



# **INTERNET-TECHNOLÓGIAI MEGOLDÁSOK A NETION-TÓL**

**Netion Informatikai Kft.  
2002.**

---

# INTERNET-TECHNOLÓGIAI MEGOLDÁSOK A NETION KFT.-TŐL

## **Bevezetés**

A Netion Kft. egyedi fejlesztésű rendszerek szállítója, a felhasználó igényeinek felmérése után testre szabott megoldásokat kínálunk.

Eddigi munkáink során felhalmozott tapasztalatainkat szeretnénk Önnel megosztani, ezeket most nem elsősorban informatikai szempontból, hanem kereskedelmi, szervezési szakemberek számára lényeges szempontok szerint.

Igyekszünk rávilágítani, hogy a hasonló cégek esetében milyen igények szoktak felmerülni, ezekre milyen megoldásokat tudunk ajánlani. Ezzel mintegy ötleteket szeretnénk adni Önnek, hogy cége működésének egyes elemeit milyen módszerekkel tudná hatékonyabbá tenni.

Ha felkeltettük érdeklődését, kérjük keressen meg bennünket, és az Ön szakembereivel együttműködve kidolgozzuk és kifejlesztjük az Ön rendszerét!

## **E-commerce**

Bár az internetes aranyláznak több mint két éve vége, az e-commerce jövője a piac egyetlen résztvevője számára sem kérdéses.

Az eMarketer kutatásai szerint a világ B2B kereskedelmének B2B (business-to-business: cégek közti kereskedelem) értéke ez év végére eléri majd a 823,4 milliárd, 2004-re pedig 2,4 billió dollárt. Így természetes, hogy a vállalkozások keresik a legjobb e-kereskedelmi megoldásokat a fogyasztóikkal, partnereikkel és szállítóikkal való költséghatékony kereskedelmi együttműködés megoldására.

Azok a magyarországi cégek, amelyek már az EU csatlakozás előtt is megfelelő tapasztalatokat szereznek, a B2B elektronikus kereskedelem terén biztosan fel tudják majd venni a versenyt a nyugati, akkor már szintén évek óta ezeket a rendszereket használó cégekkel.

Ezért, ha az Ön cége kereskedelmi tevékenységet folytat, mindenképpen érdemes pár gondolatot áldozni az elektronikus kereskedelmi megoldásoknak.

Ha Ön kiterjedt viszonteladói hálózattal rendelkezik, ügyfelei rendszeresen adják le megrendeléseiket, és rendszeresen utalják át a megrendelt termékek ellenértékét. Ebben az esetben tehát egy aránylag szoros, ismertségen alapuló bizalmi viszony működik. Ennek informatikai megoldására egy zárt B2B alkalmazás használható, amelybe az Ön ügyfelei is beléphetnek, a megrendelni kívánt termékeket kiválasztják, és megrendelik. Szinte ugyanabban a pillanatban megjelenhet a megrendelés az Ön raktárában, ahol akár egyből nyomtathatják a szállítólevelet, innentől kezdve már csak a logisztikai feladatok vannak hátra. Szükség esetén egyes "nem 100 százalékgig megbízható" ügyfelek megrendelése visszatérhető, hogy egy erre kijelölt kompetens munkatárs ellenőrizze, és adott esetben engedélyezheti vagy letilthatja a rendelést. Megjegyzendő, hogy itt az Ön elképzelései messze bonyolultabbak lehetnek a valóságnál.

Kézenfekvőnek tűnik, hogy ha az Ön ügyfelei bejelentkeznek az Ön rendszerébe, akkor ez a médium egyfajta kommunikációs csatornaként is szolgálhat. Erről bővebben a cégportálról szóló részben írunk.

Ha az Ön cége kiskereskedelmi tevékenységet (is) folytat, akkor Önnek B2C megoldásra van szüksége. Ebben az esetben nagyszámú ismeretlen vásárló érkezik az Ön weboldalára, ahol rögtön lehetőséget kell biztosítani a termékek megtekintésére. Ez a rendszer tehát nyílt, bizonyos fokú adatbekérés, azonosítás csak fizetés esetén szükséges.

