

سیستم های اطلاعات مدیریت پیشرفته

(روش شناسی ایجاد سیستم)

3961220161746

کاوه فرجی گوگردچی (220196542)

Enterprise applications vendors

فروشنده گان سیستم های فرابخشی

1. سیستم های مدیریت برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP)

1.1. شرکت SAP

یک شرکت نرم افزاری آلمانی است که عمده شهرتش را مدیون تولید نرم افزارهای سازمانی در زمینه مدیریت عملیات تجاری و روابط با مشتریان است. دفتر مرکزی این شرکت در والدورف در ایالت بادن-وورتمبرگ آلمان واقع شده و دفاتر و شعب دیگری نیز در نقاط مختلف جهان دارد. شرکت SAP AG در ژوئن ۱۹۷۲ توسط پنج تن از مهندسان سابق IBM کار خود را در شهر مانهایم آلمان تحت عنوان «تحلیل سیستم ها و توسعه برنامه ها» شروع کرد. پس از مدتی این عنوان را به «سیستم ها، محصولات و برنامه های پردازش داده» تغییر داد و اولین محصول خود را در ۱۹۷۳ تولید کرد. از همان زمان محصولات این شرکت به «راهکارهای SAP» مشهور شد. شرکت SAP به عنوان با سابقه ترین و مطرح ترین شرکت در بازار ERP شناخته می شود و بسیاری از شرکت های دنیا از سیستم جامع برنامه ریزی منابع سازمانی این شرکت با نام "My SAP" جهت مدیریت بهینه سازمان خود استفاده می کنند. عمده محصولات و خدمات شرکت SAP را می توان به چهار دسته تقسیم کرد: راهکارهای تجاری، راهکارهای صنعتی، راهکارهایی برای شرکت های کوچک و متوسط و پلت فرم ها. محصولات این شرکت هم اکنون حدود ۲۴ صنعت مختلف از بانکداری و بخش سلامت و بهداشت گرفته تا صنایع دفاعی و نفت و گاز را پوشش می دهد. اکثر محصولات شرکت، نرم افزاری و تحت وب هستند و این دو ویژگی مزایایی همچون سازگاری، انعطاف پذیری و کارایی را برای محصولات این شرکت به ارمغان آورده است و موجب شده است که شرکت ها و سازمان ها بدون نیاز به زیرساخت های سخت افزاری خاصی بتوانند از این نرم افزارها و برنامه های کاربردی به راحتی استفاده کنند. هم اکنون برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) مهم ترین و پرکاربردترین محصول تولیدی این شرکت محسوب می شود.

محصولات:

مدیریت برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP)، مدیریت فرآیندهای تجاری (BPM)، مدیریت حمل نقل (TM)، مدیریت روابط با مشتری (CRM)، مدیریت چرخه تولید کالا (PLM)، برنامه مدیریت زنجیره تأمین کنندگان (SRM)، برنامه بهینه سازی و برنامه ریزی پیشرفته (APO)، برنامه هوشمندی تجاری (BI)، برنامه ریزی زیرساخت های تبادل (XI/PI)، سیستم های مدیریت منابع انسانی (HRMS)، برنامه ی مدیریت مشوق ها و پاداش ها (ICM)، برنامه ی مدیریت استراتژی ها (SEM)، برنامه آموزش و مدیریت رویداد ها (TEM)، راهکار صنعتی برای خرده فروشان (ISR)، راهکار صنعتی برای بخش خدمات عمومی (IS_PSCD)، راهکار صنعتی برای نفت و گاز (IS Oil & Gas)، راهکارهای صنعتی برای ارتباط دور (IST).

SAP که هم اکنون بزرگ ترین تولید کننده نرم افزارهای شرکتی در جهان محسوب می شود ۱۷۶ هزار مشتری در ۱۲۰ کشور دارد و حدود ۵۴ هزار نفر را در سراسر جهان در استخدام دارد. گفته می شود درآمد این شرکت در سال ۲۰۱۰ به ۵.۱۲ میلیارد یورو رسیده است. SAP در چهار گستره گوناگون جهان به ارائه خدمات و محصولات خود می پردازد.

EMEA: اروپا، خاورمیانه و آفریقا، AMERICA: ایالت متحده ی آمریکا و کانادا، LAC: آمریکای لاتین و کشور های حوزه ی کارائیب، APJ: ژاپن و کشورهای حوزه ی اقیانوس آرام.

SAP علاوه بر این چهار زیرشاخه اصلی، شبکه ای متشکل از ۱۱۵ شرکت فرعی و چندین مؤسسه تحقیق و توسعه را در کشورهای مختلف جهان زیر پوشش خود دارد. هند، ایالات متحده، کانادا، فرانسه، برزیل، ترکیه، چین، مجارستان، ایرلند و بلغارستان از جمله مهم ترین این کشورها هستند. مؤسسه های تحقیق و توسعه وابسته به SAP نیز هر کدام حوزه تخصصی خاصی را برگزیده اند و برای توسعه بازارهای مربوط به آن حوزه تلاش می کنند. مثلاً لابراتوارهای SAP در بلغارستان در زمینه توسعه نرم افزارهای تحت پلت فرم جاوا تخصص دارد. هم اکنون بزرگ ترین مرکز تحقیق و توسعه این شرکت در کشور هند مستقر است.

1.2. شرکت ORACLE

اوراکل یک شرکت چندملیتی فعال در حوزه فناوری‌های رایانه‌ای است که با توسعه و فروش سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزارهای شرکتی و سازمانی شهرت زیادی به هم زده است. دفتر مرکزی آن در ایالت کالیفرنیا آمریکا است و در بیش از ۱۴۵ کشور جهان حدود ۱۰۸ هزار نفر را به استخدام خود درآورده است. این شرکت علاوه بر تولید سخت‌افزارهای رایانه‌ای، ابزار مناسبی برای توسعه پایگاه‌های داده و نرم‌افزارهای کاربردی در کسب و کارهای تجاری و سازمانی از قبیل نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمانی (ERP)، برنامه مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و نرم‌افزار مدیریت چرخه تأمین (SCM) نیز تولید می‌کند.

اوراکل جزء اولین شرکت‌های بزرگی بود که برای توسعه خود استراتژی‌های اینترنتی را مورد توجه قرار داد. از ۱۹۹۵ به بعد دست به تولید محصولات اینترنتی همچون مرورگر Oracle PowerBrowser و سیستم عامل لینوکس زد. در سالهای بعد که پای تلفن‌های همراه به صورت جدی‌تر به زندگی انسان باز شده بود، اوراکل یک شرکت تابعه با عنوان Oracle Mobile را تأسیس کرد.

اوراکل در اولین سالهای بعد از ۲۰۰۰ نیز با خرید چندین شرکت رشد شتابنده‌تری به خود گرفت. شرکت‌های Siebel، Hyperion Solutions Corporation، BEA Systems، peoplesoft، Global logistics technologies، Portal Software، Systems Sun Microsystems، Rightnow Technologies از جمله مهمترین شرکت‌هایی بوده که در این سال‌ها توسط اوراکل خریداری شد.

