

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΩΡΓΟ ΛΑΜΠΙΡΗ

Atcom: Οι συνεργασίες με Σκλαβενίτη και Παπαστράτο και το «άνοιγμα» σε AI και Consent Management

Iάσων Καταρόπουλος, Chief Commercial Officer, Atcom

Σε νέες συνεργασίες με σημαντικές επιχειρηματικές οντότητες όπως οι Ελληνικές Υπεραγορές Σκλαβενίτη και η Παπαστράτος προχώρησε εντός του 2020 η Atcom, η οποία κατά τη φετινή χρονιά καταγράφει ποσοστό ανάπτυξης που υπερβαίνει το 20%, όπως επισημαίνει σε συνέντευξή του στο NetFAX ο Iάσων Καταρόπουλος, Chief Commercial Officer της εταιρείας. Ο ίδιος στέκεται τόσο στο λανσάρισμα της νέας έκδοσης του Netvolution 6.0 καθώς και στη δημιουργία του τμήματος Atcom AI που είναι υπεύθυνο για την ανάπτυξη προϊόντων, βασισμένων στην τεχνητή νοημοσύνη καθώς και στην προοπτική παροχής λύσεων στους τομείς CX & Privacy/Consent Management.

Κύριε Καταρόπουλε τι αλλάζει με την έκδοση 6.0 του Netvolution;

Επί της ουσίας το Netvolution 6.0 που κυκλοφόρησε πρόσφατα αποτελεί ένα επαναλανσάρισμα του προϊόντος. Είναι σαν να το έχουμε επαναδημιουργήσει από μηδενική βάση. Πρόκειται για ένα προϊόν που ήδη «τρέχει» από το 2004, έχοντας αρκετά χρόνια διαδρομής στην αγορά γι' αυτό και προχωρήσαμε στην πλήρη ανανέωσή του. Πρακτικά η Microsoft έχει εξελίξει το .Net Core, το πλαίσιο πάνω στο οποίο θα βασίζονται όλα τα προϊόντα της στο εξής, ενώ είναι και platform independent καθώς τρέχει και σε περιβάλλον Linux. Επομένως ήταν ευκαιρία να μεταβούμε σε αυτή την πλατφόρμα και ταυτόχρονα να ξαναγράψουμε όλο τον κώδικα. Σε αυτή τη φάση οι εφαρμογές που δημιουργούμε είναι έως και κατά 20 φορές ταχύτερες. Αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες μας μπορούν να φανούν ανθεκτικοί σε εντονότερη

επισκεψιμότητα ή και να χρειαστούν λιγότερες υποδομές σε σχέση με πριν. Ταυτόχρονα φέρνει και σημαντικές αλλαγές για τους προγραμματιστές, οι οποίοι έχουν την δυνατότητα να προγραμματίζουν ευκολότερα, ταχύτερα και πιο δομημένα, επιτυγχάνοντας ποιοτικότερο αποτέλεσμα. Βασίζονται στην αρχιτεκτονική microservices, κατά την οποία η εφαρμογή καταμερίζεται σε υποεφαρμογές, που διατηρούν αυτονομία μεταξύ τους, γεγονός που μας προσφέρει την δυνατότητα να τις ελέγξουμε και να τις εξελίξουμε ανεξάρτητα. Από πλευράς χρήσης έχουμε εξελίξει το UI του διαχειριστικού, τον τρόπο με τον οποίο πραγματοποιεί κανείς τη διαχείριση περιεχομένου, το χτίσιμο των σελίδων.

Πρόσφατα οι Ελληνικές Υπεραγορές Σκλαβενίτη λάνσαραν το eMarket τους, τη δημιουργία του οποίου αναλάβατε εσείς. Μιλήστε μας για το πώς ξεκίνησε αυτή τη συνεργασία.

Σε ό,τι αφορά το e-commerce είναι ένας τομέας στον οποίο έχουμε επενδύσει σημαντικά. Η έναρξη της συνεργασίας μας με τα ηλεκτρονικά σούπερ μάρκετ έγινε από την έναρξη του yoda.gr. Στη συνέχεια και αφού οι επιχειρηματίες εξαγόρασαν το caremarket.gr διατήρησαν το brand, επιλέγοντας τη δική μας υποδομή. Στην περίπτωση του Σκλαβενίτη μας ζητήθηκε σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα να κάνουμε τις απαραίτητες προσαρμογές για να λειτουργήσει στον νέο οργανισμό. Επί της ουσίας ξεκινήσαμε να συντηρούμε το caremarket κατά τους πρώτους μήνες της πανδημίας όταν και ολοκληρώθηκε η εξαγορά. Ταυτόχρονα είχαμε να υλοποιήσουμε τη μετάβαση στο eMarket της Σκλαβενίτης, με νέες αποθήκες, νέα συστήματα ERP, κάτι που αποτέλεσε μεγάλη πρόκληση για εμάς.

