

WIADOMOŚCI APSYS

SPIS TREŚCI:

- ◆ Konkurencja i monopol ▶ 2
- ◆ Co nowego w wersji 5.0? ▶ 4
- ◆ Raporty w systemie AlfaSprzedaż ▶ 5
- ◆ Jaka drukarka do Vansellingu? ▶ 6
- ◆ Technologia 3G ▶ 7
- ◆ Bezpieczeństwo danych ▶ 9
- ◆ Cennik ▶ 10

Konkurencja i monopol

Rok 2006 minął mi - przyznam szczerze - nieco pod kątem obserwacji ruchów naszej szanownej konkurencji. Zaczęło się od mojej osobistej rozmowy z jednym z naszych klientów odbywanej przy okazji rocznicy zakupu systemu i związanej z tym oferty na zakup „abonamentu”. Rzecz jasna nie obyło się bez próby wynegocjowania jakiegoś upustu, próby niestety nieskutecznej. Wtedy to usłyszałem dość szokujące słowa: „Widzę, że mam do czynienia z prawdziwym monopolistą!”

Muszę przyznać, że mnie to zastanowiło. Podczas gdy ja obserwowałem z pewnym niepokojem prawdziwy wysyp firm oferujących „systemy mobilnej sprzedaży”, mój własny klient nadał mi tytuł monopolisty?! Przez dłuższy czas miałem mętlik w głowie. Póki co, do czasu wyjaśnienia sobie problemu, pograżyłem się w wirze pracy. I tak jeszcze w styczniu 2006 powstała AlfaSprzedaż 5.0, wersja konsolidująca zmiany wprowadzone w systemie w kilku dużych projektach prowadzonych w roku 2005. Jeszcze na wiosnę i w lecie w trzech niedużych, ale skomplikowanych projektach powstały dwa nowe niezwykle ważne złącza z systemami magazynowymi dedykowanymi pod platformę Windows: CDN Opt!ma oraz InsERT SubiektGT. Oba złącza dzięki wykorzystaniu technologii COM są złączami wspierającymi VANSelling w pełnym wymiarze. Jeszcze wiosną oddana została do dystrybucji pierwsza wersja systemu AlfaMarketing, systemu wsparcia działalności marketingowej i raportującej. W odróżnieniu i uzupełnieniu funkcjonalności AlfaSprzedaży, AlfaMarketing to system zorientowany na zdobycie, utrzymanie i poprawę relacji z klientami, a także wspierania gromadzenia informacji i analizy informacji o punktach detalicznych i produktach konkurencyjnych.

Mamy nadzieję wkrótce napisać państwu więcej na temat AlfaMarketingu. ApSys stworzył też zupełnie nowy projekt systemu

mobilnego, dedykowanego tym razem dla... rolników. Wreszcie rok zakończyliśmy oddaniem wersji AlfaSprzedaży 5.1, kolejnej



Adam Kujawski

wersji wprowadzającej unikalne funkcje dla systemów mobilnej sprzedaży, jak chociażby definiowalne opcje pozycji asortymentowej. Funkcjonalność ta wykorzystywana jest w wielu branżach, w których pozycja kartoteki nie do końca jednoznacznie opisuje wydawany towar. W wolnych od pracy chwilach, z mojej pozycji monopolisty, obserwowałem, co też porabia szanowna konkurencja....

Wysyp oferentów systemów mobilnych zaczął się już jakoś tak w roku 2004. Zaledwie kilku firm oferujących systemy sprzedaży mobilnej zrobiło się nagle kilkadziesiąt.

Pojawiły się ogromne akcje marketingowe sponsorowane przez najróżniejsze firmy z rynku informatycznego, obiecujące złote góry za jakieś grosze czy złotówki... Wystarczyło wpisać w google „sprzedaż mobilna”, żeby ściągnąć tysiące zdjęć z historiami udanych wdrożeń, koniecznie uśmiechniętymi buziami zadowolonych użytkowników, pnącymi się zawsze tylko w górę wykresami itp. W tym wszystkim tytuł „monopolisty” jakoś nie pasował do sytuacji.

