

AN A TO Z PLATFORM FOR YOUR ECOMMERCE SOLUTION



ESHOP365

STARRING YOUR PRODUCTS YOUR SERVICES PRODUCED BY POWERSOFT365 ERP

SPECIAL THANKS TO POWERSOFT365 FAMILY OF PRODUCTS

STOCK MANAGEMENT ACCOUNTING ESHOP DESIGN DIGITAL ADVERTISING



COMING SOON FOR YOUR COMPANY





Πάμε για γρήγορες στροφές

Η πανδημία και τα lockdowns προέτρεψαν πελάτες και καταστήματα να στραφούν προς την κατεύθυνση του online shopping. Η στροφή είχε αρχίσει από πριν, ωστόσο επιταχύνθηκε λόγω των καταστάσεων. Το e-commerce έχει πια διεισδύσει για τα καλά στις ζωές μας, δηλώνει ο CEO & software innovation architect της Powersoft, Γιώργος Μαλέκκος. Υπογραμμίζει, μάλιστα, ότι το να έχεις παρουσία σε όλα τα κανάλια επικοινωνίας του καταναλωτή είναι πλέον απαραίτητο, ώστε να είσαι εξ αυτών που θα κερδίσουν από την τάση του ηλεκτρονικού εμπορίου και την ικανότητα για γρήγορες στροφές, έχοντας προηγουμένως μελετήσει τη διαδρομή.

ΚΕΙΜΕΝΟ ΔΟΡΑ ΠΑΜΠΟΥΛΟΥ



Η

πανδημία έχει αλλάξει τις συνθήκες των καταναλωτών αλλά και των επιχειρήσεων. Ποιες προοπτικές διανοίγονται με τη στροφή που παρατηρείται στο ηλεκτρονικό εμπόριο;

Καταρχάς πρέπει να πούμε ότι ζούμε σε μια εποχή αβεβαιότητας για τα καταστήματα, καθώς, παραδοσιακές εποχές οι οποίες ήταν πολύ καλές για τους καταστηματαρχές δεν ισχύουν πλέον κι άλλες έχουν σήμερα ανηχητική τάση. Επίσης, έχουν αλλάξει οι συνήθειες αγορών των πελατών, δηλαδή, υπάρχει μια μεγάλη τάση για super luxury προϊόντα και υπηρεσίες, σημιάδι ότι κάποιοι πλούσιοι έγιναν ακόμα πιο πλούσιοι και άλλοι έγιναν πλούσιοι απότομα και θεωρούν ότι όλος ο κόσμος πρέπει να το μάθει! Ορισμένοι καταναλωτές που αγόραζαν κάποτε high brands και αρκετοί οι οποίοι κατατάσσονταν στην κατηγορία αυτών που αγόραζαν κάποια ακριβά ρούχα, ζητούν πλέον διαφορετικά brands, πιο

φτηνά και ίσως περισσότερα κομμάτια. Στη νέα πραγματικότητα συνέβησαν, πλην της πανδημίας, και τα social media. Βλέπετε, κάποιοι προτιμούν, παρά να επιλέγουν ένα ακριβό ρούχο, να αγοράζουν πολλά πιο οικονομικά, ώστε να έχουν πολλές και διαφορετικές επιλογές στις διάφορες selfies που ποστάρουν!

Έχετε ποσοστά που να καταδεικνύουν ότι ανεβαίνουν οι ηλικίες των καταναλωτών, οι οποίοι αγοράζουν από τα online shops;

Θα ήταν ωφέλιμο να δούμε στατιστικά, τα οποία έρχονται από αγορές πιο μεγάλες από τη δική μας. Για παράδειγμα, το 75% των 65 ετών κι άνω Αμερικανών χρησιμοποιεί internet, ενώ πριν από μια δεκαετία - δεκαπενταετία, αυτό το ποσοστό κυμαινόταν στο 14%. Άρα η απάντηση στην ερώτησή σας είναι, ναι, γιατί να μην ξεχνάμε ότι οι μεταξύ των 20 και 30 ετών καταναλωτές του 2000 έχουν σήμερα περάσει τα 40 και τα 50, είναι αρκετά εξοικειωμένοι με την τεχνολογία και θα συνεχίσουν να την αξιοποιούν, ως εκ τούτου σε καμία περίπτωση ο κόσμος που χρησιμοποιεί το internet δεν είναι και δεν θα μείνει ηλικιακά στάσιμος. Σήμερα, οι 25ντάρηδες και οι 30ντάρηδες, που χρησιμοποιούν το διαδίκτυο, ακουμπούν το 99%. Επίσης, από όλους τους χρήστες, μόνο το 33% είναι 25-

