

# تنفيذ تقنيات نظم ERP لتحقيق العائد على الاستثمار بنجاح

## بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، اللهم لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم، علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علماً يا رب العالمين. الله نورنا بنور فهمه وأخرجنا من ظلمات الوهم، وافتح علينا فتوح العارفين.

مما يلاحظ في الآونة الأخيرة في منطقتنا هو زيادة عدد الشركات التي تقوم بتركيب أنظمة ERP بشكلٍ مطردٍ، وهذا، والله أعلم، يعود إلى اعتقاد الكثيرين من أصحاب القرار بأن مثل هذه الأنظمة تساعد على زيادة الأرباح، دون أن تكون لديهم أدنى فكرة عن مفهوم هذه الأنظمة أو حتى طرق إدارتها واستخدامها. بل تصل الأمور في بعض الشركات إلى أنهم يقومون بدفع مبالغ طائلة لشراء نظام ERP لأن أحد منافسيهم قد قام بذلك.

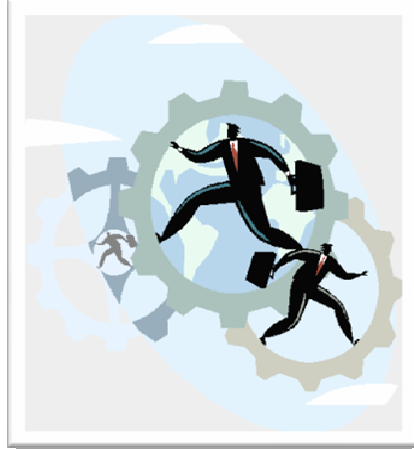
هذه الدوافع غير العقلانية لشراء وتطبيق مثل هذه الأنظمة، هي من أهم أسباب فشلها. فلا يكاد ينقضي شهرٌ إلا ونسمع من أحد موظفي مثل هذه الشركات بالمشاكل التي يعانون منها أثناء استخدام النظام الجديد، حتى أصبح يشكّل ذلك كابوساً مزعجاً لجميع المستخدمين.

فالمحرك الرئيس والدافع العقلائي لتركيب هذه الأنظمة هو الحصول على عائدٍ مجدٍ على الاستثمار فيها. ولكن وجود إداراتٍ غير مؤهلةٍ للاستفادة من هذه الأنظمة بالكفاءة المطلوبة يقلل من هذا العائد بشكلٍ كبيرٍ. لذا، فنصيحتي الأساسية لكل الشركات التي تتجه نحو تركيب أنظمة ERP، هي أن تحاول، قدر الإمكان، تحديد أهدافٍ كميّةٍ واضحةٍ، بحيث تتمكن من قياس نجاحها في هذا المشروع، وكذلك تستطيع توجيه قدراتها ومواردها نحو هذه الأهداف، وتحديد بدائلها فيما يخدم هذه الأهداف.

في هذه المقالة سنركّز على النقاط الأساسية التي يجب على المنشآت المتوسطة والصغيرة أن تأخذها بعين الاعتبار عند تنفيذ مشروع ERP. وتتضمن هذه النقاط معرفة العمليات والأنشطة الأساسية للمنشأة وتوثيقها، واختيار الحجم المناسب للتطبيقات والحلول البرمجية، وتحديد الإطار الزمني للمشروع، واختيار الشركاء المناسبين لهذا المشروع، ومعرفة المهام والمسؤوليات المترتبة على هذا المشروع وعدد الأفراد الذين سيكلفون بالعمل فيه، وإدارة عملية التغيير والإعداد لها، وكذلك أهميّة التدريب والدعم الفني بعد المشروع.

## مقدمة:

عندما يتعلق الأمر بتطبيقات البرمجيات، تتشارك المنشآت الكبيرة والصغيرة ذلك الهدف المشترك المتمثل في سرعة التركيب والعائد المقبول على الاستثمار. ومع ذلك فإن الأعمال صغيرة ومتوسطة الحجم SMBs تواجه مشاكل وتحديات فريدة، والتي قد لا تكون مقنعة للموردين الذين عادةً ما يقدمون خدمات للشركات الكبرى في العالم أمثال الشركات المصنفة في "Fortune 1000" أو "Tier I". مثل هؤلاء البائعين قد يعلن عن حلول متخصصة للمنشآت المتوسطة والصغيرة، ولكنها في أغلب الأحيان ليست إلا نسخة مصغرة لتنظيم المنشآت الكبيرة



والتي لا تأخذ في الاعتبار خصائص المنشآت المتوسطة والصغيرة.

