

את הפלטפורמה אליה נפתח. לדוגמה, בהודו לא משתמשים ב-iPhone, אז חבל להשקיע ביישום ל-iOS. מצד שני, באוסטרליה יש ל-iPhone נתח שוק של 70%, כך שברור שזו הפלטפורמה החשובה ביותר."

דילמה נוספת, אמר, היא דילמת העיתוי: "האם רוצים לפתח לעכשיו, כדי להרוויח כמה שיותר כסף מהיישום, או לפתח עם חזון לעתיד. אם נוקטים בנקודת מבט קדימה, נגיד לשנתיים מהיום, כבר יכול להיות שצריך לקחת הרבה יותר בחשבון את חלונות פון. זה מוביל גם לדילמה הטכנולוגית: איך מפתחים - באופן טבעי (Native), ב-HTML 5 או במודל היברידי? אם רוצים לנצל בצורה הכי טובה את הפלטפורמה, אז טבעי אם רוצים מהירות, דווקא HTML 5 עדיף. מצד שני, פיתוח טבעי מוביל לכך שצריך לפתח כל שינוי וכל עדכון עבור כל המכשירים בנפרד, בעוד שבפיתוח היברידי או ב-HTML 5 משנים רק פעם אחת. עם זאת, שתי השיטות נראות לרוב פחות טוב מאשר פיתוח טבעי."

עוד דילמה שממליץ שחר לקחת בחשבון, היא הגודל. "צריך גם לגדול עם המכשיר אליו מפתחים. טאבלטים משמשים כיום בעיקר את שתי הקצוות של קבוצות הגיל: את הילדים למשחקים ואת המבוגרים לרשתות חברתיות. כך או כך, הם לא משמשים לעבודה. מכיוון שכך, אולי כדאי להתמקד בפיתוח לטלפונים חכמים בלבד. בסופו של דבר, זה גם עניין של כסף: אם יש מספיק כסף, אפשר לפתח לכל הפלטפורמות. אולם אף פעם אין מספיק כסף בארגון - ולכן צריך להכניס את כל השיקולים לבלנדר ולהחליט מה יותר חשוב. העיקר הוא להצליח לעשות מהיישום שלנו כסף."

לבצע את כל הפעולות באופן דיגיטלי ובכל ערוץ

רענן סער, משנה למנכ"ל חברת הביטוח איי.די.איי (ביטוח ישיר), סיפר שהחברה בנתה לאיטה חזון של כזו המאפשרת לבצע את כל הפעולות באופן דיגיטלי ובכל ערוץ בו הלקוח בוחר - אם באמצעות הסמארטפון, אם באמצעות יישום בדפדפן או אם באמצעות פנייה טלפונית למוקד. "בשנתיים האחרונות התמקדנו בעולם הדיגיטלי, והובלנו עשייה רבה בתחום הזה. מה שעומד מאחורי זה, הוא הרצון לשרת את הלקוח כמה שיותר מהר ולשביעות רצונו, תוך שאנחנו מודעים היטב לכך שהלקוחות לא אוהבים ביטוח וחושבים שחברות הביטוח תמיד עובדות עליהם, ועושות הכל כדי לעכב תשלומים."

אלתר אמר את הדברים במסלול Cloud and Clear שנערך במסגרת הכנס. לדברי אלתר, "המנמ"ר נדרש להבאת ערך עסקי לארגון, וכל בעלי התפקידים מצפים ממנו לקבל את הנדרש להגדלת היקף העסקים. מצד שני, הוא נדרש להקטין את תקציבו, בד בבד עם הגידול בנפחי הנתונים, הצורך לספק דו"חות זמן אמת, עבודה מול ספקים רבים, אחריות על סביבת הייצור, מערכות CRM ו-CTI, עמידה ביעדי פיתוח מאסיביים, שדרוגים, תקלות שבר, ביצוע תחזוקה מונעת, שדרוגי תוכנה, מערכות הפעלה ועוד."

