ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ EDI



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ | PLAYSYSTEMS INTEGRATOR

{Δεδομένου του γεγονότος ότι το EDI αποτελεί διεθνές πρότυπο, σε πολλές περιπτώσεις διατηρήθηκαν οι αγγλικές ονομασίες των όρων για ευκολότερη κατανόηση σχετικά με την τεχνική επεξήγηση του θέματος}

ΜΑΥΣΩΛΟΥ 133[Α] Νέα Αλικαρνασσός Ηράκλειο 71601
info@playsystems.io | Κεντρικά : 212 214 8000
Ελλάδα ● Αθήνα ● Θεσσαλονίκη ● Ηράκλειο | www.playsystems.io

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΟΥ EDI 1
ΟΡΟΛΟΓΙΑ EDI 2
ΔΟΜΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ANSI ASC X12 INTERCHANGE 4
ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΜΙΑΣ ΓΡΑΜΜΗΣ ISA 5
ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΜΙΑΣ ΓΡΑΜΜΗΣ GS 6
ΔΟΜΗ ΕΛΕΓΧΟΥ EDIFACT INTERCHANGE 7
ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΤΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ UNA ΚΑΙ UNB 8
ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΓΡΑΜΜΗΣ UNG 9
ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΓΡΑΜΜΗΣ UNH 10
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ EDI ΚΑΙ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ 11
Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΔΙΚΤΥΟΥ 12
ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ 14
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΣΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ 16
ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ 17
ΠΛΗΡΩΣ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΛΥΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ 18
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ 19
ΛΥΣΗ ΥΒΡΙΔΙΚΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ 20
ΜΗ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΛΥΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ 22
ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΜΕ ΤΟ EDI 23
ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΕ : ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΜΕ ΤΟ EDI 24
ΚΕΡΔΙΣΤΕ : ΦΕΡΤΕ ΤΟ EDI ΣΕ ΕΣΑΣ ΚΑΙ ΥΠΟ ΕΛΕΓΧΟ 25
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ : ΧΡΗΣΗ EDI ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ 26
5 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΤΟ EDI 27
ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ PLAYSYSTEMS 33

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΟΥ EDI

Η ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων (EDI) είναι η κίνηση από υπολογιστή σε υπολογιστή, συνηθισμένων επιχειρηματικών δεδομένων σε εγκεκριμένη τυποποιημένη μορφή (π.χ., ANSI ASC X12, EDIFACT ή TRADACOMS). Οι εταιρείες που αποφασίζουν να ανταλλάξουν επιχειρηματικά δεδομένα μεταξύ τους που χρησιμοποιούν EDI, ονομάζονται εμπορικοί εταίροι. Οι εμπορικοί εταίροι πρέπει να έχουν αποφασίσει ποια σύνολα συναλλαγών (επιχειρηματικά έγγραφα EDI) θα ανταλλαχθούν ηλεκτρονικά, ποιες πληροφορίες θα συμπεριληφθούν (δηλ. ποια τμήματα και δεδομένα στοιχεία εντός του συνόλου συναλλαγών πρέπει να αποστέλλονται και να λαμβάνονται) και τι θα χρησιμοποιηθεί ως μέθοδος επικοινωνίας (π.χ. ασύγχρονες επικοινωνίες μέσω δικτύου προστιθέμενης αξίας ή δισύγχρονων άμεσων επικοινωνιών).

Η τυπική μορφή δεδομένων EDI μπορεί να θεωρηθεί ως κοινή γλώσσα που επιτρέπει σε όλες τις εταιρείες να επικοινωνούν μεταξύ τους. Δηλαδή, αν όλες οι εταιρείες ήταν σε θέση να αποδεχτούν ή να στείλουν δεδομένα όχι μόνο στην μορφή που τα στέλνουν εσωτερικά (εντός εταιρείας), αλλά και σε τυπική μορφή EDI (ANSI ASC X12, EDIFACT ή TRADACOMS), τότε όλες οι εταιρείες θα είχαν μία κοινή μορφή δεδομένων για ανταλλαγή αλληλογραφίας και δεδομένων αυτή του EDI.

Το EDI Translator μεταφράζει τα δεδομένα που εισέρχονται και εξέρχονται από τον υπολογιστή σας, ώστε εσείς και ο εμπορικός σας εταίρος να μπορείτε να κατανοείτε ο ένας τα δεδομένα του άλλου. Ένα παράδειγμα ανταλλαγής EDI θα μπορούσε να περιλαμβάνει πελάτη και προμηθευτή. Έστω ότι ο πελάτης εντόπισε έλλειψη εμπορευμάτων και ανάγκη προμήθειας. Η εντολή αγοράς δημιουργείται με εισαγωγή δεδομένων ή από δεδομένα εντός της επιχειρηματικής εφαρμογής του πελάτη (ERP).

Ο EDI Translator θα λάβει αυτά τα δεδομένα και θα τα μεταφράσει σε τυπική μορφή EDI. ο Στη συνέχεια, τα δεδομένα EDI περνούν μέσω λογισμικού επικοινωνίας που τα δρομολογεί σύνδεση ηλεκτρονικών επικοινωνιών με τον προμηθευτή. Όταν ο προμηθευτής λάβει τη μετάδοση, τα δεδομένα μετατρέπονται σε μορφή που μπορούν να περάσουν στο σύστημα εισαγωγής παραγγελίας του προμηθευτή, ή να εκτυπωθεί χρησιμοποιώντας το EDI λογισμικό του.

Μόλις ο προμηθευτής λάβει τα δεδομένα, μια λειτουργική ειδοποίηση αποστέλλεται στον πελάτη υποδεικνύοντας ότι η μετάδοση ελήφθη, με λεπτομερή αναφορά τυχόν σφαλμάτων που ενδεχομένως να εντοπίστηκαν κατά την επικύρωση της μετάδοσης βάσει του προτύπου EDI. Στη συνέχεια, ο προμηθευτής μπορεί να εκδώσει τιμολόγιο EDI στον πελάτη και αυτός να απαντήσει αποδεχόμενος το τιμολόγιο και πληρώνοντας με χρήση των στοιχείων της εντολής πληρωμής EDI/παραστατικού εμβάσματος.

ΞΕΚΙΝΩΝΤΑΣ ΜΕ ΤΟ EDI

Ξεκινώντας με το EDI μπορεί να φαίνεται ακόμα και τρομακτικό. Εκ' πρώτης όψεως μπορεί να είναι δύσκολο, πολύ τεχνικό, ακόμη και δυσνόητο. Μόλις όμως εμβαθύνετε λίγο, γρήγορα διαπιστώνετε ότι το EDI μπορεί να είναι μεγάλη βοήθεια σε μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις που επιδιώκουν να αυτοματοποιήσουν τις παραγγελίες τους στα συστήματα επεξεργασίας και τιμολόγησης. Από μειωμένο κόστος εργατικού δυναμικού έως αυξημένη ακρίβεια, το EDI μπορεί να προσφέρει την δυνατότητα του (παγκόσμιου) ηλεκτρονικού εμπορίου σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Με αυτό το δωρεάν e-Book από την Play systems θα κερδίσετε την σε βάθος εισαγωγή στο EDI, μαζί με μια βάση για να αξιοποιήσετε στο έπακρο την EDI επένδυσή σας

ΟΡΟΛΟΓΙΑ EDI

INTERCHANGE

Μια ομάδα δεδομένων που αποτελείται από τρία μέρη : μια κεφαλίδα ελέγχου ανταλλαγής, μια σειρά λειτουργικών ομάδων και μια ακολουθία ελέγχου ανταλλαγής. Το Interchange Control Header και το Interchange Control Trailer περικλείουν τη σειρά των λειτουργικών ομάδων. Μια ανταλλαγή μπορεί να θεωρηθεί ως ένας μεγάλος φάκελος από τον εμπορικό σας εταίρο. Μέσα σε αυτόν τον φάκελο είναι μεμονωμένοι, μικρότεροι φάκελοι αλληλογραφίας EDI.

TRANSACTION SET AND MESSAGE

Οι όροι, σύνολο συναλλαγών και μήνυμα σημαίνουν ουσιαστικά το ίδιο πράγμα. Οι διαφορές εντοπίζονται στις λεπτομέρειες τους και τη δομή τους. Τόσο τα σύνολα συναλλαγών όσο και τα μηνύματα μπορούν να οριστούν ως εξής: μια συλλογή επιχειρηματικών δεδομένων ονομάζονται τμήματα που ανταλλάσσονται μεταξύ δύο εμπορικών εταίρων. Κάθε τμήμα μιας συλλογής ακολουθείται από τερματικά τμήματος.

SEGMENT

Ένα τμήμα είναι μια συλλογή στοιχείων που έχει ένα αναγνωριστικό τμήματος, ακολουθούμενο από ένα ή περισσότερα στοιχεία δεδομένων. Μεταξύ κάθε στοιχείου δεδομένων είναι ένας διαχωριστής στοιχείων δεδομένων.

SEGMENT IDENTIFIER (ANSI ASC X12) ΚΑΙ SEGMENT TAG (EDIFACT)

Ένας κωδικός που προσδιορίζει μοναδικά ένα τμήμα όπως καθορίζεται στον κατάλληλο κατάλογο τμημάτων. Για παράδειγμα, στο ANSI το αναγνωριστικό τμήματος ASC X12 Invoice Name είναι "N1". Σημείωση: Τα "Αναγνωριστικά τμήματος" χρησιμοποιούνται επίσης στο EDIFACT. Ένα EDIFACT αναγνωριστικό τμήματος είναι μια μονάδα πληροφοριών που αποτελείται από μια ετικέτα τμημάτων, η οποία μπορεί να ακολουθείται από μια λίστα αριθμών που ελέγχουν πόσες συλλογές τμημάτων εμφανίζονται στα δεδομένα.

ELEMENT

Μια μονάδα πληροφοριών μέσα σε ένα τμήμα.

COMPOSITE DATA ELEMENT

Μια συλλογή από δύο ή περισσότερα στοιχεία δεδομένων.

DATA ELEMENT

Η μικρότερη μονάδα πληροφοριών σε ένα σύνολο συναλλαγών ή ένα μήνυμα.

DATA ELEMENT SEPERATOR

Ένας χαρακτήρας που χρησιμοποιείται για τον διαχωρισμό στοιχείων σε ένα τμήμα.

SUB ELEMENT SEPERATOR

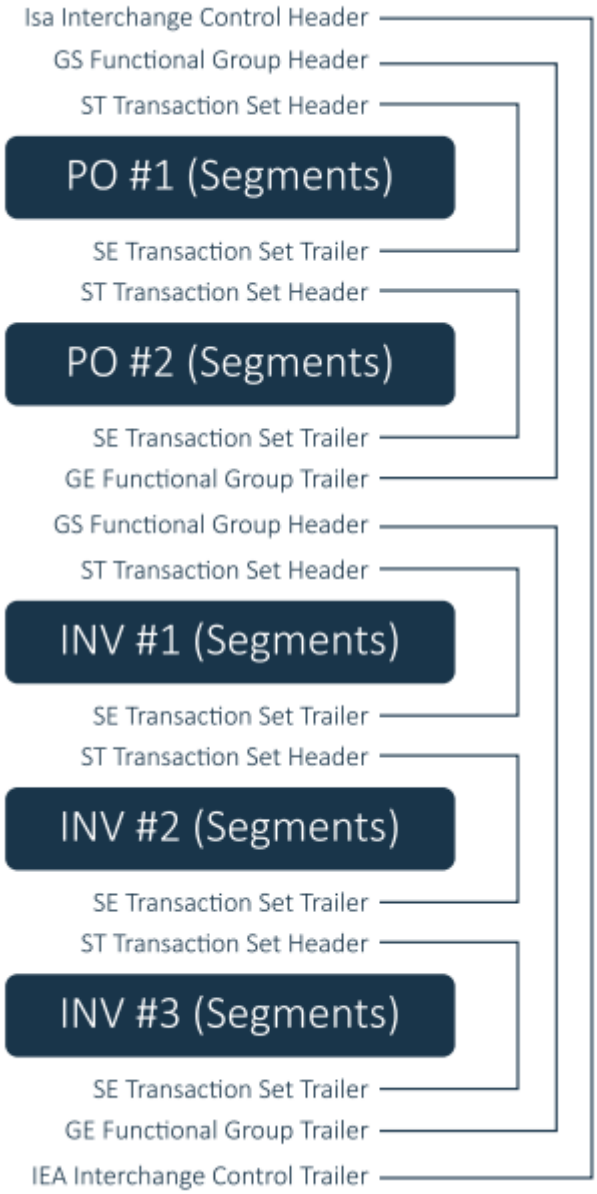
Ένας χαρακτήρας που χρησιμοποιείται για τον διαχωρισμό των στοιχείων δεδομένων ενός σύνθετου στοιχείου δεδομένων ANSI ASC X12. Επί του παρόντος, οι εν λόγω διαχωριστές προορίζονται για μελλοντική χρήση

ΟΡΟΛΟΓΙΑ EDI

COMPOSITE DATA ELEMENT SEPARATOR
Χρησιμοποιείται στο EDIFACT για να αναφέρεται σε ένα διαχωριστικό που εμφανίζεται μεταξύ κάθε στοιχείου δεδομένων ενός σύνθετου στοιχείου.

SEGMENT TERMINATOR
Ένας χαρακτήρας που χρησιμοποιείται για να υποδείξει το τέλος ενός τμήματος. Συνήθως δεν είναι εκτυπώσιμος χαρακτήρας στο ANSI ASC X12 και συνήθως ένα απόστροφος (') στο EDIFACT.

ENVELOPE
Οι πληροφορίες ελέγχου, όπως αναγνωριστικά και διευθύνσεις, που περιβάλλουν τα δεδομένα. Τα δεδομένα συνδέονται μεταξύ τους με κεφαλίδα και πληροφορίες ακολουθίας. Για λεπτομέρειες, ανατρέξτε στην ενότητα για την Δομή ελέγχου EDIFACT INTERCHANGE ή ANSI ASC X12.



ΔΟΜΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ANSI ASC X12 INTERCHANGE

Οι εμπορικοί συνεργάτες στέλνουν δεδομένα σε μια πολύ συγκεκριμένη μορφή που ονομάζεται Δομή Ελέγχου Ανταλλαγής (Interchange Control Structure). Υπάρχουν τρία βασικά επίπεδα φακέλων ASC X12: ο φάκελος ανταλλαγής, ο φάκελος λειτουργικής ομάδας και ο φάκελος ομάδος συναλλαγής. Ο εξωτερικός φάκελος των δεδομένων EDI είναι η ανταλλαγή (interchange). Μια ανταλλαγή αποτελείται από τρία μέρη : ένα τμήμα κεφαλίδας ISA, μια σειρά λειτουργικών ομάδων και ένα τμήμα IEA ακολουθίας. Τα τμήματα κεφαλίδας και ακολουθίας περιέχουν τις διευθύνσεις αποστολέα και παραλήπτη. Περιλαμβάνουν τη σειρά των λειτουργικών ομάδων.

```
Receipt Tag=960717, 1601
ISA*00*0000000000*00*0000000000*ZZ*7083179000
*12*3122721850
*960717*1113*U*00304*00000001*0*T*>
GS*PO*7083179000*3132721850*960717*1113*1*X*003040
ST*850*000000001
```

Το δεύτερο επίπεδο περιτύλιξης (φακέλου) είναι μια λειτουργική ομάδα. Η λειτουργική ομάδα αποτελείται από τρία μέρη : ένα τμήμα κεφαλίδας GS, μια σειρά παρόμοιων ομάδων συναλλαγών και ένα τμήμα ακολουθίας GE. Ο φάκελος κεφαλίδας και της ακολουθίας περιλαμβάνει τη σειρά παρόμοιων ομάδων συναλλαγών. Για παράδειγμα, εάν ένας εμπορικός εταίρος στείλει μια μετάδοση που περιέχει 50 παραγγελίες αγοράς και 30 τιμολόγια, όλες οι παραγγελίες αγοράς ανήκουν σε μια λειτουργική ομάδα PO και όλα τα τιμολόγια ανήκουν σε μια λειτουργική ομάδα IN. Ένα τμήμα κεφαλίδας GS και ένα τμήμα ακολουθίας GE συνδέουν τις λειτουργικές ομάδες μαζί.

Το τρίτο επίπεδο περιτυλίγματος (φακέλου) είναι το επίπεδο καθορισμένης συναλλαγής. Σετ συναλλαγών αποτελείται από τρία μέρη : ένα τμήμα κεφαλίδας ST, μια συλλογή σχετικών τμημάτων και ένα τμήμα ακολουθίας SE. Το τμήμα κεφαλίδας ST και το SE τμήμα ακολουθίας ενώνουν τα σχετικά τμήματα με μια λειτουργική ομάδα PO και όλα τα τιμολόγια ανήκουν σε μια λειτουργική ομάδα IN. Ένα τμήμα επικεφαλίδας GS και ένα GE τμήμα ακολουθίας συνδέουν όλες τις λειτουργικές ομάδες μαζί.

ΕΠΙΠΕΔΟ 3

Το τρίτο επίπεδο περιτύλιξης (φακέλου) είναι το επίπεδο συναλλαγών.
Οι ομάδες συναλλαγών αποτελούνται από τρία μέρη: ένα τμήμα κεφαλίδας ST, μια συλλογή σχετικών τμημάτων, και ένα τμήμα ακολουθίας SE. Το τμήμα κεφαλίδας ST και το τμήμα ακολουθίας SE ενώνουν τα σχετικά τμήματα

ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΜΙΑΣ ΓΡΑΜΜΗΣ ISA

Μπορείτε να δείτε τη γραμμή ISA όταν ανοίγετε ένα αρχείο μηνύματος στο WordPad ή τον επεξεργαστή κειμένου που χρησιμοποιείτε. Το παρακάτω είναι ένα δείγμα τμήματος ISA (ακολουθούμενο από τμήματα GS και ST). Βρείτε το ISA (δεύτερη γραμμή προς τα κάτω, πολύ αριστερά). Αυτό σηματοδοτεί την αρχή του τμήματος ISA. Βρείτε τα πεδία που περιέχονται στο ISA που παρατίθενται με τη σειρά και περιγράφονται στο παρακάτω πίνακα. Για λόγους ευκολίας και κατανόησης των όρων ο πίνακας παρατίθεται στα Αγγλικά.