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΗ ΣΕΛ. 6

Τι ακριβώς απαιτεί για να δημιουργήσει κάποιος το δικό του e-shop, σε τι ύψος μπορεί να ανέλθει η επένδυση και από ποιους παράγοντες εξαρτάται;

Η δημιουργία ενός eshop απαιτεί κάποιες αρχικές επενδύσεις που αφορούν τον σχεδιασμό και γενικότερα την υλοποίησή του. Αυτή η αρχική επένδυση ποικίλει μεταξύ προμηθευτών. Ανάλογα ποικίλει η ποιότητα καθώς και το μέγεθος ή αλλιώς η πολυπλοκότητα ενός παραδοτέου που μπορεί να φέρει σε πέρας ένας προμηθευτής. Τα budget που διαθέτουν οι retailers στην χώρα μας ξεκινάνε από 20.000 ευρώ και πολλές φορές ξεπερνάνε τα 100.000 ευρώ. Κάποιος θα επιλέξει την ATCOM όχι μόνο γιατί θα δημιουργήσουμε ένα καλό site, αλλά και επειδή στο επίκεντρο της φιλοσοφίας μας είναι να συμβαδίσουμε με τις ανάγκες του πελάτη και να τον βοηθήσουμε να αποκομίσει κέρδος από την επένδυση που θα υλοποιήσει. Στις λύσεις μας μπορούν να συμπεριληφθούν ακόμα και οικονομοτεχνικά μοντέλα, απαντώντας στις ανάγκες του πελάτη και στο τι ακριβώς θα χρειαστεί κατά το στήσιμο αλλά και την λειτουργία ενός e-shop.

Κάποια στιγμή είχατε κινηθεί και προς το εξωτερικό, διευρύνοντας τη δραστηριότητά σας και με την ίδρυση θυγατρικών όπως για παράδειγμα εκείνη του Ηνωμένου Βασιλείου. Είναι κάτι που θα επιδιώξετε να αναπτύξετε στο προσεχές χρονικό διάστημα;

Ήταν μία κίνηση που ξεκινήσαμε να υλοποιούμε το 2008.

Ωστόσο με την έναρξη της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης το 2009 και ενώ είχαμε αρχίσει ήδη να επενδύουμε σε γραφεία στο Λονδίνο, προσλαμβάνοντας και πωλητές, χρειάστηκε να συγκρατήσουμε τις δυνάμεις μας. Κατά καιρούς υλοποιούμε κάποια έργα εκτός Ελλάδος, ωστόσο πρόκειται για κάτι που θα θέλαμε να επανεξετάσουμε μελλοντικά.

Η μεγαλύτερη δυσκολία στην εξ αποστάσεως σχέση με τους πελάτες μας είναι ότι δεν υλοποιούμε απλά ένα έργο αλλά είμαστε οι συνεργάτες τους σε οτιδήποτε ψηφιακό, εξυπηρετώντας τις ανάγκες του ανά πάσα στιγμή. Παρόλα αυτά η πανδημία φέτος μας έμαθε να λειτουργούμε και εξ αποστάσεως με πολύ μεγάλη επιτυχία.

Τι καινούργιο έφερε για εσάς το 2020 και ποιες είναι οι προοπτικές για το 2021;

Κατά τη χρονιά που διανύουμε εκτός από τη συνεργασία με τον Σκλαβενίτη, σημαντική ήταν και η έναρξη συνεργασίας μας και με την Παπαστράτος. Στους επόμενους μήνες θα δούμε να λανσάζονται διάφορα νέα πράγματα που αφορούν όλο το πελατολόγιό μας. Εντός του 2020 αλλάξαμε ριζικά ως οργανισμός, καθώς μάθαμε να λειτουργούμε από απόσταση.

Η αλλαγή του τρόπου εργασίας συνοδεύεται και από έντονη ανάπτυξη, η οποία για εμάς υπερβαίνει το 20% σε επίπεδο οικονομικών επιδόσεων. Ταυτόχρονα κατά τους τελευταίους μήνες

έχουμε προσλάβει περισσότερα από 25 νέα άτομα, τα οποία εντάχθηκαν στο δυναμικό μας.

Επιπλέον, αναπτύξαμε το τμήμα Atcom AI, το οποίο δημιουργεί προϊόντα που είναι βασισμένα στην τεχνητή νοημοσύνη και επενδύουμε τα δύο τελευταία χρόνια προς αυτή την κατεύθυνση.

Η πρώτη λύση που παρέχουμε είναι στον τομέα του personalization και product recommendation στο e-commerce, εφαρμόζοντας την τεχνητή νοημοσύνη.

Επίσης στο Netvolution θα υπάρχει σύντομα native υποστήριξη για upsell, cross sell, product recommendation χρησιμοποιώντας τέτοιες τεχνικές.

Επاندρώσαμε με την Customer Experience ομάδα μας με κορυφαία στελέχη της αγοράς και αυτό δείχνει την στρατηγική μας κατεύθυνση σε σχέση με το CX.

Συν τοις άλλοις αποφασίσαμε να μπούμε και στον τομέα Privacy/Consent Management. Έχουμε πλέον νέο προϊόν στον χώρο του Consent Management.

Πρόκειται για μια υπηρεσία, με την οποία ο ιδιοκτήτης του Website ή του Mobile App μπορεί να ελέγξει τα Cookies και τις συγκαταθέσεις που δίνουν οι επισκέπτες του και έτσι να συμμορφώνεται στις απαιτήσεις του GDPR σε ό,τι έχει να κάνει με τα Cookies..

Για το 2021 επιδίωξή μας - και λόγω της ανάπτυξης που έχουμε πετύχει -, είναι να αναδιοργανώσουμε την εσωτερική μας λειτουργία για να μπορέσουμε να συνεχίσουμε τον ρυθμό ανάπτυξης που καταγράφουμε.



MVISION Cloud Security Risk Assessment

Understand how assessing Shadow IT, SaaS, and IaaS will help you gain a clear picture of your cloud security risk posture and prioritize improvements needed to protect your organization as you adopt cloud services.

Download
Data Sheet >

McAfee
Together is power.

ITWAY
VALUE ADDED DISTRIBUTION
empower your IT