

לא רק לחברים והיכרות

"רשתות חברתיות הן לא רק אמצעי לתקשורת אישית ולמשחקים בשעות הפנאי. מסתבר שיש חברות תוכנה המפתחות יישומים ארגוניים לרשתות חברתיות", כך אמר **אבי בליזובסקי**, מנכ"ל איגניט ויו"ר פורום SD מקבוצת אנשים ומחשבים, בפתח מפגש הפורום שעסק בנושא הרשתות החברתיות בעולם הפיתוח.

אבי בליזובסקי

ברשת ניתן למנות את PREZI.COM - תוכנת מצגות חנימית על בסיס HTML 5. תוכנה חכמה נוספת היא ANIMOTO.COM, המאפשרת פיתוח סרטי אנימציה בני 30 שניות. תוכנה נוספת היא socialmention.com, המנטרת את כל המידע הקיים על המותג ברשת, בין אם הוא חיובי או שלילי.

תמיר גפן, מייסד ומנכ"ל GOMIDJETS, חברת תוכנה המפתחת מוצרים משלימים למוצרי יבמ-רשיונל, הציג דרכים למנף את הרשתות החברתיות לטובת פיתוח מהיר יותר בסגנון אג'יל. "ראינו שדרך רשתות חברתיות אנחנו מצליחים לפתח מהר יותר ונכון יותר. בתכנות אג'יל

"רשתות חברתיות הן לא רק אמצעי לתקשורת אישית ולמשחקים בשעות הפנאי. מסתבר שיש חברות תוכנה המפתחות יישומים ארגוניים לרשתות חברתיות", כך אמר **אבי בליזובסקי**, מנכ"ל איגניט ויו"ר פורום SD מקבוצת אנשים ומחשבים, בפתח מפגש הפורום שעסק בנושא הרשתות החברתיות בעולם הפיתוח. "הרשתות החברתיות", אמר איזנברג, "משרתות ארגונים בשתי חזיתות. האחת - מוצרים ופלטפורמות בסגנון רשתות חברתיות המיועדות לשימוש בתוך הארגון ומאפשרות לקרב בין עובדי ארגון מבוזר (המכונות בשם הכולל Enterprise 2.0), והשנייה - שימוש ברשתות החברתיות כגון



יש שלב בו צריך לקבל פידבק מהלקוח. אנחנו מפתחים מוצרי מדף, הלקוחות שלנו הם לקוחות יבמ שנמצאים בכל העולם. כשצריך פידבק אנחנו פונים למדיית חברתיות, אומרים לאנשים קחו גרסה חדשה ותנו לנו פידבק. כשאנחנו מקבלים את הפידבק אנחנו מצליחים לשווק את המוצר טוב יותר, להתאים אותו נכון יותר לשוק ובסופו של דבר, מזה מתפתח תהליך מכירה לאותם לקוחות."

גפן גם סיפק טיפים לחברות אחרות המבקשות להשתמש בשיטה זו: "בשלב ראשון צריך לחפש היכן נמצא הקהל הרלוונטי - במקרה שלנו פורומים של מתכנתים. בנוסף, חייבים לתת להם ערך לפני שמבקשים משהו בחזרה. אנחנו נותנים להם גרסה חנימית שתעזור להם, ובתמורה אנחנו מבקשים פידבק, כך אנחנו מייצרים הזדהות ויודעים שנקבל בסוף פידבק אמיתי. עוד גורם חשוב הוא הצורך לתת למשתמשים לדבר בינם לבין עצמם, שאז הנחתום לא מעיד על עיסתו. בשיטה זו, הרשתות החברתיות עוזרות לנו לפתח את התוכנה שלנו באופן מהיר יותר ונכון יותר."

פייסבוק ולינקד-אין תוך ניצול יכולות התקשורת הניידת, כדי למכור שירותים או מוצרים."

נועם ואזה, מנכ"ל Social-ly, תיאר את המערכת שהחברה מפתחת לממשק Open Graph של פייסבוק, המאפשרת לשלב את המידע המתקבל מהיישום, עם המידע שפייסבוק אוספת על המשתמש. האפליקציה שפיתחה Social-ly מאפשרת למפתחי היישומים להוסיף שכבה משלהם, כאשר המערכת תתריע על כל פעולה של הלקוח, כגון קריאת מאמר או דיווח על ביטול מתכון מסוים שהופיע ביישום ומתן הערות לגביו.

עניב גנד-גלילי, מנכ"ל TVK, אמרה כי "הקידום של הלקוח ברשתות החברתיות נעשה בעזרת טכנולוגיות חכמות שיוצרות לנצל את מה שהרשת נותנת כדי להגדיל את החזר ההשקעה של הלקוח וליצור עלייה בלידים, במכירות, וב'באז' השיווקי".

גלילי הדגימה יישומים חנימיים המאפשרים לפתח טכנולוגיות אינטרנטיות חכמות ללא תשלום. "בין התוכנות החזקות שעובדות היום