

TRANZILA מגישה כסף Over IP

המרוויחים העיקריים מהעבודה עם TRANZILA הינם הלקוחות שזוכים לרמת שירות אמינה, מדויקת ומהירה יותר.

האם חששתם לתת שרות ולקבל תשלומים בסביבה אינטרנטית?

נתן ג'קובסון: "הקמת מיזם שמתנהל בעולם האון ליין היתה מלווה בלא מעט חששות. לאחר שבדקנו את המערכת, הוסרו החששות הטריטוריאליים של אבטחת המידע והחששות מזליגת מידע ארגוני לגוף שלישי. חששות אלו ברוכב התגלו כחששות פסיכולוגיים. גם שאר החששות הקשורים בהבטים הטכנולוגיים התכדו במהרה. למעשה, כשניתחנו את שאר החששות לעומק ובמיוחד החשש מתהליך ההטמעה, הבנו שישנה כאן הודמנות להצבת סטנדרטים גבוהים להתנהלות מערכתית. גם החשש הכבד של הסתככות בהוצעת ענק התבדה. בפועל TRANZILA הציעה לנו פתרון של מערכת billing בעלויות של מערכת אינטרנטית. החשש היחיד שנשארו איתו היה מתהליך ההטמעה."

כיצד בדיעבד אתה מסכם את תהליך ההטמעה של TRANZILA?

נתן ג'קובסון: "תהליך ההטמעה היה מהיר וחלק. ההתאמה של TRANZILA לצרכים שלנו היתה זריזה וידידותית. מכיוון שמערכת TRANZILA עובדת במודל של שירות, לא נדרשנו להתקנה מיוחדת של חומרה או תוכנה. המוקדנים משתמשים במחשבים סטנדרטיים ובתוכנת הדפדפן. אין לנו צורך לדאוג לתחזוקה ולניהול משאבי המערכת. כל נושא המערכות מנוהל על ידי מומחים טכנולוגיים של TRANZILA. למעשה מהרגע שמתקבלת אצלנו הזמנה במוקד המאושיש או דרך אתר האינטרנט, כל נושא התשלומים, הסליקה, החשבוניות וההתעסקות עם חברת האשראי ירדו מאיתנו.



מר נתן ג'קובסון



אלוף במיל דורון אלמוג

החיבור עם TRANZILA איפשר ל-MagenDavidMeds.com לממשק את דרך העשייה של עולם הפארמה הישן לעולם האינטרנטי העכשווי בו העסק מתנהל בזמן אמת.

ראיון עם איש העסקים הישראקנדי נתן ג'קובסון ואלוף במיל דורון אלמוג, מנהלי המיזם המצליח. רבות

נכתב על הבעיות של שוק התרופות האמריקני ועל השתלכותן של חברות קבדיות כמרכז לספקי תרופות המגשרות על פערי המחירים והשרות בין המדינות. יוזמה יצואנית ישראלית, ניהול קבדי מקצועני ונחישות של קצין מוביל, חברו על מנת לספק למיליוני חולים אמריקאיים פתרון זמין ושווה לכל כיס, והכל על גבי תשתית אינטרנט ישראלית כמובן.

הרעיון היה טוב, אולם למיזם נשאר להתמודד עם האתגרים שמאפיינים את המעבר מהעולם הישן, של מירשמים ידניים הכתובים בכתב יד לעולם העכשווי המידי של עידן האינטרנט. הבחירה ב TRANZILA כפלטפורמה השירותית לניהול כל נושא התשלומים היוותה גורם חשוב בהצלחת המיזם ובמעבר לעולם ה-IP.

ומה בעתיד? היזמים מקווים ליותר מיכון, יותר אינטגרציה והרחבת המשולש העסקי ארה"ב- קנדה וישראל, כמובן על גבי האינטרנט. כטרמינל נערכים בהתאם על מנת להמשיך ולהוביל את ניהול התשלומים Over IP.

איך היית מאפיין את המעבר לקבלת תשלומים ושירות באון ליין?

דורון אלמוג: "מבחינת המיזם, מדובר לא רק בשידרוג מערכות טכנולוגי. התמורה העיקרית של ההטמעה והחיבור למערכת TRANZILA היא החדרת התפיסה בארגון שבו הכל קורה כאן ועכשיו. בעידן שבו ה-e-business אינו רק סיסמא, אנו נדרשים לתת מענה מידי לפניות

שמגיעות דרך האינטרנט או לפניות שמתקבלות טלפונית ומוזנות ידנית על ידי צוות התמיכה שלנו. הטמעת TRANZILA מאפשרת לכל חלקי הארגון שלנו להתנהל בזמן אמת ולהגיב מידי. הזמנת התרופות, אישור התשלומים וסליקת כרטיסי אשראי מתבצעים באופן אוטומטי, כניל גם הפקת החשבוניות. בנוסף לשיפור בהתנהלות שלנו כארגון,

Internet



מסורתיות אינן נותנות מענה לעסקים ורשתות מבזרות הדורשות יכולות ניהול, אינטגרציה ומעקב אחרי הליכה של עסקיהם - מערכת קבלת התשלומים. קישוריות פנימית וחישובית לרשתות דרך האינטרנט ורשתות פרטיות בתוספת מערכות אבטחה מתאימות, מאפשרות לעסקים להשתמש בתשתיות התקשורת הללו על מנת להזרים עסקות ולנהל אותם.