Tymczasem mniej więcej w połowie roku 2006 zaczęły do mnie dochodzić pewne sygnały, rzucające nieco światła na moje rozterki. Zaczęło się od upadłości firmy informatycznej NetSoft z Gdańska. Firma miała ogromne tradycje, bardzo dobry stacjonarny system magazynowy, ale w pewnym momencie postanowiła napisać także swój system mobilny. Miał to być chyba jakiś nowy hit, ale chyba wyszedł niewypał, nie należy może wiązać tego jednoznacznie ale fakt – dwa lata po oddaniu do użytku systemu mobilnego w firmie przestały nagle odpowiadać telefony. W chwilę potem za napisem „z o.o.” pojawił się dopisek „w upadłości”. Zaraz po tym działalność zakończyła inna firma z Trójmiasta, były diler firmy ApSys, który też postanowił pisać własny system mobilny i nawet ten system gdzieś wdrożył. To jednak nie był koniec. Na jesieni upadłość ogłosiła znana firma informatyczna z Warszawy. Znowu to samo, dobrze szło, dopóki firma nie zajęła się produkcją systemów mobilnych. Zaczęły też mnie dochodzić sygnały, o poważnych problemach największych przedsięwzięć informatycznych dla rynku mobilnego, okazało się, że pieniądze wydawane w ogromny marketing nie zwracają się, a produkty tworzone ogromnymi kosztami nie sprawdzają się jakoś „w praniu” i przynoszą tylko straty. Podobnych ciekawych sytuacji pojawiło się zresztą w ubiegłym roku dużo i nie chcę już państwa zanudzać. I to wszystko w sytuacji, gdy rynek ogólnych usług informatycznych wzrósł w 2006 roku o kilkanaście procent!

I wtedy właśnie zaczęło mi się rozjaśniać, co właściwie miał na myśli mój szanowny klient, chrzcząc mnie mianem „monopolisty”. Tajemnica tkwi w tym, że oprócz kategorii „oferta

systemu mobilnego” istnieje przecież jeszcze kategoria „oferta DOBREGO systemu mobilnego”. Jest prawdą już dość dobrze znaną, że po roku 2003 do produkcji „systemów mobilnych” rzuciło się wielu małych i dużych producentów. Natomiast zaczyna właśnie być prawdą dobrze znaną to, że tylko niewielu firmom udało się stworzyć naprawdę dobre, funkcjonalne i niezawodne systemy. Rzecz w tym, że „mobilność” systemu czyni ogromną różnicę w stosunku do tradycyjnych „stacjonarnych” systemów informatycznych i wiele firm informatycznych nie podołało stojącym przed nimi wyzwaniom.

Proszę państwa, oczywiście, pozwoliłem sobie nieco pożartować. ApSys nie jest monopolistą i domyśliłem się już dawno co miał na myśli mój szanowny klient negocjując upust. Na nieszczęście i szczęście dla niego jest tak, że tylko kilka firm produkuje DOBRE systemy mobilnej sprzedaży. Wśród nich był, jest i zapewniam że jeszcze długo będzie firma ApSys. My, w przeciwieństwie do wielu innych zajmujemy się tym i tylko tym, i robimy wszystko co w naszej mocy, żeby to właśnie robić dobrze, bo z tego żyjemy. A ja nie zmieniłem i nie zamierzam zmieniać nazwiska na „Adam Kujawski spółka z (nie)ograniczoną (nie)odpowiedzialnością”.

Ciesząc się że wreszcie udało nam się zamknąć drugi numer Gazetki - proszę przyjąć życzenia Spokojnych Świąt Wielkiej Nocy.

Adam Kujawski

Co nowego w wersji 5.0?

Wersja 5.0 dostępna w sprzedaży od lutego 2006 roku. Wersja stanowiła przede wszystkim połączenie w jedną całość funkcjonalności wprowadzonych w wersji 4.0.3 oraz rozwijanych w linii 4.0.1. Najważniejszym jednak dodatkiem były dwa nowe złącza z systemami magazynowymi: InsERT SubiektGT oraz CDN Opt!ma. Oprócz tego dodano kilka użytecznych, opisanych niżej funkcji aplikacji mobilnej, oraz podstawowe raporty sprzedaży w AlfaCentrali.