További különbség lehet a két rendszer között, hogy míg a B2B rendszer felhasználói pontosan tudják, hogy egy bizonyos terméknek mi a cikkszáma, és abból hány darabot rendelnek, azaz adott esetben egy egyszerűsített űrlapon egy listából rendelhetnek, addig a B2C rendszerben minden termékhez a lehető legtöbb információra szüksége van a vásárlónak ahhoz, hogy biztosan ebben az áruházban vásároljon. Tehát ebből a szempontból a B2B rendszerek nagy előnye, hogy az ügyfelek kevesebb információ alapján jóval nagyobb mennyiséget rendelnek. Természetesen ennek ellenére a B2B rendszerben is biztosítani kell minden termékspecifikációt.

A termékek megjelenítése az alábbi technikákkal segíthető elő mindkét rendszerben:

1. Kirakat: a rendszerbe/webáruházba való belépéskor figyelemfelkeltő ajánlat az akciós/új/stb. termékekről.
2. Keresés: egyszerű vagy részletes szempontok alapján felépíthető keresőfeltétel eredményeként jelennek meg a termékek.
3. Kategórialista: többszintű kategóriarendszeren lépkedve jut a vásárló a termékhez (pl. háztartás/vegyiárúk/mosogatószer)
4. Terméklista: egy kategóriába vagy találati listába tartozó termékek, rövid leírással, kis képpel, árral, stb.
5. Termékoldal: egy termékről szóló információs lap, adott esetben több, nagyobb kép, műszaki specifikáció, részletes leírás, link a gyártó honlapjára, stb. Ezen az oldalon lehet kosárba tenni (a megrendelési listára tenni) a terméket, a darabszám megadása után.

A termékek kiválasztása után a megrendelés elküldése következhet. Ezt a rendelési lista átnézése, javítása előz meg. Ezt a rendelési listát B2C webáruházak esetében hagyományosan kosárnak nevezzük. B2B esetében a fizetés általában átutalással mehet, ekkor tehát nincs szükség fizetési rendszerre, csak a rendelési adatokat kell majd a számlázási osztály rendszerében megjeleníteni. B2C rendszer esetében felmerülhet a bankkártyás fizetési mód, az utánvét vagy egyéb konstrukciók.

Megrendelés után az Ön számára különféle rendelési listákra lehet szükség, adott esetben termékcsopontonkénti vagy akár termékenkénti lebontással. Továbbá naplózni lehet a rendszerben, hogy a rendelés kielégítése milyen stádiumban van. Adott esetben ezeket az információkat fel lehet kínálni a megrendelőnek megtekintésre, így ő is nyomon tudja követni, hogy rendelése jó úton halad.

## **Intranet, cégportál**

Cégportálon egy olyan kommunikációs felületet jelentünk, amely egy zárt körnek jelent kapcsolattartási és céginformációs platformot. Ez tehát némileg különbözik a már bevált "internetes oldalaktól", amely a cégről, termékeiről egy egyirányú információt biztosító oldal a külvilág számára.

Ezek a cégportál megoldások többféle zárt csoportot szolgálhatnak ki:

1. Cégen belüli kommunikáció: ha a cég több osztályból áll, vagy a cég létszáma a 20-30 főt meghaladja.
2. Ennek speciális esete lehet, ha a dolgozók több műszakban dolgoznak, azaz előfordul, hogy két munkatárs napokig, sőt akár hetekig nem találkozik.
3. Több telephely közti kommunikáció: ha a cég egymástól nagyobb távolságra lévő telephelyekkel, kirendeltségekkel, üzletekkel rendelkezik. Területi képviselők hálózata esetén a portálba integrálható egy jelentési rendszer, erről bővebben a vonatkozó fejezetben.
4. Cég és partnerei közti kommunikáció: elősegíti az ügyfelekkel történő kapcsolattartást, dokumentumok, hírek elosztását, stb.