ISA FIELD	DESCRIPTION
*	The asterisk (*) is an example of an ANSI ASC X12 data element separator character. You will see this character throughout the ISA segment used for separating the fields.
00	ISA01, Authorization information qualifier. This qualifies the next element. In the example above, 00 means ignore the next element.
0000000000	ISA02, Authorization information. This is the sender's password.
00	ISA03, Security information qualifier. This qualifies the next element. In the example above, 00 means ignore the next element.
0000000000	ISA04, Security information. This is the receiver's password.
ZZ	ISA05, Interchange ID qualifier. This qualifies the next element.
7083179000	ISA06, Interchange sender ID. This is the sender's EDI address.
12	ISA07, Interchange ID qualifier. This qualifies the next element.
3122721850	ISA08, Interchange receiver's ID. This is the receiver's EDI address.
960717	ISA09, Interchange date. This is the date of the interchange in YYMMDD format.
1113	ISA10, Interchange time. This is the time of the interchange. Time is expressed in a 24-hour format.
U	ISA11, Interchange standard ID. This identifies the standard for this interchange. The "U" is the ANSI ASC X12 standard identifier code.
00304	ISA12, Interchange version ID. This identifies the standard version/ release for this interchange.
00000001	ISA13, Interchange control number. A unique number used to track interchanges.
0	ISA14, Functional Acknowledgment request flag. The "0" signifies your trading partner does not need to receive an Interchange Acknowledgment (TA1) segment.
T	ISA15, Test indicator. The "T" signifies this interchange is test data, as opposed to "P" for production.
>	ISA16, Sub-element separator.

ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΜΙΑΣ ΓΡΑΜΜΗΣ GS

Μπορείτε να δείτε τη γραμμή GS όταν ανοίγετε ένα αρχείο μηνύματος στο WordPad ή τον επεξεργαστή κειμένου που χρησιμοποιείτε. Το ακόλουθο είναι ένα παράδειγμα τμήματος GS (μεταξύ των τμημάτων ISA και ST). Βρείτε το GS (τέταρτη γραμμή προς τα κάτω, πολύ αριστερά). Αυτό σηματοδοτεί την αρχή του τμήματος GS. Βρείτε τα πεδία που περιέχονται στο GS που παρατίθενται με τη σειρά και περιγράφονται στον παρακάτω πίνακα. Για λόγους ευκολίας και κατανόησης των όρων ο πίνακας παρατίθεται στα Αγγλικά.

```
Receipt Tag=960717, 1601
ISA*00*0000000000*00*0000000000*ZZ*7083179000
*12*3122721850
*960717*1113*U*00304*00000001*0*T*>
GS*PO*7083179000*3132721850*960717*1113*1*X*003040
ST*850*000000001
```

GS FIELD	DESCRIPTION
*	The asterisk "*" is an example ANSI ASC X12 data element separator character. You will see this character throughout the GS segment used for separating the fields.
PO	GS01, Functional ID code. Indicates the transaction set type for the transaction sets in this functional group. In the example above, the code is PO for a purchase order.
7083179000	GS02, Application sender's code.
3132721850	GS03, Application receiver's code.
960717	GS04, Group date. The date this functional group was sent in YYMMDD format.
ZZ	ISA05, Interchange ID qualifier. This qualifies the next element.
1113	GS05, Group time. The time this functional group was sent. Time is expressed in a 24-hour format.
1	GS06, Group control number. A number that is different for each functional group enveloped by an ISA segment.
X	GS07, Responsible agency code. The agency responsible for this functional group.
003040	GS08, Version/Release indicator. The agency version/release of the transaction sets in this functional group.

ΔΟΜΗ ΕΛΕΓΧΟΥ EDIFACT INTERCHANGE

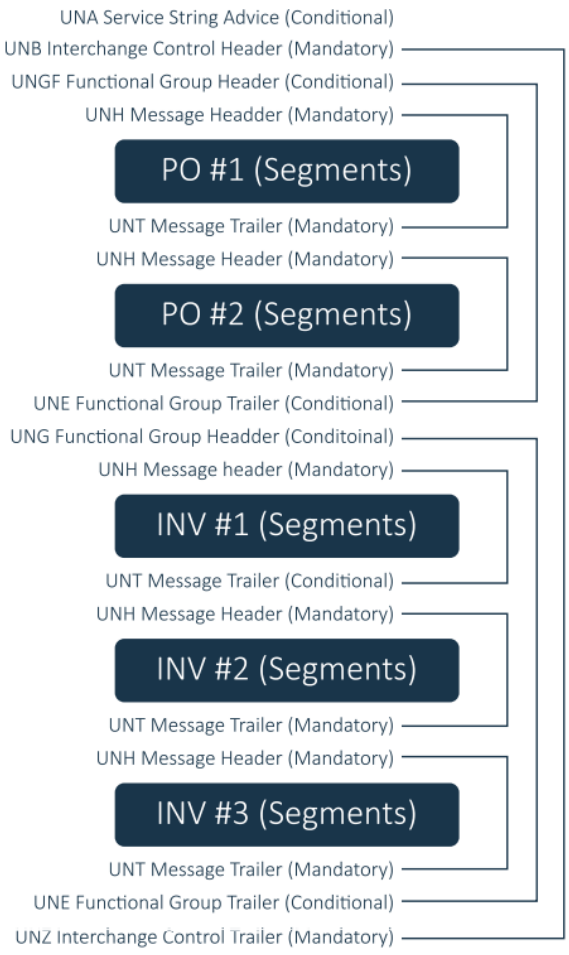
Οι εμπορικοί εταίροι στέλνουν δεδομένα σε μια πολύ συγκεκριμένη μορφή που ονομάζεται Δομή ελέγχου ανταλλαγής (Interchange Control Structure). Η δομή ελέγχου ανταλλαγής EDIFACT αποτελείται από μια προαιρετική συμβουλευτική υπηρεσία συμβολοσειράς, ακολουθούμενη από τρία βασικά επίπεδα φακέλων EDIFACT: τον Interchange φάκελο, το φάκελο της λειτουργικής ομάδας και τον ‘’μήνυμα’’ φάκελο.

Η Συμβουλευτική υπηρεσία συμβολοσειράς (UNA) είναι μια συμβολοσειρά χαρακτήρων στο ξεκίνημα μιας ανταλλαγής, ορίζοντας το συντακτικό των χαρακτήρων που χρησιμοποιούνται στην ανταλλαγή. Η Συμβουλευτική υπηρεσία συμβολοσειράς χαρακτήρων είναι προαιρετική. Ο φάκελος ανταλλαγής αποτελείται από τρία στοιχεία: ένα τμήμα UNB Header, μια σειρά λειτουργικών ομάδες ή μια σειρά μηνυμάτων και ένα τμήμα ακολουθίας UNZ.

Το τμήμα κεφαλίδας UNB και ένα τμήμα ακολουθίας UNZ περιέχουν τις διευθύνσεις αποστολέα και παραλήπτη. Τα τμήματα UNB και UNZ είναι απαραίτητα.

Μια λειτουργική ομάδα αποτελείται από τρία συστατικά: μια κεφαλίδα τμήματος UNG, μια σειρά παρόμοιων μηνυμάτων και ένα τμήμα ακολουθίας UNE.

Τα τμήματα κεφαλίδας και ακολουθίας περιλαμβάνουν τη σειρά παρόμοιων μηνυμάτων. Για παράδειγμα, εάν ένας εμπορικός εταίρος στείλει μια μετάδοση που περιέχει 50 παραγγελίες αγοράς και 30 τιμολόγια, όλες οι παραγγελίες αγοράς ανήκουν στην ίδια λειτουργική ομάδα και όλα τα τιμολόγια ανήκουν σε άλλη λειτουργική ομάδα. Λειτουργικά τμήματα ομάδων είναι προαιρετικά. Εάν δεν υπάρχουν λειτουργικές ομάδες, ο φάκελος interchange περιβάλλει μια σειρά μηνυμάτων του ίδιου τύπου. Για παράδειγμα, όλα τα μηνύματα πρέπει να είναι μηνύματα είτε παραγγελίας αγορών είτε πρέπει να είναι όλα μηνύματα τιμολογίου. Ένα μήνυμα αποτελείται από τρία μέρη: ένα τμήμα επικεφαλίδας UNH, μια συλλογή σχετικών τμημάτων, και ένα τμήμα ακολουθίας UNT. Τα τμήματα κεφαλίδας και ακολουθίας ενθυλακώνουν τη συλλογή σχετικών τμημάτων. Η κεφαλίδα μηνύματος και τα τμήματα ακολουθίας είναι υποχρεωτικά. Τα τμήματα χρησιμοποιούνται όπως προβλέπεται.



ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΤΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ UNA ΚΑΙ UNB

Μπορείτε να δείτε τις γραμμές UNA και UNB όταν ανοίγετε ένα αρχείο μηνύματος στο WordPad ή τον επεξεργαστή κειμένου που χρησιμοποιείτε. Το παρακάτω είναι ένα παράδειγμα και των τμημάτων UNA και UNB.

```
UNA: +
UNB+UNOA: 1+TSI12013:01+TSITEST+921216: 1000+5
UNG+CUSDEC+TSIINTL+TP+921216: 1000+5+UN+2:912+12345PASS
UNH+45+CUSDEC:2:912:UN
BGM+AB+111+++TN:800000052
```

UNA FIELD	DESCRIPTION
:	Component data element separator used in this interchange.
+	Element separator used in this interchange.
,	Decimal notation. A comma "," or period "." is used.
?	Release indicator. A symbol that allows you to use the character delimiter as data.
Blank	Reserved symbol. Place reserved for future use.
'	Segment terminator.

Βρείτε το UNB (δεύτερη γραμμή προς τα κάτω, πολύ αριστερά). Αυτό σηματοδοτεί την αρχή του τμήματος UNB. Βρείτε τα πεδία που περιέχονται μέσα το UNB παρατίθεται με τη σειρά και περιγράφεται στον ακόλουθο πίνακα. Για λόγους ευκολίας και κατανόησης των όρων ο πίνακας παρατίθεται στα Αγγλικά.

UNB FIELD	DESCRIPTION
UNOA	Syntax identifier
1	Syntax version
TSI12013	Sender ID. Your partner's EDI address.
01	Sender ID code qualifier. This qualifies the element.
TSITEST	Recipient ID. Your EDI address.
921216	Date of preparation. The date this interchange was prepared.
1000	Time of preparation. The time this interchange was prepared.
5	Recipients ref./pass. Your password.

ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΓΡΑΜΜΗΣ UNG

Μπορείτε να δείτε τη γραμμή UNG όταν ανοίγετε το αρχείο μηνύματος στο WordPad ή τον επεξεργαστή κειμένου που χρησιμοποιείτε. ο παρακάτω είναι ένα δείγμα της UNG (μετά τα τμήματα UNA και UNB και πριν από τα τμήματα UNH και BGM).

```
UNA: +
UNB+UNOA: 1+TSI12013:01+TSITEST+921216: 1000+5
UNG+CUSDEC+TSIINTL+TP+921216: 1000+5+UN+2:912+12345PASS
UNH+45+CUSDEC:2:912:UN
BGM+AB+111+++TN:800000052
```

Βρείτε τη UNG (τρίτη γραμμή προς τα κάτω, πολύ αριστερά). Αυτό σηματοδοτεί την αρχή του τμήματος UNG. Βρείτε τα πεδία εντός του UNG που αναφέρονται με τη σειρά και περιγράφονται στον ακόλουθο πίνακα.

UNG FIELD	DESCRIPTION
CUSDEC	Functional ID code. Indicates the message type for the messages in this functional group. In the example above, the code is CUSDEC for a Customs Declaration message.
TSIINTL	Application sender's ID.
TP	Application receiver's ID.
921216	Date of preparation. The date this functional group was prepared in YYMMDD format.
1999	Time of preparation. The time this functional group was prepared. Time is expressed in a 24-hour format.
5	Functional group reference number.
UN	Controlling agency. The agency responsible for this functional group. The EDIFACT controlling agency code is "UN" for the United Nations.
2	Message type version number.
912	Message type release number. The UN/EDIFACT standards release number for this functional group.
12345PASS	Application password. Your trading partner's password.

ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΓΡΑΜΜΗΣ UNH

Μπορείτε να δείτε τη γραμμή UNH όταν ανοίγετε το αρχείο μηνύματος στο WordPad ή τον επεξεργαστή κειμένου που χρησιμοποιείτε. Ο παρακάτω είναι ένα παράδειγμα του τμήματος UNH (ακολουθώντας τα τμήματα UNA, UNB και UNG).

```
TSI12013:01+TSITEST+921216: 1000+5
TSIINTL+TP+921216: 1000+5+UN+2:912+12345PASS
DEC: 2:912: UN
+++TN:800000052
```

Βρείτε τη UNH (τέταρτη γραμμή προς τα κάτω, πολύ αριστερά). Αυτό σηματοδοτεί την αρχή του τμήματος UNH. Βρείτε τα πεδία που περιέχονται στο UNH όπως παρατίθενται με τη σειρά και περιγράφονται στον ακόλουθο πίνακα.

UNH FIELD	DESCRIPTION
45	Message reference number.
CUSDEC	Message type ID. Identifies the type of this message. For example, CUSDEC for Customs Declaration message.
2	Message type version.
912	Message type release number.
UN	Controlling agency. The controlling agency responsible for this message. The UN/EDIFACT controlling agency code is “UN” for the United Nations.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ EDI ΚΑΙ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Η επικοινωνία δεδομένων είναι ένα ουσιαστικό συστατικό στη διαδικασία EDI. Είναι ο αγωγός που σας επιτρέπει να ανταλλάσσετε ηλεκτρονικές επιχειρηματικές συναλλαγές με τους εμπορικούς σας εταίρους. Στο μοντέλο EDI, οι επικοινωνίες δεδομένων χρησιμοποιούνται ως υποσύστημα για τη μεταφορά πληροφοριών από έναν υπολογιστή προέλευσης σε έναν υπολογιστή στόχο. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι το EDI και η επικοινωνία δεδομένων είναι δύο ξεχωριστές τεχνολογίες. Το EDI ορίζει ένα πρότυπο κωδικοποίησης για τις επιχειρηματικές πληροφορίες. Η επικοινωνία δεδομένων ορίζει μηχανισμούς για τη μεταφορά αυτών των κωδικοποιημένων πληροφοριών EDI μεταξύ του υπολογιστή σας και του υπολογιστή του εμπορικού σας εταίρου.

> Πρώτον, ο πελάτης σας προετοιμάζει τα δεδομένα της παραγγελίας Αγοράς ακολουθώντας τους κανόνες γλώσσας των προτύπων EDI. Τα δεδομένα της παραγγελίας Αγοράς βρίσκονται σε απομακρυσμένη τοποθεσία.

> Στη συνέχεια, ξεκινάτε μια συνεδρία επικοινωνίας δεδομένων χρησιμοποιώντας το EDI Translator, που συνδέει τον υπολογιστή σας σε αυτήν την απομακρυσμένη τοποθεσία. Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας επικοινωνίας δεδομένων, χρησιμοποιείται ένας μηχανισμός μεταφοράς αρχείων για να μετακινήσετε τα δεδομένα της παραγγελίας αγοράς, ήδη σε μορφή EDI, από τον απομακρυσμένο υπολογιστή στον υπολογιστή σας. Στη συνέχεια, η συνεδρία επικοινωνιών δεδομένων τερματίζεται.

> Αμέσως μετά, μπορείτε να επεξεργαστείτε τα δεδομένα της Εντολής Αγοράς χρησιμοποιώντας τον EDI Translator. Ίσως χρειαστεί να στείλετε ένα Τιμολόγιο στον εμπορικό σας συνεργάτη. Σε αυτήν την περίπτωση, προετοιμάζετε το Τιμολόγιο χρησιμοποιώντας τον EDI Translator. Τότε ξεκινάτε μια συνεδρία επικοινωνίας, η οποία συνδέει τον υπολογιστή σας στον απομακρυσμένο προορισμό. Το τιμολόγιο, σε τυπική μορφή EDI, έχει μετακινηθεί από τον υπολογιστή σας στον απομακρυσμένο υπολογιστή κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας επικοινωνίας.

Περιστασιακά, τα πρότυπα EDI καθορίζουν κατευθυντήριες γραμμές για την επικοινωνία δεδομένων που χρησιμοποιούνται σε μια διαδικασία EDI. Αυτές οι οδηγίες ενδέχεται να περιλαμβάνουν χρονικούς περιορισμούς, που βοηθούν στη διασφάλιση ότι θα αποσταλούν απαντήσεις στα σύνολα συναλλαγών που έχουν ληφθεί εντός συγκεκριμένης χρονικής περιόδου. Τα πρότυπα EDI καθορίζουν επίσης τον τρόπο όπου η διεύθυνση αποστολέα και η διεύθυνση του παραλήπτη είναι κωδικοποιημένα. Ωστόσο, τα πρότυπα EDI δεν ορίζουν τις επικοινωνίες, οι οποίες στην πραγματικότητα προκαλούν την κίνηση των δεδομένων από την πηγή στον προορισμό. Ποικίλες μέθοδοι επικοινωνίας δεδομένων υποστηρίζονται από τον EDI Translator. Απλώς χρησιμοποιείτε την ενότητα που απαιτείται για τη σύνδεση με τη επιθυμητή απομακρυσμένη τοποθεσία. Αυτό το θέμα συζητείται λεπτομερέστερα παρακάτω.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΕΙΣ

Η ομάδα συναλλαγών λειτουργική αναγνώριση (ANSI ASC X12 997) αναγνωρίζει τη λήψη των λειτουργικών ομάδων. Η Λειτουργική αναγνώριση αποστέλλεται ως αναφορά στη συντακτική ανάλυση του συστήματος των λαμβανόμενων λειτουργικών ομάδων. Το σύστημα αναλύει τα δεδομένα με βάση τα πρότυπα ANSI ASC X12 EDI.