Uwagi do pozycji

Uwagi do pozycji to nic innego jak dodatkowy opis do pozycji. Ten opis może być przesłany do systemu magazynowego, wydrukowany w AlfaCentrali na wydruku zamówienia przesyłanym do magazynu, lub wydrukowany na fakturze w przypadku VAN-Sellingu. Wyobraźmy sobie dwa zastosowania tej funkcji. Większość zastosowań funkcji to sytuacje, w których kartoteka w systemie magazynowym nie do końca jednoznacznie opisuje wydawany towar.

a) Przykład - kartoteka „Zeszyt w kratkę 64” ale występują różne obrazki na okładce. Taką informację można umieścić w uwagach, wydrukować zamówienie w AlfaCentrali i dać magazynierowi do wydania odpowiedniego towaru.

b) Firma prowadzi vanselling i sprzedaje towar który za każdym razem jest trochę dopasowywany już w siedzibie klienta np. są to szafki do których dopasowuje się klientowi nożki i gałki. Można cechy charakterystyczne umieścić w uwagach i wydrukować fakturę z odpowiednimi opisami do pozycji.

Historia sprzedaży towaru

W trakcie dodawania pozycji do dokumentu istnieje możliwość obejrzenia historii sprzedaży danego towaru do danego klienta (data, ilość

cena, upust) i „zaimportowania” ceny i upustu ze wskazanej w historii faktury.

Tryb autodruku

Można ustawić AlfaCentralę w tryb „autodruku” to jest automatycznego drukowania napływających zamówień (taki rodzaj „inteligentnego faksu”). Dostępne są cztery formaty wydruków. Wykorzystuje się to w systemach w których wydruki z AlfaCentrali wykorzystywane są w magazynach, a także w tych złączach w których nie ma możliwości automatycznego eksportu dokumentów do systemu magazynowego (wymagane jest przepisywanie zamówień)..

Raporty sprzedaży w AlfaCentrali

W AlfaCentrali dodano trzy raporty ze sprzedaży:

- Raport sprzedaży według kategorii
- Raport sprzedaży według klientów
- Raport sprzedaży według towarów

Raporty pracy przedstawicieli

Można wydrukować zbiorczy raport z pracy przedstawiciela obejmujący wszystkie dokumenty i wizyty z dokładnością do godziny zebrania, a przy wykorzystaniu integracji z GPS także co do współrzędnych geograficznych palmtopa w chwili wprowadzania dokumentu lub wizyty.

Adam Kujawski

Raporty w systemie AlfaSprzedaż

Raporty odgrywają istotną rolę w każdym systemie przetwarzającym informacje. AlfaSprzedaż udostępnia kilka rodzajów raportów przypisanych do 2 grup: „Obroty” i „Kontrola”, dostępnych z menu głównego po wybraniu podmenu „Raporty”. Poniżej zostaną one opisane na podstawie najnowszej wersji AlfaSprzedaży – 5.0.071.

1. Obroty

Ta grupa raportów umożliwia nam analizę obrotów wg klientów, towarów lub kategorii towarów. Każde okno raportu składa się z części nagłówkowej gdzie użytkownik wprowadza zakres dat określający interesujący nas przedział czasowy danego raportu oraz 3 przyciski pozwalające zawęzić wyświetlane dane względem przypisanych do dokumentów wybranych reprezentantów, klientów lub kategorii towarów. Aby aktywować przycisk należy zaznaczyć pole wyboru znajdujące się po lewej stronie danego przycisku. Sam wybór polega na wskazaniu reprezentanta/klienta/kategorii i przeniesienia za pomocą przycisków „strzałek” z lewego okienka do prawego. Z części nagłówkowej raportu jest też możliwe wydrukowanie bądź zapisanie zestawienia. Raport generowany jest po naciśnięciu przycisku „Raport”. Do dyspozycji mamy następujące zestawienia:

- „Obroty wg kategorii” - przedstawiają sumę obrotów względem kategorii towaru
- „Obroty wg klientów” - zsumowane zestawienie obrotów z rozdzieleniem na wartości netto, vat i brutto
- „Obroty wg towarów” - zestawienie średniej ceny towaru, sumy ilości i wartości netto towaru