ΜΕΤΑ ΤΗ ΜΟΔΑ ΚΑΙ ΤΟ ΦΑΓΗΤΟ, ΚΛΑΔΟΙ ΟΠΩΣ ΤΑ ΕΠΙΠΛΑ ΚΑΙ ΤΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΑΙ ΟΤΙ ΘΑ ΚΑΤΑΓΡΑΨΟΥΝ ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΑΛΑ ΘΑ ΚΑΝΟΥΝ ΝΑ ΑΡΧΙΣΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΖΟΝΤΑΙ, ΩΣΤΕ ΝΑ ΑΝΗΚΟΥΝ ΣΕ ΕΚΕΙΝΟΥΣ ΠΟΥ ΘΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΝ ΑΠΟ ΑΥΤΗ ΤΗ ΣΤΡΟΦΗ



35 χρόνων και το 15% από 55-65. Άρα υπάρχει ένα αρκετά σοβαρό ποσοστό χρηστών σε μεγάλες ηλικίες.

Ποια είναι τα βήματα, που πρέπει να ακολουθήσει μια επιχείρηση, για να πετύχει ως πάροχος υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου;

Αρχικά πρέπει να διαγνώσουμε το σημερινό μας position, τη δυναμική του brand μας, το traffic που έχουμε, εάν διατηρούμε έστω και κάποιο website, και το πώς προχωράμε. Πρέπει πρώτα να έχουμε ένα συγκεκριμένο πλάνο για το πού είμαστε σήμερα και το πού θέλουμε να πάμε. Το επόμενο και πολύ σημαντικό βήμα είναι να εξερευνήσουμε το business model βάσει του οποίου θα δουλέψουμε. Αν θα χρησιμοποιήσουμε μια software εταιρεία, η οποία θα μας παρέχει όλες τις υπηρεσίες - λογισμικό της διαχείρισης του αποθέματος στο e-shop, digital advertising και social media - ή αν θα έχουμε διαφορετικούς για κάθε κομμάτι partners. Έχουν και τα δύο τα συν και τα πλην τους. Το πιο σημαντικό από όλα, όμως, είναι να βρούμε τους σωστούς συνεργάτες. Επίσης, δεν αρκεί να κτίσουμε απλώς μια online παρουσία και δεν πρέπει να υποτιμούμε καθόλου το κομμάτι της διαφήμισης. Πρέπει να λαμβάνουμε υπόψη όλους τους παράγοντες, το κομμάτι της επικοινωνίας, της online αλλά και της onsite παρουσίας στα καταστήματά μας, το πραγματικό μας απόθεμα, αλλά και τη γενικότερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Πώς προχωράμε, αφού ξεκαθαρίσει η εικόνα, με όσα περιγράψατε;

Αφού γνωρίζουμε για όλα τα πιο πάνω, πρέπει να ξεκαθαρίσει και να γίνει ο καθορισμός του budget από την αρχή. Δεν μπορεί να είμαστε έτοιμοι να ξοδέψουμε 100.000 ευρώ, για να δημιουργήσουμε ένα δεύτερο ή τρίτο καινούργιο φυσικό κατάστημα, αλλά να αναμένουμε ότι με 500 ευρώ θα στήσουμε ένα e-shop, που θα κάνει πωλήσεις παγκοσμίως. Πρέπει να έχουμε ένα συγκεκριμένο και ανάλογο με τα ισχύοντα δε-

ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ONLINE, ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ, ΚΥΜΑΙΝΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ ΣΤΟ 7% ΜΕ 8% ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΑΙ ΝΑ ΑΝΕΒΕΙ ΣΤΟ 16% ΤΟ 2025

δομένα και τις προσδοκίες μας budget και ευτυχώς σύντομα ανακοινώνονται οι χορηγίες για το συγκεκριμένο κομμάτι του e-commerce, μέσα από τα σχέδια της Κυβέρνησης για ψηφιακή μεταρρύθμιση.

Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις για μια επιχείρηση, που ενώ δούλευε μόνο με φυσικό κατάστημα, τώρα πρέπει να δημιουργήσει και online shop;

Να ξεκινήσουμε πρώτα από τα βασικά. Το να έχεις παρουσία σε όλα τα κανάλια επικοινωνίας του καταναλωτή είναι, πλέον, απαραίτητο. Το τι χρειάζεται, είναι απαραίτητως μια κοινή και οργανωμένη πολιτική για το customer experience. Ο πελάτης πρέπει να νιώθει ασφαλής όταν αγοράζει, γνωρίζοντας πως μπορεί να επιστρέψει ή να ανταλλάξει το προϊόν και με ποιο τρόπο δύναται να έχει πρόσβαση με το online shop για οποιοδήποτε παράπονο. Όλα τα κανάλια πρέπει να λειτουργούν ομοιόμορφα. Σκεφτείτε μια αλυσίδα εστιατορίων. Σε όλες τις χώρες θα φας το ίδιο φαγητό με τον ίδιο τρόπο σερβιρίσματος και περίπου στην ίδια τιμή. Ο οδηγός όλων, λοιπόν, σήμερα όσον αφορά το customer experience, θα πρέπει να είναι το consistency σε όλα τα κανάλια. Αυτό θα κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών και θα απογειώσει τις πωλήσεις.

Ποια τα οφέλη για την οικονομία από το e-commerce;

Για να μην εθελονυχλούμε, αρχικά πρέπει να δοθεί πραγματική οικονομική αρωγή για πραγματικά online έργα.

Δεν έχουμε σοβαρά οφέλη ακόμα, πράγμα που δεν είναι τυχαίο και εξηγείται. Είμαστε, για παράδειγμα, η χώρα της κουμανταρίας και δεν έχουμε ένα site, που να προωθεί όλα τα brands για εξαγωγή. Έχουμε παραγωγή λαδιού αλλά όχι μια σοβαρή παρουσία σε αυτό, το ίδιο συμβαίνει και με τα χαλούμια κι όχι μόνο. Κάνουμε βήματα αλλά πολύ αργά.

Τι ποσοστό έχει η Κύπρος, σε σχέση με την Ευρώπη, όσον αφορά τις online αγορές;

Το ποσοστό των online, στο σύνολο των πωλήσεων στην Κύπρο, κυμαίνεται σήμερα στο 7% με 8% και προβλέπεται να ανέβει στο 16% το 2025. Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η ποσοστιαία αύξηση, που αναμένεται στις αγορές τροφίμων, οι οποίες παραδοσιακά δεν ανήκαν στις μεγάλες, κάτι που άλλαξε με την πανδημία. Επίσης, για μένα πολύ σημαντικό είναι να μην αναφερόμαστε μόνο στην αύξηση των χρηστών αλλά να ενδιαφερόμαστε και να παλέυουμε κιόλας για την άνοδο του μέσου όρου των χρημάτων που ξοδεύει ο μέσος χρήστης ετησίως. Τα στατιστικά της Statista, πάντως, δείχνουν αύξηση στα λεφτά που διαθέτει ο μέσος χρήστης κάθε χρόνο. Τέλος, θα πρέπει να επισημάνουμε, ότι εκτός από τη μόδα και το φαγητό, που έχω προαναφέρει, προβλέπεται μεγάλη αύξηση στις πωλήσεις και σε άλλους τομείς, όπως τα έπιπλα και τα ηλεκτρονικά. Ως εκ τούτου, οι κλάδοι αυτοί θα πρέπει από σήμερα να προετοιμάζονται, ώστε να ανήκουν σε εκείνους που θα κερδίσουν από αυτή τη στροφή. **INB**

Powersoft

Ηλεκτρονικό κατάστημα επόμενης γενιάς

Η Powersoft, με τη μεγάλη εμπειρία που έχει στον χώρο του επαγγελματικού λογισμικού και την αδιαμφισβήτητη της ικανότητα να καινοτομεί, προχώρησε στη δημιουργία του προϊόντος e-shop365. Πρόκειται για μια λύση για e-commerce «Α to Z» και μάλιστα με τη δυνατότητα επιλογής των υπηρεσιών που το περιβάλλουν, με ένα μηνιαίο ποσό (SAAS-software as a service).