Όπως όλες τις άλλες ομάδες συναλλαγών, μια 997 Λειτουργική Αναγνώριση μπορεί να σταλεί ή να παραληφθεί από ένα εμπορικό εταίρο. Για παράδειγμα, εάν στέλνετε ένα (ANSI ASC X12) 810 Τιμολόγιο, ο εμπορικός σας συνεργάτης μπορεί να σας στείλει μια λειτουργική αναγνώριση στην απάντηση. Η Λειτουργική Αναγνώριση θα υποδείξει εάν το σύνολο συναλλαγών είχε τη σωστή σύνταξη, βρόχος και δομή. Η Λειτουργική Αναγνώριση δεν υποδεικνύει ότι τα δεδομένα εντός των ομάδων συναλλαγών είναι αποδεκτά από τον εμπορικό σας εταίρο

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ ΔΙΚΤΥΟΥ

Όταν στέλνετε μια επιχειρηματική αλληλογραφία σε έναν εμπορικό εταίρο σας συνήθως χρησιμοποιείτε τις υπηρεσίες ενός ταχυδρομείου ή ενός ιδιωτικού μεταφορέα. Η έννοια της προστιθέμενης αξίας Δικτύου (VAN) είναι βασικά η ίδια με το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο. Οι υπηρεσίες VAN παρέχονται από οργανισμούς τρίτων. Χρησιμοποιώντας έντυπη αλληλογραφία, είτε εσείς είτε ο παραλήπτης πληρώνετε για τα ταχυδρομικά τέλη. Το ίδιο μοντέλο ισχύει για τις υπηρεσίες VAN. Κανονικά, κάθε αποστολέας πληρώνει το VAN μια χρέωση υπηρεσίας με βάση τον αριθμό των χαρακτήρων που αποστέλλονται (συνήθως ανά χιλιάδα χαρακτήρων).

Το εννοιολογικό μοντέλο VAN είναι πολύ απλό. Και πάλι, ας εξετάσουμε το παράδειγμα στην οποία θέλετε να λάβετε Εντολές Αγοράς από τον εμπορικό σας συνεργάτη. Τόσο εσείς, όσο και ο εμπορικός σας συνεργάτης έχετε ιδιωτικά γραμματοκιβώτια σε ένα μόνο VAN. Ο δικός σας υπολογιστής βρίσκεται σε μία φυσική τοποθεσία. Ο υπολογιστής του εμπορικού σας εταίρου βρίσκεται σε μια δεύτερη φυσική τοποθεσία. Και, το VAN βρίσκεται σε μια τρίτη φυσική τοποθεσία. Ο υπολογιστής του εμπορικού σας εταίρου στέλνει πρώτα τις παραγγελίες αγοράς EDI στη διεύθυνση του VAN. Ένας μηχανισμός μεταφοράς αρχείων χρησιμοποιείται για τη μετακίνηση των παραγγελιών αγοράς από τον υπολογιστή του εμπορικού σας εταίρου στο VAN. Η μορφή EDI περιλαμβάνει έναν εξωτερικό φάκελο (όπως το εξωτερικό ενός χάρτινου φακέλου), το οποίο καθορίζει τη διεύθυνση του αποστολέα (στην περίπτωση αυτή τη διεύθυνση του εμπορικού σας εταίρου) και διεύθυνση παραλήπτη (στην περίπτωση αυτή η διεύθυνσή σας). Τυπικοί φάκελοι είναι οι Φάκελοι ANSI ASC X12 ISA, BG και EDIFACT UNB

Όταν το VAN λαμβάνει τις παραγγελίες αγοράς EDI, το VAN διαβάζει το φάκελο για να καθορίσει τον τελικό προορισμό των δεδομένων. Σε αυτήν την περίπτωση, η διεύθυνση του παραλήπτη υποδεικνύει ότι ο παραλήπτης είστε εσείς και το VAN θα τοποθετήσει τις παραγγελίες αγοράς EDI στο ηλεκτρονικό σας γραμματοκιβώτιο. Η περίοδος επικοινωνίας μεταξύ του υπολογιστή του εμπορικού σας εταίρου και του VAN τερματίζεται στη συνέχεια.

Λάβετε υπόψη ότι ο υπολογιστής σας δεν έχει ακόμη εμπλακεί άμεσα σε αυτήν τη διαδικασία. Σε αυτό το σημείο, οι παραγγελίες αγοράς EDI αποθηκεύονται στο γραμματοκιβώτιό σας. Μπορείτε, λοιπόν, να χρησιμοποιήσετε το EDi Translator για να ξεκινήσετε μια συνεδρία επικοινωνίας μεταξύ του υπολογιστή σας και του VAN, όταν σας βολεύει. Η ενότητα επικοινωνιών EDi Translator που χρησιμοποιείτε θα ζητήσει αυτόματα το VAN να στείλει τα δεδομένα που περιέχονται στο γραμματοκιβώτιό σας. Στη συνέχεια, το VAN θα στείλει τις εντολές αγοράς EDI από το δικό σας γραμματοκιβώτιο στο VAN στον υπολογιστή σας. Λάβετε υπόψη ότι ο εμπορικός σας συνεργάτης δεν συμμετέχει άμεσα στη συνεδρία επικοινωνίας μεταξύ του υπολογιστή σας και του VAN.

Υπάρχουν πολλές ερωτήσεις που μπορεί να προκύψουν σε αυτό το σημείο. Πρώτον, "Πώς μπορώ να ξέρω αν υπάρχει αλληλογραφία στο γραμματοκιβώτιό μου πριν καλέσω;" →

ΔΙΚΤΥΟ

Μην παραπλανηθείτε από τον όρο δίκτυο. Αυτός ο όρος δεν υποδηλώνει ένα τοπικό δίκτυο (LAN) ούτε δίκτυο ευρείας περιοχής (WAN). Το VAN απλώς περιέχει ένα δίκτυο με ηλεκτρονικά γραμματοκιβώτια. Όταν εσείς συναλλάσσεστε με έναν εμπορικό εταίρο μέσω ενός μόνο VAN, τόσο εσείς, όσο και ο εμπορικός σας εταίρος θα έχετε ιδιωτικά γραμματοκιβώτια στο VAN.

Συνολικά, το VAN μπορεί να περιέχει χιλιάδες γραμματοκιβώτια. Το μοναδικό από αυτά που θα σας ενδιαφέρουν είναι το γραμματοκιβώτιό σας και το γραμματοκιβώτιο συνεργάτη

Η απάντηση είναι ότι δεν γνωρίζετε. Ορισμένα VAN παρέχουν αναφορές περιεχομένου γραμματοκιβωτίου που λαμβάνετε μέσω ξεχωριστής περιόδου επικοινωνίας. Κανονικά, απλώς ελέγχετε το γραμματοκιβώτιό σας σε διάφορα χρονικά σημεία. Εάν καλέσετε το VAN και δεν υπάρχει αλληλογραφία στο γραμματοκιβώτιό σας, το VAN θα στείλει μια ένδειξη «χωρίς αλληλογραφία» κατά τη διάρκεια της περιόδου επικοινωνίας και το EDi Translator θα σας αναφέρει την κατάσταση «χωρίς αλληλογραφία». Μπορείτε να ρυθμίσετε τις παραμέτρους του EDi Translator ώστε να καλεί περιοδικά το VAN για έλεγχο ταχυδρομείου ενώ βρίσκεστε μακριά από τον υπολογιστή. Για λεπτομέρειες, ανατρέξτε στην ενότητα Αυτοματοποίηση EDi Translator.

Μια άλλη ερώτηση που μπορεί να προκύψει είναι: "Θα περιέχει το γραμματοκιβώτιό μου δεδομένα μόνο από έναν εμπορικό εταίρο;" Εάν ασχολείστε μόνο με έναν εμπορικό εταίρο στο VAN, το γραμματοκιβώτιό σας θα περιέχει μόνο αλληλογραφία από αυτόν τον έναν εμπορικό εταίρο. Εάν ασχολείστε με πολλούς εμπορικούς συνεργάτες στο VAN, το γραμματοκιβώτιό σας ενδέχεται να περιέχει αλληλογραφία που αποστέλλεται από έναν ή περισσότερους εμπορικούς συνεργάτες. Θυμηθείτε ότι όταν ασχολείστε με ένα VAN, ο υπολογιστής σας δεν συνδέεται με τον υπολογιστή του εμπορικού σας εταίρου.

ΔΙΚΤΥΟ

Σημειώστε ότι όταν καλείτε το VAN, μπορείτε να στείλετε μηνύματα σε πολλαπλά γραμματοκιβώτια που ανήκουν στους δικούς σας εμπορικούς συνεργάτες, αλλά μπορείτε να λαμβάνετε μηνύματα μόνο από το δικό σας γραμματοκιβώτιο. Ομοίως, οι συνεργάτες σας αλλά και οι άλλοι χρήστες του δικτύου VAN δεν μπορούν να εξαγάγουν αλληλογραφία από το δικό σας γραμματοκιβώτιο.

Μέχρι στιγμής, εξετάσαμε την περίπτωση κατά την οποία λαμβάνετε μηνύματα που αποστέλλονται από τον εμπορικό σας συνεργάτη μέσω VAN. Τώρα ας εξετάσουμε την περίπτωση κατά την οποία στέλνετε αλληλογραφία (όπως τιμολόγια) στον εμπορικό σας συνεργάτη μέσω ενός VAN. Είναι για άλλη μια φορά μια διαδικασία δύο σταδίων. Αρχικά, χρησιμοποιείτε το EDi Translator για να ξεκινήσετε μια συνεδρία επικοινωνίας μεταξύ του υπολογιστή σας και του VAN. Στη συνέχεια, ο EDi Translator θα στείλει τα τιμολόγια στο VAN. Η επικοινωνία μεταξύ EDi Translator και VAN τερματίζεται. Το VAN επεξεργάζεται το φάκελο και καθορίζει σε ποιον στέλνετε το μήνυμα. Το VAN στη συνέχεια καταθέτει την αλληλογραφία στο γραμματοκιβώτιο του εμπορικού σας εταίρου. Σε κάποια μεταγενέστερη χρονική στιγμή, ο εμπορικός σας συνεργάτης παραλαμβάνει την αλληλογραφία του από το γραμματοκιβώτιό του.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, ενδέχεται να προκύψει μια κατάσταση στην οποία προτιμάτε να χρησιμοποιείτε ένα συγκεκριμένο VAN και ένας εμπορικός εταίρος προτιμά να χρησιμοποιεί ένα διαφορετικό VAN. Το EDi Translator μπορεί να σας συνδέσει με πολλά VAN. Η, εναλλακτικά, ορισμένα VAN πραγματοποιούν διαφανή διασύνδεση μεταξύ τους. Ασχολείστε απευθείας με το VAN σας και ο εμπορικός σας εταίρος ασχολείται απευθείας με το άλλο VAN. Τα δύο VAN φροντίζουν για τα υπόλοιπα. Αυτό είναι κοινώς γνωστό ως διασύνδεση VAN. Επικοινωνία VAN είναι πολύ συχνή κατά την ανταλλαγή δεδομένων EDI με τον εμπορικό σας συνεργάτη. Μια δεύτερη κοινή προσέγγιση είναι να χρησιμοποιήσετε αυτό που ονομάζεται επικοινωνία από σημείο σε σημείο. Στην επικοινωνία από σημείο σε σημείο, ο υπολογιστής σας δημιουργεί μια άμεση σύνδεση με τον υπολογιστή του εμπορικού σας εταίρου, προκειμένου να ανταλλάξετε αρχεία EDI. Υπό κανονικές συνθήκες, ο εμπορικός σας συνεργάτης σπάνια καλεί τον υπολογιστή σας για να δημιουργήσει μια σύνδεση επικοινωνίας και να ανταλλάξει αρχεία EDI. Η πιο συνηθισμένη περίπτωση αφορά την έναρξη της περιόδου επικοινωνίας από τον EDi Translator. Αυτό ισχύει τόσο για VAN όσο και για επικοινωνία από σημείο σε σημείο

ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Το πεδίο επικοινωνίας δεδομένων πλημμυρίζει από όρους που χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν μια μεγάλη ποικιλία εννοιών. Η τεχνολογία επικοινωνιών δεδομένων επιτρέπει συνεχώς ταχύτερους ρυθμούς δεδομένων σε κανονικές γραμμές κλήσης και ως εκ τούτου, η πολυπλοκότητα αυξάνεται. Ο ρυθμός δεδομένων διπλασιάζεται περίπου κάθε 3 χρόνια.

Ευτυχώς, δεν χρειάζεται να είστε ειδικός επικοινωνίας δεδομένων για να χρησιμοποιήσετε τις επικοινωνίες δεδομένων στο EDI. Το EDi Translator κάνει τη σκληρή δουλειά για εσάς. Ωστόσο, είναι καλή ιδέα να εξοικειωθείτε με τη βασική ορολογία επικοινωνίας δεδομένων. Αυτή η γνώση θα σας επιτρέψει να λάβετε αποφάσεις όταν αντιμετωπίζετε πολλαπλές επιλογές επικοινωνίας δεδομένων κατά την αντιμετώπιση EDI και εμπορικών συνεργατών. Μια συνεδρία επικοινωνίας δεδομένων πραγματοποιείται μέσω ενός συνδυασμού λογισμικού και υλικού που είναι εγκατεστημένο στον υπολογιστή σας. Το υλικό αποτελείται από ένα μόντεμ, καλώδια διασύνδεσης, καθώς και την τηλεφωνική γραμμή. Ένα μόντεμ (MOdulator / DEModulator) μετατρέπει τα ψηφιακά σήματα από τον υπολογιστή σας σε αναλογικά σήματα στην τηλεφωνική γραμμή και αντίστροφα.

Το λογισμικό επικοινωνίας δεδομένων και τα μόντεμ λειτουργούν ως μονάδα για να επιτύχουν μια επιτυχημένη συνεδρία επικοινωνίας. Υπάρχουν πέντε κύρια χαρακτηριστικά, τα οποία ορίζουν συλλογικά μια συνεδρία επικοινωνίας. Αυτοί είναι:

> Τύποι επικοινωνίας

> Ταχύτητα σηματοδότησης

> Συμπίεση δεδομένων

> Έλεγχος σφαλμάτων

> Πρωτόκολλο μεταφοράς αρχείων

ΕΙΔΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Το EDi Translator υποστηρίζει δύο τύπους επικοινωνιών δεδομένων: ασύγχρονη και δισύγχρονη. Ο ασύγχρονος είναι ο πιο δημοφιλής τύπος επικοινωνίας δεδομένων. Η στροφή προς τις ασύγχρονες επικοινωνίες στο EDI έχει αποκτήσει δυναμική. Σήμερα, σχεδόν όλα τα VAN υποστηρίζουν ασύγχρονες επικοινωνίες. Κατά τη διάρκεια μιας συνεδρίας ασύγχρονων επικοινωνιών, τα δυαδικά ψηφία έναρξης και διακοπής χρησιμοποιούνται για να πλαισιώσουν τους χαρακτήρες δεδομένων. Αυτή η προσέγγιση πλαισίωσης επιτρέπει να προκύψουν διάφορα χρονικά κενά μεταξύ κάθε χαρακτήρα που αποστέλλεται. Τα δύο τελικά σημεία δεν χρειάζεται να συγχρονιστούν με ακρίβεια κατά την αποστολή δεδομένων.

Ο κόμβος λήψης μπορεί να λάβει έναν χαρακτήρα και στη συνέχεια να περιμένει αδρανής για τον επόμενο χαρακτήρα. Το bit έναρξης υποδεικνύει τον επόμενο χαρακτήρα και το bit διακοπής επισημαίνει το τέλος του χαρακτήρα. Αυτή η ασύγχρονη προσέγγιση δεν απαιτεί περίτεχνα κυκλώματα συγχρονισμού μόντεμ, γι 'αυτό και τα ασύγχρονα μόντεμ είναι σημαντικά φθηνότερα από τα δισύγχρονα μόντεμ.

ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΑΡΧΕΙΩΝ (FTP)

Το πρωτόκολλο μεταφοράς αρχείων που χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια μιας συνεδρίας επικοινωνίας καθορίζει τους βασικούς κανόνες που πρέπει ακολουθούνται από τους δύο κόμβους. Ενα κοινό δισύγχρονο πρωτόκολλο είναι το 3780. Στα κοινά ασύγχρονα πρωτόκολλα περιλαμβάνονται τα xmodem, ymodem, zmodem και kermit, για να αναφέρουμε μερικά.

ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΣΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ

Δύο μόντεμ πρέπει να χρησιμοποιούν την ίδια ταχύτητα σηματοδότησης κατά τη διάρκεια μιας συνεδρίας επικοινωνίας. Η ταχύτητα σηματοδότησης συνήθως ορίζεται ως ο αριθμός των bits ανά δευτερόλεπτο (bps) που αποστέλλονται. Οι κοινές ταχύτητες είναι 1200, 2400, 9600 και 14400 bps. Η τάση είναι σίγουρα προς υψηλότερους ρυθμούς δεδομένων, 9600 bps, 14400 bps ή και παραπάνω. Δεν υποστηρίζουν όλα τα VAN αυτές τις υψηλότερες ταχύτητες. Για περιπτώσεις στις οποίες ένα VAN υποστηρίζει υψηλότερη ταχύτητα, δεν μπορείτε να είστε πάντα σίγουροι ότι η απόδοση δεδομένων θα είναι στην υψηλότερη ταχύτητα. Οι εκρήξεις θορύβου και οι γραμμές χαμηλής ποιότητας μπορούν να προκαλέσουν πτώση των μόντεμ υψηλότερης ταχύτητας σε χαμηλότερη ταχύτητα, ενώ σε ορισμένα μόντεμ αυτό γίνεται αυτόματα, σε άλλα όχι. Η κατάσταση μοιάζει πολύ με εκείνη ενός αυτοκινήτου υψηλής απόδοσης: δεν μπορείτε συνήθως να χρησιμοποιήσετε όλη την ιπποδύναμη που έχει διαθέσιμη.

ΣΥΜΠΙΕΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Ένα κοινό χαρακτηριστικό της νέας φυλής ασύγχρονων μόντεμ είναι να υπάρχουν διατάξεις για τη συμπίεση δεδομένων πριν αποσταλούν ως ηλεκτρικά σήματα στη γραμμή επικοινωνιών. Αυτό έχει το συνολικό αποτέλεσμα της αύξησης της απόδοσης, ενώ εξακολουθεί να χρησιμοποιείται η ίδια ταχύτητα σηματοδότησης. Υπάρχουν διάφοροι βαθμοί συμπίεσης δεδομένων που προσφέρονται από τα διάφορα πρότυπα συμπίεσης δεδομένων. Όπως και με την ταχύτητα σηματοδότησης, εάν χρησιμοποιείται ένας συγκεκριμένος τύπος προτύπου συμπίεσης δεδομένων, και τα δύο μόντεμ πρέπει να το υποστηρίζουν. Τα κοινά πρότυπα συμπίεσης δεδομένων καταγράφονται σε πίνακα παρακάτω στην ενότητα Πρότυπα επικοινωνίας δεδομένων.

ΠΡΟΤΥΠΑ ΤΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Τώρα που έχουμε αναθεωρήσει τα γενικά χαρακτηριστικά που σχετίζονται με τις συνεδρίες επικοινωνιών, ας ρίξουμε μια πιο προσεκτική ματιά σε συγκεκριμένα πρότυπα επικοινωνίας δεδομένων. Θυμηθείτε ότι τα πρότυπα επικοινωνίας δεδομένων είναι ξεχωριστά από τα πρότυπα EDI. Οποιοδήποτε συγκεκριμένο μόντεμ μπορεί να περιέχει οποιονδήποτε συνδυασμό των προτύπων, ανάλογα με το πώς ένας κατασκευαστής μόντεμ θέλει να τοποθετηθεί στην αγορά. Για παράδειγμα, ένα συγκεκριμένο μοντέλο μπορεί να περιέχει V.32 bis για ταχύτητα σήματος, V.42 για έλεγχο σφαλμάτων και MNP για συμπίεση δεδομένων. Οι κατασκευαστές μόντεμ συνδυάζονται και ταιριάζουν με ποιο σύνολο προτύπων υποστηρίζουν τα μόντεμ τους. Το σημαντικό γεγονός που πρέπει να θυμόμαστε είναι ότι δεν είναι όλα τα ασύγχρονα μόντεμ συμβατά μεταξύ τους και δεν είναι όλα τα ασύγχρονα μόντεμ συμβατά με όλα τα VAN.

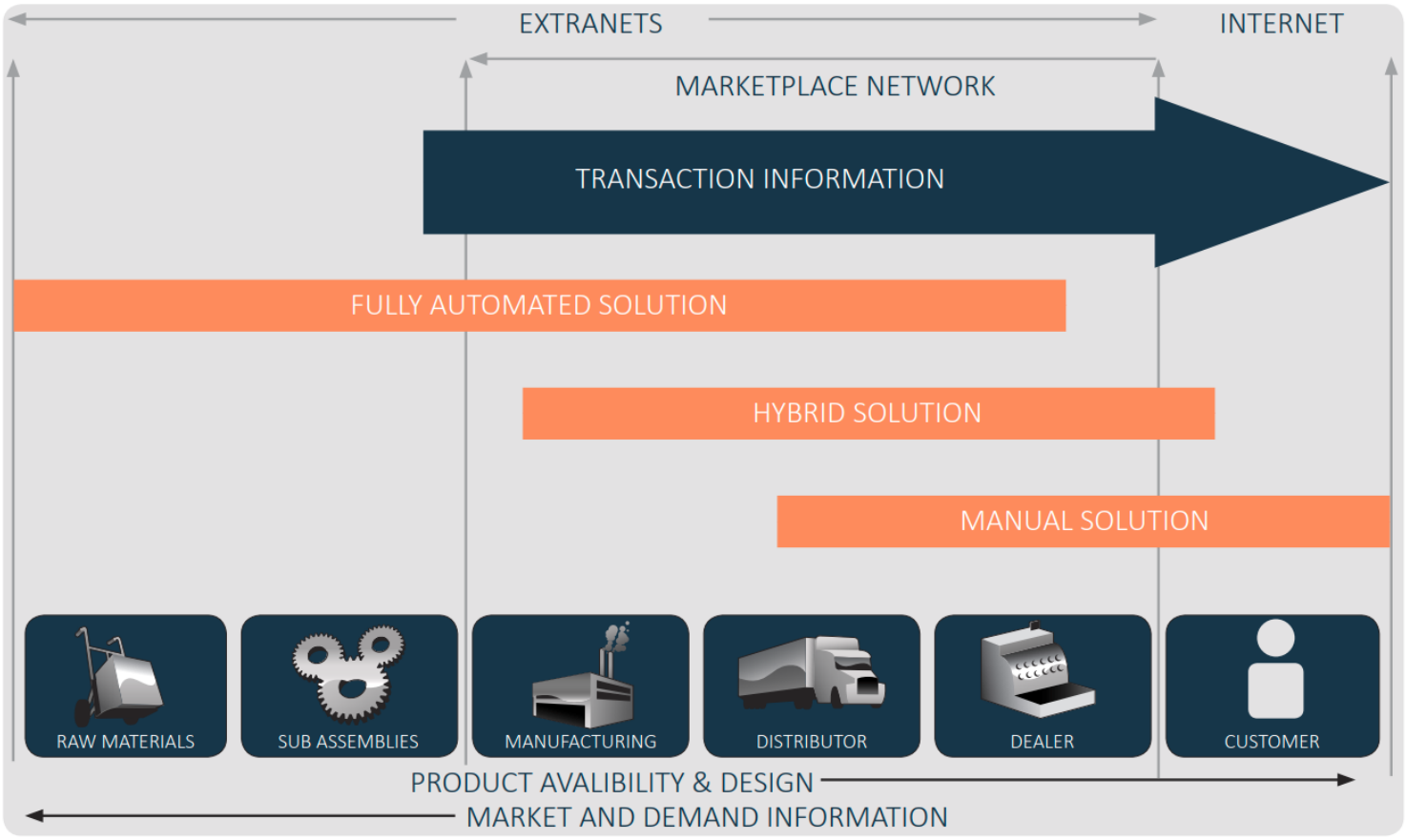
ΕΛΕΓΧΟΣ ΣΦΑΛΜΑΤΩΝ

Είναι απολύτως απαραίτητο οι επικοινωνίες να είναι χωρίς σφάλματα. Ένα λάθος, που ρίχνει ή προσθέτει ένα ψηφίο σε τιμολόγιο, θα μπορούσε να σημαίνει καταστροφή. Υπάρχουν μια σειρά από διαφορετικούς ανιχνευτές σφαλμάτων και πρότυπα διόρθωσης που χρησιμοποιούνται σε μόντεμ και λογισμικό σήμερα. Η τάση προς υψηλότερες ταχύτητες με περισσότερα δεδομένα στον ίδιο χρόνο υπογραμμίζει την ανάγκη για διασφάλιση μεταφοράς δεδομένων χωρίς σφάλματα. Μια σειρά διαφορετικών μηχανισμών ελέγχου σφαλμάτων είναι παρακάτω στον σχετικό πίνακα στο τμήμα Πρότυπα Επικοινωνίας δεδομένων.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΣΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι για να ορίσετε τον όρο «Ηλεκτρονικό Εμπόριο». Σήμερα, οι περισσότεροι καταναλωτές σκέφτονται το ηλεκτρονικό εμπόριο ως χρήση ενός Ιστότοπου για την αναζήτηση και πραγματοποίηση μιας παραγγελίας ή αγοράς ενός προϊόντος. Στην πραγματικότητα, το ηλεκτρονικό εμπόριο προϋπήρχε, και είναι στην πράξη παρόν για αρκετά χρόνια πριν από την έκρηξη του ρεύματος πραγματοποίησης μιας συναλλαγής από τον τελικό καταναλωτή μέσω Internet. Ήδη από το 1994, προέκυψε η ανάγκη που στη συνέχεια καθοδήγησε εργασίες που σχετίζονται με την ηλεκτρονική ανταλλαγή εγγράφων συναλλαγών (παραστατικών) για πολλές μεγάλες εταιρικές οντότητες (ο πιο βασικός ορισμός του όρου ηλεκτρονικό εμπόριο), με βάση τις δυσκολίες που αντιμετώπιζαν στην εκτέλεση καθηκόντων σε αυτόν τον τομέα.

Ένα από τα διδάγματα αυτής της εργασίας ήταν ότι οι συναλλαγές μπορούν να υπάρξουν μέσα σε ξεχωριστές επιχειρηματικές οντότητες και μεταξύ ομίλων ή διαιρέσεις εντός του οργανισμού. Αυτή η έννοια των «εμπορικών εταίρων» δείχνει σαφώς ότι συχνά υπάρχουν πολλά διαφορετικά μοτίβα συναλλαγών εντός και μεταξύ οργανισμών και ότι δεν υπάρχει μία λύση που να αντιμετωπίζει και τα δύο. Σκεφτείτε ότι στις αγορές από επιχείρηση σε επιχείρηση, οι περισσότερες επιχειρήσεις κάνουν το μεγαλύτερο μέρος του όγκου συναλλαγών τους με λίγους πιστούς πελάτες που έχουν ορίσει πρότυπα συναλλαγών. Παρ 'όλα αυτά, οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν επίσης πολλούς πελάτες που συναλλάσσονται σε ακανόνιστα μοτίβα. Αυτό, φυσικά, είναι αποτέλεσμα της εγγενούς φύσης της αγοράς και της διαφορετικής θέσης των επιχειρήσεων εντός των κατηγοριών αγοράς τους. Υπάρχουν πολύ λίγα αν μη τι άλλο που μπορεί να κάνει μια μεμονωμένη επιχείρηση για να αλλάξει αυτό το γεγονός. Ως αποτέλεσμα, οι λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου που εφαρμόζουν θα πρέπει να λαμβάνουν υπ' όψιν αυτόν τον εγγενή χαρακτήρα του επιχειρήν. Οι λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου εφαρμόζονται ως εργαλείο για τη μείωση του κόστους και την αύξηση της αποδοτικότητας.



ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Ο προσανατολισμός των συναλλαγών επικεντρώνεται σε επιχειρηματικές συναλλαγές που πραγματοποιούνται μέσω Διαδικτύου, δηλαδή, παραγγελίες αγοράς, επιβεβαιώσεις παραγγελίας, τιμολόγια, πληρωμές κλπ. Επιχειρηματικές συναλλαγές βάσει δικτύου μπορούν να γίνουν με τη χρήση Διαδικτύου ή άλλου τύπου δίκτυα. Τα χαρακτηριστικά από τις διαφορετικές λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου, προσανατολισμένο από τις συναλλαγές, παρατίθενται παρακάτω.

ΑΥΤΟΜΑΤΟ

1. Καμία ανθρώπινη συμμετοχή
2. Υπολογιστής σε υπολογιστή
3. Ο χρόνος και η ακρίβεια είναι κρίσιμης σημασίας
4. Ενσωμάτωση σε (υφιστάμενα) συστήματα υπολογιστή

ΥΒΡΙΔΙΚΟ

1. Ανταλλαγή δεδομένων από υπολογιστή σε υπολογιστή
2. Η ευελιξία και οι ηλεκτρονικές πληροφορίες είναι ζωτικής σημασίας
3. Ενσωμάτωση συστήματος για επίτευξη αποτελεσματικότητας και ακρίβειας
4. Ανταλλαγή δεδομένων από υπολογιστή σε υπολογιστή

ΜΗ ΑΥΤΟΜΑΤΟ

1. Ευέλικτο & εύκολο στη χρήση
2. Πολύ χαμηλό κόστος για τον αγοραστή
3. Αποτελεσματικό για τον προμηθευτή

Από την άλλη πλευρά, οι συναλλαγές με γνώμονα την πληροφορία περιορίζονται πρακτικά στο Διαδίκτυο. Το Διαδίκτυο άνοιξε τεράστιες ευκαιρίες για τους προμηθευτές να ανταλλάσσουν πληροφορίες με τους πελάτες τους. Οι πληροφορίες σχετικά με το σχεδιασμό του προϊόντος, τις προδιαγραφές, τις δυνατότητες και τη διαθεσιμότητα κυκλοφορούν ελεύθερα μέσω της εμπορικής αλυσίδας, ενώ ο προμηθευτής λαμβάνει ανατροφοδότηση μέσω της πελατειακής του βάσης, για τις απαιτήσεις και τις ανάγκες της αγοράς. Αυτές οι πληροφορίες δεν περιορίζονται μόνο σε πληροφορίες προϊόντων, μπορούν να προσφερθούν ή να ζητηθούν υπηρεσίες, τα σχέδια έργων ή προϊόντων μπορούν να ανταλλαχθούν και να επεξεργαστούν από πολλά μέρη, και να δημιουργηθούν ομάδες εργασίας για την ανταλλαγή κοινών πληροφοριών. Βασικό χαρακτηριστικό του προσανατολισμού πληροφοριών είναι ότι δεν πραγματοποιείται συναλλαγή ή αγορά. Η συναλλαγή ή η αγορά έχει πραγματοποιηθεί ή θα πραγματοποιηθεί ανάλογα με τις πληροφορίες που ανταλλάσσονται.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ B2B

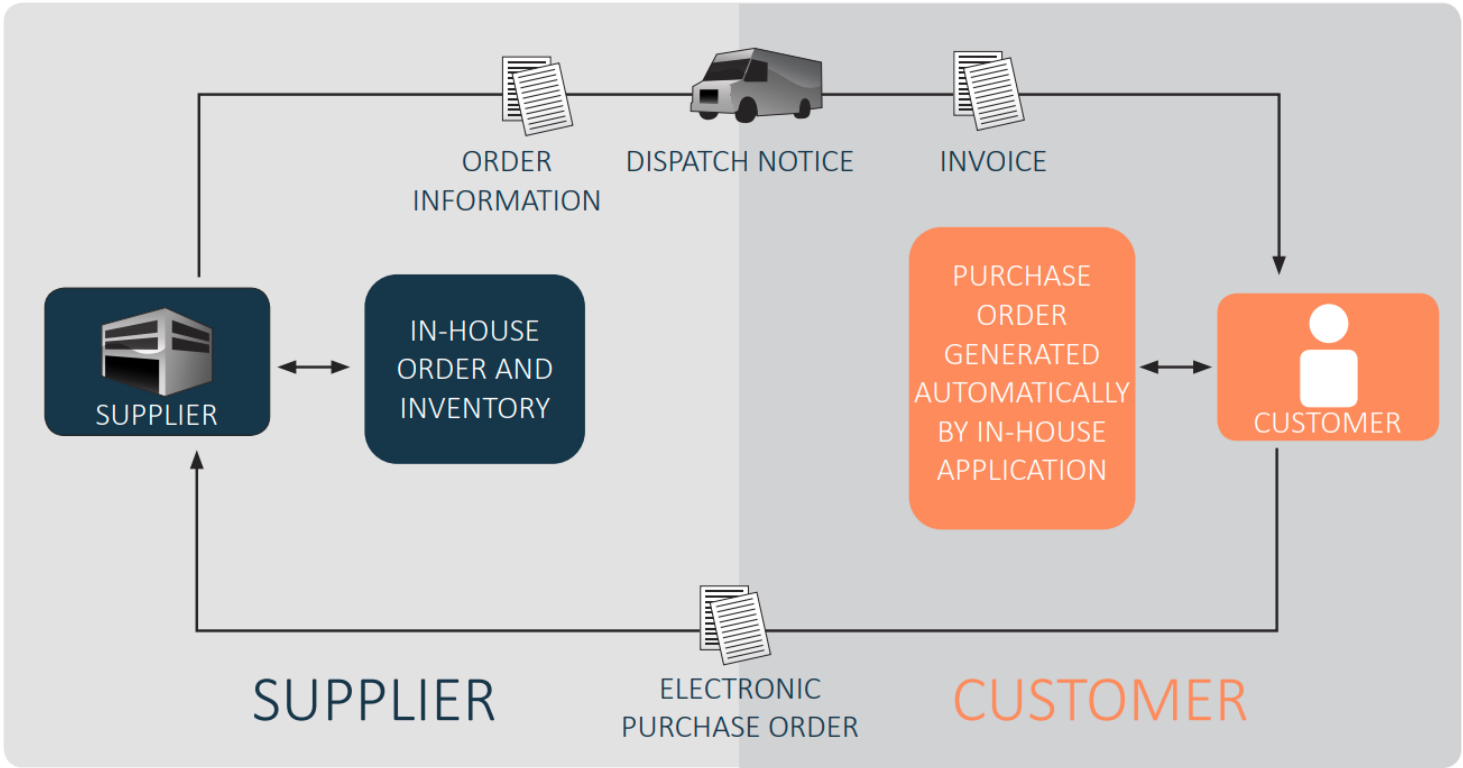
Το Διαδίκτυο έχει φέρει επανάσταση στο ηλεκτρονικό εμπόριο και παρέχει ένα κοινό πρωτόκολλο για την ανταλλαγή πληροφοριών, δίνοντας έτσι στις εταιρείες ένα παράθυρο σε μια παγκόσμια αγορά για τις δικά τους προϊόντα. Αν και το ηλεκτρονικό εμπόριο ήταν εδώ και καιρό διαθέσιμο ως τεχνολογία, ήταν ιστορικά απαγορευτικά ακριβό για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Η εισαγωγή του Διαδικτύου επέτρεψε σε εταιρείες οποιουδήποτε μεγέθους να επωφεληθούν από το ηλεκτρονικό εμπόριο. Το σχήμα 1 στην επόμενη σελίδα απεικονίζει την εμπορική αλυσίδα του ηλεκτρονικού εμπορίου όπου το πεδίο αγορών είναι το διαδίκτυο ή ένα δίκτυο που βασίζεται σε τεχνολογίες Διαδικτύου. Υπάρχουν δύο προσανατολισμοί στην εμπορική αλυσίδα του ηλεκτρονικού εμπορίου :