ولكن في الوقت نفسه، نجد أن التطورات في قطاع الصناعة قد سمحت للمصنعين والمنشآت الصغيرة بمنافسة الشركات الكبيرة في تطوير وتوزيع منتجاتها إلى جميع أنحاء العالم. وللاستفادة من هذه الفرص، فقد وجدت المنشآت المتوسطة والصغيرة نفسها بحاجة إلى تطبيقات برمجية أكثر فعالية وقوة والتي تشمل كلاً من تطبيقات Back-Office و Front-Office. ولكن في أغلب الأحيان، سواءً هذه المنشآت أو كثيرٌ من بائعي البرمجيات لا يعون تماماً المشاكل الفريدة من نوعها والتي يمكن أن يبرزها حجم المنشأة في تعقيد تنفيذ وتركيب البرمجيات والطريق إلى نجاحها.

بغض النظر عن حجم الشركة، فإن تطبيق التكنولوجيا على نطاق المؤسسة هو التزامٌ كبيرٌ، كما أنها يمكن أن تغير الطريقة التي تدير الشركة بها أعمالها، و كيفية قيام الأفراد بعملهم. ولكن، لأن الشركات الكبيرة تتحكم بمواردٍ أكبر ويمكنها بسهولة إدارة ضغوط التنفيذ، فإنها قادرةٌ على إتاحة تجميع فريق تنفيذٍ مخصصٍ، ومركزٍ، وعلى درجةٍ عاليةٍ من المهارة. في أغلب الأحيان، فإن هذا قد يتألف من مزيجٍ من فريق IT داخلي، وموردي البرمجيات، وفريق تكامل نظمٍ من طرفٍ ثالثٍ.

بينما الشركات الأصغر حجماً، والتي قد لا تعتمد على ميزانياتٍ كبيرةٍ ولا فرقٍ داخليةٍ لتركيب المشروع الشامل للمؤسسة، فما زالت لديها قضايا الاختيار، وجدوى الحل، والمنهجية، والثقافة للنظر فيها. تلك التي يمكن بنجاحها أن تتوقع زياداتٍ في الانتاجية، والقدرة، وكفاءة سير العمل، ورضى المتعاملين، مع تخفيضاتٍ في المهل، والمخزون ومصروفات التشغيل. ومع ذلك، فإن أي خطوة خاطئة في أي من عمليات التصميم

أو التخطيط أو التنفيذ، يمكن أن يكون لها أثرٌ سلبيٌّ كبيرٌ على العمليات.

باتباع بعض المفاهيم الأساسية، يمكن للشركات الأصغر حجماً أن تجعل استثمارها في التكنولوجيا أكثر جدوى، مع تعطلٍ أقلٍ لأعمال المنشأة. تناقش هذه المقالة تسع خطواتٍ من أجل تنفيذٍ أسهلٍ لنظم ERP، وأرباحٍ أفضل.

## ١. إعرف نفسك:

قبل أن يكون هناك التزامٌ رئيسيٌّ للاستثمار في التكنولوجيا والذي يمكن أن يضمَّ معظم جوانب الأعمال، فإن أول اعتبارٍ تمهله العديد من الشركات الصغيرة هو فهم سير العمل والعمليات الداخلية الخاصة بهم.



مهما كانت المنشأة صغيرةً، فإن هنالك إجراءاتٌ وأساليبٌ أساسيةٌ وبديهيةٌ للشركات، ولكنها قد لا تكون موثقةً. فتحديد احتياجات العمليات، والمبيعات، والتسويق، والتمويل، وكيفية انسجامها مع الأهداف والخطة الاستراتيجية، وتطبيق تلك المعرفة على عملية اتخاذ القرار هو الخطوة الأولى في نجاح تنفيذ نظم ERP.

