило системам Optix и Blink стать лидерами на своих рынках? Давайте рассмотрим основные преимущества, которыми обладают подобные системы:

Низкая стоимость внедрения и сопровождения

Одним из главных достоинств модели SaaS является возможность быстро и за разумные деньги внедрить систему:

- Отсутствует плата за лицензию, вместо этого взимается ежемесячная оплата. Это не только значительно снижает начальные инвестиции на внедрение системы, но и страхует вас от ситуации, в которой после покупки выясняется, что система не подходит для вашей компании
- Клиенту не требуется приобретать, настраивать и обслуживать серверное оборудование. Достаточно обеспечить доступ в интернет из офиса и магазинов, а также приобрести самые простые компьютеры
- С компании-клиента снимается задача по обслуживанию серверного оборудования и финансовые риски, связанные с возможным выходом оборудования из строя.
- Компания-клиент может не держать своего штата высококвалифицированных IT-специалистов. Поскольку техническое обслуживание, исправление ошибок и обновление программного



обеспечения производится специалистами компании, предоставляющей систему

- В случае увеличения количества магазинов не требуется покупать более мощное оборудование - компания, предоставляющая систему, просто переключает ее на более производительный сервер

Удобный и простой интерфейс

Существенным преимуществом специализированного решения является простой и интуитивно понятный интерфейс пользователя, с которым может разобраться даже совершенно не искушенный в работе с компьютером человек. В отличие от большинства систем автоматизации в интерфейсе нет ничего лишнего - все организовано предельно просто и удобно.

Контроль бизнеса из любой точки планеты в режиме реального времени

Поскольку доступ к системе автоматизации осуществляется через интернет, контролировать бизнес можно находясь в командировках и на отдыхе. Система предоставляет менеджерам детальные отчеты о продажах, оборачиваемости товара, эффективности работы отдельных сотрудников и другие. Вся информация поступает в режиме реального времени, поэтому менеджеры всегда имеют самые свежие данные и могут принимать на их основе компетентные решения.

Высокий уровень безопасности и надежности

Поскольку программное обеспечение находится на стороне компании, предоставляющей систему, то и техническую поддержку системы обеспечивают её высококвалифицированные технические специалисты, благодаря чему можно гарантировать самый высокий уровень надежности и безопасности.

- Все данные хранятся на серверах, расположенных в профессиональных вычислительных центрах в Европе и США, гарантирующих их стабильную и бесперебойную работу.
- Система обеспечивает автоматическое резервное копирование базы данных со всей информацией. Также, в случае необходимости, компания, обслуживающая систему всегда готова предоставить клиенту полную резервную копию его базы данных.
- Для передачи данных используется безопасное соединение, использующее протокол SSL. Протокол обеспечивает полную конфиденциальность обмена данными между клиентом и сервером.
- Благодаря разграничению прав доступа сотрудники получают только ту информацию, которая соответствует их должностным обязанностям. Помимо логина и пароля для доступа к системе сотрудники должны использовать индивидуальный цифровой ключ, хранящийся на физическом носителе, подобно доступу к системам БанкКлиент. 