2. Kontrola

W tej grupie raportów również mamy część nagłówkową, gdzie wybieramy interesujący nas okres czasowy zestawienia oraz reprezentanta lub reprezentantów których dotyczy będzie raport. Jest również możliwość wskazania

reprezentanta poprzez wpisanie wzorca jego nazwy tuż za rozwijaną listą reprezentantów (gdzie domyślnie wskazani są „Wszyscy”). Raport zostanie wykonany po wybraniu przycisku „Raport”, można również go wydrukować (menu „Operacje”->„Drukuj”). Dodatkowo wszystkie raporty oprócz pierwszego („GPS”) mają możliwość wybrania typu dokumentu do raportu (domyślnie jest to „*” czyli wszystkie dokumenty). Poniżej opisane są 4 zestawienia należące do grupy raportów „Kontrola”:

- „GPS”: przedstawia listę dokumentów przypisanych do klientów oraz odległość klienta od faktycznego miejsca wystawienia dokumentu przez reprezentanta. W przypadku kiedy nie ma takiej informacji, wyświetlana jest wartość -1.

- „Sprzedaż”: jest to zestawienie wartości dokumentów wystawionych dla klientów przez wybranych handlowców.

- „Trasy – Sprzedaż i Wizyty”- jest to zbiorcze zestawienie zarówno z dokumentów zebranych przez handlowca względem wyznaczonej „trasówki” jak i dokumentów zebranych poza wyznaczoną (lub nie) „trasówką” oraz informacji z wypisanych przez reprezentanta wizyt z rozdziałem na wartość zamówień jak i wartość sprzedaży (FV i PR).

- „Trasy – Sprzedaż do klientów wg dni” - podobnie jak poprzedni raport, zawiera zestawienie dokumentów zebranych z „trasówek” jak i poza nią oraz z wizyt, jednak raport jest rozdzieleniem wartości zamówień i sprzedaży względem konkretnych dni tygodnia w danym miesiącu (uwagi również są sumowane dla każdego dnia tygodnia osobno).

Artur Kaczmarczyk

Jaka drukarka do Vansellingu?

To pytanie niezmiennie zadają nasi klienci. Firma ApSys niezmiennie odpowiada że decyzja powinna tu należeć do klienta, bo każdy wybór ma swojej wady i zalety. W tym artykule przedstawiamy kilka możliwych typów rozwiązań, bez sugerowania konkretnych modeli (zapraszamy do kontaktu). Omawiamy jedynie drukarki służące do drukowania faktur. Określenie „drukarka do faktur” jest nieco mylące, gdyż na tej drukarce często drukowane są także inne dokumenty: KP, raporty kasowe, WZ itp.

Klasyczna drukarka igłowa do papieru A4 lub przebitkowego jako drukarka mobilna

Ten pionierski pomysł na mobilne wydruki – zamontowanie w samochodzie najzwyklejszej drukarki igłowej zasilanej prądem 220V, nie dość że nadal ma wielu zwolenników, to w dodatku liczba tych zwolenników nawet nadal rośnie. Główną zaletą jest oczywiście cena. Dodatkowym atutem jest szerokość wydruku, pozwalająca na stosowanie długich nazw towarów oraz dodatkowych kolumn jak np. cena-upust-po upuście itp. Koszt zużycia materiałów jest w tym rozwiązaniu najniższy. Trwałość drukarek igłowych jest w miarę zadowalająca chociaż niższa od dedykowanych rozwiązań mobilnych.

Wadą jest nieporęczność zestawu drukującego, składa się on z dużej ilości elementów dodatkowych – drukarka, przetwornica, kable, adapter bluetooth. Rzecz jasna taki zestaw musi stale znajdować się w samochodzie, co stwarza pewne niedogodności jeśli np. przedstawiciel udaje się do biura celem wystawienia KP.

Zalety: cena, niskie koszty eksploatacji, wydruki o dużej szerokości (w AlfaSprzedaży do 120 znaków). Wady: mniejsza trwałość w warunkach „mobilnych”, nieporęczność.