## ٢. إمضغ فقط ما يمكن مضغه:

إن الوسائل الأكثر وضوحاً لنجاح تنفيذ نظام ERP هي اختيار الحل الصحيح للمشروع منذ البداية. وثمة مشكلةٌ تعاني منها

المنشآت المتوسطة والصغيرة، من خلال تجربتها مع الحلول الجاهزة "المعلبة" هي أن هذه الحلول ليست موجهةً إلى حجم ونطاق أعمالهم. إن جدوى الحل وملائمته يمكن أن تكون مشكلةً، حتى مع الحلول المخصصة للمنشآت المتوسطة والصغيرة، والتي صممت أساساً كنسخة مصغرة من نظيراتها من حلول المنشآت الكبيرة. إن التطبيقات المصممة أصلاً لتلبي احتياجات تلك الشركات الكبيرة والتي بنيت فيها قدراتٌ ومزاياٌ معقدة، والتي لا تحتاجها أبداً المنشآت المتوسطة والصغيرة ولا ينبغي أن تدفع ثمنها. إن الإسراف في التكنولوجيا أمرٌ مكلفٌ، كما ثبت أن تنفيذها وفق حلول التكنولوجيا في المشاريع الصغيرة أو المتوسطة أكثر تعقيداً، كما أنها تكلف صيانةً وترقياتٍ أكثر على المدى البعيد.

إن النهج الأكثر حكمةً هو البحث عن الحلول المبنية أساساً لتلبية احتياجات المنشآت المتوسطة والصغيرة، والتي لديها المرونة للتطور والتوسع حسب احتياجات التغيير والنمو.

### ٣. الوقت هو المال, بل الكثير من المال:

إن هؤلاء الذين يبيعون البرمجيات وخدمات التكنولوجيا للشركات الكبرى "Fortune 1000" اعتادوا على حدٍ سواءٍ على تلبية احتياجات العميل الماثلة. قد يملك كلٌ منهم منهجيات تنفيذٍ فعّالةٍ, على النحو الذي يمارسه عملاؤهم, ولكن نفس تلك الممارسات يمكن أن تكون مكلفةً وبطيئةً ومقيدةً للشركات الأصغر حجماً. هذا النوع من التنفيذ المطول دون داعٍ, يصل إلى أبعد من احتياجات وأكبر من ميزانيات المنشآت الأصغر حجماً.

إن المنشآت الصغيرة أو متوسطة الحجم تحتاج إلى تنفيذ حلولها في العادة ضمن إطار زمني أقصر من الشركات الأكبر حجماً, فيما إذا كان التنفيذ قد تم بشراكةٍ مع موردي البرمجيات, أو موزعيها, أو مطور مستقل. وعلى الرغم من أن الإطار العام للتنفيذ سيكون مماثلاً لذلك المستخدم في التطبيقات الكبيرة, إلا أن كلَّ عنصرٍ من العناصر سيكون أبسط, نتيجةً للاختيار الصحيح لمجموعات البرمجيات. الكثير من موردي البرمجيات يقدمون أدوات تنفيذٍ سريعةً وقوالب نموذجيةً أكثر ملاءمةً للمنشآت الصغيرة أو متوسطة الحجم, والتي تمكّن من التشكيل السريع والسهل, دون اللجوء إلى كتابة أو تعديل



الأكواد البرمجية, وبالتالي زيادة سرعة التشغيل وعائدات الاستثمار.

### ٤. إعداد وتجميع القوآت:

كما سبق أن ذكر, فإن معظم المنشآت المتوسطة والصغيرة ليس لديها إدارة IT, وفي الواقع, يمكن لموظفٍ واحدٍ القيام بالدور, ربما جنباً إلى جنبٍ مع وظيفةٍ أخرى في الشركة. بالإضافة إلى ذلك, فإن هؤلاء الناس الذين يضعون الخطّة ويشرفون على التنفيذ, من الوارد جداً أن يكونوا هم المستخدمون بعد تركيب النظام. هذه المركزية الفكرية, بالرغم من أنها تسرع العملية ولكنها يمكن أن تكون عقبةً أمام تشجيع الأفكار ومعرفة المشاكل.

بالنظر إلى هذا السيناريو, من الضروري إقامة اتصالاتٍ مستمرةً ومفتوحةً من بداية المشروع وحتى اكتماله بين جميع الأطراف, بما في ذلك: الإدارة العليا, وإستشاريّو نظم الأعمال, ومستخدمو النظام, وبائعو البرمجيات. فالوقت الضائع في مساعدة العاملين في الشركات الصغيرة على فهم حجم هذا الالتزام, وأسباب هذه المبادرة, والمنافع المتوقعة, يمكن أن تعني الفرق بين التعاون والصراع, والحماس والاستياء, والنجاح والفشل.