Egy cégportál attól függően, hogy milyen célt szolgál, más-más felépítésű lehet. Eddigi munkáink során az alábbi modulok kifejlesztése merült fel igényként, de az Ön cégének egészen speciális elképzelései is lehetnek, egy cégportálnak mindig az adott cég vagy szervezet sajátosságait kell lefednie.

1. Hírek: a cég életéhez kapcsolódó hírek, bejelentések kerülhetnek általában ide.
2. Sajtófigyelés: sajtószemle-kivonatok, kategóriákra bontva, kereshető formában.
3. Fórumok: Hatékonyságnövelő eszköz lehet több telephellyel rendelkező cégek esetében. Egy-egy projekthez rendelt fórumon az érintett személyek folyamatosan, később visszaolvasható formában tudnak csoportosan kommunikálni.

4. Naptár (egyéni, osztott): munkatervet, feladatokat rögzíthetünk a határidőnapló-jellegű naptárba. Megadhatjuk, hogy az adott esemény kire tartozik ki láthassa. Az eseményekhez riasztás rendelhető.
5. Erőforrás-foglalás: a naptár egyes időintervallumaira egy-egy erőforrást allokálhatunk (tárgyaló, projektor, stb.).
6. Dokumentumtár: a cég minden dolgozója vagy egy jól meghatározott csoport számára folyamatosan elérhető dokumentumok (leírások, szabályzatok, körlevelek, utasítások) jól strukturált rendszere.
7. Belső üzenőrendszer: Mind cégen belül, mind a partnercégek felé a napi munka támogatására használható belső üzenőrendszer egy egyszerűsített email-szerű, inkább az sms-ekhez hasonlító üzenőrendszer. Feladata ténylegesen csak egyszerű üzenetek továbbítása, tárolása. Előnye, hogy könnyen hivatkozhatunk benne a portál cikkeire, dokumentumaira és garantáltan vírusmentes.
8. Projektnapló, projektmenedzsment: Egy projekt során bekövetkező eseményeket naplószerűen összefogja. A projekthez határidők köthetők, amelyek az időpont bekövetkezése előtt figyelmeztetik a felhasználót. A projekt során keletkező dokumentumok, belső üzenetek megjelenhetnek a projektben. Csak a kijelölt, feljogosított csoport láthatja, módosíthatja.
9. Telefonkönyv (címtár): A portál felhasználóinak, cég dolgozóinak vagy partnereinek elérhetőségi adatai egy listázható, kereshető adatbázisban. A megjelenített személynek egyből belső üzenetet írhatunk.
10. Anyagbeszerzés: a cég teljes irodaszer- és egyéb anyagbeszerzése (pl. papírok, írószeresek, kávé, reprezentációs készletek, stb.) egy közös adatbázisban tárolódik, a dolgozók a kommunikációs portálon keresztül adják le irodai igényeiket, amelyek összesítve jutnak el az anyagbeszerzőhöz. A későbbi elosztáshoz a felhasználó-termék teljes lista kinyomtatható.
11. Linkgyűjtemény: akár többszintű kategóriarendszerben (pl. Partnercégek, Bankok, Szoftverletöltések, stb.), kereshető formában.
12. Apróhirdetések: főleg nagy létszámú cégek vagy ügyfélportál esetén lehet hasznos.

13.Faliújság: mindenki által szerkeszthető közérdekű információk.

14.Hírlevél: a rendszerrel való kevésbé szoros együttműködés esetén lehet hasznos az időnként email-ben küldött hírlevél.