(1) Προσανατολισμός συναλλαγών και
(2) Προσανατολισμός πληροφοριών

ΜΑΥΣΩΛΟΥ 133Α Νέα Αλικαρνασσός Ηράκλειο 71601
info@playsystems.io | Κεντρικά : 212 214 8000
Ελλάδα ● Αθήνα ● Θεσσαλονίκη ● Ηράκλειο | www.playsystems.io

ΠΛΗΡΩΣ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΛΥΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Ο ορισμός μιας πλήρως αυτοματοποιημένης λύσης είναι ότι υπάρχει πλήρης ενοποίηση μεταξύ των πληροφοριακών συστημάτων και στα δύο άκρα. Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό της πλήρως αυτοματοποιημένης λύσης ηλεκτρονικού εμπορίου είναι ότι κάθε εμπορικός εταίρος λειτουργεί μόνο εντός της επιχειρηματικής του εφαρμογής (ERP). Η διαδικασία ξεκινά είτε από μια εφαρμογή είτε από έναν χρήστη ο οποίος προβαίνει σε αντίστοιχη εγγραφή πληροφοριών στην επιχειρηματική εφαρμογή (ERP). Ένα παράδειγμα, είναι η καταχώριση εντολών αγοράς στο αντίστοιχο κύκλωμα παραγγελιών αγοράς. Το σύστημα ηλεκτρονικού εμπορίου θα κοινοποιήσει αυτόματα αυτήν την εντολή αγοράς στον προμηθευτή. Σε ένα πλήρως αυτοματοποιημένο σύστημα όλη η περαιτέρω ανταλλαγή πληροφοριών θα γίνεται μέσα από τις εφαρμογές λογισμικού. Όλες οι απαραίτητες ενέργειες ενεργοποιούνται από το σύστημα. Οι εταιρείες με καθιερωμένες εμπορικές σχέσεις χρησιμοποιούν πλήρως αυτοματοποιημένες λύσεις με προμηθευτές, ή και πελάτες. Συνήθως, το μοτίβο διαπραγμάτευσης είναι μεγάλης έντασης και επαναλαμβανόμενο. Σημαντικές πτυχές είναι χρόνοι παράδοσης, ανοχή σε σφάλματα και ακρίβεια.



Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Ένα κοινό χαρακτηριστικό για την αυτοκινητοβιομηχανία σε πιο πρόσφατους χρόνους ήταν η παράδοση και η κατασκευή «στην ώρα του». Δεδομένου ότι τα αυτοκίνητα είναι είδη υψηλού κόστους, το υπερβολικό απόθεμα είναι δαπανηρό και υπάρχει ο κίνδυνος παραγωγής μονάδων που δεν θα μετακινηθούν στους εκθεσιακούς χώρους, αυξάνοντας την ανάγκη για εκπτώσεις και αγορά κινήτρων. Ως αποτέλεσμα, οι κατασκευαστές αυτοκινήτων ώθησαν όλο και περισσότερο τον κίνδυνο απογραφής πρώτων υλών και υποσυστημάτων στους προμηθευτές τους, με αποτέλεσμα την τεράστια εστίαση στην παράδοση υλικών και υποσυστημάτων μόνο όταν απαιτείται από τους κατασκευαστές, μια έννοια κοινώς γνωστή ως «ετοιμοπαράδοτο». Στην πραγματικότητα, είναι αρκετά συνηθισμένο για έναν προμηθευτή να χτίσει ένα νέο εργοστάσιο και αποθήκη κοντά στο εργοστάσιο συναρμολόγησης αυτοκινήτων, προκειμένου να εκπληρώσει τους όρους των συμβάσεών του για την έγκαιρη παράδοση. Φυσικά, αυτό οδήγησε επίσης σε υψηλές απαιτήσεις για την υποδομή του συστήματος πληροφοριών και στους δύο οργανισμούς. Οι αυτοκινητοβιομηχανίες διαθέτουν πλήρως αυτοματοποιημένες μονάδες συναρμολόγησης, όπου κάθε πτυχή του εφοδιασμού, του σχεδιασμού και της αγοράς γίνεται από τους υπολογιστές. Η ανθρώπινη συμμετοχή έχει μειωθεί στο ελάχιστο, καθώς ο κίνδυνος να μην υπάρχει το σωστό εξάρτημα στο σωστό μέρος την κατάλληλη στιγμή, είναι πολύ υψηλό. Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων ζήτησαν από τους προμηθευτές τους να αντιμετωπίσουν αυτήν την κατάσταση, θεσπίζοντας παρόμοια δυνατότητα συστημάτων πληροφοριών από την πλευρά τους για τον χειρισμό της ροής πληροφοριών πέρα δώθε. Οι περισσότερες συμβάσεις προμηθευτών εντός της αυτοκινητοβιομηχανίας έχουν καθορίσει χρονικά όρια για την επεξεργασία και την απάντηση σε κάθε δεδομένη ανταλλαγή πληροφοριών, με συνοδευτικά πρόστιμα σε περίπτωση υπέρβασης των ορίων αυτών. Ορισμένοι επίσης διακινδυνεύουν την ακύρωση των συμβάσεων σε περίπτωση που παραλείπουν επαναληπτικά τις προθεσμίες. Σε αυτό το περιβάλλον, το ηλεκτρονικό εμπόριο δεν είναι μόνο ένα αποτελεσματικό εργαλείο, είναι απολύτως απαραίτητο για τη λειτουργία της επιχείρησης. Σημαίνει επίσης ότι υπάρχει ένα πολύ υψηλό επίπεδο ολοκλήρωσης μεταξύ των συστημάτων πληροφοριών που χρησιμοποιούνται και από τις δύο πλευρές, και η ανταλλαγή δεδομένων είναι πλήρως αυτοματοποιημένη. Αυτό χαρακτηρίζει την πλήρως αυτοματοποιημένη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου.

ΕΤΟΙΜΟΠΑΡΑΔΟΤΟ

Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων έχουν μεταβιβάσει όλο και περισσότερο το ρίσκο αποθήκευσης των πρώτων υλών και υποσυστημάτων στους προμηθευτές τους, με αποτέλεσμα τη μαζική εστίαση στην παράδοση υλικών και υποσυστημάτων μόνο όταν απαιτείται από τους κατασκευαστές, μια ιδέα κοινώς γνωστή ως «ετοιμοπαράδοτο».

ΛΥΣΗ ΥΒΡΙΔΙΚΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Οι υβριδικές λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου χρησιμοποιούν τον Παγκόσμιο Ιστό στη διαδικασία ηλεκτρονικού εμπορίου. Η υβριδική λύση συνεπάγεται ότι υπάρχει τουλάχιστον μία χειροκίνητη διαδικασία για την ολοκλήρωση της ανταλλαγής δεδομένων και ότι αυτή η λειτουργία πραγματοποιείται εκτός της επιχειρηματικής εφαρμογής του πελάτη. Μια τυπική διαμόρφωση θα μπορούσε να είναι ένας διανομέας που χρησιμοποιεί έναν ιστότοπο που επιτρέπει στους πελάτες να κάνουν χειροκίνητα αγορές. Τέσσερα κριτήρια πρέπει να πληρούνται για να χαρακτηριστεί ως υβριδική λύση: Ο πελάτης εισάγει την εντολή αγοράς χειροκίνητα στον ιστότοπο του προμηθευτή. Η επιβεβαίωση της παραγγελίας επιστρέφεται από τον προμηθευτή στο πρόγραμμα περιήγησης ως ιστοσελίδα και επιστρέφεται ένα δομημένο μήνυμα που διαβάζεται από την εφαρμογή (επιβεβαίωση παραγγελίας/αντίγραφο παραγγελίας αγοράς) είτε μέσω του προγράμματος περιήγησης ως αντικείμενο ActiveX, Java Bean ή XML, είτε ένα διαβασμένο μήνυμα που διαβάζεται από την εφαρμογή (επιβεβαίωση παραγγελίας / αντίγραφο παραγγελίας αγοράς) επιστρέφεται με e-mail. Το δομημένο μήνυμα ερμηνεύεται αυτόματα και καταχωρείται στην επιχειρηματική εφαρμογή/σύστημα ERP του πελάτη. Από την πλευρά του προμηθευτή, η διαδικασία θα είναι πλήρως αυτοματοποιημένη, ενώ από την πλευρά του πελάτη υπάρχει μόνο μια χειροκίνητη λειτουργία - εισαγωγή της παραγγελίας αγοράς στο διαδίκτυο. Η υβριδική λύση διασφαλίζει ότι υπάρχει πλήρης ολοκλήρωση μεταξύ των επιχειρηματικών εφαρμογών και των δύο εμπορικών εταίρων. Η υβριδική λύση προσφέρει ορισμένες ανώτερες ποιότητες σε σύγκριση με την πλήρως αυτοματοποιημένη λύση και τη χειροκίνητη λύση. Σε σύγκριση με την πλήρως αυτοματοποιημένη λύση, η υβριδική λύση είναι ανώτερη στις ακόλουθες συνθήκες:

ΥΒΡΙΔΙΚΗ

Η υβριδική λύση υποδηλώνει ότι υπάρχει τουλάχιστον μια χειροκίνητη διαδικασία που περιλαμβάνει την ολοκλήρωση της ανταλλαγής δεδομένων και αυτή η λειτουργία γίνεται εκτός της επιχειρηματικής εφαρμογής του πελάτη.

> Ο πελάτης θέλει να έχει άμεση πρόσβαση στη διαθεσιμότητα του προϊόντος πριν την αγορά

> Ο πελάτης θέλει να έχει πληροφορίες σχετικά με τους χρόνους παράδοσης πριν την αγορά

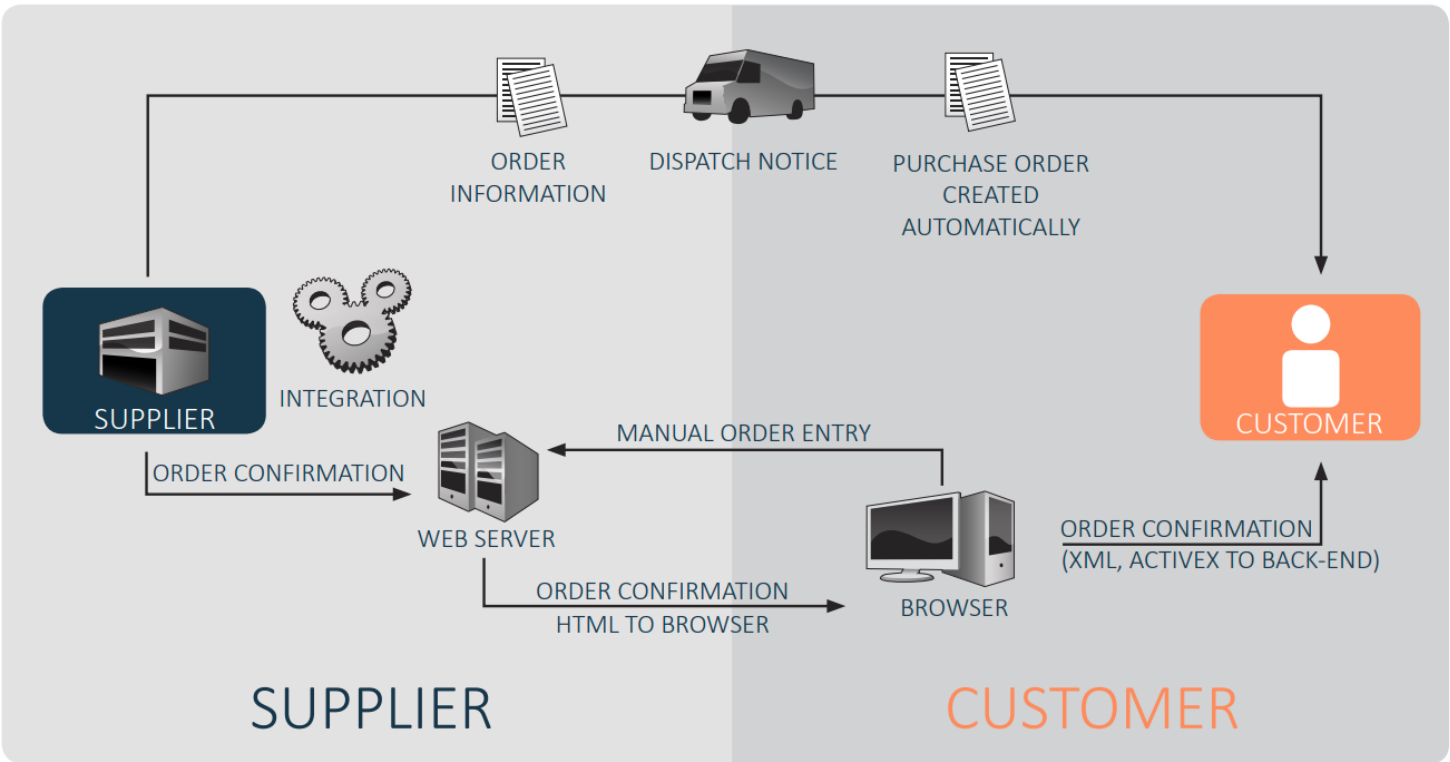
> Ο πελάτης θέλει να έχει πληροφορίες για υποκατάστατα προϊόντα διαθεσιμότητα και χρόνοι παράδοσης τέτοιων προϊόντων

Καμία από αυτές τις πληροφορίες δεν είναι διαθέσιμη σε μια πλήρως αυτοματοποιημένη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου, καθώς η εντολή αγοράς είτε δημιουργείται αυτόματα είτε το άτομο που εισάγει την εντολή αγοράς μπορεί να έχει πρόσβαση μόνο στις πληροφορίες που είναι αποθηκευμένες στη δική του επιχειρηματική εφαρμογή. Ωστόσο, η υβριδική λύση είναι κατώτερη από την πλήρως αυτοματοποιημένη λύση όταν οι προαναφερθείσες συνθήκες δεν έχουν σημασία. Η υβριδική λύση είναι ανώτερη από τη μη αυτόματη λύση στις ακόλουθες συνθήκες: →

> Ο πελάτης πρέπει να έχει όλες τις εντολές αγοράς καταχωρημένες στη δική του επιχειρηματική εφαρμογή

> Ο όγκος των παραγγελιών αγοράς από τον συγκεκριμένο προμηθευτή είναι αρκετά μεγάλος για να δικαιολογεί το σημαντικό επενδυτικό κεφάλαιο που απαιτείται για την υβριδική λύση σε σύγκριση με τη μη αυτόματη λύση

Η υβριδική λύση δεν χρησιμοποιείται ακόμη ευρέως επειδή η τεχνολογία λογισμικού δεν είναι ακόμη εμπορικά διαθέσιμη. Οι εταιρείες μπορούν να δημιουργήσουν μια υβριδική λύση σήμερα συνδυάζοντας έναν ιστότοπο για τους πελάτες που μπορούν επίσης να κάνουν αγορές σε σύνδεση με το επιχειρησιακό λογισμικό τους, για πλήρως αυτοματοποιημένες λύσεις για την αποστολή επιβεβαίωσης παραγγελίας στον πελάτη. Ωστόσο, η τεχνολογία όπου ένα δομημένο μήνυμα αποστέλλεται πίσω στον πελάτη σε ActiveX, XML ή Java Bean και ενσωματώνεται με το επιχειρηματική εφαρμογή δεν είναι ακόμη διαθέσιμη. Η Playsystems βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της έρευνας αυτής της τεχνολογίας και έχει δεσμευτεί στην παροχή προϊόντων που επιτρέπουν στις εταιρείες να επωφεληθούν από τις ανώτερες ποιότητες της λύσης υβριδικού ηλεκτρονικού εμπορίου. Πιστεύουμε ότι η υβριδική λύση θα γίνει η πιο σημαντική λύση ηλεκτρονικού εμπορίου από επιχείρηση σε επιχείρηση για αγορές προϊόντων που σχετίζονται με την παραγωγή. Ευελιξία και δυνατότητες ενσωμάτωσης αυτής της λύσης ικανοποιεί τόσο τις ανάγκες και τις επιθυμίες του προμηθευτή όσο και του πελάτη για ένα αποτελεσματικό ηλεκτρονικό εμπόριο. Η υβριδική λύση μειώνει πραγματικά το κόστος και αυξάνει την παραγωγικότητα των εμπορικών εταίρων, αλλά ιδιαίτερα ανταποκρίνεται στις ανάγκες του πελάτη όταν χρησιμοποιεί τον Παγκόσμιο Ιστό για την αγορά προϊόντων.