Αντικαθιστά η Powersoft την παλαιά εικόνα του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησής σας με πλήρη διασύνδεση με το Powersoft365 ERP για δυνατότητα πωλήσεων 24/7/365. Επιλέγοντας την πλατφόρμα e-shop365 για το ηλεκτρονικό σας κατάστημα, δεν προσαρμόζουμε απλώς το user interface και τις λειτουργίες του e-shop στα δικά σας μέτρα αλλά το νέο ηλεκτρονικό σας κατάστημα αποτελεί μέρος της αλυσίδας καταστημάτων σας με πλήρη και αυτόματη ενημέρωση των προϊόντων σας σε ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΧΡΟΝΟ.

Η συνδεσιμότητα στο Powersoft365

Κατά τη διαδικασία δημιουργίας του νέου προϊόντος στο Powersoft365 Stock Control λογισμικό και με το απλό πάτημα της επιλογής «e-commerce YES», το προϊόν σας με όλα τα στοιχεία που προσθέσατε (μέσω του Powersoft365 API) βρίσκεται διαθέσιμο στο online shop σας ΜΕΧΡΙ ΕΞΑΝΤΛΗΣΕΩΣ του

αποθέματος είτε από τα καταστήματα είτε από τις online παραγγελίες. Δώστε στους πελάτες σας μια νέα εμπειρία χαρίζοντας τους βαθμούς είτε αγοράζοντας από το internet είτε από το κατάστημά σας (hybrid loyalty scheme). Ο πελάτης σας μπορεί να ανταλλάξει το προϊόν που αγόρασε online σε οποιοδήποτε από τα καταστήματά σας είτε μέσω του mobile application σας είτε παρουσιάζοντας απλώς την κάρτα αλλαγής. Έχετε πελατολόγιο με διαφορετικές τιμές (B2B-χονδρική, B2C-λιανική- Silver, Gold, Platinum members); Κανένα πρόβλημα! Μέσω του Powersoft365, οι πωλήσεις που γίνονται από τους πελάτες είναι όλες διασυνδεδεμένες μεταξύ τους και με την ταυτοποίηση online των πελατών, ο κάθε ένας από αυτούς βλέπει τη δική του τιμή. Το καινοτόμο Powersoft365 προσφέρει μια σειρά από δυνατότητες και πλεονεκτήματα, όπως: Απόκτηση πελατών από το e-shop, από τα POS (σημεία πώλησης) ή και από το Powersoft365 στο internet. Δημιουργία προϊόντων με πλήρη στοιχεία και με δυνατότητα εισαγωγής οπτικοακουστικού υλικού (video sharing). Αυτόματη ενημέρωση σε κάθε νέα παραγγελία. Αυτόματη διαχείριση και ενημέρωση τιμών λιανικής/χονδρικής και εξειδικευμένης τιμής (π.χ. 20% σε



όλα τα γυναικεία παπούτσια για τους gold πελάτες). Απεριόριστες φωτογραφίες και video προϊόντων. Υποστήριξη ειδικών εκπαιδύσεων και προσφορών (coupons and vouchers), όπως για παράδειγμα, Black Friday. Το Powersoft365 e-shop είναι το απόλυτο εργαλείο αυτόματης και αμφίδρομης διασύνδεσης του μηχανογραφικού συστήματος της επιχείρησής σας με το ηλεκτρονικό σας κατάστημα! Παραδείγματα e-shop, που έγιναν από την ομάδα της Powersoft και τους συνεργάτες με πλήρη διασύνδεση με το λογισμικό διαχείρισης αποθήκης μέσω του Powersoft365 API, μπορείτε να βρείτε στον σύνδεσμο <https://powersoft365.com/el/solutions/eshop-design/>



Οι στόχοι κατά την κατασκευή ενός e-shop από την Powersoft

Κατά την κατασκευή ενός e-shop από την Powersoft, γίνεται προσαρμογή του σχεδιαστικού στην εταιρική και προϊόντική ταυτότητα της επιχείρησης. Ο σχεδιασμός γίνεται μαζί με τον πελάτη αλλά χωρίς να θυσιάζεται η εύκολη πλοήγηση και η χρησιμότητα του site. Μεγάλη σημασία δίνεται στη λειτουργικότητα

και την ευκολία για τον τελικό χρήστη σε όλα τα στάδια της online αγοράς μέχρι το τελικό check out και την πληρωμή - ολοκλήρωση της παραγγελίας (customer experience).

Όλη η διαχείριση στην προσθήκη, αλλαγή κι αφαίρεση προϊόντων, στη διαχείριση παραγγελιών και στις άλλες συναφείς διαδικασίες γίνεται από το Powersoft365.