Termiczne przenośne drukarki mobilne

Najczęściej spotykany typ wśród drukarek które są oferowane jako „drukarki mobilne”. Większość tych drukarek ma znacznie zwiększone parametry techniczne do pracy w „cięższych” warunkach, wyższy zakres dozwolonych temperatur, obudowa i mechanizm

drukujący o zwiększonej trwałości. Drukarki wykorzystują papier termiczny, który owszem wytrzymuje 5 lat przechowywania, ale tylko w odpowiednich warunkach. Są to urządzenia rzeczywiście przenośne, można je wynieść z samochodu na noc, jeśli zachodzi obawa kradzieży urządzenia.

Cena drukarek mobilnych jest na ogół wyższa niż „zwykłych” drukarek igłowych ale za to drukarki mobilne na ogół mają już w sobie wszystko co potrzebne: bluetooth i zasilanie z gniazda 12V, a także jako standard pojemną baterię. Zdecydowana większość drukarek oferuje jednak węższe wydruki w praktyce pozwalające na umieszczenie do 80 znaków w wierszu. Wymaga to skracania nazw indeksów, rezygnacji z niektórych kolumn na wydrukach faktur lub rozbicie wydruku jednej pozycji na kilka linii. Zalety: poręczność, własna bateria. Wady: wydruki na papierze termicznym, wydruki o mniejszej szerokości (w AlfaSprzedaży do 80 znaków).

Zestawy walizkowe

Zestawy walizkowe były swego czasu prawdziwym hitem i nadal mają sporo zwolenników. Walizka pozwala na pewne „upakowanie” całego zestawu drukującego, tworząc coś na kształt przenośnego stanowiska sprzedaży. Zestawy są na ogół zasilane prądem 12V i mają własną baterię o dużej pojemności. Jednak udział „walizek” w rynku będzie maleć, przede wszystkim na korzyść tańszych drukarek mobilnych. Po pierwsze maleje stopniowo znaczenie obawy przed kradzieżą zestawu. Po drugie wraz z pojawieniem się technologii bluetooth zniknął problem precyzyjnego podłączania urządzenia do portu drukarki. Mimo wszystko „walizki” nadal mają swoje zalety zwłaszcza tam gdzie oprócz drukarki do faktur używana jest drukarka fiskalna. Zalety: poręczność, zwłaszcza w zestawie z drukarką fiskalną, pojemna bateria. Wady: cena, wydruki na papierze termicznym, wydruki o mniejszej szerokości (w AlfaSprzedaży do 80 znaków).

Adam Kujawski

Technologia 3G

Świat telefonii komórkowej w ostatnich latach charakteryzuje się ogromną dynamiką zmian. Wszystko naturalnie po to, aby ułatwić nam życie. Jedną z najbardziej przełomowych zmian było pojawienie się telefonii komórkowej trzeciej generacji. Usługa ta zdobywa coraz większe rzesze zwolenników na całym świecie, w szczególności w krajach azjatyckich. Spekuluje się, że do końca 2008 roku liczba jej abonentów osiągnie wartość 260 mln. 3G coraz mocniej wkracza także na Polski rynek. Warto więc już teraz zastanowić się czym ona właściwie jest, oraz jakie dokładnie daje możliwości.

Telefonia komórkowa trzeciej generacji w swym zamierzeniu jest systemem integrującym wszystkie systemy telekomunikacyjne, tj. teleinformatyczne, radiowe i telewizyjne, umożliwiającym użytkownikom (stacjonarnym i ruchomym) nieograniczony dostęp do globalnej infrastruktury telekomunikacyjnej za pośrednictwem zarówno segmentu naziemnego, jak i satelitarnego. To co przede wszystkim odróżnia tę technologię od technologii drugiej generacji: (GSM, GPRS, EDGE) to odstąpienie od idei, iż dominującą usługą oferowaną przez telefon komórkowy ma być usługa głosowa, na rzecz „równoprawnego” świadczenia usług telefonicznych i transmisji danych.