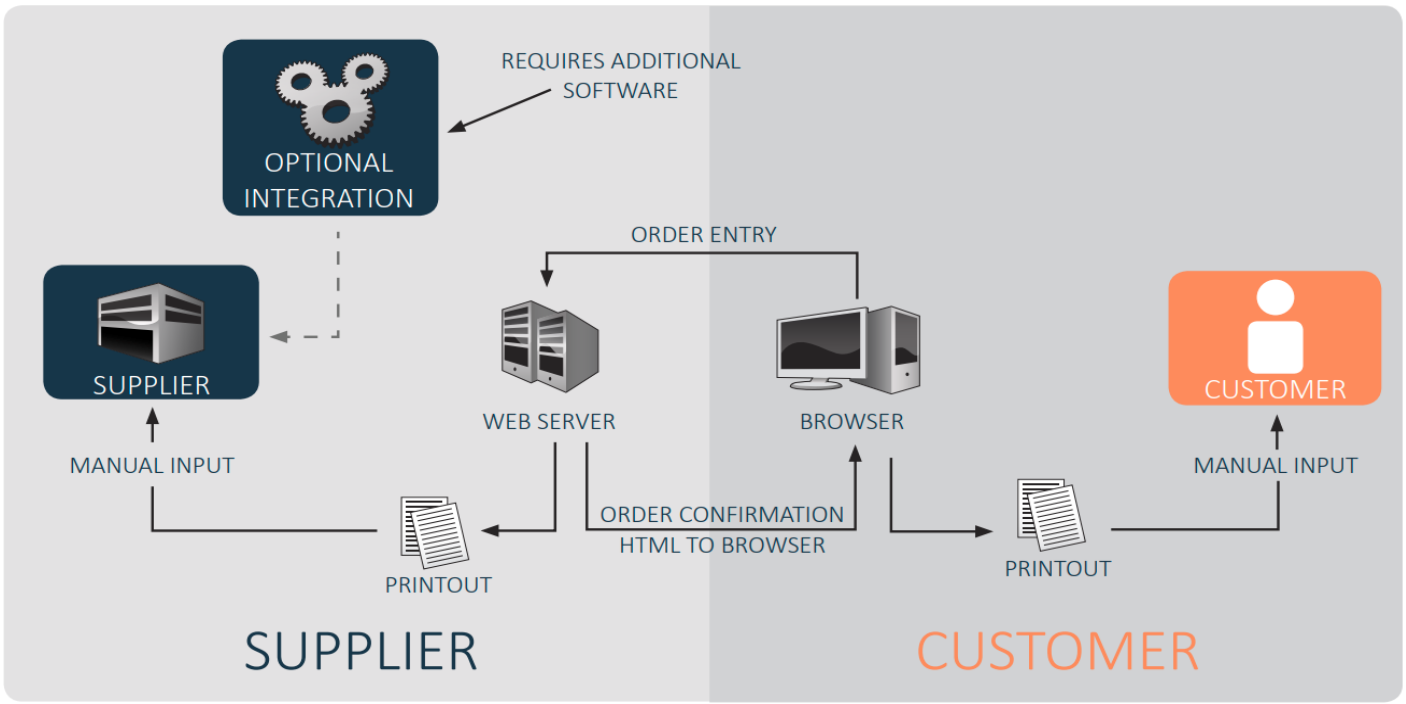


ΜΗ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΛΥΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Η σύγχρονη μη αυτόματη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου επικεντρώνεται στις αγορές μέσω Διαδικτύου, όπου μπορεί να μην υπάρχει προηγούμενη σχέση μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη. Η βασική διάκριση μεταξύ της λύσης του χειροκίνητου ηλεκτρονικού εμπορίου και άλλες λύσεις είναι ότι δεν χρειάζεται να υπάρχει προηγούμενη σχέση μεταξύ προμηθευτή και πελάτη οπότε δεν υπάρχει ροή δεδομένων μεταξύ των αιτήσεων των μερών. Τόσο στην πλήρως αυτοματοποιημένη λύση όσο και στο υβριδική λύση και τα δύο μέρη πρέπει να συμφωνήσουν σχετικά με τη δομή της ροής δεδομένων από εφαρμογή σε εφαρμογή. Αυτά τα χαρακτηριστικά καθιστούν την μη αυτόματη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου σίγουρα όχι τη μόνη βιώσιμη λύση για το ηλεκτρονικό εμπόριο που βασίζεται στους καταναλωτές, αλλά μάλλον την καλύτερη για νέους και ''τυχαίους'' (εκτός υφιστάμενου καναλιού) επιχειρηματικούς πελάτες. Η μη αυτόματη λύση παρέχει ένα αποτελεσματικό εργαλείο, από τη στιγμή που δεν απαιτεί οποιαδήποτε ενσωμάτωση συστήματος από την πλευρά του πελάτη. Έτσι, η μη αυτόματη λύση ηλεκτρονικού εμπορίου δεν απαιτεί και κάποια επένδυση από τον πελάτη. Για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις με χαμηλό όγκο, αυτός είναι ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος να αγοράσουν αγαθά από τους προμηθευτές τους. Ο όγκος αγορών για τέτοιες εταιρείες δεν είναι αρκετά μεγάλος για να κάνει απαραίτητη μια επένδυση για μετάβαση σε υβριδική λύση ηλεκτρονικού εμπορίου ή πλήρους αυτοματοποιημένου λύση ηλεκτρονικού εμπορίου. Η ιστοσελίδα του προμηθευτή δίνει στον πελάτη άμεση ανατροφοδότηση σχετικά με τη διαθεσιμότητα των αποθεμάτων και τους χρόνους παράδοσης.

Ο προμηθευτής απολαμβάνει τα οφέλη της πώλησης και του μάρκετινγκ στον Παγκόσμιο Ιστό και, ανάλογα με το επίπεδο του ενσωμάτωση με την επιχειρηματική εφαρμογή, ο προμηθευτής μπορεί να απολαύσει μειώσεις κόστους και αύξηση της παραγωγικότητας κατά την εισαγωγή και την επεξεργασία παραγγελιών.

Η επιλογή χειροκίνητου ηλεκτρονικού εμπορίου είναι κατάλληλη για την αγορά μη παραγωγικών προϊόντων, όπως π.χ. τον εξοπλισμό γραφείου, αφού η ανάγκη του πελάτη για ενημέρωση ή ανανέωση των συστημάτων γραφείου είναι περιορισμένη.



ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΜΕ ΤΟ EDI

Η επιχείρησή σας είναι κερδοφόρα και επιτυχημένη εδώ και χρόνια, κατανοείτε την αγορά σας, το προϊόν σας παρέχει λύση σε μια κρίσιμη ανάγκη και μόλις υπογράψατε με έναν μεγάλο εθνικό λιανοπωλητή που θα σημαίνει σημαντική επέκταση για την επιχείρησή σας. Το μόνο πρόβλημα είναι ότι σας λένε συνέχεια ότι πρέπει να εφαρμόσετε το EDI και δεν είστε σίγουροι πού να απευθυνθείτε. Το πρόβλημά σας δεν είναι μοναδικό, στην πραγματικότητα ακόμη και οι εταιρείες που κατανοούν και χρησιμοποιούν το EDI συχνά παλεύουν με το πόση ή λίγη προσοχή πρέπει να δώσουν στο EDI. Έχοντας κριτική κατανόηση του EDI, πώς επηρεάζει την επιχείρησή σας και πώς εσείς μπορείτε να μεγιστοποιήσετε τη χρήση αυτής της τεχνολογίας είναι ζωτικής σημασίας για κάθε μικρή και μεσαία επιχείρηση στη σημερινή αγορά των πιέσεων περιθωρίου κέρδους και του υψηλού ανταγωνισμού. Καθώς μια επιχείρηση ξεκινάει τον δρόμο για την αποτελεσματική χρήση του EDI, συνήθως προχωρά σε τρεις φάσεις:

> Φάση 1 - Αντιδραστικό - Σε αυτή τη φάση μόλις ξεκινήσατε να χρησιμοποιείτε το EDI, συνήθως ως αποτέλεσμα της πίεσης ενός σημαντικού εμπορικού εταίρου, το EDI γίνεται απαραίτητη ενασχόληση.

> Φάση 2 - Προληπτική - Τελικά η επιχείρηση αρχίζει να βλέπει το πλεονεκτήματα του EDI και αντιλαμβάνεται την πιθανή εξοικονόμηση κόστους και του μειωμένου χρόνου σε σχέση με τα έσοδα. Το EDI γίνεται πιο σημαντικό και διατίθενται ειδικοί πόροι για την επέκτασή του.

> Φάση 3 - Στρατηγική - Τελικά το EDI γίνεται ένα ώριμο μέρος μιας ολοκληρωμένης υποδομής πληροφορικής με δεδομένα που μοιράζονται απρόσκοπτα στους εμπορικούς εταίρους απευθείας από το εσωτερικό σύστημα ERP και γίνεται ένα κρίσιμο στρατηγικό συστατικό της υποδομής πληροφορικής της εταιρείας στη στήριξη των εσόδων και μείωση του κόστους.

3 ΣΤΑΔΙΑ

1. ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΙΚΟ
2. ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΟ
3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ

ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΕ : ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΜΕ ΤΟ EDI

Ως μικρή επιχείρηση, η πρώτη σας έκθεση στο EDI είναι συχνά αναγκαστική. Τις περισσότερες φορές οι μικρές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν μια αποθαρρυντική πρόταση: έχετε υπογράψει μια συμφωνία με έναν μεγάλο εθνικό λιανοπωλητή - σπουδαία νέα για την επιχείρησή σας - αλλά για να συνεργαστείτε με αυτήν την επιχείρηση σας ανατίθεται να χρησιμοποιήσετε την «τεχνολογία EDI» για την ανταλλαγή εγγράφων συναλλαγών όπως παραγγελίες αγοράς, προειδοποιήσεις αποστολής κ.λπ. Σε αυτή τη φάση της καμπύλης υιοθέτησης του EDI, οι περισσότερες επιχειρήσεις συνήθως επιλέγουν υπηρεσίες εξωτερικού εξοπλισμού ή χαμηλού κόστους, εύκολο στη χρήση λογισμικό εσωτερικού χώρου. Φυσικά, τα οφέλη της εξωτερικής ανάθεσης υπηρεσίας είναι ότι η εργασία EDI γίνεται με ελάχιστη ή καθόλου συμμετοχή από την επιχείρηση - δεν υπάρχει λογισμικό για αγορά, δεν υπάρχει περίπλοκη ορολογία για εκμάθηση - απλά χρησιμοποιείτε ένα σύστημα που βασίζεται στο διαδίκτυο για να λαμβάνετε εντολές αγοράς και εισάγετε προηγμένες ειδοποιήσεις αποστολής, τιμολόγια και άλλα έγγραφα συναλλαγών.

Ενώ μια τέτοια λύση είναι απόλυτα βιώσιμη για πολλούς μικρούς οργανισμούς που κερδίζουν την πρώτη έκθεση στο EDI, αρχίζουν τελικά να προκύπτουν ερωτήματα που κάνουν μια εσωτερική λύση πιο βιώσιμη - τόσο για τις μικρές επιχειρήσεις όσο και για την αναπτυσσόμενη.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Ανεξάρτητα από τη διαθέσιμη τεχνολογία, όλοι έχουμε δει ιστορίες στον Τύπο σχετικά με ευαίσθητα δεδομένα πιστωτικών καρτών, πληροφορίες χρηστών και άλλους τύπους ιδιωτικών δεδομένων των οποίων η διαρροή διακυβεύεται. Η αλήθεια του θέματος είναι απλή και είναι ότι υπάρχει μόνο ένας τρόπος για να εγγυηθείτε ότι τα δεδομένα σας δεν θα κινδυνεύσουν: να τα διατηρήσετε μέσα από τα τείχη προστασίας σας. Φυσικά, με οποιοδήποτε σύστημα που βασίζεται στο web, αυτό απλά δεν είναι εφικτό.

ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ

Όπως και με την ασφάλεια, η διαθεσιμότητα ενός διαδικτυακού συστήματος εξαρτάται 100% από ένα εξωτερικό μέρος. Καθώς μια επιχείρηση αρχίζει να βασίζεται ολοένα και περισσότερο στο EDI, η μη πρόσβαση σε αυτά τα δεδομένα μπορεί να έχει τρομερές συνέπειες στα οικονομικά αποτελέσματα σε υποεκτιμημένα έσοδα, κακή κατανομή δαπανών και διαταραχές στις σχέσεις με σημαντικούς εμπορικούς εταίρους λόγω ελαττωματικού ή ελλιπούς EDI ανταλλαγές δεδομένων.

ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Αν και τα συστήματα που βασίζονται στο διαδίκτυο προσπαθούν να λάβουν υπόψη ζητήματα όπως π.χ ασφαλή πρόσβαση, ενσωμάτωση ενός διαδικτυακού συστήματος σε ένα ευρύτερο πληροφοριακό σύστημα, τα κενά από τις πολιτικές ασφαλείας μπορεί να είναι τρομακτικά. Επαναφορά δεδομένων από καταστροφές, επιχειρηματική συνέχεια, Σχεδιασμός πρόσβασης και ασφάλειας και άλλες κρίσιμες λειτουργίες για το project είναι οι πολιτικές που απλώς δεν έχουν σχεδιαστεί για να ληφθούν υπόψη από ένα σύστημα που βασίζεται στο web. Κάτι τέτοιο αποδεικνύεται συχνά αδύνατο. Αυτό είναι το στάδιο στο οποίο οι επιχειρήσεις αρχίζουν να αναζητούν την εισαγωγή του EDI στο εσωτερικό.

ΚΕΡΔΙΣΤΕ : ΦΕΡΤΕ ΤΟ EDI ΣΕ ΕΣΑΣ ΚΑΙ ΥΠΟ ΕΛΕΓΧΟ

Μόλις μια επιχείρηση λάβει την απόφαση ότι το EDI είναι σημαντικό για την οργάνωση, υπάρχουν πολλές σκέψεις που πρέπει να γίνουν. Ο προσεκτικός σχεδιασμός μιας αγοράς EDI υπηρεσίας, εγκατάστασης και ενοποίησης εντός του ευρύτερου πλαισίου μιας πολιτικής πληροφορικής πρέπει να γίνεται προσεκτικά και εκ των προτέρων

1. Επιλογή του σωστού προμηθευτή: Επιλέγοντας έναν προμηθευτή με ισχυρή φήμη για την ανάπτυξη αξιόπιστου και εύχρηστου λογισμικού EDI είναι ένα κρίσιμο πρώτο βήμα. Ως επιχείρηση μεσαίου μεγέθους θέλετε να διασφαλίσετε ότι ο πωλητής έχει σημαντική εμπειρία με το EDI, που θα μπορούν να κατανοήσουν τα προβλήματά σας και να σας παρέχει το είδος των συμβουλών που εσείς έχετε ανάγκη για να καθιερώσετε σωστά το EDI ως κρίσιμη λειτουργία για την επιχείρηση σας

2. Επιλογή του κατάλληλου λογισμικού για τις ανάγκες σας: Είναι το λογισμικό εύκολο στη χρήση? Έχει τη φήμη ως ένα αξιόπιστο, αξιόπιστο προϊόν που μπορεί μεγαλώνει με τις ανάγκες σας; Η διασφάλιση ότι έχετε θετικές απαντήσεις και στις δύο ερωτήσεις θα σημαίνουν ότι θα έχετε χρόνο για πιο εύκολη και σωστή ρύθμιση του EDI και ότι το προσωπικό σας θα το χρησιμοποιήσει ανάλογα

3. Κατανόηση της αναπτυξιακής δυναμικής : Μήπως ο προμηθευτής που έχετε ως επιλογή παρέχει μια διαδρομή αναβάθμισης σε πιο εξελιγμένα προϊόντα; Θα μπορέσετε να ξεκινήσετε με ένα σύστημα ενός χρήστη και να εξελιχθείτε με ένα πολλαπλών χρηστών και ίσως σε ένα ολοκληρωμένο σύστημα EDI όσο αυξάνονται οι ανάγκες σας; Διασφαλίστε ότι οι ευκαιρίες ανάπτυξης με την επένδυση που κάνετε, δεν θα σημαίνει ότι θα χρειάζεται να επενδύσετε ξανά σε νέο και αχρείαστο εξοπλισμό καθώς η επιχείρησή σας μεγαλώνει.

4. Με ποιους άλλους τρόπους μπορεί να βοηθήσει ο προμηθευτής σας; Μπορεί ο πάροχος EDI, να παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες που θα σας βοηθήσουν να αξιοποιήσετε καλύτερα το νέο σας EDI λογισμικό; Θα σας δώσουν πληροφορίες για τα σημεία που υστερούν, θα σας βοηθήσει να εντοπίσετε τομείς που χρειάζονται ενίσχυση;

Ο ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ ΕΙΝΑΙ ΚΡΙΣΙΜΗ ΕΠΙΛΟΓΗ

Η διασφάλιση ότι συνεργάζεστε με έναν προμηθευτή που μπορεί να σας βοηθήσει και θα σας αντιμετωπίσει ως βασικό πελάτη είναι κρίσιμο για τις μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις που δεν θέλει να χαθεί στην κατηγορία «άλλα» έσοδα μιας πολυεθνικής εταιρείας που συμβαίνει επίσης παρέχει λογισμικό EDI

playsystems.io

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ: ΧΡΗΣΗ EDI ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ & ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Τελικά, καθώς η επιχείρησή σας αναπτύσσεται, θα διαπιστώσετε ότι έχοντας το EDI ως αυτόνομο, το αποκλειστικό σύστημα αρχίζει να γίνεται δυσκίνητο και αρχίζει να χρησιμοποιεί πάρα πολύ ανθρώπινο δυναμικό για τη διαχείριση δεδομένων και αναφορών. Καθώς η επιχείρησή σας ωριμάζει και επενδύετε σε πιο εξελιγμένα επιχειρηματικά εργαλεία, είναι σημαντικό να διατηρείτε το EDI στην πρώτη γραμμή αυτού του σχεδιασμού. Η ενσωμάτωση των συναλλαγών σας EDI στο σύστημα υποστήριξης ERP μπορεί να σας εξοικονομήσει χρήματα για ταχύτερη ανακύκλωση συναλλαγών, μειωμένα σφάλματα λόγω λαθών στην επαναφορά των πληροφοριών και βελτιωμένη χρήση του EDI. Η διασφάλιση ότι ο προμηθευτής που έχετε επιλέξει για το λογισμικό EDI σας μπορεί να σας βοηθήσει σε αυτήν τη μετάβαση είναι κρίσιμης σημασίας για να διασφαλίσετε ότι όταν το λογισμικό σας EDI ενσωματωθεί στο σύστημα ERP θα γίνεται γρήγορα, αποτελεσματικά και με λίγες ανησυχίες. Ένα ολοκληρωμένο σύστημα EDI θα έχει κάποιο σημαντικό αρχικό κόστος, αλλά τα μακροπρόθεσμα οφέλη για μια αναπτυσσόμενη επιχείρηση θα σημαίνουν απόδοση της επένδυσης που μετράται σε λίγους μήνες. Σε αυτό το στάδιο ανάπτυξης είναι επίσης σημαντικό να κατανοήσουμε πώς το EDI θα ταιριάζει στην ευρύτερη προοπτική της πληροφορικής. Είναι το EDI μέρος του σχεδίου αποκατάστασης καταστροφών (DRP) του τμήματος πληροφορικής; Εξετάζετε θέματα που σχετίζονται με την ασφάλεια και την πρόσβαση και πώς σχετίζονται με το EDI; Για να γίνει το EDI στρατηγική πτυχή της εταιρείας σας, πρέπει να γίνει βασικό συστατικό τόσο για το τμήμα πωλήσεων όσο και για το τμήμα πληροφορικής.