هذه الإشكالية تنطبق بشكلٍ خاصٍ على الموظفين الدائمين. فالمستخدمون الذين ينتقلون من استخدام النظم القديمة والمألوفة, أو البرامج الجاهزة ذات الشعبية الواسعة, مثل مايكروسوفت إكسل, قد يحتاجون إلى معرفة

أن حلول المشاريع القياسية ليست عبارة عن برمجيات Plug-And-Play. فحلول ERP عادةً ما تكون مهيئةً خصيصاً للمنشآت وعملياتها، وعادةً ما تتطلب تدريباً. إذا أُسِّست هذه النقطة في وقت مبكرٍ من مرحلة التخطيط، فمن المرجح أن المستخدمين سيبدون مزيداً من الصبر والمثابرة إذا كان الاستخدام أمراً صعباً. إن استشارة الشريك المتمرس الذي يمكن أن يكون بمثابة وسيطٍ مبسّطٍ خلال صعوبات التنفيذ، يمكن أن تكون آليةً مفيدةً للوصول إلى تصميمٍ مبسّطٍ، وتنفيذٍ، وعملياتٍ تامةً.

## ٥. ألزم نفسك:



حتى مع التزام الإدارة العليا ومساهمة المستخدمين بوصفهم عنصراً أساسياً من عناصر أي تنفيذٍ ناجحٍ، فإن جزءاً كبيراً من مسؤولية التنفيذ الشامل سوف تؤول إلى موردي البرمجيات و / أو إستشاريي التنفيذ. الاتجاه السائد بين الشركات اليوم هو طلب ضمان نجاح التنفيذ من الإستشاري أو المورد، حتى لو كان ذلك مقابل ربط ضمان تلك النتائج بالتكلفة.

هذا الاتجاه جديرٌ بالثناء - طالما أن المشتري لا يتنازل عن الكثير من المسؤولية. خاصةً وأنّ مصادر الموظفين قد توسّعت، فمن المغري جداً تحميل معظم المسؤولية على الموردين، ولكن هذا يمكن أن يكون قصراً في النظر.

لضمان نجاح أفضل على المدى الطويل، فإن المطلوب من جانب المشتري هو مشاركة طرفٍ ثالثٍ في التخطيط والتنفيذ. وكجزءٍ من عملية تخصيص الموارد خلال مرحلة التخطيط، فإن إدارة الشركة أو اللجنة التوجيهية للمشروع يجب أن تقيّم الحدود الزمنية للمشروع، ومن ثمّ إناطة عددٍ كافٍ من الأفراد ليكون جزءاً من هذه العملية بأكملها. أخيراً، فإن إشراك أطراف العمل في المراحل المبكرة من المشروع يعني امتلاك قاعدة معرفيةٍ داخليةٍ من المعلومات يمكن الرجوع إليها في وقتٍ لاحقٍ.

## ٦. التغلب على عامل الخوف:

التغيير كلمةٌ مخيفةٌ في عالم الشركات. بالنسبة للمنشآت المتوسطة والصغيرة، قلّما يعني التغيير تقليص العمل، وإنما يعني تغيير الثقافة، وخاصةً مع الموظفين القدماء أو أفراد الأسرة صاحبة العمل، كون الأسرة هي الدعامة الأساسية في بيئة الأعمال الصغيرة. بالنسبة لهؤلاء الأشخاص، فإن مشروع نظامٍ جديدٍ يدلّ على إجراء تعديلٍ في كلّ ما هو مألوفٍ تقريباً في العمليات اليومية: كيف تبدو المعلومات، وكيفية إدخالها والوصول إليها، وكيف تبدو التقارير، وانعدام الأمن حول أداء العمل ضمن البيئة الجديدة. ونتيجة لهذا الفهم السلبيّ

للتغيير، فإن جبهة المقاومة من الموظفين المسيطرين حالياً يمكن أن تكون عقبة أمام سلاسة تطبيق التكنولوجيا.

الرغبة في التمسك بأساليب "التجربة والخطأ" و الشك في التغيير هي أمورٌ طبيعيةٌ، ومع ذلك فلا بدّ من معالجتها. إدارة الشكّ أو عدم اليقين، هي مهمّةٌ الأفضل أن يؤديها القادة الذين يملكون مهارات إدارة التغيير وإدارة المشاريع. بدعم المساعدة الاستباقية من إدارة الشركة، فإن مديري المشاريع يجب أن ينصرفوا إلى نزع فتيل الإشكالات السياسية وحلّ المشاكل الثقافية من أجل إشراك المستخدمين في عملية التنفيذ. إن إدراج جميع المستخدمين أثناء عملية التخطيط يخفّف من المقاومة على طول هذا الطريق ويسهّل المشاركة والمساهمة الخلاقية.