Pierwszemu z systemów telefonii trzeciej generacji nadano nazwę UMTS (ang. Universal Mobile Telecommunications System) - Uniwersalny System Telekomunikacji Ruchomej. Istotą technologii UMTS jest zapewnienie zintegrowanej, szerokopasmowej łączności cyfrowej o maksymalnej przepustowości do 2 Mb/s, która nie spadnie poniżej 144 Kb/s. Koncepcja sieci UMTS zakłada hierarchiczny podział obsługiwanego terytorium na różnej wielkości strefy, odmienne pod względem maksymalnego transferu i dopuszczalnej szybkości przemieszczania się abonenta. I tak najmniejszym fragmentem sieci UMTS jest tzw. pikokomórka, obejmująca

obszar o promieniu nie większym niż kilkadziesiąt metrów. Rozwiązania takie będą stosowane przede wszystkim w miejscach o bardzo dużym natężeniu ruchu telekomunikacyjnego, takich jak lotniska, biurowce, urzędy czy domy mieszkalne. Większą jednostką systemów trzeciej generacji będzie mikrokomórka, o zasięgu nie większym niż 1 km od nadajnika. Obejmie obszary miejskie, gdzie jest wielu użytkowników - szybkość transmisji będzie zawierać się w przedziale 384 Kb/s - 2 Mb/s. Wraz ze wzrostem odległości od stacji bazowej dopuszczalna prędkość poruszania się użytkownika wzrasta i dla mikrokomórki osiąga już wartość 100 km/h. Zasięgiem ogólnomiejskim (do 40 km) będą dysponowały makrokomórki, obszar kraju natomiast pokryją megakomórki (megacells). Zasięg globalny zapewniony będzie poprzez połączenia satelitarne.

Znając już strukturę sieci UMTS, warto zapoznać się z tym jakie daje ona możliwości. W gruncie rzeczy bowiem, dla większości abonentów nieistotne jest w jaki sposób dana usługa jest dostarczana. Istotny jest jak najlepszy efekt końcowy. Należy w tym miejscu uwypuklić główną ideę przyświecającą twórcom telefonii komórkowej trzeciej generacji. Nieograniczony dostęp do infrastruktury telekomunikacyjnej dla mobilnych abonentów. W tym stwierdzeniu kryje się cały szereg usług, które do tej pory były dostępne jedynie przy wykorzystaniu stałych łączy cyfrowych. Mowa tu przede wszystkim o wideo-telefonii, czy wideo-konferencjach, a w dalszej kolejności o przesyłaniu plików tekstowych, graficznych i wideo między abonentami. Przeszukiwanie stron www i rozrywka na żądanie (muzyka, wideo, czy programy telewizyjne). Niektórzy zauważą, że część tych usług była dostępna także w technologii 2G. Rzeczywiście, telefonia GSM, czy GPRS dostarczały niektóre z powyższych usług, jednak korzystanie z nich, niejednokrotnie było bardzo uciążliwe ze względu na czas ich

Wideo-konferencje, czy przesyłanie danych to podstawowe wykorzystanie możliwości oferowanych przez telefonię komórkową trzeciej generacji. Przed użytkownikami otwiera się bowiem obszar zupełnie nowych, dotąd w ogóle niedostępnych usług. Dla firm dostęp do firmowych zasobów informacyjnych, mobilna poczta, wspomniane wcześniej wideo-konferencje, ale także mobilne aplikacje specjalistyczne, czy też wirtualne sieci wydzielone (multimedialna komunikacja w firmie wg taryf lokalnych, niezależnie od miejsca przebywania pracownika).

Wykorzystanie sieci i terminali UMTS do transmisji danych oznacza również stworzenie nowego, inteligentnego środowiska w miejscu zamieszkania. Obsługa i monitoring domowych urządzeń elektronicznych nie zawsze będzie już wymagać obecności i bezpośredniej interwencji człowieka. Zwiększają się także możliwości kierowców. Wykorzystywać będą bowiem dostęp do danych geograficznych, informacji meteorologicznych, czy też stale aktualizowanych wiadomości o sytuacji na drodze. Wpłyne to bez wątpienia na zwiększenie się bezpieczeństwa użytkowników dróg.

Poniższa tabela pokazuje różnice w parametrach użytkowych sieci opartych na różnych technologiach dostępu radiowego.