شرکت اوراکل بخش زیادی از موفقیت خود در سالهای اولیه تأسیس را مدیون استفاده از زبان برنامه‌نویسی C بود چرا که برنامه‌هایی که با این زبان نوشته می‌شد، با سیستم عامل‌های مختلف سازگار بود. در سال ۲۰۱۱ درآمد اوراکل از فروش محصولات و خدمات مختلف به رقم ۲.۴۰ میلیارد دلار رسید.

محصولات

محصولات این شرکت شامل Oracle E-Business Suite، PeopleSoft Enterprise، Siebel، JD Edwards، Oracle JDeveloper، NetBeans، Oracle SQL Developer، OEPE، Oracle Enterprise On Enterprise Pack for Eclipse می‌باشد. همچنین دو سامانه عمل Oracle Solaris که در سابق به شرکت سان تعلق داشت و Oracle Linux توسط شرکت اوراکل توسعه میابند.

اوراکل در ابتدا در توسعه و بازاریابی نرم‌افزار، فناوری پایگاه داده، سیستم‌های ابری و محصولات نرم‌افزاری سازمانی به ویژه با سیستم مدیریت پایگاه داده با برند خود تخصص داشت. این شرکت در سال ۲۰۱۱ دومین شرکت تولیدکننده نرم‌افزار دنیا از لحاظ درآمد شد.

دانشگاه اراکل

دانشگاه اراکل بازوی آموزشی اراکل است و یکی از بزرگترین و شناخته‌شده‌ترین مراکز آموزشی IT در جهان است. نزدیک به ۷۰۰ کلاس درس در هفته در نوبت‌های مختلف در این دانشگاه برگزار می‌شود و نزدیک به ۶۱۰۰۰۰ دانشجو در سال در بیشتر از ۴۶۰۰ واحد درسی فارغ‌التحصیل شده‌اند. تاکنون دانشگاه اراکل ۱,۳ میلیون متخصص را در زمینه‌های DBA، JAVA، MySQL، Solaris آموزش داده است.

1.3. شرکت SAGE

شرکت Sage، شرکتی چندملیتی فعال در زمینه تولید نرم افزارهای کسب و کار است، بزرگ ترین تولیدکننده نرم افزار برای کسب و کارهای کوچک است و بعد از دو شرکت ORACLE و SAP سومین تولیدکننده راهکارهای برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) در جهان محسوب می شود. با این سیستم ها اطلاعات مدیریتی داخلی و خارجی از سراسر سازمان جمع آوری و یکپارچه می شود. این اطلاعات شامل اطلاعات مالی، حسابداری، تولید، فروش، مدیریت ارتباط با مشتری و... است. ERP این روند را با استفاده از مجموعه ای از نرم افزارها انجام می دهد و هدف آن تسهیل جریان یافتن اطلاعات بین تمام فعالیت ها در داخل سازمان و مدیریت ارتباط کارآمد با سهامداران در خارج از سازمان است.

دفتر مرکزی شرکت Sage در شهر نیوکاستل در شمال شرقی انگلستان واقع است و با ۲۵ شعبه خود در سراسر جهان و ارائه خدمات و محصولاتش در بیش از ۱۶۰ کشور توانسته ۶٫۱ میلیون مشتری را جذب خود کند و ۱۳۴۰۰ کارمند را در سراسر جهان به استخدام خود درآورد این شرکت هم اکنون در بورس اوراق بهادار لندن جزو ۱۰۰ شرکت تعیین کننده شاخص سهام (FTSE ۱۰۰ Index) است.

محصولات:

مجموعه محصولات این شرکت را می توان در یکی از این زیرمجموعه ها قرار داد: حسابداری، حقوق و دستمزد، مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، پیش بینی مالی، پردازش پرداخت، برآورد هزینه ها، منابع انسانی، هوشمندی تجاری، مالیات، برنامه ریزی منابع انسانی و سایر نرم افزارهای مورد نیاز حسابداران.

تمرکز اصلی Sage بر افزایش موفقیت مشتریان است و «برنامه مراقبت از کسب و کار» که توسط این شرکت ارائه می شود، با کمک به کاهش زمان انجام فعالیت ها، صرفه جویی در منابع، نیروی انسانی و هزینه های عملیاتی، برای شرکت ها ارزش آفرینی می کند. این برنامه در سه سطح طلایی، نقره ای و برنز ارائه می شود. همه این برنامه ها شامل دسترسی خودکار به به روزرسانی نرم افزارهاست اما برنامه طلایی شامل پشتیبانی تلفنی نامحدود، پشتیبانی آنلاین و مواردی مشابه است. در واقع در این طرح، مشتریان از حمایت تمام وقت شرکت برخوردارند و نیز از شبکه ای گسترده از شرکای تجاری، مشاوران و مراکز آموزش مجازی بهره می برند؛ به صورت رایگان به پایگاه داده شرکت دسترسی دارند و آموزش های کاربران را به صورت رایگان یا با تخفیف دریافت می کنند.

برنامه مراقبت از کسب و کارها در آینده با گسترش تکنولوژی مشاوره ای در Sage ارتقا میابد و با آموزش های شخصی به مشتریان و توصیه های مشاوره ای به آنها در مواقع لزوم می پردازد.

شرکت Sage راهکار آنلاین جدیدی در حوزه برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) طراحی کرده است که از ماه سپتامبر امسال روانه بازار خواهد شد.

به گزارش وبسایت techradar، شرکت Sage اعلام کرده است راهکار جدیدی در حوزه برنامه ریزی منابع سازمانی عرضه کرده است که تحت فناوری پردازش ابری است و از کانال شرکای این شرکت قابل دسترسی است. این راهکار که Sage ۳X Online نام دارد از ماه سپتامبر روانه بازار خواهد شد و در ابتدا فقط در آمریکا قابل دسترسی خواهد بود. شرکت Sage در طراحی این راهکار تاکید خاصی بر روی سازگاری با فناوری های همراه کرده است و رابط وب آن را نیز تحت فناوری HTML5 قرار داده است که از مرورگرهای مختلف پشتیبانی می کند. کاربران این راهکار به اپلیکیشن های تحت وبی مثل آفیس مایکروسافت و قابلیت های جستجو نیز دسترسی خواهند داشت.

2. نرم افزار های مدیریت زنجیره تأمین (SCM)

علاوه بر دو شرکت SAP و ORACLE که از برترین تولید کنندگان نرم افزار های مدیریت زنجیره ی تأمین نیز هستند در ادامه به معرفی دیگر شرکت های مطرح در زمینه ی تولید این نرم افزار ها می پردازیم.

2.1. شرکت JDA Software Group, Inc.