عندما يصبح بالإمكان إثبات أن التكنولوجيا الجديدة ستجعل العديد من العمليات والمهام أسهل، فإن معظم العاملين سيساهمون في المبادرة ليصبحون أنصاراً متحمسين.

## ٧. العمليات هي كل شيء:

قد يكون في المنشآت الصغيرة فهم أقل للدور الحاسم الذي تلعبه العمليات في تنفيذ تطبيقات الأعمال. "تدفق العمليات" هو تعريف وإدارة وترتيب (تسلسل) المهام والإجراءات المنفصلة اللازمة لأداء مهام العمليات التنفيذية، ومنشآت الأعمال الأصغر حجماً قد لا تكون لديها مثل هذه الإجراءات المحددة نظراً للبيئة الأقل رسميةً السائدة فيها. كذلك، فإن صغار الصناعيين قد لا يكونوا قادرين على الحصول على تلك التكنولوجيا المتقدمة والعمليات التصنيعية المعتمدة من قبل نظرائهم الأكبر حجماً.

مرحلة نمذجة العمليات هي عادةً الجزء الأطول والأصعب في مشروع تنفيذ الحلول في المنشآت، وهي الأكثر أهميةً وحسماً في تحقيق النجاح. المنشآت الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى أن تُباع هذا المفهوم لأن التجارب مع البرمجيات الجاهزة لا تتطلب مرحلة النمذجة هذه، فهذه التكنولوجيا تعني ببساطة، تركيب، وإدخال البيانات، ثم تشغيلها. أما تطبيقات الأعمال، فهي تكنولوجيا يمكن أن تكون وحيمةً إذا لم تتم نمذجة تدفق العمليات بدقة.

في حين أن بعض الوظائف الإدارية مثل المبيعات، والمالية، وشؤون الموظفين، وإدارة المنتجات قد تكون متشابهةً بين المنشآت، إلا أن أدائها يختلف في كثير من الأحيان. عند بناء نموذج جديد للعمل، فمن المعقول جداً أن تختار العمليات والقوالب الأقرب توافقاً مع



طبيعة العمل. أما المنشآت التي تفتقر إلى الخبرة في عملية نمذجة وتعريف العمليات فينبغي أن تتوقع إمكانية الاعتماد على خبرات أطرافٍ أخرى للحصول على التوصيات والنصائح المستخلصة من تجربة أفضل الممارسات في مجال عملها؛ وهؤلاء الخبراء لابد أن يكونوا مستعدين ومجهزين لتقديم المساعدة في تنظيم ونمذجة العمليات، وتوفير خياراتٍ متعددة في تصميم وتحديد نماذج العمليات.

التحدي الذي تواجهه المنشآت هو أخذ الوقت اللازم لنمذجة العمليات، ووضع مشروعٍ نموذجيٍّ، وإجراء اختباراتٍ أثناء سير المشروع، ثم إجراء التعديلات، والإستمرار بثباتٍ هكذا حتى تسير جميع العمليات بسلاسةٍ ودون أخطاء. وهذا يشمل السماح بالقليل من التوقفات لإتاحة الفرصة للتصحيح بشكلٍ مستمرٍ، والتي يمكن أن تستغرق أسابيع أو حتى أشهر. إن المحاسبة على هذه المقدمة الضرورية ستقلل العمل على النهايات.

## ٨. افعلها بشكل صحيح من أول مرة:

من النقاط الجيدة أن المنشآت الصغيرة لا تملك ذلك القدر الكبير من البيانات للتعامل معه كما هو الحال عند نظرائها الكبار. ولكن الجانب السلبي هو أن بيانات الشركات، بغض النظر عن حجم الشركة، نادراً ما تُخزن في مكانٍ واحدٍ لتبسيط عملية التحويل.

الكثير من العمليات تتم يدوياً، وبالتالي فإن البيانات التاريخية والحالية، والتي قد تُخزن في أنظمةٍ خاصةٍ بالمنشأة أو مطوّرةٍ داخلياً، أو في سلسلةٍ متباينةٍ من التطبيقات الوظيفية، كل هذه البيانات تحتاج إلى أن تجمّع في نظامٍ جديدٍ.

