### Приложение на облачната система в дейността

Osterwalder, Alexander, et al. The invincible company: how to constantly reinvent your organization with inspiration from the world's best business models. Vol. 4. John Wiley & Sons, 2020.

За да се представи цялостна рамка, позволяваща да се дефинират и анализират оперативни и финансови структури, следва да разгледаме и адаптираме бизнес модел, разработен от Александър Остервалдер и Ив Пиньор (2020). Рамката се състои от девет основни елемента: клиентски сегменти, стойностни предложения, методи за достъп, взаимоотношения с клиенти, потоци от приходи, ключови ресурси, ключови дейности, ключови партньорства и структура на разходите.

##### клиентски сегменти (Customer Segments)

Този компонент се отнася до идентифицирането на отделните групи, които да използват облачната система. На първо място това са крайните клиенти, които работят на строителната площадка, като освен тях, заинтерсовани лица също са служители на Titan Cement като диспечери, шофьори и ръководители.

##### Стойностни предложения (Value Propositions)

Въвеждането на централизирана, базирана в облака система за управление на поръчки в мултинационална корпорация за строителни материали представя набор от стойностни предложения, като:

1. Постигането на оперативна ефективност се улеснява чрез интегрирането на текущото корпоративно планиране на ресурсите (ERP), управление на автопарка и системи за проследяване, които заедно допринасят за оптимизирането на операциите по веригата за доставки. Процесът на консолидация има потенциала да намали оперативните разходи и да ограничи появата на човешки грешки.

2. Използването на публична облачна инфраструктура елиминира необходимостта от значителни първоначални инвестиции в хардуер и софтуер. Глобалната мащабируемост е ключово предимство на облачно базираната архитектура, тъй като позволява развитие в световен мащаб без необходимост от допълнителни инвестиции в ИТ инфраструктура за всяка нова подорганизация.

3. Централизирането на операциите улеснява прилагането и налагането на регулаторни и вътрешни изисквания.

4. Постигането на конкурентно предимство може да бъде улеснено чрез прилагането на бързи и ефективни практики за управление на поръчките, които имат потенциала да отличат една компания в силно наситения пазар. Това от своя страна може да повиши нивата на удовлетвореност на клиентите и евентуално тяхната лоялността.

5. Представено в точка 2.4, системата предлага удобен за потребителя интерфейс

6. Мониторинг в реално време и актуализации на статуса в процеса на изпълнение на поръчката допринася за повишена прозрачност, което води до повишени нива на удовлетвореност на клиентите. Гъвкавостта, характеризираща се с възможност за лесно коригиране на поръчките и спецификите на доставката, може да повиши привлекателността на услугата за крайните потребители.

7. Интегрирането на данни в реално време може да улесни динамичната оптимизация на маршрутите, което води до спестяване на ресурси като време, гориво и други.

8. Системата функционира като централизирана платформа за всички свързани с поръчката комуникации, като по този начин минимизира появата на погрешни интерпретации или пренебрегнати сигнали. Автоматизираните административни задачи могат да се изпълняват ефективно, позволяваща на шофьорите и диспечерите да насочат вниманието си към основни оперативни операции.

9. Идентифицираните стойностни предложения не само предоставят допълнителни предимства, но също така притежават капацитета да инициират значителна трансформация в управлението на операциите по веригата за доставки.

##### Методи за достъп до системата

Магазините за приложения, като Google Play за устройства с Android, Apple App Store за устройства с iOS, App Gallery за Huawei, служат като цифрови платформи, които предоставят на потребителите възможността да инсталират, обновяват и оценяват приложения. Посредством Интернет и протоколът HTTP, описани подробно в глава 2, мобилното приложение комуникира с публично достъпните облачни услуги. От друга страна, уеб портала, насочен към диспечерите, ще бъде достъпван вътрешно, посредством VPN. Крайната картина, ще бъде представена в края на глава 3, след като бъдат изяснени всички технологични инструменти и практики за реализация.

##### Взаимоотношения с клиенти

Разделът за взаимоотношения с клиенти включва разнообразие от дейности, включително придобиване на нови клиенти, задържане на съществуващи клиенти и възможност за по-нататъшни продажби. Пробен период, курс или уебинар за безпроблемната работа със приложението, следва да се използват като стратегически подход за привличане на потенциални клиенти, като им се предоставя ограничена във времето възможност да изпробват системата, без да поемат никакви финансови задължения.

Секции за „често задавани въпроси“ (ЧЗВ) и автоматизирани процедури за отстраняване на неизправности, също така са част от мобилното приложение, за да помогнат на потребителите при разрешаването на техните проблеми.

На последно място, насочени известия, с цел да информират клиентите за различни събития и да сведат до минимум вероятността от недоволство, както и чести актуализации: внедряване системни подобрения и нови функционалности.

##### Потоци от приходи (Revenue Streams)

Тази секция се отнасят до бизнес стратегии, които се характеризират с възможности да генерират приходи от клиенти. Чрез идентифициране и оценка на различните източници на приход, организацията има способността да персонализира своите предложения, за да се погрижи ефективно за отделните изисквания и предпочитания на различни групи потребители.

1. \*\*Абонаментни такси\*\*: Текущият достъп до облачни услуги може да изисква плащане на месечни или годишни абонаментни такси. Предсказуемостта и последователният паричен поток, генериран от този модел на приходите, го правят широко възприет избор за приложения, базирани на облак.

2. Подходът Pay-as-You-Go включва клиентите да бъдат фактурирани в съответствие с тяхното точно използване на облачни услуги. Тази функция е особено привлекателна за предприятия, които виждат различни модели на използване.

3. \*\*Градирани услуги\*\*: Може да се предоставят различни степени на обслужване, всяка придружена от собствена ценова рамка. Като пример, пакетът „Основен“ може да има фундаментална функционалност, но пакетът „Премиум“ може да включва усъвършенствани анализи, денонощна помощ и други услуги, които повишават стойността.

4. \*\*Допълнителни компоненти и подобрена функционалност\*\*: Допълнителни компоненти или подобрена функционалност могат да се предлагат като незадължителни покупки в допълнение към основния абонамент. Възможните подобрения, които да обмислите, могат да включват подобрени анализи, допълнителни възможности за съхранение или персонализирани услуги за поддръжка на клиенти.

Key Resources: This aspect highlights the quintessential assets requisite for the value creation, market outreach, customer relationship sustenance, and operational functionality.

Key Activities: These are the critical operational undertakings requisite for supporting the envisioned business model.

Key Partnerships: This demarcates the ecosystem of external collaborations, including suppliers and subcontractors, which facilitate the organization's operational efficacy.

Cost Structure: This concluding element enumerates the monetary expenditures concomitant with the operationalization of the business model.