JDA Software یک شرکت تولید کننده و پشتیبان نرم افزار های مدیریت زنجیره تأمین، برنامه ریزی تولید، برنامه ریزی خورده فروشی، عملیات فروشگاه و راه حل های مدیریت گروهی مشترک است. این شرکت دارای 4000 مشتری در بخش های تولید، توزیع، حمل و نقل، خرده فروشی و صنایع خدماتی است.

جیمز دونالد آرمسترانگ در سال 1983، JDA را در کالگری، آلبرتا، به عنوان یک تهیه کننده نرم افزار کانادایی تاسیس کرد. در سال 1985، آرمسترانگ کسب و کار کانادا را فروخت و همراه با فردریک م. پاکیز، شرکت آمریکایی JDA Software را تشکیل دادند. پس از امضای قرارداد با خرده فروش خودرو در شهر فینیکس در سال 1987، تمام هشت کارمند JDA به ستاد جدید در آریزونا نقل مکان کردند. بعد از ده سال فعالیت به عنوان یک شرکت خصوصی، JDA در 15 مارس 1996 به شرکت عمومی تبدیل شد و شرکت JDA کانادا را دوباره خریداری کرد و حضور خود را در کانادا دوباره آغاز کرد.

JDA نرم افزاری است که پیشگام عرضه کننده زنجیره تأمین است که با تحولات دیجیتال امروز به کار می رود. این نرم افزار به شرکت ها کمک می کند که مشتریان خود را بهینه سازی کنند و آنها را قادر می سازد که پیش بینی تقاضای سریع تر و هوشمندانه تر انجام دهند و تجارب مشتری و وفاداری را بهبود بخشند. بیش از 4000 مشتری جهانی از مجموعه راه حل های این شرکت استفاده می کنند تا زنجیره های عرضه خود را کوتاه و یک پارچه کنند و سرعت اجرای عملیات و سودآوری مشتریان خود را افزایش دهند. طبق اطلاعات موجود در صفحه ی LinkedIn شرکت JDA فهرست مشتری این شرکت در سطح جهانی شامل 72 خرده فروش از 100 خرده فروش برتر، 71 شرکت از 100 شرکت فروشنده ی کالای مصرفی و 13 شرکت از 16 شرکت ارائه کننده ی خدمات لجستیک برتر است.

در تاریخ 2 آوریل 2013، JDA اعلام کرد که JDA ورژن هشت مبتنی بر cloud، از محصولات نرم افزاری زنجیره تأمین خود را به عنوان نسخه ی نهایی عرضه کرده است.

JDA ادعا می کند که نرم افزار او اولین و تنها پلت فرم ساخته شده است که عملکرد های حیاتی زنجیره تأمین از پیش بینی گرفته تا به حمل و نقل را با تجزیه و تحلیل کسب و کار ارتباط داده است.

طبق سایت JDA زنجیره تأمین امروزه توسط سه نیرو تحت تاثیر قرار می گیرد که ما آن را C3 می نامیم: مشتری محور (customer-centricity)، نیاز بیشتر به همکاری (collaboration) و همگرایی دنیای دیجیتال و فیزیکی (convergence). JDA ادعا دارد که از این سه نیرو می توان استفاده کرد تا: الف) استراتژی های سازنده تر و سازگارتری را ایجاد کرد، به طوری که آنها بیشتر مشتری محور و شخصی تر باشند.

ب) عملکرد هوشمندانه تری داشت، به طوری که بتوان هزینه ها و منابع را در موقع مناسب در زمان مناسب کاهش داد، در حالی که هزینه های تحویل و حفظ حاشیه ها را کاهش می دهید.

ج) سودمند ساختن تجارت مشتری با مدیریت دیجیتالی و فیزیکی و با بیشتر ساختن فروشگاه های هوشمند و لذتبخشتر کردن همه جانبه ی تجربه ی خرید برای مشتریان.

2.2. شرکت Infor Global Solutions

Infor یک شرکت خصوصی نرم افزار سازمانی آمریکایی چند ملیتی است. Infor بر برنامه های کسب و کار برای سازمان ها تمرکز می کند و از طریق محاسبات ابری به عنوان یک سرویس ارائه می شود. در اصل این شرکت بر روی نرم افزار های مختلف از سیستم های مالی و برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) تا مدیریت زنجیره تامین و ارتباط با مشتری متمرکز شده است.

Infor در ژوئن سال 2002 تحت نام Agilysys در مالورن، پنسیلوانیا تاسیس شد. این شرکت از طریق خرید چند شرکت فرعی ساخته شده است. در دسامبر سال 2002، Agilysys، International Brain AG، خریداری کرد و در ژوئن آینده شرکت Future Three را نیز هم خریداری کرد. Agilysys یا همان Infor که ابتدا دفتر مرکزیش در نیویورک بود را در این سال به Alpharetta در منطقه شهری آتلانتا انتقال داد. در سپتامبر 2004، Agilysys نام خود را به Infor Global Solutions تغییر داد.

در اکتبر 2010، هیئت مدیره Infor یک هیات مدیره جدید را که شامل چهار مدیر ارشد شرکت اوراکل بود، استخدام کرد و چهار نفر از آنها در همان روز به Infor پیوستند. بعد از تغییر مدیریت در سال 2010، Infor شروع به تخصصی سازی در زمینه ی «micro-verticals» کرد. هدف این بود که نرم افزار او با نیازهای مشتریان در صنعتها روبه رو شود. از سال 2013، Infor تلاش خود را ادامه داد تا برنامه های خاص صنعت را از زبان های نرم افزاری قدیمی تر به زبان های برنامه نویسی .Net و Java جا به جا کند.

به گزارش ایتنا از همکاران سیستم و به نقل از وبسایت zdnet، شرکت Infor اخیراً از خرید شرکت Saleslogix خبر داده است و اعلام کرده است قصد دارد به کمک این شرکت جایگاه خود را در حوزه راهکارهای CRM تحت فناوری پردازش ابری محکم کند. چارلز فیلیپس، مدیر عامل Infor از این ویژگی ها به عنوان عاملی تمایزبخش در محصولات این حوزه یاد کرده است.

سازگار کردن راهکار Infor با نیازهای خاص هر صنعت از جمله ویژگی هایی است که می تواند محصول جدید این شرکت را از سایر محصولات موجود در بازار متمایز کند. مدیر عامل Infor همچنین تاکید کرده است رابط کاربری محصول جدید این شرکت بسته به صنایع مختلف متفاوت خواهد بود. وی گفته است مثلاً راهکار مدیریت ارتباط با مشتری که برای صنعت خدمات بهداشتی و سلامتی طراحی می کنیم متفاوت از راهکاری خواهد بود که برای صنعت خودرو عرضه خواهد شد.

این شرکت همچنین قصد دارد یکپارچگی دو راهکار مدیریت ارتباط با مشتری و برنامه ریزی منابع سازمانی (ERP) خود را تقویت کند و در عین حال پلتفرم مدیریت ارتباط با مشتری قبلی خود را که Inforce نام دارد و با همکاری شرکت سیلفورس طراحی شده است، تقویت کند.

