

החברה, אמר דקל, קמה לפני שנתיים. "נעמיק את החדירה לארגוני SMB ואנטרפרייז בישראל", אמר, "יש לנו כבר לקוחות פוטנציאליים בחו"ל. בסופו של יום המערכת באה לחסוך בעלויות של כוח אדם אנושי במוקדי שירות לקוחות ובמתן שירות".

"נדרש מבט כולל על הלקוח"

"היום בכל ארגון יש מערכות לגאסי לצד מערכות חדשות. ארגונים מתמזגים, וכך יוצא שארגון מחזיק בנתונים המגיעים ממספר רב של מקורות מידע. בשל כך, היכולת להתבונן על הלקוח במבט כולל, של 360 מעלות - הופכת לבעייתית", כך אמר **איציק כהן**, מנהל מכירות אינפורמטיקה, קבוצת אמן.

לדברי כהן, "במערכת CRM לדוגמה, יש שם של אדם מסויים עם כתובת מסויימת - ואילו במערכת ה-ERP יש אותו שם אך עם כתובת שונה. נדרש לערוך טיוב ואיכות נתונים, ולקבל יכולת לזהות ישויות, לאחר 'ניקוי זבלים' בתוך המידע ולאחד אותם, על מנת לקבל נקודת מבט אחת אמיתית על הלקוחות".

בשלב הבא, אמר כהן, "ניתן יהיה לייצר קשרים בין ישויות, למשל בני זוג ומוצרים שונים המיועדים לכל אחד מהשניים. לחילופין, ספקית אינטרנט וספקית טלקום היכולות, בעזרת כלי אינפורמטיקה, להציע למשפחה חבילת תקשורת משולבת". הוא סיים בצינון כי "סיימנו את 2012 תוך יותר מהשגת היעדים. השנה נרחיב את היצע המוצרים ללקוחות קיימים ונגייס לקוחות חדשים".

אתרי גיבוי בעולם

אייל צפירי, מוביל מגזר עסקי, בזק בינלאומי, אמר כי "אנו יכולים לעזור לכל סוגי וגדלי העסקים. בחמש השנים האחרונות השקענו מאות מיליוני שקלים על מנת לבנות תשתיות לעסקים". כך, אמר צפירי, "הקמנו אתרי גיבוי ואחסון בכמה מקומות בעולם - פרנקפורט, לונדון, מרסיי, הונג-קונג וניו-יורק, ואנו מספקים שירותי אחסון וגיבוי ללקוחות".

לדבריו, "ההחלטה על פריסת כבל התקשורת האופטי של החברה, מישראל לאירופה, לא הייתה החלטה קלה. לצד השקעה כלכלית מסיבית, המדובר היה במשימה טכנולוגית ולוגיסטית שלא נחשפנו אליה בעבר. בסופו של דבר, כיום אנו מסוגלים להעביר 16 אלף סרטי DVD ב-60 שניות. כיום אנו מצויים במצב בו יש לנו יכולת לאפשר מענה מיטבי לביקושים ההולכים וגדלים לרוחבי פס באינטרנט הקווי, הסלולרי ובשירותי הנתונים עבור לקוחות עסקיים".

צפירי סיים בצינון, כי "יש חשיבות לתשתית הבינלאומית של ישראל וחשיבות זו הולכת וגדלה עם התפתחות הטכנולוגיה. אנו מנגישים את האינטרנט מהעולם לארץ. אנו מציעים ללקוחות חוויה של חו"ל במחיר שווה לכל נפש בישראל. אנו מספקים המשכיות עסקית לעסקים מכל נקודה בעולם. בנוסף, אנו מספקים מעטפת חיצונית של הגנה ואבטחת מידע".

אלי מטרה, מנהל אגף מכירות Med-1 אמר כי "בשנת 2012 חל שינוי תפיסתי בארגונים. התפיסה המקורית הייתה של גיבוי חיצוני, אתר DR קרוב, שניתן להרים במהירות. כיום התפיסה השתנתה וארגונים מוציאים יותר ויותר חלקים באירוח, או לענן. כך, הם מקבלים כוח עיבוד נוסף, עם שירותי ענן שיתופי או ייעודי, והכל מעכשיו לעכשיו. כך, לדוגמה, גוף פיתוח הנדרש לכוון מיחשוב חזק למשך תקופה קצרה, במקום לרכוש ציוד ולתחזק אותו - הוא מתחבר למאגר עיבוד קיים, ומשם הוא צורך את המשאבים".

לדברי מטרה, המשכיות עסקית והיערכות להתאוששות מאסון, הם מושגים שכיחים בשיח העסקי הטכנולוגי. אלא שהמימוש שלהם נתפס כמורכב ויקר כי הם נחשבים כהוצאה ולא מחשיבים את הערך של זמינות עסקית".

הוא סיים בצינון כי "ארגונים החלו להפנים כי אם לקוח לא מקבל שירות, לדוגמה תקשורת או פיננסי - אזי העסק ניזוק".

גדול במגזר הציבורי-ממשלתי. נבחרנו להיות המוצר לניהול פלט בכל הארגון, בן מאות המשתמשים. הפרויקט ישפר משמעותית את השירות לאזרחים ואת איכות הקשר עימם".

הוא ציין כי באחרונה חתמה החברה על הסכם עם מטריקס במסגרתו היא תמכור ותטמיע את מוצרי החברה. "אנו צופים גידול בפעילות שלנו השנה, ומבחינים באימוץ המוצר על ידי יותר ויותר ארגונים, מעבר למגזר הפיננסי. ארגונים נדרשים למותר שיוכל לחסוך בעלויות מצד אחד ויעצים את הקשר עם הלקוחות מצד שני. מימוש המוצר שלנו, לעיצוב, עריכה והפקה של פלט חכם ומותאם אישית - יכול להשיג את שתי המטרות הללו".

"המנמ"רים נדרשים לאפשר למשתמשים גישה מהירה למידע"

"בפני המנמ"רים ניצבים כמה אתגרים: לעשות קונסולידציה לאיי ולנהל אות המידע, לאפשר למשתמשים גישה למידע עם יכולת חיפוש - וכל זאת, תוך עמידה ברגולציות השונות", כך אמר **שי נוני** מנכ"ל קומולט ישראל. "בעולם האחסון וניהול המידע יש לפעול ביעילות", אמר נוני, "יש למנוע את כפילות המידע ולצמצם ככל האפשר את גידול האחסון. יש להגיע למצב של גמישות מירבית בעבודה מול כלל מערכות האחסון והגיבוי". הפעילות של הסניף הישראלי של החברה, אמר, החלה ביולי 2012. "בחברה הבינו כי יש פה פוטנציאל שוק", ציין.

לדברי נוני, "גרסנו מדרגת את החברה כמובילה בתחום הגיבוי, שחזור וניהול המידע. יצרנו בארץ מערך של שותפים עסקיים ואנו מאפשרים ללקוחות הארגוניים לחסוך בעלויות כוח האדם המטפל במידע, לצמצם את עלויות האחסון ולהפחית את הסיכונים של אי הגעה למידע".

ניר דקל, סמנכ"ל שותפים ומכירות, Support Machines, אמר כי החברה מספקת צ'ט אוטומטי על גבי אתרים שיש בהם תעבורה גבוהה. "אנו נותנים מענה לפניות בנושא שירות לקוחות ומכירות בצורה המדמה נציג אנושי", אמר דקל, וציין כי על לקוחות החברה נמנים פלאפון, פרטנר וסלקום.



איציק כהן



שי נוני



אלי מטרה



אייל צפירי