	GSM	GPRS	UMTS
Przesłanie pliku tekstowego: (300 KB)	4 m 16 s	21 s	1,2 s
Przesłanie pliku muzycznego (5MB)	1 h 12 m	6 m	20 s
Ściągnięcie dużego filmu wideo (15 MB):	3 h 38 m	18 m	60 s

Jak widać, różnica na korzyść UMTS jest ogromna.

Jak widać rozpiętość usług oferowanych przez telefonię komórkową trzeciej generacji jest bardzo szeroka. Niektóre z nich co prawda nie są jeszcze dostępne, ale z całą pewnością ich wprowadzenie jest tylko kwestią czasu. Podobnie jak pojawienie się zupełnie nowych możliwości. Warto więc na bieżąco interesować się rozwojem

jej i zapoznać się z ofertami operatorów dostarczających usługę UMTS.

W Polsce usługa UMTS jest dostarczana przez czterech operatorów: Polkomtel S.A. (Plus), Polską Telefonię Cyfrową (Era), PTK Centertel (Orange), oraz nowy na rynku operator o nazwie P4 (wcześniej Netia Mobile)*. Jak dotąd dostarczają one tę usługę jedynie na terenie największych miast.

I tak z usługi UMTS dostępnej w sieci Plus mogą korzystać mieszkańcy: Warszawy, Katowic, Poznania, Trójmiasta, Wrocławia, Krakowa, Lublina, Łodzi, Szczecina, Zakopanego, Gliwic

Era oferuje UMTS w: Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Warszawie, Łodzi, Wrocławiu, Szczyrku, Zakopanem. Orange natomiast oferuje UMTS w: Warszawie, Trójmieście, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu

P4 uruchomiło na razie pilotażowy program dla mieszkańców Trójmiasta i Warszawy. Nie oferuje jeszcze usług komercyjnych.*

Michał Rosiak

- artykuł pisano jeszcze przed oficjalnym otwarciem działalności nowego operatora i ujawnieniem nazwy „Play”.

Bezpieczeństwo danych

Systemy informatyczne funkcjonujące w firmach i przedsiębiorstwach są narażone na różnorodne niebezpieczeństwa. Dzisiaj - gdy znaczenie systemów informatycznych jest bardzo duże dla zachowania ciągłości pracy, ochrona tych systemów powinna być poważnie potraktowana.

Jakie zagrożenia czyhają więc na nasze systemy komputerowe? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Zależy ona od charakteru działalności, którą się dana firma zajmuje, a także od stopnia jej "skomputeryzowania". W najbardziej skrajnych przypadkach, brak troski o bezpieczeństwo systemu informatycznego może zdecydować wręcz o upadku firmy czy przedsiębiorstwa.

Szczególną troską powinny być objęte informacje zgromadzone w komputerowych bazach danych (zawierających często poufne dane, np. o specyfice sprzedaży danej firmy), stanowiących podstawowe narzędzie zarządzania działalnością gospodarczą w XXI wieku. System AlfaSprzedaż oparty na technologii Sybase Anywhere wychodząc na przeciw wymaganiom bezpieczeństwa danych umożliwi ochronę tych danych poprzez:

1) ustalenie uprawnień użytkownika do działań na bazie danych AlfaSprzedaży. Do najprostszych zabezpieczeń jest ustanowienie loginu i hasła do bazy danych (domyślnie jest to „dba” i „sql”). Dzięki tej możliwości nie jest możliwe jakiegokolwiek działanie na bazie bez podania właściwych danych

2) backup bazy danych, dzięki któremu w przypadku awarii pliku bazodanowego możemy odtworzyć archiwalną zawartość bazy. Opcja ta jest dostępna z poziomu AlfaCentrali z menu „Administracja->Baza danych->Kopia zapasowa” lub ustanowienie jako automatycznie wykonującego się wątku z poziomu „Serwera złącza z magazynem - AlfaMagServ” (najlepiej jako zdarzenie dodane na liście zdarzeń planowanych – na przykład w godzinach nocnych kiedy baza danych nie jest obciążona)