به گزارش وبسایت computerworld، شرکت اینفور قصد دارد راهکار برنامه ریزی منابع سازمانی خود را از طریق پایگاه پردازش ابری آمازون که خدمات تحت وب (AWS) نامیده می شود، عرضه کند. شرکت اینفور همچنین قصد دارد برخی از محصولات دیگر خود را از طریق پایگاه IaaS آمازون عرضه کند. بر اساس این گزارش، بسته نرم افزاری که اینفور قصد دارد از طریق پایگاه آمازون در اختیار مشتریان خود قرار دهد، در حال حاضر کسب و کارهای فعال در صنایع خودروسازی، هوافضا و فناوری های دفاعی و بیمارستان ها را هدف گرفته است. این بسته نرم افزاری کلودسوئیت (CloudSuite) نام دارد. شرکت اینفور همچنین قصد دارد در اواخر سال جاری میلادی بسته دیگری در حوزه برنامه ریزی منابع سازمانی عرضه کند که کاربری عمومی تری دارد.

شرکت اینفور از هم اکنون در تلاش است تا داده های کاربران کنونی راهکارهای تحت پردازش ابری خود را به پایگاه های آمازون منتقل کند. به گفته سخنگویان اینفور این فرایند در ۲۴ ماه آینده به اتمام خواهد رسید.

2.3. شرکت نوماتک (Nomatec)

نوماتک از سال 1386 فعالیت خود را به منظور ارائه راهکارهای نرم افزاری ERP آغاز نموده و تاکنون در حصول نتیجه به موفقیت های چشمگیری دست یافته است. راهکارهای کسب و کار نوماتک با به کارگیری تکنولوژی روز دنیا و با استفاده از دانش و تخصص بهترین متخصصین کشور توسعه داده شده و به کسب و کارهای مدرن در تصمیم گیری و مدیریت آسان امور خود کمک می کند.

طراحی راهکارهای کسب و کار بر اساس به روش ها همان چیزی است که نوماتک را از دیگر رقبای خود متمایز کرده است. همچنین استفاده از بسترهای تکنولوژی روز و تمرکز بر طراحی تجربه کاربری، کار را بیش از پیش برای کاربران آسان کرده است.

نوماتک با به کارگیری آخرین تکنولوژی ها، راهکارهای بومی کسب و کار را طراحی کرده و توسعه دهد تا به تعهدی که نسبت به مشتریان خود دارد جامه عمل بپوشاند.

فرهنگ کاری شرکت نوماتک

شما در نوماتک در کنار یک تیم حرفه ای کار می کنید، یاد می گیرید و همراه با رشد سازمان، رشد می کنید. محیط کاری دوستانه، پویا و منعطف و کار با تیمی از متخصصین خلاق و نوآور از ویژگی های منحصربه فرد نوماتک است.

نوماتک معتقد است سرمایه های انسانی قلب و روح این شرکت هستند و بنابراین اگر نوماتک متعهد شده شرکتی به روز باشد، امکان به روز ماندن را با فراهم کردن آموزش پیوسته برای کارکنان خود ایجاد می کند.

مدیریت زنجیره تأمین بر یکپارچگی میان جریان مواد و اطلاعات تمرکز دارد و این فعالیت ها را برای دستیابی به یک هدف نهایی سازمان دهی می کند: سطح انبار تا حد مطمئنی نگهداری شود به نحوی که محصولات در زمان مورد نظر برای فروش موجود باشند. به این ترتیب می توانید با پاسخگویی به موقع به تقاضای مشتری، اهداف مالی خود را محقق کنید

مدیریت زنجیره تأمین نوماتک با یکپارچگی فرایندها و تسهیل ارتباطات با تأمین کنندگان و مشتریان به شما کمک می کند براساس اطلاعاتی به روز بهترین تصمیمات را اتخاذ کنید.

محصولات

شرکت نوماتک با ارائه راهکاری خبره برای کسب و کارها، کمک می کند فرایندهای اصلی شامل زنجیره تأمین و برنامه ریزی تولید خود را با فرایندهای پشتیبان مدیریت مالی و حسابداری، مدیریت منابع انسانی و مدیریت ارتباط با مشتری یکپارچه کنید. در واقع این شرکت با استفاده از خلأ موجود در بازار ایران از وجود نرم افزارهای یکپارچه ی سازمانی به طراحی نرم افزارهای مدیریت منابع انسانی (HRM)، مدیریت زنجیره تأمین (SCM)، مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، مدیریت منابع سازمان (ERP)، برنامه ریزی و مدیریت تولید (PLM)، راهکارهای حسابداری مالی و حسابداری مدیریت (FL)، راهکارهای اتوماسیون اداری (e-office)، مدیریت حمل و نقل (TMS) پرداخته است.

شرکت نرم افزاری نوماتک با حضور در هفدهمین دوره ی نمایشگاه بین المللی صنعت، به ارائه آخرین نسخه ی راهکارهای نرم افزاری ویژه صنایع پرداخت تا گامی به تحقق هدف اصلی خود یعنی کمک به صاحبان سرمایه برای مدیریت آسان کسب و کار نزدیک شود.

به گزارش تابناک، ارائه راهکارهای نرم افزاری بر بستر NEF که منحصراً توسط شرکت نوماتک توسعه داده شده است، مزایای زیادی از جمله بهبود سرعت، تجربه کاربری و عملکرد را برای کسب و کارهای بزرگ و متوسط ایجاد کرده است. قابلیت پیش بینی نیازمندی های کسب و کار و انعطاف کافی برای توسعه بر این اساس، رویکردی در توسعه راهکارهای نرم افزاری است که برای اولین بار در ایران پیاده سازی و به بازار عرضه شده است.

3. نرم افزار های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

همان طور که عیان است در این بخش هم مازاد بر دو شرکت بزرگ Oracle و SAP به معرفی سه شرکت معتبر در زمینه ی ساخت نرم افزار های مدیریت ارتباط با مشتری می پردازیم.

3.1. شرکت Salesforce

یک شرکت نرم افزاری بین المللی است که دفتر مرکزی آن در سانفرانسیسکو در کالیفرنیا ی جنوبی واقع است و نرم افزار های سازمانی و شرکته ی تولید می کند. یکی از مهم ترین محصولات این شرکت نرم افزار های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) است. نشریه فورچون در سال ۲۰۱۱ شرکت ها را از نظر محیط کار آنها رده بندی کرده بود و ۱۰۰ شرکت برتر در این زمینه را معرفی کرده بود. شرکت Salesforce در این رده بندی در جایگاه ۵۲ قرار داشت.

Salesforce در مارس ۱۹۹۹ توسط چندتن از مدیران سابق شرکت اوراکل شامل مارک بنیوف، پارکر هریس، دیوید مولنوف و فرانک دومینگوئر تاسیس شد. Salesforce از همان بدو تاسیس در رده شرکت هایی قرار گرفت که نرم افزار ها را در قالب خدمات ارائه می کردند و نه کالا. این روش فروش به «نرم افزار به مثابه کالا» (SaaS) معروف است.