Σε αυτό το στάδιο το να έχετε τον κατάλληλο προμηθευτή για να σας βοηθήσει και να σας παρέχει τις σωστές συμβουλές και τα σωστά εργαλεία θα είναι κρίσιμο.

ΚΑΝΟΝΤΑΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΕ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ EDI

Καθώς εξερευνάτε τον γενναίο νέο κόσμο του EDI: ή αρχίζετε να σκέφτεστε πώς να κάνετε καλύτερη χρήση του EDI στην επιχείρησή σας, η Playsystems είναι έτοιμη και ικανή να γίνει βασικός συνεργάτης για να σας βοηθήσει να αναπτύξετε τη στρατηγική σας EDI. Με περισσότερα από είκοσι χρόνια εμπειρίας στη μηχανογράφηση επιχειρήσεων και χρήση των τελευταίων τεχνολογιών πληροφορικής για την υλοποίηση EDI, η Playsystems έχει συνεργαστεί τόσο με μεγάλες, όσο και με μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και κατανοεί την πολυπλοκότητα και τα πλεονεκτήματα μιας σωστά εφαρμοσμένης στρατηγικής EDI. Η Playsystems μπορεί να σας βοηθήσει να πλοηγηθείτε στο EDI και στις τρεις φάσεις της ανάπτυξης· Η σουίτα προϊόντων μας παρέχει ένα ισχυρό, εύχρηστο πακέτο μετάφρασης EDI που έχει αναπτυχθεί και χρησιμοποιείται καθημερινά από κάποιες εταιρείες που αποτελούν μεγάλα ονόματα σε παγκόσμια κλίμακα.

ΚΑΝΟΝΤΑΣ ΤΟ EDI ΚΡΙΣΙΜΟ

Για να γίνει το EDI στρατηγική πτυχή της εταιρείας σας, πρέπει να γίνει βασικό συστατικό τόσο για το τμήμα πωλήσεων όσο και για το τμήμα πληροφορικής.

5 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ EDI

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων έξι ετών, η αγορά λογισμικού ERP έχει δει δραματικές αλλαγές. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, πάνω από το 60% των εταιρειών μεσαίας αγοράς (εταιρείες των οποίων τα έσοδα είναι πάνω από 100 εκατομμύρια € ετησίως αλλά κάτω από € 1 δισ.) έχουν αγοράσει νέα συστήματα ERP. Καθώς οι εταιρείες μεσαίας αγοράς φέρνουν νέα και διευρυμένα συστήματα ERP στο εσωτερικό τους, αρχίζουν να αντιμετωπίζουν τις ίδιες προκλήσεις που κάποτε ήταν αποκλειστικός τομέας μεγάλων επιχειρήσεων. Μία από αυτές τις απαιτήσεις είναι η ανάγκη ενσωμάτωσης των δεδομένων που λαμβάνονται μέσω της Ηλεκτρονικής Ανταλλαγής Δεδομένων (EDI) στα πρόσφατα αποκτηθέντα ERP και λογιστικά συστήματα.

Τα οφέλη της ενσωμάτωσης EDI είναι καθιερωμένα και ποσοτικοποιήσιμα τόσο για μεγάλες εταιρείες όσο και για αναπτυσσόμενες εταιρείες μεσαίας αγοράς. Το πιο σημαντικό όφελος είναι αυτό της μείωσης ή της εξάλειψης της χειροκίνητης εισαγωγής δεδομένων και του συναφούς κόστους - τόσο από πλευράς ανθρώπινου δυναμικού όσο και του κόστους που σχετίζεται με σφάλματα κατά την εισαγωγή δεδομένων λόγω μη αυτόματων διαδικασιών. Καθώς οι επιχειρήσεις αρχίζουν να εξετάζουν το ενδεχόμενο ανάπτυξης νέων συστημάτων, επανεξετάζουν συνεχώς και τις εσωτερικές διαδικασίες λειτουργίας.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Εξάλειψη της μη αυτόματης εισαγωγής δεδομένων διαδικασία που απαιτείται για τη μετακίνηση δεδομένων EDI σε συστήματα ERP μπορούν να διασφαλίσουν σημαντική εξοικονόμηση πόρων για τις μεσαίες μεγέθους εταιρείες.

Η εξάλειψη της μη αυτόματης διαδικασίας εισαγωγής δεδομένων που απαιτείται για τη μεταφορά δεδομένων EDI σε συστήματα ERP μπορεί να αποφέρει σημαντική εξοικονόμηση πόρων για εταιρείες μεσαίας αγοράς. Μια τυπική διαδικασία χειροκίνητης εισαγωγής δεδομένων περιλαμβάνει συχνά μια σειρά βημάτων όπως παρουσιάζονται στον πίνακα στην επόμενη σελίδα. Ακόμη και με την πιο βασική διαδικασία μεταφοράς EDI, τα βήματα περιλαμβάνουν συνήθως την εκτύπωση μιας αναφοράς, την αντιγραφή αυτής της αναφοράς προς όφελος πολλών υπαλλήλων εισαγωγής δεδομένων και τη μη αυτόματη πληκτρολόγηση αυτών των δεδομένων στο σύστημα ERP. Η χειροκίνητη διαδικασία, ωστόσο, δεν τελειώνει εδώ. Συνεχίζεται στο αντίθετο άκρο της συναλλαγής - όταν εκπληρωθούν οι παραγγελίες, η διαδικασία πρέπει να αντιστραφεί με έντυπες αναφορές εκκρεμών αποστολών που αντιγράφονται και παρέχονται στους υπαλλήλους εισαγωγής δεδομένων, οι οποίοι με τη σειρά τους δημιουργούν εκ νέου τα δεδομένα για το σύστημα EDI που χρησιμοποιείται στη συνέχεια για την επικοινωνία με εξωτερικούς εμπορικούς εταίρους. Όπως δείχνει ο ακόλουθος πίνακας, το κόστος μιας τέτοιας διαδικασίας, όταν μετράται χρονικά, μπορεί να είναι εκπληκτικό, ειδικά όταν σκεφτεί κανείς ότι αυτή η διαδικασία πρέπει να επαναλαμβάνεται για κάθε παραγγελία και συναλλαγή που υποβάλλεται σε επεξεργασία στο εσωτερικό. Συνδυάστε το με το τεράστιο κόστος που σχετίζεται με λάθη και λάθη που γίνονται πάντα κατά τις διαδικασίες χειροκίνητης εισαγωγής δεδομένων, και μια ολοκληρωμένη λύση που δρομολογεί δυναμικά δεδομένα μεταξύ συστημάτων EDI και ERP καθίσταται επιτακτική.

ΚΛΕΙΔΙ 1 : ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΣΤΟ ΟΠΟΙΟ ΜΠΑΙΝΕΤΕ

Το μεγαλύτερο λάθος που κάνουν συχνά οι εταιρείες μεσαίας αγοράς στην ενσωμάτωση EDI είναι η υποτίμηση του έργου που πρόκειται να ξεκινήσουν όταν επιλέγουν να ενσωματώσουν το EDI.

ΜΑΥΣΩΛΟΥ 133Α Νέα Αλικαρνασσός Ηράκλειο 71601
info@playsystems.io | Κεντρικά : 212 214 8000
Ελλάδα ● Αθήνα ● Θεσσαλονίκη ● Ηράκλειο | www.playsystems.io

ΠΡΙΝ & ΜΕΤΑ

Καθώς σκέφτεστε για το έργο ενσωμάτωσης EDI, είναι επίσης σημαντικό να σκεφτείτε πώς η ενσωμάτωση EDI θα επηρεάσει την εταιρεία σας - τόσο πριν όσο και μετά την ολοκλήρωση του έργου ενσωμάτωσης δεδομένων.

Ανεξάρτητα από το τι διαβάζετε σε ιστότοπους προμηθευτών, η ενσωμάτωση EDI είναι πολύπλοκη. Απαιτεί εις βάθος γνώση των δεδομένων σας και απαιτεί χρόνο. Το να είστε προετοιμασμένοι για αυτό θα σας κάνει να έχετε πιο ρεαλιστικούς στόχους για το σχετικό χρονικό πλαίσιο και τα αποτελέσματα που μπορείτε να περιμένετε. Καθώς μελετάτε το έργο ενσωμάτωσης EDI, είναι επίσης σημαντικό να σκεφτείτε πώς η ενσωμάτωση EDI θα επηρεάσει την εταιρεία σας - τόσο πριν όσο και μετά την ολοκλήρωση του έργου ενσωμάτωσης δεδομένων. Το πρώτο ερώτημα είναι: πώς θα αλλάξει η διαδικασία σας αφού ενσωματώσετε τα δεδομένα σας; Καθώς σκέφτεστε αυτήν την ερώτηση, εξετάστε όλες τις πτυχές του τρόπου χειρισμού των δεδομένων EDI σήμερα. Ποιες αναφορές δημιουργούνται; Πώς τυπώνονται οι αναφορές; Πόσο συχνά? Ποια δεδομένα είναι διαθέσιμα; Τι πρέπει να συμβεί μετά από αυτά τα δεδομένα; Ποιος είναι υπεύθυνος για αυτό; Πώς θα πρέπει να αλλάξουν όλες αυτές οι διαδικασίες μετά την ολοκλήρωση της ενσωμάτωσής σας; Σχεδιασμός για όλα αυτά τα είδη των ερωτήσεων θα εξασφαλίσει ότι θα ελαχιστοποιήσετε τον αριθμό των εκπλήξεων που έχετε μετά την ολοκλήρωση του έργου ένταξής σας. Ένα δεύτερο βασικό ερώτημα που πρέπει να εξεταστεί είναι: ποιος θα χρειαστεί να συμμετάσχει στο έργο ένταξης; Αυτό μπορεί να φαίνεται σαν μια προφανής ερώτηση, αλλά είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη όλες οι πτυχές του έργου και οι άνθρωποι που μπορεί να έχουν πολύτιμη συμβολή. Πού βρίσκεται η τεχνογνωσία στον οργανισμό σας; Καθώς οι εταιρείες αναπτύσσονται και οι μη αυτόματες διαδικασίες επεκτείνονται, πολλές από τις πληροφορίες που είναι ζωτικής σημασίας για τη διατήρηση λειτουργικών και υγιών διαδικασιών είναι συχνά μη τεκμηριωμένες και βρίσκονται στο μυαλό των ανθρώπων που ασχολούνται με την καθημερινή εργασία. Η συμμετοχή των ατόμων που κάνουν τη δουλειά όσο το δυνατόν νωρίτερα στον προγραμματισμό ενσωμάτωσης EDI θα διασφαλίσει ότι θα είστε εκτεθειμένοι σε όλες τις διαφορετικές πτυχές των χειρωνακτικών διαδικασιών σας και πώς θα επηρεάσουν τη διαδικασία ένταξης. Ένα σημαντικό σχετικό ερώτημα είναι: πώς θα επηρεαστούν αυτοί οι «χειροκίνητοι χειριστές» από την ενσωμάτωση του EDI αφού ολοκληρωθεί; Οι εταιρείες συχνά δεν λαμβάνουν υπόψη το ρόλο που θα έχουν αυτοί οι εργαζόμενοι μετά την ένταξη, αλλά αυτοί οι άνθρωποι θα συνειδητοποιήσουν ότι οι δουλειές τους θα γίνουν περιττές πλέον σε ένα ολοκληρωμένο περιβάλλον. Ο σχεδιασμός για τον επαναπροσανατολισμό αυτών των εργαζομένων πριν ξεκινήσετε το έργο ένταξης θα ελαχιστοποιήσει τις απογοητεύσεις που πρέπει να αντιμετωπίσετε πριν και μετά την ολοκλήρωσή του

THE MANUAL ORDER PROCESS	
PRINT DOCUMENTS MANUALLY	9 minutes
MANUALLY ARCHIVE DOCUMENTS	4 minutes
MANUALLY FAX DOCUMENTS	3 minutes
MAIL 1 DOCUMENT MANUALLY	1 minute
TOTAL	17 MINUTES

ΚΛΕΙΔΙ 2 : ΕΚΚΙΝΗΣΗ, ΜΑΘΗΣΗ, ΔΙΟΡΘΩΣΗ, ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Οποιοδήποτε έργο ενσωμάτωσης EDI θα έχει αρχικά προβλήματα. Για άλλη μια φορά, μην πιστεύετε τη διαφημιστική εκστρατεία - μπορείτε να προγραμματίσετε όσο θέλετε, αλλά πάντα θα διαπιστώσετε ότι υπάρχουν προκλήσεις στο έργο ενσωμάτωσης EDI που απλά δεν είχατε προβλέψει. Για αυτόν τον λόγο, είναι σημαντικό να ακολουθήσετε μια διαδικασία που επιτρέπει λάθη και απρόβλεπτες προκλήσεις. Καθώς το έργο ενσωμάτωσης EDI προχωρά, θα παρατηρήσετε ότι είναι πολύ πιο εύκολο να αντιμετωπίσετε απροσδόκητες περιστάσεις σε μικρή κλίμακα από ό,τι σε μεγάλη κλίμακα. Για το λόγο αυτό, συνιστούμε πάντα στους πελάτες μας να ξεκινούν με ένα υποσύνολο των στόχων ενσωμάτωσης EDI. Ίσως ενσωματώνει μόνο τα δεδομένα από ένα ή δύο από τους εμπορικούς σας εταίρους που χρησιμοποιούν EDI - οι μικρότεροι - ώστε να μπορείτε να επιλύσετε ορισμένα ζητήματα προτού προχωρήσετε στους μεγαλύτερους εμπορικούς εταίρους. Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι ενσωματώνετε δεδομένα που είναι κρίσιμα για τη λειτουργική σας υγεία. Πράξτε ανάλογα. Καθώς πρόκειται να ολοκληρώσετε το μικρότερο «δοκιμαστικό» έργο ενσωμάτωσης, είναι σημαντικό να υπάρχει μια διαδικασία αναθεώρησης όπου η ομάδα μπορεί να αναλύσει τι πήγε σωστά, τι πήγε στραβά και τι θα μπορούσε να είχε γίνει διαφορετικά ή καλύτερα. Μέσω αυτής της διαδικασίας υλοποίησης, επανεξέτασης και εκ νέου υλοποίησης, τα προβλήματα θα εξαλειφθούν και οι πιθανότητές σας για επιτυχία θα μεγιστοποιηθούν όταν ξεκινήσει το μεγαλύτερο έργο ολοκλήρωσης. Καθώς ξεκινάτε με ένα μεγαλύτερο σχέδιο ενσωμάτωσης EDI, φροντίστε να το ρυθμίσετε έτσι ώστε η ενσωμάτωση να γίνεται σταδιακά. Μην προσπαθήσετε να κάνετε τα πάντα ταυτόχρονα. Σταδιοποιήστε την ενσωμάτωσή σας έτσι ώστε κάθε σύνολο δεδομένων που μπορεί να τμηματοποιηθεί να αντιμετωπίζεται ως μεμονωμένο μίνι έργο. Μπορείτε να ξεκινήσετε με την ενσωμάτωση ανά εμπορικό εταίρο ή ίσως με συναλλαγή που έχει οριστεί πρώτα με όλες τις δεσμευμένες εντολές αγοράς. Ανεξάρτητα από το πώς το κάνετε, βεβαιωθείτε ότι έχετε σκεφτεί μια διαδικασία που μπορείτε να διαχειριστείτε και που έχει τον λιγότερο αρνητικό αντίκτυπο στον οργανισμό σας.

EDI

Καθώς το έργο ενσωμάτωσης EDI προχωρά, θα παρατηρήσετε ότι είναι πολύ πιο εύκολο να αντιμετωπίσετε απροσδόκητες περιστάσεις σε μικρή κλίμακα από ό,τι είναι σε μεγάλη κλίμακα

ΚΛΕΙΔΙ 3 : ΟΛΑ ΕΙΝΑΙ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

Έχετε εξετάσει τις υπάρχουσες διαδικασίες σας, έχετε σχεδιάσει μια σταδιακή υλοποίηση της ενσωμάτωσής σας EDI, είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε, σωστά; Μπορεί. Για τις εταιρείες μεσαίας αγοράς, μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις εφαρμογής συχνά αφορά τα δεδομένα. Υπάρχουν δύο πτυχές των δεδομένων που πρόκειται να χειριστείτε και πρέπει να λάβετε υπόψη: η καθαρότητα των δεδομένων και η εξειδίκευση στο θέμα. Η καθαρότητα δεδομένων σημαίνει απλώς ότι προτού ξεκινήσετε το έργο ενσωμάτωσης EDI θα πρέπει να εξετάσετε την κατάσταση των δεδομένων σας και πώς θα επηρεάσει το έργο. Πιο συγκεκριμένα, σκεφτείτε ζητήματα όπως η αντιγραφή ή τα ανακριβή δεδομένα. Για παράδειγμα, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε έναν πίνακα αναζήτησης για διασταύρωση εντολών αγοράς με μονάδες διατήρησης αποθεμάτων (SKU) που χρησιμοποιεί η εταιρεία σας. Οι διπλοί αριθμοί SKU με διαφορετικές περιγραφές μπορεί να μην αποτελούν πρόβλημα για έναν υπάλληλο εισαγωγής δεδομένων που μπορεί να γνωρίζει διαισθητικά τη διαφορά, αλλά θα μπορούσαν να δημιουργήσουν σημαντικά προβλήματα για το έργο ενσωμάτωσης δεδομένων. Αυτό είναι μόνο ένα παράδειγμα του πώς τα βρώμικα δεδομένα θα μπορούσαν να επηρεάσουν το έργο σας.

