

Firmy z tych branż to obecnie najbardziej aktywnie informatyzujące się przedsiębiorstwa. Najczęściej wybierają oprogramowanie wspomagające sprzedaż, ewidencję dokumentów elektronicznych, controlling i relacje z klientami. Tak wynika z doświadczeń firmy SENTE Systemy Informatyczne.

Konsultanci tego twórcy i dostawcy **oprogramowania zintegrowanego** potwierdzają, że wielu spośród tych przedsiębiorstw udało się przetrwać czas zastoju gospodarczego właśnie dzięki inwestycjom w informatyzację. W odróżnieniu od firm produkcyjnych i eksportowych, które nadal rezygnują z wdrożeń, niepewni sytuacji rynkowej i wsparcia ze strony zagranicznych kontrahentów. - Nasze dotychczasowe wdrożenia w firmach zajmujących się m.in. udzielaniem usług finansowych i medycznych świadczą, że najczęściej ci przedsiębiorcy traktują inwestycje w oprogramowanie ERP jako okazję do zwiększenia efektywności prowadzonej działalności i źródło oszczędności w firmie. Wiedzą, że systemy zintegrowane pozwalają im podejmować lepsze i skuteczniejsze decyzje dotyczące budowania własnej oferty produktowej, kształtowania polityki cenowej, i w efekcie osiąganie lepszych marż. Z kolei funkcjonalności modułów zakupowych, dzięki gromadzeniu informacji na temat cen produktów od różnych dostawców umożliwiają im wybór najkorzystniejszej oferty handlowej - mówi Jakub Czyżkowski, prezes zarządu firmy **SENTE Systemy Informatyczne Sp. z o.o.**

**Przedsiębiorcy z sektora MSP** szczególnie cenią sobie te funkcje systemów zintegrowanych, które pozwalają im zautomatyzować pracę i rzeczywiście wspomóc podejmowanie decyzji operacyjnych i strategicznych. Dzięki nim zyskują dostęp do pełniej i precyzyjnej informacji o rynku i branży, co pozwala im budować przewagę konkurencyjną. Co więcej, wiedzą, że opłaca im się w dłuższej perspektywie inwestować w to oprogramowanie, bo dzięki informacjom jakich udostępnia, mogą efektywniej korzystać z pracy i wiedzy swoich pracowników.

Wielu z nich wybiera także systemy ułatwiające ewidencję dokumentów elektronicznych i programy controllingowe, a szczególnie moduły wielowymiarowych analiz OLAP. Dzięki nim zarządy firm zyskują wiedzę na temat poszczególnych działów i klientów, i stopnia ich rentowności. To z kolei pozwala im podejmować skuteczniejsze działania naprawcze. Jak choćby decyzje o ograniczeniu oferty lub sprzedaży produktów w wybranych kanałach po to, by firma mogła skoncentrować swoje siły w obszarach, w których osiąga najlepsze wyniki.

Równie często wybierają systemy CRM, ułatwiające zarządzanie relacjami z klientem. Dzięki nim otrzymują pełniejszą informację zarówno o potencjalnych jak i obecnych klientach. Tym samym pozwalają im ocenić historię współpracy z dotychczasowymi kontrahentami i podejmować decyzję o jej ewentualnej kontynuacji. Umożliwiają także ograniczanie kosztów ofertowania, dzięki zautomatyzowaniu obsługi przedsprzedażowej, która dzięki CRM odbywa się przy minimalnych zaangażowaniu pracowników działów handlowych.

**SENTE Systemy Informatyczne**