Salesforce.com در سال های بعد شرکت های زیادی را در خود ادغام کرد و حوزه فعالیت خود را گسترش داد. در آوریل ۲۰۰۶ شرکت سندیا را که حالا «فورس دات کام موبایل» نام دارد، به قیمت ۱۵ میلیون دلار خرید. در آگوست همان سال شرکت کیدن را خرید. Salesforce.com در سال ۲۰۰۷ نیز دو شرکت کن لت و کورال را خرید که حالا به ترتیب Salesforce Ideas و Salesforce Content معروف هستند. سال ۲۰۰۸ شرکت اینسترانت به زیرمجموعه Salesforce.com اضافه شد که حالا آن را Salesforce Knowledge می نامد. شرکت های گروپ اسویم و اینفرماورز نیز در سال ۲۰۰۹ در Salesforce.com ادغام شدند. این شرکت ها هم اکنون به Salesforce Chatter و Visual Workflow معروف هستند. در سال ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱ نیز شرکت های دیگری به آن پیوستند.

زیرشاخه های اصلی Salesforce.com در سه کشور گسترده شده اند. زیرشاخه این شرکت در سوئد بازار های اروپا، خاورمیانه و آفریقا را پوشش می دهد. بازار ژاپن از طریق زیرشاخه کشور ژاپن گردانده می شود. زیرشاخه مستقر در کشور سنگاپور نیز کشورهای آسیای حوزه اقیانوس آرام را پوشش می دهد. این شرکت در شهر های بزرگ جهان از قبیل تورنتو، نیویورک، لندن، سیدنی، سان مائو و کالیفرنیا نیز شعبه هایی دایر کرده است و خدماتش را به ۱۶ زبان مختلف و برای ۸۲۴۰۰ مشتری در سراسر جهان ارائه می کند. طبق آخرین گزارش ها هم اکنون در سراسر جهان بیش از ۲ میلیون و صدهزار نفر مشترک این خدمات نرم افزاری هستند.

مدیریت ارتباط با مشتری، تجارتی ۲۳ میلیارد دلاری بوده و شرکت Salesforce را به یک غول نرم افزاری تبدیل کرده است و در نهایت این شرکت از فروشی برابر با ۴/۳ میلیارد دلار و رشد ۲۰ درصدی برخوردار بوده است.

یکی از اتفاقات مهم سال آینده بوقوع پیوستن تندری به نام ارائه اینترنت اشیاء ابری است. اینترنت اشیاء ابری، برای اتصال میلیارد ها رویداد از دستگاه ها، حسگرها، برنامه های کاربردی و بانک های اطلاعاتی، از طریق اینترنت اشیاء به Salesforce، طراحی شده است و از طریق قدرتمندترین CRM جهان، شرکت ها را برای انجام تحقیقات تحلیلی بر رفتار مشتری، خواسته ها و نیاز هایشان، توانمند می سازد.

Salesforce.com یک بنیاد خیریه هم تاسیس کرده که ۱ درصد درآمد خود را از طریق آن صرف کمک به شرکت هایی می کند که تلاش می کنند جهان ما به دنیای بهتری تبدیل شود.

3.2. شرکت Adobe Systems Incorporated

Adobe Systems Incorporated یک شرکت نرم افزاری کامپیوتری چند ملیتی آمریکایی است. این شرکت در شهر سن خوزه ی کالیفرنیا در ایالات متحده مستقر است. عمده فعالیت این شرکت در تولید نرم افزارهای طراحی و گرافیک است. ادوبی بیشتر به خاطر نرم افزار ویرایش تصویر فتوشاپ و نرم افزار سند قابل حمل (pdf) و ادوبی کریئو سوئیت مشهور است.

Adobe در دسامبر 1982 توسط جان وارناک و چارلز گسپه تاسیس شد که شرکت را پس از خروج از زیراکس پارکس به منظور توسعه و فروش زبان توصیف صفحه PostScript، تاسیس کردند. استیو جابز در سال 1982 قصد داشت که این شرکت را با پنج میلیون دلار خریداری کند، اما وارناک و گسپه حاضر نشدند. سرمایهگذاران شرکت ها با آن ها صحبت کردند تا با جابز همکاری کنند، بنابر این آنها موافقت کردند تا 19 درصد سهام شرکت را به او بفروشند.

بر اساس سایت appsruntheworld.com غول نرم افزاری انتشار دیجیتال برای حرفه های خلاق، کارگران دانشی و بازاریابی سه فناوری جدید مبتنی بر cloud خود را پیشنهاد می دهد که شامل Creative Cloud، Document Cloud و Experience Cloud می شود.

شرکت ادوبی تا سال 2012 محصولات خود را تحت عنوان Creative Suite که CS نامیده می شد عرضه می کرد منتها از سال 2013 سری جدید محصولات خود را تحت نام CC که مخفف Creative Cloud است عرضه نمود. جدیدترین محصولات حاضر اولین نسخه سری CC ادوبی است. امکانات و تغییرات بسیار زیاد نسبت به نسخه های پیشین، با تاکید بر فضای ابری و اشتراک دیتاها بین افراد و کاربران از ویژگیهای محصولات سری CC است..

در ماه می 2016، شرکت Adobe فناوری Livefyre که یک توسعه دهنده ی محتوا و تعامل مخاطب بود را خریداری کرد، این فناوری به برندها توانایی دسترسی محتوای تولید شده توسط میلیارد ها کاربر که در سایت ها، تبلیغات، ایمیل ها، تلوزیون، و بیلبرد های دیجیتالی آنها در جریان است را می دهد.

بر اساس سایت adobe.com نرم افزار Adobe Marketing Cloud یک مجموعه کامل از راه حل های دیجیتالی بازاریابی را به مشتریان خود می تواند بدهد. این نرم افزار هر چی که شما برای سازماندهی، دسترسی و شخصی سازی محتوای بازاریابی خود لازم دارید به شما می دهد.

Adobe Marketing Cloud یک پلت فرم سازمانی مدیریت روابط مشتری است که کاربر را قادر می سازد تا فروش، پشتیبانی مدیریت و پشتیبانی مشتری خود را مدیریت کند. عملیات های متحد پلت فرم CRM بر روی بروزرسانی و داده های به هنگام تمرکز دارد تا کاربر بتواند عملیات خود را در زمان مناسب انجام دهد.

آخرین پیش بینی های مؤسسه گارتنر نشان می دهد که در سال 2017 بازار CRM در سراسر جهان به 36.5 میلیارد دلار خواهد رسید. این عدد رشد قابل توجهی نسبت به پیش بینی امسال که 20.6 میلیارد دلار بوده است را نشان می دهد. همچنین رشد CRM منجر به رشد سالانه 15.1 درصدی مجموعه نرم افزارهای سازمانی از سال 2012 تا سال 2017 شده است که فراتر از پیش بینی های انجام شده می باشد.