Καθώς προετοιμάζεστε για το έργο ενσωμάτωσης EDI, ελέγξτε όλα τα σύνολα δεδομένων που πρόκειται να επηρεαστούν από το έργο και βεβαιωθείτε ότι τα δεδομένα έχουν καθαριστεί και διορθωθεί. Μια δεύτερη πτυχή της διαχείρισης δεδομένων με την οποία συχνά αντιμετωπίζουν προβλήματα οι εταιρείες μεσαίας αγοράς είναι η πρόσβαση σε έναν ειδικό για τέτοια θέματα. Είναι σημαντικό να κατανοήσετε ότι είτε κάνετε την ενοποίηση δεδομένων με συμβούλους είτε με υπηρεσίες που παρέχονται από τον προμηθευτή ενσωμάτωσης EDI, η εξειδίκευσή τους στο θέμα είναι η ενοποίηση δεδομένων - όχι απαραίτητα τα εμπλεκόμενα συστήματα. Για αυτό το λόγο θα χρειαστείτε πρόσβαση σε κάποιον που είναι εξοικειωμένος με το ERP και τα συστήματα EDI σας για να μπορέσετε να απαντήσετε σε τεχνικές ερωτήσεις που προκύπτουν κατά τη διάρκεια του έργου. Έχοντας πρόσβαση σε μια τέτοια εξειδίκευση στο θέμα θα διευκολύνει σημαντικά την ολοκλήρωση του έργου σας εγκαίρως και εντός του προϋπολογισμού.

ΔΕΝ ΚΑΝΕΙ ΕΝΑ ΓΙΑ ΟΛΑ

Ως επιχείρηση μεσαίου μεγέθους είναι σημαντικό να το έχετε κατά νου ότι μόνο και μόνο επειδή μια άλλη υλοποίηση λειτούργησε για ένα μεγαλύτερο οργανισμό, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι θα λειτουργήσει σωστά και για σας.

ΚΛΕΙΔΙ 4 : ΕΠΙΛΕΓΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ

Καθώς ερευνάτε λύσεις ενοποίησης EDI για την επιχείρησή σας, είναι βέβαιο ότι θα βρεθείτε στον ιστότοπο ενός προμηθευτή με μια εντυπωσιακή λίστα εταιρειών στις οποίες έχουν πουλήσει λογισμικό ενοποίησης δεδομένων. Ως επιχείρηση μεσαίας αγοράς, είναι σημαντικό να έχετε κατά νου, το ότι λειτούργησε για έναν μεγαλύτερο οργανισμό από το δικό σας, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι θα λειτουργήσει και για εσάς. Καθώς ξεκινάτε τη διαδικασία επιλογής προμηθευτή και λογισμικού, λάβετε υπόψη πολλά βασικά ζητήματα σχετικά με το λογισμικό που επιλέγετε που θα σας βοηθήσουν να περιορίσετε το πεδίο σας:

1. Ποιος είναι ο προϋπολογισμός μου; Αυτό μπορεί να φαίνεται προφανές αλλά τα έργα για την ενοποίηση δεδομένων είναι διαβόητα για την υπέρβαση του προϋπολογισμού. Ο λόγος για αυτό είναι διπλός : αυτό που αποκαλείται scope-creep είναι υπεύθυνο για ένα σημαντικό μέρος του προβλήματος - οι εταιρείες που δεν έχουν προετοιμαστεί σωστά πρέπει να προσαρμοστούν σε μεταβαλλόμενες συνθήκες. Ο δεύτερος λόγος, ωστόσο, σχετίζεται με τον κακό προγραμματισμός όσον αφορά το λογισμικό. Είναι σημαντικό ο προϋπολογισμός του λογισμικού σας να έχει καθοριστεί όσο το δυνατόν νωρίτερα, ώστε όταν επιλέγονται πιθανοί προμηθευτές, να μπορείτε να μετρήσετε γρήγορα εάν το λογισμικό που εξετάζετε είναι εντός του προϋπολογισμού σας.

2. Ποιος θα κάνει το έργο της υλοποίησης; Είναι εκπληκτικό το πόσο συχνά οι εταιρείες θα ξεκινήσει ένα έργο ολοκλήρωσης EDI για να υλοποιηθεί μόνο μετά από αυτά έχουν ήδη δεσμευτεί σε αυτό, ότι δεν έχουν κανένα εσωτερικό τεχνογνωσία για την πραγματοποίηση της ενοποίησης. Μάθετε πώς να εργάζεστε με δεδομένα Τα πακέτα ολοκλήρωσης δεν είναι κάτι που πρέπει να ξεκινήσετε εκτός και αν σκοπεύετε να έχετε αυτήν την εξειδίκευση στο αντικείμενο ακόμη και μετά η ενσωμάτωσή σας έχει ολοκληρωθεί. Εάν αποφασίσετε να κάνετε την ενσωμάτωση χρησιμοποιώντας Οι εσωτερικοί πόροι, οι δυνατότητες λογισμικού και η ευκολία χρήσης που χρησιμοποιούνται στη διαδικασία υλοποίησης θα πρέπει να είναι σημαντικοί παράγοντες στην απόφασή σας. Εάν, από την άλλη πλευρά, χρησιμοποιείτε συμβούλους τρίτων ή →

➔ βασίζεστε στον προμηθευτή λογισμικού για την εκτέλεση της εργασίας, τα χαρακτηριστικά του λογισμικού στα οποία θα πρέπει να εστιάσετε ενδέχεται να σχετίζονται περισσότερο με τις ανάγκες σας μετά την υλοποίηση.

3. Ποιες μορφές δεδομένων θα χρειαστεί να υποστηρίξετε; Η κατανόηση του αρχείου οι μορφές του οποίου εμπλέκονται στο έργο ενσωμάτωσης EDI απαιτεί την ύπαρξη διαθέσιμου ειδικού σε τέτοια θέματα. Πώς εισάγει το σύστημα ERP σας και πως γίνεται η εξαγωγή δεδομένων; Μέσω αρχείου κειμένου; Με συγκεκριμένη μορφή; XML; API; Τι είδος μορφής που χρησιμοποιεί το σύστημά σας EDI; Έχοντας τις απαντήσεις στις ερωτήσεις θα σας επιτρέψουν να ξέρετε να ρωτήσετε τον προμηθευτή λογισμικού εάν υποστηρίζει τις συγκεκριμένες μορφές που πρέπει να χρησιμοποιήσετε.

4. Πόσο γρήγορο πρέπει να γίνει; Η ταχύτητα ενσωμάτωσης του λογισμικού EDI είναι ένας παράγοντας που οι εταιρείες μεσαίου μεγέθους δεν λαμβάνουν συχνά υπόψη. Εξάλλου, σχεδόν οποιοδήποτε πακέτο ενοποίησης δεδομένων στην αγορά σήμερα μπορεί και χειρίζεται τον όγκο δεδομένων που δημιουργείται από έναν οργανισμό μεσαίου μεγέθους. Ωστόσο, το βασικό ερώτημα που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι το περιθώριο ανάπτυξης. Όπως η επιχείρηση σας αναπτύσσεται, ο όγκος των δεδομένων σας θα επεκταθεί εκθετικά. Δεδομένου ότι η ενοποίηση δεδομένων δεν είναι μια εύκολη διαδικασία προφανώς και θα θέλετε να διασφαλίσετε ότι τα συστήματά σας θα είναι σε θέση να χειριστούν τον εκτεταμένο όγκο δεδομένων χωρίς να χρειάζεται να δημιουργήσετε εκ νέου τη λύση ενσωμάτωσης EDI από την αρχή.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Όπως η επιχείρηση σας αναπτύσσεται, ο όγκος των δεδομένων σας θα επεκταθεί εκθετικά.

ΚΛΕΙΔΙ 5 : ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΣΩΣΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Η επιλογή του σωστού προμηθευτή ενοποίησης EDI είναι η πέμπτη, και σε ορισμένες περιπτώσεις, η πιο κρίσιμη πτυχή του σχεδιασμού ενσωμάτωσης EDI. Οι επιλογές που είναι διαθέσιμες σε εταιρείες μεσαίας αγοράς για την ενοποίηση δεδομένων είναι πολλές και συχνά η επιλογή του καταλληλότερου προμηθευτή μπορεί να είναι μια πολύ συγκεχυμένη διαδικασία. Καθώς αναζητάτε έναν προμηθευτή, λάβετε υπόψη ορισμένα βασικά κριτήρια :

1. Πόση εμπειρία στην ενσωμάτωση EDI έχει ο υποψήφιος προμηθευτής; Μία από τις πρώτες πτυχές της επιλογής του σωστού προμηθευτή είναι να λάβετε υπόψη πόση εμπειρία έχει ο προμηθευτής στην ενσωμάτωση EDI. Υπάρχουν πολλοί προμηθευτές πακέτων ενοποίησης δεδομένων· ωστόσο, η ενσωμάτωση EDI απαιτεί ένα συγκεκριμένο σύνολο δεξιοτήτων και εισάγει ένα σύνολο προκλήσεις που είναι μοναδικές για την επιτυχή έκβαση του project. Κατά την επιλογή του προμηθευτής EDI, βεβαιωθείτε ότι συνεργάζεστε με κάποιον που γνωρίζει το EDI και κατανοεί τις προκλήσεις που συνεπάγεται.

ΚΛΕΙΔΙ 5 : ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΣΩΣΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

2. Ποια είναι η εστίαση της κύριας αγοράς (core business) του προμηθευτή; Όλοι θέλουν να δουλέψουν με τις μεγάλες φίρμες σωστά; Η σωστή απάντηση θα εξαρτηθεί από την εστίαση στην αγορά του προμηθευτή λογισμικού ενσωμάτωσης EDI. Μήπως ο υποψήφιος έχει επικεντρωθεί κυρίως σε μεγάλους πελάτες; Αν αυτό είναι το κύριο πελατολόγιο τους, πόση προσοχή θα μπορέσετε να τραβήξετε ως εταιρεία μεσαίου μεγέθους; Θα είστε στην κορυφή της λίστας προτεραιοτήτων εάν υπάρχουν; Προβλήματα; Θα αποκτήσετε πρόσβαση στους καλύτερους πόρους που ο εν λόγω προμηθευτής έχει διαθέσιμους; Επιλέξτε έναν προμηθευτή ενοποίησης δεδομένων που εστιάζει σε μικρές και μεσαίες εταιρείες και είναι πολύ πιο πιθανό να λάβετε το είδος της υπηρεσίας που θα σημαίνει τη διαφορά μεταξύ επιτυχίας και αποτυχίας για εσάς.

3. Θα έχετε πρόσβαση σε επαγγελματικές υπηρεσίες; Ακόμα κι αν διαθέτετε εσωτερικούς πόρους ή αν έχετε προσλάβει συμβούλους για να κάνουν το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας ενσωμάτωσης EDI, είναι ακόμα σημαντικό να έχετε άμεση πρόσβαση σε επαγγελματικές υπηρεσίες από τον προμηθευτή λογισμικού. Ο λόγος για αυτό είναι απλός: μπορείτε να βασιστείτε μόνο σε αυτούς για εκπαίδευση ή μπορεί να καταλήξετε να χρειάζεστε την τεχνογνωσία τους για να σας βοηθήσουν να επιλύσετε ένα δύσκολο κομμάτι του έργου σας. Σε κάθε περίπτωση, εάν δεν έχετε έτοιμη πρόσβαση σε επαγγελματικές υπηρεσίες, μπορεί να τεθεί σε κίνδυνο ολόκληρο το έργο ένταξής σας

4. Έχετε πρόσβαση σε περισσότερα από ένα πακέτα ενσωμάτωσης; Ένα σύστημα για όλους - είναι συχνά μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για την αγορά ενσωμάτωσης EDI. Ένα πακέτο που έχει σχεδιαστεί για την ανάπτυξη μιας εταιρικής κατηγορίας σε έναν μεγάλο οργανισμό μπορεί να είναι υπερβολικό για την δική σας εταιρεία. Ομοίως, ένα πακέτο που έχει σχεδιαστεί για τη βασική ενσωμάτωση EDI με λογισμικό μικρών επιχειρήσεων ενδέχεται να μην παρέχει τον τύπο επεξεργαστικής ισχύος ή διαχείρισης επιχειρηματικής διαδικασίας που χρειάζεται η επιχείρησή σας. Καθώς μιλάτε με πιθανούς προμηθευτές λογισμικού, βεβαιωθείτε ότι έχουν προϊόντα που εκτείνονται και στα δύο άκρα του φάσματος με τρόπο που σας επιτρέπει να ξεκινήσετε με πακέτα χαμηλού επιπέδου και να μεταβείτε προς τα πάνω καθώς οι ανάγκες σας αυξάνονται με την πάροδο του χρόνου.

5. Παίρνετε πάρα πολλές υποσχέσεις; Αυτή η τελευταία πτυχή είναι συχνά μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις για την εύρεση ενός →

PLAYSYSTEMS INTEGRATOR

Στην Playsystems καταλαβαίνουμε το Business Intelligence, το EDI και την ενοποίηση δεδομένων. Για περισσότερα από είκοσι χρόνια, η Playsystems δίνει λύσεις σε ζητήματα μηχανογράφησης επιχειρήσεων ενώ έχει ολοκληρωμένη πρόταση για την ενσωμάτωση EDI σε εταιρείες μεσαίου και μεγάλου μεγέθους. Η έμπειρη ομάδα μας, επαγγελματικών υπηρεσιών έχει συνδυασμένη εμπειρία δεκαετιών και έχει εργαστεί σε όλες τις φάσεις της ενσωμάτωσης EDI σε απαιτητικές βιομηχανίες. Ως εταιρεία, η Playsystems μπορεί να σας βοηθήσει και στα πέντε στοιχεία της επιτυχούς ενσωμάτωσης EDI. Από τον προγραμματισμό σας, έως στο ολοκληρωμένο έργο, μπορεί να σας βοηθήσει να επιλέξετε το σωστό προϊόν από την πλούσια γκάμα σε λύσεις EDI και ενσωμάτωσης δεδομένων.

Οι άνθρωποι μας, μπορούν να συνεργαστούν μαζί σας ώστε να συμβάλουν στη διασφάλιση ενός επιτυχημένου έργου ένταξης.

➔ καλού προμηθευτή. Είναι κοινή πρακτική στην επιχείρηση ενσωμάτωσης EDI να υποσχόμαστε πρώτα και να αντιμετωπίζουμε τις επιπτώσεις αργότερα. Να είστε προσεκτικοί με τους προμηθευτές λογισμικού που φαίνεται να είναι σε θέση να ανταποκριθούν σε όλες τις απαιτήσεις σας χωρίς καμία ανησυχία. Σε όλες τις περιπτώσεις που η Playsystems ολοκλήρωσε και παρέδωσε έργα ενοποίησης δεδομένων, σπάνια συναντήσαμε ένα έργο που δεν μας ανάγκασε να κάνουμε ερωτήσεις στην αρχή. Καθώς επιλέγετε τον προμηθευτή του λογισμικού σας, αυτές είναι μόνο μερικές από τις ερωτήσεις που πρέπει να λάβετε υπόψη. Η πιο σημαντική πτυχή της επιλογής ενός προμηθευτή ενσωμάτωσης EDI είναι να διασφαλίσετε ότι πρόκειται για μια εταιρεία με την οποία αισθάνεστε άνετα. θα περάσετε πολύ χρόνο μιλώντας μαζί τους τους επόμενους μήνες - βεβαιωθείτε ότι είναι κάποιος με τον οποίο μπορείτε να συνεργαστείτε

Η Playsystems Integrator, η οποία ιδρύθηκε το 2000, παρέχει σήμερα καινοτόμες υπηρεσίες στον κλάδο της βιομηχανίας EDI (Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων). Ένα ευρύ φάσμα λύσεων ERP Extender Services επιτρέπει την απρόσκοπτη ανταλλαγή δεδομένων σε όλα τα δίκτυα της εφοδιαστικής αλυσίδας. Οι λύσεις ολοκλήρωσης της Playsystems Integrator είναι κλιμακωτές στο μέγεθος, την ανάπτυξη και τις μοναδικές απαιτήσεις κάθε επιχείρησης. Επιπλέον, η Playsystems Integrator αναπτύσσει και εμπορεύεται μια συμπληρωματική σειρά εφαρμογών εφοδιαστικής αλυσίδας για λιανοπωλητές και προμηθευτές, συμπεριλαμβανομένων των δοκιμών EDI, της καθολικής ενεργοποίησης, του Web EDI, των διαχειριζόμενων υπηρεσιών και άλλων.

Μάθετε περισσότερα για το πώς το Playsystems Integrator μπορεί να σας βοηθήσει να αποκτήσετε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. καλέστε μας τώρα στο 212 214 8000. Καλωσορίζουμε την ευκαιρία να γίνετε μέλος της ομάδας σας EDI!

https://www.playsystems.io