3) poprzez ustanowienie hasła dostępowego

aplikacji mobilnej do serwera synchronizacji AlfaSprzedaży. Aby uruchomić tą opcję należy ustawić na „1” parametr aplikacji mobilnej: "Uprawnienia: Bezpieczeństwo: Dostęp do Serwera Synchronizacji tylko po podaniu hasła." z menu „Konfiguracja->Aplikacja mobilna->Parametry aplikacji mobilnej”. Dla wybranych reprezentantów w aplikacji centralnej z menu na liście reprezentantów wybiera się opcje „hasło dostępu” i wpisuje się nowe lub kasuje wcześniej nadane hasło. Przy próbie synchronizacji handlowiec MUSI wpisać poprawne hasło w oknie opcji synchronizacyjnych aplikacji mobilnej.

Dzięki pierwszej opcji chronimy bazę danych przed nieautoryzowanym dostępem do jej zawartości, druga opcja zabezpiecza przed ewentualną utratą pliku bazodanowego dzięki kopii zapasowej, natomiast trzecia opcja nie pozwala synchronizować się handlowcom bez podania hasła (warto tu jednak zaznaczyć, że sam system kontroli licencji w aplikacji centralnej ogranicza praktycznie do zera możliwość pobrania z bazy danych informacji przez nieautoryzowanego reprezentanta – wyjątkiem są tu reprezentanci szkoleniowi i nieaktywni).

Ze względu na preferowany przez firmę ApSys sposób serwisowania poprzez zdalny dostęp do komputera z AlfaSprzedażą za pomocą programów typu VNC, zaleca się włączanie tego typu programów tylko na czas prowadzenia zdalnych prac serwisowych. W epoce częstych i głośnych aktów ataków internetowych na wszelkiego rodzaju sieci komputerowe pozostawianie włączonego VNC całodobowo ułatwia potencjalnemu hakerowi planowanie tego typu ataku (przełamanie hasła do VNC pozwala bezproblemowo „przebić” się hakerowi przez inne zabezpieczenia typu router czy firewall). Samo hasło również powinno być odpowiednio skomplikowane.

Artur Kaczmarczyk

Cennik

Cena licencji na system ApSys AlfaSprzedaż 5.0

Nr Katalogowy	Opcja:	Cena* (PLN):
AS-L-P1	Pakiet podstawowy: aplikacja centralna + 1 użytkownik zdalny	3000,00
AS-L-P10	Pakiet podstawowy: aplikacja centralna + 10 użytkowników zdalnych	12500,00
AS-L-U1	Dodatkowy użytkownik zdalny	1200,00
AS-L-C1	Dodatkowe stanowisko dostępowe aplikacji centralnej w sieci lokalnej	750,00

Cena licencji na system ApSys AlfaMarketing 1.1

Nr Katalogowy	Opcja:	Cena* (PLN):
AM-L-P1	Pakiet podstawowy: aplikacja centralna + 1 użytkownik zdalny	3000,00
AM-L-P10	Pakiet podstawowy: aplikacja centralna + 10 użytkowników zdalnych	12500,00
AM-L-U1	Dodatkowy użytkownik zdalny	1200,00
AM-L-C1	Dodatkowe stanowisko dostępowe aplikacji centralnej w sieci lokalnej	750,00

*Wszystkie ceny podano netto, do cen należy doliczyć VAT w wysokości 22%.

Abonament

- roczny abonament na pomoc techniczną i nowe wersje programu **20%** nominalnej wartości zainstalowanego oprogramowania
- półroczny abonament na pomoc techniczną i nowe wersje programu **11%** nominalnej wartości zainstalowanego oprogramowania
- abonament roczny, kupowany wstecz, po upływie terminu zakupu **22%** nominalnej wartości abonamentu zainstalowanego oprogramowania

Dodatkowe wsparcie techniczne firmy ApSys

- każda rozpoczęta godzina pracy serwisanta **80 zł**
- dodatkowa opłata za dojazd powyżej 100 km od Warszawy **1 zł/km**
- dodatkowa opłata za zmiany w aplikacji na życzenie klienta **400zł/dzień**

Powyższe ceny mogą ulec zmianie.

Aktualny cennik dostępny na stronie internetowej firmy ApSys: www.apsys.com.pl