Μερικά κύρια χαρακτηριστικά:

- Πολλαπλή κατηγοριοποίηση προϊόντων μέσα πάντα από το ERP (attributes)
- Υπηρεσία αποστολής κωδικού στο e-mail του πελάτη σε περίπτωση απώλειας του κωδικού
- Καλάθι αγορών (Shopping Basket)
- Wish list (καλάθι αγαπημένων προϊόντων)
- Δυνατότητα του πελάτη να βλέπει την καρτέλα του και το ιστορικό των παραγγελιών του
- Ενημέρωση πελάτη μέσω e-mail
- Απόλυτη ασφάλεια των πληροφοριών μέσω πιστωτικής κάρτας, οι οποίες πραγματοποιούνται μέσω Viva Wallet, Six Payment (Worldline) και Paypal και χρήση πρωτοκόλλου SSL
- Υποστήριξη πολιτικών GDPR σε επίπεδο web site και κατασκευής

Άμεση αμφίδρομη επικοινωνία

Το Powersoft365 API (Application Programming Interface) είναι ένα λογισμικό που λειτουργεί σαν μία γέφυρα επικοινωνίας μεταξύ 2 (δύο) ή περισσότερων λογισμικών.

Πριν από τη δημιουργία των API, οι εταιρείες έπρεπε να συνδέσουν τα λογισμικά μεταξύ τους, χρησιμοποιώντας αρχεία όπως EXCEL, CSV κι άλλα, με αποτέλεσμα πολλές φορές η επικοινωνία να μην γίνεται σωστά. Ήταν επίσης πολύ χρονοβόρο, γιατί χρειαζόταν συνάντηση μεταξύ των εκάστοτε προγραμματιστών.

Το API διασφαλίζει την ΑΜΕΣΗ, σωστή και αμφίδρομη επικοινωνία με το ERP.

Για παράδειγμα, στην περίπτωση μιας εταιρείας με 6 καταστήματα και ένα e-shop κι ένα απόθεμα σε ένα από

τα προϊόντα, μόλις αυτό πουληθεί στο κατάστημα και το απόθεμα είναι 0, αυτός που θα προσπαθήσει να το αγοράσει από το e-shop, θα το δει «sold out». Κι αυτό, λόγω της άμεσης διασυνδεσιμότητας, που έχουν τα συστήματα μεταξύ τους με το API.



Digital Advertising

Με την ψηφιακή διαφήμιση οι επιχειρήσεις εκμεταλλεύονται τις τεχνολογίες του διαδικτύου για την προβολή διαφημίσεων στους καταναλωτές.

Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα, σε αντίθεση με τα περισσότερα από τα άλλα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, είναι ότι όλες οι διαφημίσεις είναι μετρήσιμες. Με τη βοήθεια της Powersoft και των συνεργατών της θα έχετε όχι μόνο μια παραγωγική διαφήμιση αλλά και μια διαφήμιση που σταδιακά θα αλλάζει προς το καλύτερο, μελετώντας ποια σημεία τυγχάνουν περισσότερης ανταπόκρισης και ποια δεν αποδίδουν τα αναμενόμενα. Για κάθε εργασία η Powersoft διαλέγει τον καλύτερο συνεργάτη για τη δική σας ανάγκη, αναλαμβάνοντας πάντα απόλυτα την ευθύνη για το αποτέλεσμα. Κι αν κάτι πάει στραβά - και υπάρχουν κι αυτά - η Powersoft θα επιλέξει την αλλαγή του συνεργάτη με δικό της κόστος. Πιο κάτω μερικές από τις υπηρεσίες των οποίων η Powersoft αναλαμβάνει τη διαχείριση:

- Facebook - Προσέγγιση συγκεκριμένων profile πελατών, αναλόγως του target group που θα επιλέξετε ανά περίοδο
- Τοποθέτηση διαφημίσεων προβολής σε ιστότοπους τρίτων
- Προβολή του e-shop, των προϊόντων και των υπηρεσιών μέσω Google
- LinkedIn - Προσέγγιση σε επαγγελ-

ματίες, ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και άλλες επιχειρήσεις προς επιχειρήσεις (B2B)

- Inbound Marketing
- SEO, Social Media Marketing, blog posts, φωτογραφίες, βίντεο, e-books και newsletters.
- Influencers - Αν και η Powersoft μπορεί να εισηγηθεί, αναλόγως του προϊόντος, τους ανάλογους influencers, στις τιμές μας δεν συμπεριλαμβάνεται ποτέ το συγκεκριμένο ποσό, το οποίο αποτελεί καθαρά συμφωνία μεταξύ των συμβαλλομένων.