شرکت ادوبی (Adobe) قصد دارد راهکار بازاریابی خود را با راهکار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) مایکروسافت یکپارچه کند. شرکت های ادوبی و مایکروسافت وارد یک شراکت راهبردی با یکدیگر شده اند تا با کمک یکدیگر راهکارهای خود در حوزه بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتری را یکپارچه کنند. شرکت ادوبی که در حوزه طراحی راهکارهای بازاریابی فعالیت می کند دارای محصولی با نام Adobe Marketing Cloud است و قصد دارد برخی قابلیت های آن مثل تجزیه و تحلیل داده های رفتاری را به راهکار مدیریت ارتباط با مشتری مایکروسافت (Dynamics CRM) بیفزاید تا واحدهای فروش، بازاریابی و خدمات مشتری کسب و کارها در نهایت دید منسجم تر و کامل تری درباره مشتریان خود داشته باشند.

3.3. شرکت Microsoft

شرکت مایکروسافت یک شرکت کامپیوتری آمریکایی و چندملیتی است، که دفتر مرکزی آن در شهر ردموند، ایالت واشینگتن، ایالات متحده آمریکا قرار دارد. این شرکت، بزرگترین شرکت ارائه نرم افزار رایانه در دنیاست، که به انتشار کتاب و تولید محصولات چندرسانه‌ای و ارائه خدمات پست الکترونیکی نیز می‌پردازد.

پرفروش‌ترین محصولات مایکروسافت، سیستم‌عامل «ویندوز» و نرم افزار «آفیس» است و شعار اصلی شرکت «یک رایانه روی هر میز و در هر خانه، که نرم افزارهای مایکروسافت را اجرا کند می‌باشد. این دو محصول با سهمی حدود ۹۰٪ در سال ۲۰۰۳ برای مایکروسافت آفیس و در سال ۲۰۰۶ برای ویندوز جایگاه مهمی در بازار فروش محصولات کامپیوترهای شخصی و کامپیوترهای رومیزی پیدا کردند. نرم افزار CRM مایکروسافت، بهترین نرم افزار CRM موجود در دنیا است که از طریق اتوماسیون فرایندهای بازاریابی، فروش و خدمات به کاهش هزینه‌ها و افزایش سودآوری سازمان کمک نموده و با بهبود تجربه مشتری، موجب افزایش رضایت و وفاداری مشتریان می‌گردد. نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری Microsoft Dynamics CRM که بر پایه ASP.NET تولید شده است به وسیله قابلیت‌های منحصر به فرد خود این امکان را برای سازمان‌ها فراهم می‌کند تا تمامی امور مشتریان خود را به صورت کاملاً یکپارچه مدیریت نمایند. در این سیستم فعالیت‌های بازاریابی، فروش و خدمات به صورت کاملاً یکپارچه مدیریت می‌شود. مدیریت فرایندها و گردش کارها، ارتباطات متنوع و یکپارچه، از مزایای این نرم افزار محسوب می‌شوند. مایکروسافت اولین نسخه نرم افزار CRM خود را در ژانویه ۲۰۰۳ به بازار ارائه نمود و اکنون آخرین نسخه ارائه شده این محصول Microsoft Dynamics CRM 2016 نام دارد. اما تنوع نرم افزارهای CRM موجود در دنیا بسیار بالا است و شرکت‌های نرم افزاری زیادی اقدام به ارائه نرم افزار CRM نموده‌اند. موسسه معتبر گartner هر ساله اقدام به بررسی و رتبه بندی نرم افزارهای CRM موجود در دنیا می‌نماید که بر اساس آخرین ارزیابی این موسسه، نرم افزار CRM مایکروسافت در رتبه دوم دنیا قرار دارد. رتبه اول متعلق به نرم افزار Salesforce است که تنها بصورت آنلاین ارائه می‌گردد. البته اغلب نرم افزارهای CRM به دلایل مختلف مانند تحریم، عدم وجود نسخه فارسی و نداشتن خدمات پشتیبانی، قابل استفاده در ایران نبوده و تنها نرم افزار در دسترس، نرم افزار CRM مایکروسافت است که در حال حاضر در بسیاری از سازمانها و شرکتهای ایرانی استفاده می‌گردد. نرم افزار CRM مایکروسافت با مدیریت فرایندهای فروش از اولین تماس مشتری جدید تا تبدیل او به مشتری بالفعل، کمک بزرگی به موفقیت فروش در سازمان می‌نماید. امکانات بخش فروش این نرم افزار شامل مدیریت شرکت‌ها، اشخاص، لیدها، فرصت‌ها، محصولات، پیشنهادات قیمت، سفارشات و صورتحساب‌ها می‌گردد. نرم افزار CRM مایکروسافت با ارائه امکاناتی مانند مدیریت قراردادها و موارد خدماتی مشتریان و امکان زمان‌بندی خدمات و ایجاد پایگاه دانش، کمک زیادی به بهبود کیفیت خدمات پس از فروش در سازمان نموده و تجربه مشتریان در هنگام نیاز به خدمات پشتیبانی را بهبود می‌بخشد. نرم افزار مایکروسافت CRM امکان اتوماسیون فرایندهای کسب و کار را فراهم می‌آورد که از طریق آن می‌توان فرایندهای سازمانی مختلف مانند فرایندهای فروش و خدمات را تعریف و مدیریت نمود. یکی از کاربردهای مهم نرم افزار مایکروسافت CRM، ثبت، ارجاع و مدیریت فعالیت‌های کارکنان شامل وظایف، تماس‌های تلفنی، نامه‌ها، فکس‌ها، جلسات و ... است که مزایای متعددی را برای سازمان ایجاد می‌نماید. TenDigits اخیراً نسخه جدیدی از نرم افزار CRM beyond Windows مایکروسافت را ارائه کرده است که می‌توان آن را روی انواع گوشی‌های هوشمند اندرویدی و تبلت‌ها به کار گرفت. این شرکت طی بیانیه‌ای اعلام کرده است که نسخه 5 پلتفرم Mobile Access را به گونه‌ای طراحی کرده است که امکان دسترسی به نرم افزار Microsoft Dynamics CRM را فراهم می‌کند.

4. نرم افزارهای مدیریت دانش (KMS)

4.1. شرکت Atlassian

شرکت Atlassian یک شرکت بهبود دهنده ی نرم افزارهای سازمانی استرالیایی است. شهرت این شرکت بیشتر برای نرم افزار مسئله یاب Jira و همکاری تیمی و نرم افزار مدیریت دانشش با نام Confluence است. Atlassian از سال 2002، ابزارهای مهمی برای ارائه دهندگان نرم افزار و مدیران پروژه ساخته است و از این بابت به خود افتخار می کند که تولیداتش توسط مؤسسات و شرکت های برتر سراسر دنیا مورد استفاده قرار گرفته اند. به گفته ی یکی از اعضای این شرکت «تولیدات ما از قبیل JIRA, Confluence, HipChat, Bitbucket و JIRA Service Desk، در ناسا برای طراحی مریخ نورد مورد استفاده قرار گرفتند، همچنین توسط Cochlear برای توسعه کاشت حلزونی و توسط Runkeeper برای ساخت برنامه کاربردی GPS پیگیری تناسب اندام نیز مورد استفاده قرار گرفته اند». Atlassian، در کل 160 کشور ماهانه 48000 مشتری و 5 میلیون کاربر فعال دارد که خود به عنوان سازمانی با حداقل یک مجوز و یا اشتراک فعال محسوب می شود. تعداد کارمندان آن هم از 30 جون سال 2015 یک رشد 1259 نفری در سراسر دنیا داشته است.