ערכים מוספים רבים מתקבלים מעבודה בענן, אמר אלתר. "הראשון, הוא גמישות ויכולת גידול: תשלום לפי צורך, יכולת גידול וקטיון בהתאם לצורך וגמישות גבוהה. השני, הוא כניסה מהירה לשוק: הקטנת הזמן כניסה לפיילוט ובדיקות, הגדלת הזמינות ללקוח הקצה, יכולת לספק תמיד מוצרים ושירותים חדשים. השלישי, הוא יכולת גידול אין סופית בזמינות מיידית: זו לא מוגבלת על ידי כמות המחשבים בארגון, אין צורך להתארגנות לאירועי קצה, יש יכולת גידול בכוח המיחשוב בהתאם לצרכי הלקוח. הרביעי, הוא הקטנת עלויות ושיפור התקציב: לא נדרשות השקעות קפיטליות, העלות לתוספת שירותים היא זולה, עקב גודל האתר ואין עלויות תחזוקה וניהול."

ל-HP, אמר אלתר, "יש שיטת עננים חדשנית בשם Virtual Private Cloud. זהו ענן שנמצא בבעלות הספק, מנוהל על ידי הארגון וספק השירות וממוקם מחוץ לאתר הלקוח. התשלום, הסביר, "מתבצע עם קבלת השירות ובהתאם לשירות שהתקבל. כך, יכולת הגידול היא כמעט אינסופית ומיקום המידע ידוע."

"המודל בן הכלאיים לענן הוא היום החלופה המעשית לכל ארגון", סיכם אלתר. "אנו מציעים פתרון ענן מובנה, פשוט וכלל עולמי, שמאפשר הגירה מהירה ופשוטה לכל ארגון. יש לנו סל שמכיל את כל סוגי העננים, פרטי, ציבורי או מנוהל."

"לפני שמתחילים לפתח למובייל - להחליט על פלטפורמה"

"אז קיבלנו תקציב, ואנחנו מרוצים ממנו - אז מה מפתחים עכשיו? איך מקבלים את ההחלטה? זהו מרוץ גדול, וכדי להחליט אנחנו צריכים קודם כל להחליט על פלטפורמה", כך אמר **טל שחר**, מנהל חטיבת פתרונות פיננסיים



נתן ברק



רענן סער



טל שחר

לדבריו, הבחירה להעמיס כל כך הרבה פרויקטים על מערכות המידע של החברה, הייתה בחירה עסקית לכל דבר. "אנחנו צריכים לרוץ בקצב מהיר, כי הלקוחות שלנו מחכים לנו. ואני מאמין שאנו ניצור באמצעות הטכנולוגיה יתרון מסחרי על פני סוכנים ביטוח אחרות. נכון, אף פעם לא נוכל להיות אישיים כמו סוכן ביטוח, אבל המבחן שלנו יהיה ביעילות, והגזרה הטכנולוגית מאפשרת לנו להיות יעילים יותר. בנוסף, זה גורם לסביבת העבודה של העובדים שלנו להיות מעניינת ומאתגרת יותר, וזו אחת הסיבות לכך שהם נשארים אצלנו זמן ממושך יותר בהשוואה לחברות אחרות - ובאופן ממוצע, עד פי שניים."

וטכנולוגיות באלעד מערכות. לדבריו, "שאלות שיכולות לעלות בתהליך הן, למשל, האם להשקיע גם בחלונות פון, או עדיין לא? מי הלקוחות והיכן יצרכו את התוכנה? איזו גישה אנחנו בוחרים - איכות או ביזור? ומהי איכות המכשירים בהם משתמשים? כל אלו הן דילמות חשובות, שמתפרסות אל מעבר לתקציב עליו נלחמים לצורך הפיתוח בפועל."

שחר אמר את הדברים במסלול "מה קורה עם יישומים ניידים", שנערך במסגרת הכנס. שחר הסביר, כי "ההחלטה על הפלטפורמה לפיתוח קשורה מאוד ליעד הגיאוגרפי אליו מפותח היישום והאם הוא מיועד לשימוש פנימי בלבד, או גם חיצוני. שוק המטרה הוא שייקבע