### **Jelentési rendszerek**

Területi képviselői hálózatok gyakran az egész országot lefedik, a képviselők ezek egy-egy, gyakran távol eső részterületeit „vizik”, azaz keresik fel a cég meglévő vagy leendő, az adott helyen élő vagy dolgozó ügyfeleit. A képviselők (sales representative-ek, röviden *rep*-ek) önállóan dolgoznak, beosztják ügyfeleiket, hogy mikor, melyik helységben melyik céget/ügyfelet keresik fel. Előfordul, hogy napokig, hetekig nem kell cégének központjába mennie, munkáját a nélkül is el tudja látni. Feletteseit, cégének vezetőit, viszont folyamatosan tájékoztatnia kell tevékenységének eredményéről. Tapasztalataink szerint ez gyakran papíron megírt jelentések formájában történik. Cégtől függő, hogy ezeket a jelentéseket milyen gyakorisággal kell a *rep*-eknek elkészítenie, általában hetijelentéseket követelnek meg. A hetijelentéseket a *rep* személyesen vagy postai úton juttatja el a központba, ahol értékeli, összesítik, számítógépes adatformátumba rendezik. Előfordul, hogy egy képviselői hálózatot üzemeltető cég több gyártó, szállító termékeit is teríti, ismerteti. Ekkor a képviselői eredmények összesítéseit a cég a szállítók felé is továbbítja.

Ezeket a jelentési, adatösszesítési folyamatokat kiválóan lehet egyszerűsíteni egy olyan számítógépes jelentési rendszerrel, amely lehetővé teszi, hogy a *rep* otthonról saját vagy a cég számítógépe segítségével az interneten keresztül adja le jelentését, amely így egyből egy számítógépes adatbázisba rendeződik. A teljes *rep*-hálózatban hetenként összegyűlt adathalmaz hetijelentés formájában megjeleníthető, illetve ebből havi, éves összesítések automatikusan készíthetők vagy akár egy *rep*-nek egy ügyfélnél tett látogatását is közelebbről meg lehet vizsgálni. A rendszer használatával csökken az adminisztrációs munkaszükséglet, hiszen a *rep* eredményeit nem a központban kell adatrögzítő segítségével feldolgozni, és az eredményekre vonatkozó lekérdezések is előre definiálhatók.

Alapvetően a következő felviteli módszerek lehetségesek:

1. A *rep* saját maga viszi fel látogatási adatait a böngészőben megjelenő űrlap segítségével.
2. A *rep* Excel táblában szerkeszti meg látogatásait, ezt a rendszerbe feltölti, ahol az adatok az adatbázisba konvertálódnak.
3. A *rep* továbbra is papíron küldi be a központba hetijelentéseit, ahol egy adminisztrátor viszi fel a rendszerbe.

A legkényelmesebb megoldás az első, mert itt a rendszer számtalan segítséget kínál a hatékony munkához.

A jelentési rendszer összekapcsolható a munkát segítő időbeosztás-tervezési modullal, illetve beilleszthető akár a vállalati komplex kommunikációs portálba.

Az általunk fejlesztett rendszerek a funkcionalitáson, az aktív tartalomkezelésen és a kényelmes, hatékony kezelhetőségen túlmutatva a kor követelményeinek megfelelő megjelenésűek, igényes kialakításúak. Elsősorban a gazdaságosan felszerelhető és üzemeltethető linux alapú rendszereket szoktuk megrendelőinknek ajánlani, de a fejlesztés mindig a megrendelő igénye szerinti rendszeren történik.



### **Referenciáink:**

- **E.ON Hungária Rt.** Process Quality Management rendszer
- **E.ON Hungária Rt.** vállalati kommunikációs intranet
- **E.ON Hungária Rt.** elektronikus beszerzési rendszer
- **is:energy Hungária Kft.** vállalati kommunikációs intranet
- **is:energy Hungária Kft.** pont-multipont videokonferencia-foglaló rendszer
- **DÉDÁSZ Rt.** internet és kapcsolódó management rendszer programozás
  
- **Goodwill Pharma Kft.** internetes orvoslátogatói jelentési rendszer
- **Medsite CE Kft.** egészségügyi információs rendszer és áruház (medsite.hu) programozás
- **Adams Computer Kft.** elektronikus kereskedelmi rendszer
- **KvízPart** kvízrendszer egyes moduljai

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, úgy kérjük keressen meg minket a [www.netion.hu](http://www.netion.hu) oldalon található címen vagy telefonszámon és mi az Ön szakembereivel egyeztetve kifejlesztjük a cég elképzeléseinek megfelelő informatikai rendszert. Weboldalunkon megtalálja szolgáltatásaink részletes leírását.