ONLINE SHOPPING

Λόγω της πανδημίας, υπήρξε μεγάλο ψηφιακό άλμα για επιχειρήσεις και καταναλωτές, οδηγώντας σε πρωφανή ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπόριου. Κάποτε το ψηφιακό κανάλι αποτελούσε συμπληρωματικό μέρος μιας επιχείρησης. Σήμερα, όμως, αναδεικνύεται σε βασικό πυλώνα, όπου σε συνδυασμό με το φυσικό κα-

τάστημα, ενισχύει σημαντικά τον τζίρο των επιχειρήσεων και συμβάλλει στην ανάπτυξη του brand. Όσες επιχειρήσεις έχουν προχωρήσει σε δημιουργία e-shop, κατέγραψαν αύξηση στις πωλήσεις τους, αποδεικνύοντας ότι το μέλλον ανήκει στις εταιρείες που έχουν αξιοποιήσει τόσο την ψηφιακή όσο και τη φυσική τους παρουσία στην στρατηγική των πωλήσεών τους. Καθώς οι συνθήκες στην αγορά ομαλοποιούνται, το ενδιαφέρον για διαδικτυακές αγορές συνεχίζει να είναι αμείωτο, μαζί με τις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών, οι οποίοι είναι στις μέρες μας πιο ψαγμένοι και απαιτητικοί. Το e-commerce αφορά πλέον όλες τις επιχειρήσεις κι όχι μόνο τις μεγάλες.





Η ιστορία της Powersoft

Η Powersoft είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες κατασκευής επιχειρηματικών λογισμικών στην Κύπρο. Από το 1993 λειτουργεί στην κυπριακή αγορά, στον χώρο της πληροφορικής, με αντικείμενο την παραγωγή και διάθεση λογισμικών εφαρμογών, συνοδωμένων με την ανάλογη εκπαίδευση και ταυτόχρονα την παροχή της αναγκαίας τεχνικής υποστήριξης.

Ενδυνάμωση του πελάτη

Στόχος είναι η ενδυνάμωση των εταιρικών πελατών είτε αυτοί αποτελούν ελεύθερους επαγγελματίες είτε πολυεθνικούς οργανισμούς, προσφέροντας ολοκληρωμένα επιχειρησιακά λογισμικά συστήματα, τα οποία επιτυγχάνουν θετικά εμπορικά αποτελέσματα, αυξημένη λειτουργικότητα και απεριόριστη δυνατότητα πρόσβασης. Η Powersoft κατανοεί το πόσο σημαντική είναι η συστηματική και επαρκής πληροφόρηση στα όργανα διοίκησης, διεύθυνσης και εποπτείας ενός οργανισμού από ένα αυτοματοποιημένο σύστημα. Σήμερα

το πελατολόγιό της αριθμεί πέραν των 1500 ενεργών πελατών, αποτελούμενο από ελεύθερους επαγγελματίες μέχρι μεγάλους τραπεζικούς οργανισμούς και το φάσμα των λύσεων που τους προσφέρεται αποτελείται από πλείαδα εφαρμογών, που απευθύνονται σε πολλαπλές επιχειρησιακές ανάγκες. Οι υπηρεσίες έχουν σχεδιαστεί με απώτερο στόχο τη διασφάλιση άριστης ποιότητας, η οποία επιτυγχάνεται μέσα από τη δέσμευση και την εξειδίκευση του προσωπικού της Powersoft. Η ομαδικότητα και η επαγγελματική ηθική διέπουν όλες τις εταιρικές δραστηριότητες και οι πελάτοι πελάτες συνεργάζονται μαζί της για χρόνια.