نرم افزار Confluence راهکاری است که با مدیریت اسناد به همکاری تیم ها کمک میکند و بسیاری از دغدغه های مدیران را از بین میبرد. برای فردی که با مبانی اولیه این نرم افزار آشنا باشد، روش های استفاده از آن بشمار است و شما میتوانید به سادگی تمام نیازهای خود را به وسیله این نرم افزار رفع کنید و به هیچ نرم افزار دیگری برای مدیریت اسناد خود نیاز نداشته باشید. Confluence یک نرم افزار آنلاین است که برای سازماندهی تیم ها، بحث و گفتگو و انجام وظایف تعبیه گردیده است. تمام اطلاعات در نرم افزار Confluence در صفحه های مشخص ذخیره سازی میشوند و شما حتی میتوانید ارتباطات میان این صفحات را نیز مشخص کنید.

تمام فعالیت های اعضای تیم شما، نکات کلیدی جلسات تشکیل شده، برنامه های پروژه و داده های زمانی، اسناد فنی و سایر اسناد شما به طور کامل در این نرم افزار ذخیره و دسته بندی میشوند و تمام نیازهای دسترسی و نگهداری اسناد شما را رفع میکند. نرم افزار Confluence یکی از پیشگامان مدیریت اسناد است که توسط بسیاری از شرکت های بزرگ استفاده میشود و کارایی این نرم افزار در کنار نرم افزار مدیریتی جیرا دو چندان میشود.

طبق گزارشی از سایت digiato.com «شرکت Atlassian، کمپانی استرالیایی 5 میلیارد دلاری و تولید کننده نرم افزارهای بهره وری، قصد دارد شرکت سازنده نرم افزار محبوب Trello را به ارزش 425 میلیون دلار خریداری نماید. این مبلغ در قالب 360 میلیون دلار وجه نقد و 65 میلیون دلار سهام پرداخت خواهد شد». گفتنیست Trello که با الهام از شیوه مدیریت پروژه کانبان طراحی و توسعه یافته، امکان مدیریت پروژه ها را از طریق برگه یادداشت های مجازی در محیطی اشتراکی فراهم می سازد.

Jira برنامه ای کاربردی در زمینه ی هدایت یا و یا هماهنگ سازی فعالیت های یک تیم تولید نرم افزار است. این نرم افزار جامع برای انجام تمامی امور کنترل پروژه، توسعه نرم افزار، ثبت زمان کاری تیم نرم افزاری یا اختصاص بودجه در پروژه های نرم افزاری کاربرد دارد. جیرا با هزاران ابزار و ویژگی خاص، یک نرم افزار فوق العاده کاربردی و حرفه ای برای انجام امور کنترل پروژه به سبک Agile، توسعه نرم افزاری و بسیاری کاربردهای گوناگون از این دسته می باشد.

در سال 2010 شرکت Bitbucket، Atlassian که یک سرویس میزبانی برای همکاری با کد است را خریداری کرد. در ماه می 2012 نیز شرکت وب سایتی را معرفی کرد که مشتریان در آنجا می توانستند محصولات شرکت را دانلود کنند.

4.2. شرکت مشاوران توسعه آینده (MTA)

مشاوران توسعه آینده (MTA) اولین مجری طرح‌های مدیریت دانش در ایران و بزرگترین مشاور تخصصی ایرانی در این زمینه است. این شرکت از سال ۱۳۸۳ به صورت ویژه بر روی مبحث مدیریت دانش متمرکز گردیده و با کادری متخصص شامل بیش از ۲۰ نفر از استادان دانشگاه و کارشناسان ارشد رشته‌های مهندسی صنایع، مدیریت و نرم‌افزار به اجرای طرح‌های مدیریت دانش در سازمان‌های ایرانی پرداخته است.

ثمره تلاش اعضای مشاوران توسعه آینده در چهار سال گذشته، اجرای ۶۷ طرح مدیریت دانش در سازمان‌های ایران، ابداع اولین نرم‌افزارهای مدیریت دانش در ایران (MTA-CS, MTA-NET, MTA-Share)، تألیف بیش از ۲۰ مقاله علمی از دستاوردها در مجلات و کنفرانس‌های معتبر جهانی، مشارکت در تدوین بیش از ۱۵ پایان‌نامه کارشناسی ارشد و دکتری در زمینه مدیریت دانش، مستندسازی تجارب ۳۵۰ مدیر و خبره ایرانی، اجرای بیش از ۵۰۰ کارگاه آموزشی و فرآیند فرهنگ‌سازی در سازمان‌های ایرانی در زمینه مدیریت دانش و بطور کلی کوشش برای تعالی مبحث مدیریت دانش در سازمان‌ها و صنایع ایرانی بوده است.

نرم افزار مدیریت دانش MTAShare یک سیستم اطلاعاتی مبتنی بر وب است که امکان نصب روی شبکه‌های محلی و جهانی را دارا بوده و قابلیت کسب، خلق، ارزیابی، ذخیره سازی، تسهیم و بازیابی دانش‌های خلق شده توسط پرسنل سازمان در حین فرآیندهای کاری را به شیوه‌ای کارآمد، سریع و جذاب فراهم می‌کند. با توجه به فعالیت‌های تیم کارشناسی مشاوران توسعه آینده در زمینه پیاده سازی مدیریت دانش در سازمان‌های ایرانی و نیز شناسایی فرهنگ ایرانی در زمینه مدیریت دانش، تمامی راهکارهای جهانی مدیریت دانش بر اساس تجارب به دست آمده بومی سازی شده و در طراحی این سیستم بکارگیری شده است.

سیستم مدیریت دانش MTAShare اولین نرم افزار مدیریت دانش ایرانی در شورای عالی انفورماتیک کشور است و تا کنون در ۵۰ سازمان ایرانی نصب شده است و از سال ۱۳۸۴ تاکنون در ۴ ویرایش اصلی توسعه یافته است. اخیراً با اضافه شدن ماژول‌های شبکه اجتماعی سازمانی به این نرم افزار در قالب نسخه ۴.۲ امکان کسب دانش در لحظه و افزایش تعاملات اجتماعی دانشکاران سازمان ایجاد شده است. این نرم افزار شامل چندین زیر سیستم می‌باشد که فرایندهای اصلی مدیریت دانش را پوشش می‌دهند.