هذه المعلومات تحتاج إلى استخراجٍ، وتحويلٍ وتنقيحٍ، بالإضافة إلى وقتٍ كافٍ مخصّصٍ لهذه المهام إذا كانت هذه التكنولوجيا الجديدة تسعى لاستخدام بيانات المنشأة بشكلٍ فعالٍ. فالمثل "Bad data in, bad data out" أو "أدخل بياناتٍ سيئةً، تحصل على نتائج سيئةٍ" لا ينطبق على شيءٍ أكثر من انطباقه على بناء نظام أعمالٍ جديدٍ. فإذا كانت المعلومات التي جُلبت من الأنظمة القديمة غير دقيقة، فلن يكون النظام الجديد، بأي حالٍ من الأحوال أفضل حالاً من سابقه، وبالتالي، الكثير من الوقت والمال لإصلاحها.

## ٩. لا تنسوا الملحقات (الدعم الفني والتدريب):

من المحتم أن كلاً من التدريب والدعم الفني يشكّلان جزءاً من الميزانية الكلية لمشروع تنفيذ نظام الأعمال، لا سيّما في الشركات الصغيرة التي تفتقر إلى مواردٍ داخليةٍ لتكنولوجيا المعلومات. ليست نظم ERP مجرد تطبيقاتٍ مكتتبيةٍ Back-Office application أو أداة توزيعٍ لعملية التصنيع، بل هي نظامٌ لمعلومات الأعمال من شأنها أن تغيير الطريقة التي تعمل بها المنشأة.

أيّاً كان التدريب، سواءً في فصولٍ دراسيةٍ رسميةٍ، أو من خلال دورات التدريب الذاتي على الإنترنت، المهم هو عدم إهمال هذا الجزء. توفير التدريب الكافي على النظام الجديد يعطي نتائج وعوائد كبيرة في قوة الاستفادة من ميزاته

الوظيفية، فضلاً عن ارتفاع مستوى الراحة والثقة من جانب المستخدمين. وينبغي أن يجري التدريب قبل إتمام عملية التنفيذ، بحيث يبقى المستخدمون يشككون جزءاً من عملية التنفيذ الجارية، ويفعلون المشاكل أثناء التنفيذ والأهم من ذلك كله، هي مهارةهم في استخدام النظام في الوقت المطلب. المطلب.

إنّ الدعم الفني خلال وما بعد عملية تطبيق وتنفيذ النظام أمرٌ حاسمٌ في ضمان أنّ النظام الجديد يعمل كما هو متوقَّع. مهما كان التدريب شاملاً و الإعداد دقيقاً، فثمة منحنيّ للتعليم لجميع المتدربين، مع استخدامٍ حيّ للنظام، فضلاً عن حدوث أمورٍ جديدةٍ غير متوقعة. الموردون أو الاستشاريون يمكن أن يقدمون المساعدة اللازمة عندما يقوم المستخدمون بأداء المهام للمرة الأولى.

## الخاتمة:

على الرغم من تلك الأعباء الكبيرة من استخدام الموارد و الوقت و المال، فإن تنفيذ مشاريع حلول ERP في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، هو مسعىٌ جديرٌ بالاهتمام إذا ما نُفذ بنجاح. أياً كانت دوافع الشركة لتطبيق نظامٍ جديدٍ، سواءً أكان هذا الدافع هو لتلبية مطالب العملاء، أو دافعٌ داخليٌّ من أجل تحقيق النمو والتوسع، فالعائد على الإستثمار من هذا المشروع عادةً ما يكون كبيراً. فزيادة الإنتاجية والطاقة، وزيادة كفاءة سير العمل، والحد من المهل الزمنية، وخفض الإستثمار في المخزون، وتخفيض نفقات التشغيل، وزيادة راحة الموظفين، وتحسين خدمة العملاء، كل هذه العوامل المستفاد من تطبيق نظم ERP لها أبعاد الأثر وأفضل النتائج على المدى الطويل. فتحقيق هذه الأهداف سيضيف قيمةً كبيرةً إلى أيّ منشأةٍ، صغيرةً كانت أم كبيرةً.

استعراض تقييمات المنتجات البرمجية، والاجتهاد في تطبيق قدرات البرمجيات، واختبار تطبيقات الزبائن السابقين، يمكن أن تساعد إلى حدٍ كبيرٍ في تحديد الحل الصحيح؛ إن أتباع بعض الأساسيات الرئيسة، سيجعل من الحلّ الصحيح نجاحاً عاماً لكلّ المشروع.

Microsoft Dynamics Great Plains  
www.GP4Arab.com

موقع ومنتج  
جريت بلينز  
العربية  
Great Plains - Arabia

عبد الحي أنسي

مشرف عام في منتجات جريت بلينز العربية

Ahai@GP4Arab.com

<http://www.gp4arab.com/>