



SAP Business One

Célpia



Mosaic Business System Kft.;
Support: +36 1 253-0526

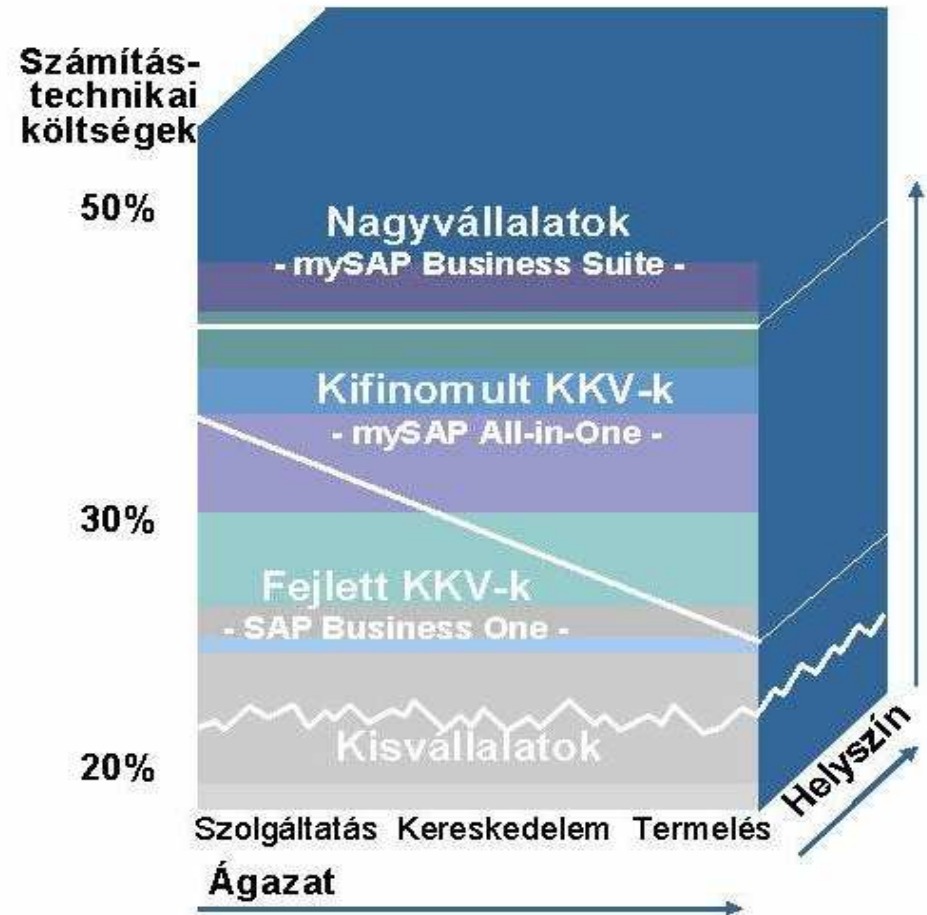


SAP Business One célpia

A KKV piac SAP általi megközelítése

Nincs egyedi, egységes KKV piac. A vállalatok jelentős különbségeket mutatnak

- méretük szempontjából
- számítástechnikai környezetük bonyolultságában
- ágazati működésükben
- működési helyszínükben



SAP Business One

Áttekintés, gyakorlati ismertető



BUSINESS
SAP
PARTNER

A KKV piac SAP általi megközelítése

- A kis- és középvállalatok (KKV) piaca nagyon sokrétű. Azaz nem beszélhetünk egységes KKV piacról. A KKV piacot alkotó vállalatok jelentős mértékben különböznek méretük, számítástechnikai hátterük, ágazati területük és elhelyezkedésük szempontjából.
- Az SAP a KKV piacot a következő módon osztja fel:
- Mérleget nem készítő kisvállalatok
- Fejlett kis- és középvállalatok
- Kifinomult működésű kis- és középvállalatok
- A kisvállalatok (mérleget nem készítő vállalkozások) általában nem támasztanak különleges igényeket, ha üzleti szoftverről van szó. A legtöbb esetben ezek az igények a legújabb Microsoft Office alkalmazásokkal is kielégíthetők.
- A fejlett KKV-k ugyanakkor igénylik, hogy üzleti folyamataikat szoftverrendszerrel modellezhessék és felügyelhessek. Az SAP kifejezetten az ilyen vállalatok számára fejlesztette ki az SAP Business One-t.
- Mivel a kifinomult működésű KKV-k sokkal összetettebb követelményrendszerrel bírnak, ezek a vállalatok egyszerűen bevezethető, de mégis széles körű üzleti funkcionalitást biztosító szoftverrendszert igényelnek. Az SAP kifejezetten az ilyen vállalatok számára fejlesztette ki a mySAP All-in-One-t.
- A nagyvállalatok az SAP tradicionális ügyfélbázisát képviselik és közülük sokan a mySAP Business Suite-et használják.

SAP Business One

Áttekintés, gyakorlati ismertető