زیر سیستم ورود دانش نرم افزار MTAShare به هر کاربر این امکان را می‌دهد که از هر نقطه و در هر زمان آموزه فراگیری شده خود را به صورت طبقه‌بندی شده جهت ثبت به نام خود به نرم افزار وارد و اطلاعات پیوست مورد نیاز را بدون محدودیت در نوع فایل به آن پیوست کند. آموزه‌های وارد شده سپس جهت ارزیابی برای خبرگان موضوع (که توسط نرم افزار انتخاب می‌شوند) ارسال می‌شوند.

در مرحله ارزیابی، دانش‌ها توسط خبرگان بررسی شده و نمره کسب می‌کنند. زیرسیستم ارزیابی، نمرات داده شده را تجمیع و به عنوان نمره نهایی دانش ثبت می‌کند. دانش‌هایی که در مرحله ارزیابی نمره قابل قبول دریافت کرده‌اند، در بانک دانش‌های نرم افزار ثبت می‌شوند. بانک دانشی MTAShare قابلیت‌های گوناگونی را جهت استفاده از دانش‌های ثبت شده در اختیار کاربران قرار می‌دهد که می‌توان آن‌ها را به دو دسته قابلیت‌های جستجو پیشرفته و یکپارچه و قابلیت‌های تعاملی (interactive tools) تقسیم کرد.

به منظور انگیزه‌مند نمودن کارکنان سازمان جهت مشارکت هرچه بیشتر در فعالیت‌های مدیریت دانش، نرم افزار MTAShare از دو زیر سیستم انگیزشی نشان‌های دانشی و پاداش‌دهی بهره می‌برد. با استفاده از این دو زیر سیستم، کلیه فعالیت‌های دانشی کاربران از طریق نرم افزار رصد شده و کاربران توسط نرم افزار به سوی مشارکت در فعالیت‌های دانشی‌ای که تا کنون کمتر به آن‌ها پرداخته‌اند، هدایت می‌شوند.

نرم افزار MTAShare مجموعه کاملی از انواع گزارش‌ها از وضعیت دانشی سازمان را در اختیار مدیران برخوردار از سطح دسترسی لازم قرار می‌دهد تا بتوانند با استفاده از آن‌ها به درکی جامع از وضعیت فعالیت دانشی سازمان برسند

4.3. شرکت رایان گستر نادین (NADIN)

شرکت رایان گستر نادین (عضو گروه های نیرو گستر نادین) از سال 1388 با تکیه بر دانش فنی متخصصان خود فعالیت خود را در زمینه طراحی، تولید و پیاده سازی سیستم های مدیریت اطلاعاتی پیشرفته آغاز کرده است و اکنون پس از گذشت 8 سال موفق به انجام چندین پروژه نرم افزاری گسترده در این عرصه شده است. این شرکت دارای سابقه فعالیت گسترده در طراحی، تولید و پیاده سازی سیستم های جامع MRP2/ERP2 و سیستم های داشبورد (BI) می باشد. بنیانگذاران و مدیران ارشد این شرکت دارای بیش از 20 سال سابقه فعالیت در صنایع داخلی و خارجی و در زمینه سیستم های برتر MRS، MIS، ERP و JIT می باشند. همچنین مدیریت، مشاوره، نظارت و پیاده سازی موفق سیستم های جامع و همکاری مستقیم با چندین شرکت مطرح ایرانی و خارجی را در سوابق خود به ثبت رسانده است. شرکای تجاری این شرکت در کشور هایی مانند امارات متحده عربی، تایوان و ترکیه فعالیت دارند. تجارب برجسته از مهمترین پشتوانه های ارزشمند در تولید نسخه ERP این شرکت و با نام تجاری «NADIN ERP» بوده است، که با همکاری و مشارکت متخصصین بومی خود به تولید رسانده است.

برند رایان گستر نادین با مالکیت شرکت نیرو گستر نادین (گروه شرکت های نادین) به صورت تخصصی در توسعه سیستم های اطلاعاتی سفارشی فعالیت دارد. تمرکز این شرکت بر روی توسعه سیستم های اطلاعاتی سازمانی و صنعتی است. از جمله محصولات و خدمات این شرکت می توان به توسعه سیستم های سفارشی مدیریت دانش، مدیریت منابع سازمانی، داشبوردهای سازمانی و سیستم های هوش تجاری، سیستم های برنامه ریزی تولید و ... اشاره کرد.

همچنین شرکت نادین ضمن دریافت تدبیریه های بین المللی از شرکت ها و سازمان های متفاوت، با دریافت نمایندگی های معتبر از برندهای سرشناس خارجی (همچون sage انگلستان و Office Gemini ایالت متحده) به ارائه و استقرار خدمات و نرم افزارهای بین المللی می پردازد.

نرم افزار مدیریت دانش نادین برپایه بروزترین تکنولوژی ها و استانداردهای برنامه نویسی جهانی پیاده سازی گردیده است. این سیستم تحت وب بوده و دسترسی کاربران به ویژه مدیران ارشد از هر نقطه جهان را به کمک اینترنت حتی از طریق تلفن همراه امکان پذیر می نماید و همچنین برای کلیه کاربران، کاملاً کارتابل محور بوده و دارای محیطی کاملاً فارسی است.

این سیستم قابلیت کسب، خلق، ارزیابی، ذخیره سازی، تسهیم و بازیابی دانش های خلق شده توسط پرسنل سازمان در حین فرآیندهای کاری را به شیوه ای کارآمد و در تمامی سطوح سازمان فراهم می نماید. بصورت کاملاً سفارشی و با توجه به سطح بلوغ سازمان در اختیار کاربران قرار می گیرد و لذا کلیه نیازهای دانشی سازمان را پوشش خواهد داد.

ویژگیهای نرم افزار مدیریت دانش نادین:

نامحدود بودن تعداد کاربران، اطلاعات پایه شامل تعریف: پست سازمانی، واحد سازمانی، مشخصات فردی پرسنل، تعریف حوزه دانشی، تعریف گروه دانشی، تعریف موضوعات دانش، تعریف انجمن، تعریف کمیته دانش، چارت سازمانی پویا، قابلیت تعریف انواع انجمن های خبرگی، قابلیت عضویت پرسنل در انجمن های خبرگی و تائید یا عدم تائید توسط مدیر دانش انجمن، مدیریت درخت دانش، ثبت دانش های آشکار و ...

با توجه به اهمیت اشتراک گذاری دانش، وجود امکان انتقال دانش در سیستم های نرم افزاری مدیریت دانش بسیار حائز اهمیت است. با توجه به این سطح از اهمیت، نرم افزار مدیریت دانش نادین با استفاده از فناوری Web API امکان اشتراک گذاری و ارائه دانش را به تمامی سیستم های سازمانی فراهم آورده است. این نرم افزار با ارائه بیش از یکصد API مختلف، امکان دستیابی به تمامی اجزای سیستم را بر بستر شبکه فراهم می آورد.