Δέσμευση για καινοτομία

Η Powersoft είναι η πρώτη και μοναδική εταιρεία στην Κύπρο που κέρδισε την πιστοποίηση TickIT, η οποία αποτελεί εξειδίκευση του ISO 9001 για εταιρείες πληροφορικής και θέτει διεθνώς συγκεκριμένες και αυστηρές προδιαγραφές για τις διαδικασίες παραγωγής Software. Είναι επίσης η μόνη στην Κύπρο με τη διεθνή πιστοποίηση

ηση παραγωγής λογισμικών CMMI. Η δέσμευση στην καινοτομία είναι αυτό που διαφοροποιεί την Powersoft από τους ανταγωνιστές της. Επενδύει περισσότερο από το 30% των ετήσιων κερδών της στην έρευνα και ανάπτυξη νέων εφαρμογών και λογισμικών κι είναι πιστή στην αξία της καινοτομίας ως μιας ακαδημαϊκής και βιομηχανική ανάγκης. Καθορίζει πρότυπα και εισάγει νέες τεχνολογίες στην αγορά, όπως λύσεις cloud και εφαρμογές οι οποίες προσφέρουν λειτουργικότητα σε όλες τις συσκευές τελευταίας τεχνολογίας.



Οι προσπάθειες αυτές αναγνωρίστηκαν ευρέως, όταν η Powersoft βραβεύτηκε με το Κυπριακό Βραβείο Καινοτομίας στον Τομέα Υπηρεσιών για την ανάπτυξη ενός καινοτόμου λογισμικού/ψηφιακής πλατφόρμας ολικής ποιότητας και διαχείρισης. Όλα τα προϊόντα της Powersoft αλληλοσυμπληρώνονται, προκειμένου να παρέχουν ολοκληρωμένες και κατά παραγγελία λύσεις στους πελάτες. Η αφοσίωση στην εκπαίδευση και την κατάρτιση χαρακτηρίζει όλες τις δραστηριότητες σχεδιασμού των λογισμικών. Το λογισμικό λογισμικό Powersoft365 είναι το πλέον καθιερωμένο και πιστοποιημένο λογισμικό στην Κύπρο, διαπιστευμένο από το LCCI και το ECDL και χρησιμοποιείται σήμερα από όλα τα πανεπιστήμια και σχολεία δημόσιας εκπαίδευσης της χώρας μας ως το λογισμικό εκμάθησης μηχανογραφημένης λογιστικής. Στην ταχέως εξελισσόμενη τεχνολογία της πληροφορικής, η Powersoft προσφέρει την εγγύηση μιας τοπικής επιχείρησης με παγκόσμια προοπτική και δυναμική. Ισχυρές συνεργασίες μας με εταιρείες,

όπως η Microsoft, η Zebra και η Cyta, καθώς και ερευνητικές δραστηριότητες σε συνεργασία με συνεταιρούς και ερευνητικά κέντρα μέσω χρηματοδοτικών ευρωπαϊκών προγραμμάτων, διασφαλίζουν ότι οι πελάτες συνεχίζουν να επωφελούνται από δυναμικές εφαρμογές επιχειρησιακών λογισμικών, τα οποία προσφέρουν μέγιστη προβασιμότητα, ανάπτυξη και ευελιξία.

Τα κυριότερα προϊόντα της οικογένειας λογισμικών Powersoft365:



Powersoft365 Accounting Πρόκειται για ένα λο-

γιστικό πρόγραμμα (Accounting Software) εύκολο στη χρήση για ΜΗ ΛΟΓΙΣΤΕΣ, αλλά και πανίσχυρο για ελεγκτές. Μεταξύ άλλων, το Accounting Powersoft365 είναι το μόνο μέχρι σήμερα κυπριακό λογιστικό, το οποίο παρέχεται με τη μορφή του SAAS (Software As A Service). Είναι το κατεξοχήν εκπαιδευτικό λογισμικό λογιστικής για το Υπουργείο Παιδείας και Πολιτισμού (Λογισμικό Λογιστικής Β' Λυκείου) και όλα σχεδόν τα πανεπιστήμια και κολέγια στην Κύπρο, πιστοποιημένο από τα LCCI και ECDL. Παρέχεται σε Cloud Computing από τη Cyta. Γρήγορο, αξιόπιστο και εύκολο στη χρήση λογιστικό σύστημα (Accounting Software), χρησιμοποιεί την τελευταία τεχνολογία του Cloud Computing και παρέχει εύκολη συντήρηση των λογαριασμών και των οικονομικών συναλλαγών, καθώς και σημαντικών οικονομικών πληροφοριών, για τη λήψη γρήγορων και στρατηγικών επιχειρηματικών αποφάσεων. Προσφέρεται και σε ειδικά πακέτα για λογιστές ελεγκτές (multicompany).
<https://www.powersoft365.com/el/solutions/accounting>



