

שניתן לפעול על פיו וכן מידע שמוכנס באופן שוטף, והכל בדרכ קלה להבנה. כמו כן, אפשר להעביר את המידע ישרות אם רוצים לחבר אחר בצוות, וכל תגובה שמצועת נשמרת כדי לדעת בדיק מה קורה, וכן שאפשר יהיה לעקוב אחרי ההתפתחות.

" مصدر המפתח שלנו הוא, אם כן, שאנו מוקדי צמיחה, ואנו רוצים להגדיל את מספר הלקוחות שלנו בישראל, למנוף את מה שיש לנו, וש לנו שותף נחדר שמיוקד ב-3M. הרעיון הוא עכשווי לסייע להם ולתמוך בהם כדי להגדיל את חתימתו הרגע של אינפור ואינטניטיה בישראל. יש להם את הידע הרוב שהם זוקקים לו כדי לספק את היישומים והאסתטטוגניה שלהם", אמר רפל'ה, שהוסיף, כי "יש לנו זמינים בענן, רק כדי לא בישראל אינפור מומקדת אפילו בפחות ורטיקלים".

" אנחנו הטוביים ביותר בתחום הווירטואליים שבHAM, אנחנו תומכים, יש לנו טנות של ניסיון וידע במה שברנו, כי אנחנו מתחזדים בכך בכל העולם, ישרות או דרך שותפים. ככלפעים הת邏מica וההתקדמות במיקרו תעשיית באוט מהשותפים. אנחנו צריכים את הדיל דאון, כי זה מה שהשוק מבקש, ואנו מתחילה לספק את זה ביום אחר יום", הוא סיכם.

" אנחנו רוצים לתת-
ללקוחות שלנו לבחוּד
היכן לבצע את התקינה.
לא מעוניין אותו אם
הם בוחרים בברזילים
באtor שליהם, או בענן,
או בפתרון היבridoּן.
לנו יש את הטכנולוגיה
שמאפשרת לבצע זאת
בכל מקום ובכל הגדרה.
כל המוצרים שלנו זמינים
בענן, כך שהליך הסופי
risk צריך לבחוח. באינפור
לא אכפת לנו מהחומרה
שאתם רוצים להתמודד
איתה"

חברת אינטנטיה (Intentia) ישראל, זרוע השיווק והמכירות, המייצגת בישראל את פתרון CRM של אינפור. יחד איתה מקורה רפל'ה להופיע בצוותה את 100 Infor 10, חבילת הפתרונות החדש של החברה גם בישראל. עליה אפליקציות לפי הצורך של התעשייה הספציפיות, ובאופן מיידי. "כפי שאנו חווים ואומרים, פתרון אחד לא יכול להתאים בדיק לכולם, אנחנו מודעים שצריכים התאמות בין יישומים לעתים מקצה אחד של המערכת ללקוח השני, וכך בניתוח שיטות הלקוחה שמקונה NOI", הוא מסביר. "הreasון הוא להשתמש בטנדר של האינטראקט כדי להתאחד עם כל היישומים באורגן שיכולים להיות בין חבר בינו היישומים, וועשים זאת דרך NOI. היישומים מעבירים נתונים לכפסת המידע, דרך NOI שהוא שער לשירות מידע. מכיוון שהנכספת מכילה את כל המידע, ניתן להציג עליה גם מנווע וטעוד לקבל החלטות מודעות יותר. והכל מבוצע בזמן אמיתי, וזה אומר שאפשר לקבל ומידע תומך החלטות כבר במשחק המשמש".

מבחן אבחן את הפתרונות, אינפור כבר זהה הצד. היא מספקת את פתרונות ה-ERP שלו באמצעות דףדף. " אנחנו רוצים לתת-

ללקוחות שלנו לבחוּד היכן לבצע את התקינה. לא מעוניין אותו הם בוחרים בברזילים באtor שליהם, או בענן, או בפתרון היבridoּן. לנו יש את הטכנולוגיה שאפשרת לבצע זאת בכל מקום ובכל הגדרה. כל המוצרים שלנו זמינים בענן, כך שהליך הסופי risk צריך לבחוח. באינפור לא אכפת לנו מהחומרה שאתם רוצים להתמודד איתה", הוא טען.

אבל יש שהוא שקשור לתוכנה שבעל זאת מאוד חשוב לאינפור החברה, וזה איקות המראה של הפתרון. " לנו יש חברה שמצויה דבר שאחרים לא מציעים: מאוד חשוב לנו המראה של היישום. אנחנו חשובים שאנו רוצים ליצור את ההבדל, אנחנו רוצים יישומים שגמ יראו טוב", הוא מספר. "הקסמן בנוי יודק חברת עצוב בשם Hook Loop &," שהוא חברה שלנו שמודרבת מאמנים, ציירים וכדומה, תלמידים אף משתמשים ביישומים כדי להגיע למצב של ממש אход, ברור ופה עברו כל המוצרים של אינפור, ממשק אход שיקל על השימוש ולא משנה מהין מגע המידע".

לדבריו, המשק הזה כולל גם אלמנטים חברותיים, וגם מוביל מידע

ארגוני מחשבים

מאחורי הקלעים של ישראל

ביקור במרכז הניבו של ישראל כרט
במרכז הדאטה סנטר של IBM,
רחוב החוף חיים 2, נתניה

- | |
|---|
| 09:30 התכנסות
10:00 סקירה על אגף טכנולוגיות בחברת ישראל כרט -
רוזן זרקי , מנהל מערכות מידע
10:30 סקירת השירותים המחשב של חברת ישראל כרט ומטר
- Active Active
איתן יהודה , מנהל מחלקה תשתיות והמסכימות עסקית
11:00 סיור במתקן כולל הסברים - אלן הורנציק
12:00 סיום משוער |
|---|

C3 פורום



לפרטים נוספים ו渴別ת תופס הצטרופות פנו אל: 7330773 • לחסויות/חצאות/שת"פים פנו לנוטי טל 7330770
<http://c3.events.co.il/save-the-date>