Powersoft365 POS

Τα πλεονεκτήματα που συνδυάζει το Powersoft365 Point of Sales (POS) by Cyta είναι: Ευχρηστία, έμφαση στην αύξηση των πωλήσεων, στη διαχείρισή τους και στις ανάγκες του πελάτη, ενώ θεωρείται ως ο αδιαφιλονίκητος ηγέτης στον τομέα του λιανικού εμπορίου στην Κύπρο. Το Powersoft365 Point of Sales (POS) by Cyta έχει αναπτυχθεί για κάθε είδους επιχείρηση και αποτελεί ένα ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης λιανικής πώλησης. Συνδέεται με οποιοδήποτε ERP και φυσικά και με το Powersoft365. Η σύνδεση με τα Powersoft365 λογισμικά είναι υβριδική (hybrid), δηλαδή, όταν έχουμε internet είναι connected στο cloud και όταν δεν έχουμε δίκτυο μπορεί να μετατραπεί σε local. Με αυτό το τρόπο τα ταμεία είναι πάντα ενεργά.
<https://www.powersoft365.com/en/solutions/pos>



Powersoft365 Stock control

Πρόκειται για ένα λογισμικό επόμενης γενιάς με ισχυρές λειτουργίες προγραμματισμού και διαχείρισης αποθεμάτων και μηδενικό κόστος εγκατάστασης και προσφέρεται υπό τη μορφή SAAS (μηνιαίο ποσό) με Cloud Computing by Cyta. Το σύστημα ελέγχου αποθεμάτων Powersoft365 μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο για τον έλεγχο των αποθεμάτων των προϊόντων μιας επιχείρησης όσο και για την εμπορική διαχείριση της επιχείρησής σας. Το λογισμικό δεν περιορίζεται στην καταγραφή αποθεμάτων, αλλά παρέχει λειτουργίες οι οποίες αφορούν σε μεταφορές, κοστολόγηση, αγορές, πωλήσεις, κρατήσεις, φορτωτικές και αυτόματη αναπλήρωση των αποθεμάτων. Είναι χρήσιμο για αποθήκες, καταστήματα λιανικής, πολυκα-

ταστήματα, εξειδικευμένα καταστήματα εμπορίου, φαγητού και ποτού, καθώς και υπεραγορές. Συνδέεται μέσω API με διάφορες πλατφόρμες e-shop (Magento, Shopify, WooCommerce κ.ά.).
<https://powersoft365.com/el/solutions/stock-control/>



Powersoft365 ModaPro

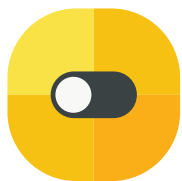
Ενώ οι διαθέσιμες επιλογές μόδας τείνουν να είναι αμέτρητες, η εμπορική διαχείριση ειδών ένδυσης και υπόδησης θα πρέπει να είναι απλή και λειτουργική. Το Powersoft365 ModaPro είναι μια προσαρμοσμένη έκδοση της εφαρμογής του επιχειρησιακού λογισμικού Powersoft365 Stock Control και του Powersoft365 POS, που παρέχουν γρήγορη και εύκολη πρόσβαση στα δεδομένα λειτουργίας της εμπορικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης. Παρέχει εξειδικευμένη παρουσίαση των προϊόντων σε X-TAB (χρώμα-μέγεθος) και έχει ενισχυμένες λίστες αναφορές που αφορούν season, brand, color, size και άλλα. Ενεργοποιείται εύκολα και ανάμεσα σε άλλα βοηθά τις επιχειρήσεις να προσεγγίσουν νέους πελάτες και μειώνει το φορτίο των πρόσθετων διοικητικών εργασιών τους. Το ModaPro είναι ιδανικό για επιχειρήσεις που λειτουργούν από ένα σημείο ή διατηρούν αλυσίδα καταστημάτων.
<https://www.powersoft365.com/el/solutions/modapro>



🔍 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: | 📞

Διεύθυνση: Λεωφόρος Λάρνακας 39-41, 1046, Λευκωσία
Τηλέφωνο: 22410000
Ιστοσελίδα: www.powersoft365.com
Social media:
📍 Powersoft Computer Solutions Ltd,
📍 powersoftcy, 📍 Powersoft Computer Solutions Ltd,
📍 Powersoft Cyprus (George Malekkos)





ONLINE SHOPPING