מערכת TRANZILA הנה פתרון מבית היוצר של InterSpace העוסקת במתן פתרונות אינטרנט מתקדמים. לפני מספר שנים, עם צמיחת שוק הסחר האלקטרוני, החברה פיתחה מערכת חיובים חכמה, שאיפשרה לסוחרים אלקטרוניים פתרון לסליקת כרטיסי אשראי באינטרנט. בהמשך המערכת הורחבה לנתינת פתרונות לסוחרים מתחומי עיסוק שונים שעסקיהם אינם קשורים לאינטרנט. לסוחרים אלה המערכת מעניקה כלים לחיוב לקוחותיהם בצורה נוחה ופשוטה, תוך שימוש ביכולות נרחבות וחכמות.

כיום מאות ארגונים ובתי עסק בארץ ובעולם כבר עברו לניהול תשלומים חכם וממוחשב באמצעות TRANZILA.

המצאותם של מחשבים, אינטרנט ורשתות במרבית בתי העסק מאפשרת גלישה ועבודה ב-TRANZILA בקלות וללא התקנות מסובכות. TRANZILA מחליפה בבתי עסק את מסופי האשראי ו"מנהגי הכרטיסים" המיושנים, את תוכנות החיוב המסורבלות ואת שיחות הטלפון המיגעות עם חברות האשראי. הזרמת העסקות מתבצעת דרך ממשק web ידיותי. בנוסף ניתן בהקלדה על המקלדת ועל ידי קורא כרטיסים מנגטי המתחבר למחשב, לשלוח עסקאות דרך אתר האינטרנט או מערכות מייחשוב שונות.

TRANZILA מעניקה מספר רבדים נוספים של שירות ובכללן:

- מערכת גילוי וחסמת הונאות
- מערכת 3D secure בתקן Master card secure code & verified by Visa
- מערכת הנפקת חשבוניות אוטומטית
- מערכת חיוב הוראות קבע ומנויים בכרטיסי אשראי.

דיני או בהעברת כסף וניירת בין נקודות המכירה למרכז. הדבר תורם לעילות ולחסכון אדמיניסטרטיבי מדי. התינוד האלקטרוני של היסטוריית העסקאות ואפשרויות החיפוש הנרחבות, מבטלים את הבעיות שהיו קיימות בעידן הנייר כגון אובדן שוברי עסקאות ומסיעות בפיתרון בעיית התאמה. העובדה שהעברת הכספים מתנהלת ללא מגע יד אדם, משדרגת את רמת האבטחה. הנהלת החשבונות וגורמים שונים בארגון מקבלים דיווח מדי ויכולים לטייב את השרות על ידי פעולה מידית ומעקב מרכזי.

החסכון בהטמעת מערכת TRANZILA הינו מדי ומשמעותי. במיוחד ניכר החיסכון בכח אדם ובהתעסקות הידנית. ערמות הניירת שנעלמו, יחד עם מושגים כמו התאמות, שוברים וטלפונים לחברות האשראי הפכו למונחים נוסטלגיים. המערכת חוסכת את הוצאות החיוב הטלפוני של מכשירי הכספיות והנוריות המסורתיות למיניהן.

בראייה לעתיד, אילו מגמות שירותיות אתה חושב שהמדיה האינטרנטית יכולה להגשים ולממש וכיצד זה יכול להשתלב בחזון העיסקי שלכם?

נתן ג'קובסון: "בהרבה מובנים ובמיוחד מבחינה תשתיתית העתיד כבר כאן. למערכות שלנו בשילוב TRANZILA כבר ישנן יכולות ניהול מרשימות והכל מותאם בהתאם לאפיון של הצורך השירותי שלנו. אולם עם האוכל בא התיאבון לעוד חדשנות, במיוחד ברובד העיסקי ששם אני צופה את ההתפתחות המעניינת ביותר. עכשיו שיש לנו את המשענת הטכנולוגית הראוייה, יש לנו יותר ביטחון להוסיף עוד רבדים עסקיים, יותר מקיפים ויותר נועזים.



TRANZILA תזרים תשלומים לעסק החכם

קבלת תשלומים בעזרת כרטיסי אשראי באון לין תופסת מקום מרכזי בתזרים ההכנסות של עסקים. למרות הצמיחה התלולה בקבלת כרטיסי אשראי בקרב סוחרים, נקודות מכירה

לאחר פיילוט קצר עלינו לאוויר. בימים הראשונים, קשה היה להסתיר את ההתרגשות שאחזה בנו כשראינו את שורת ההזמנות מתמלאות באופן אוטומטי דרך מימשי TRANZILA. ההרגשה היא שהרצים שנטענו ביננות וחדשנות הבשילו והניבו פירות"

כיצד הייתה מסכם את ההשלכות של המעבר לשירות באון לין?

דורון אלמוג: "כל חלקי האירגון שלנו ישרו קו עם הקצב והיעילות של עולם האינטרנט. TRANZILA מאפשרת להנהלה שלנו להיות עם היד על הדופק לגבי קצב המכירות דרך מימשיקים אינטרנטיים ידיותיים. המערכת נותנת הצצה בזמן אמת לפעילות וכן מאפשרת לקבל דרכה דיווחים היסטוריים בנוסף לגרפיים וניתוחים שונים. אנשי התפעול מקבלים עידכונים מיידיים לגבי הזמנות שאושרו או נדחו וההזמנות המאושרות נשלחות לביצוע או מדי. כל שנשאר להנהלת החשבונות לעשות זה לקבל דיווחים על חשבוניות שנשלחו או לייצא קבצים למערכות הארגוניות.

יכולות הניהול והבקרה תורגמו על ידינו במספר אופנים. בשעה שעסקאות בכרטיסי אשראי זורמות למערכת מנקודת המכירה האינטרנטית או ממוקדי ההזמנות, מערכת הניהול הייחודית, בממשק ה-Web מאפשרת לנו לקבל מידע שיווקי חשוב. אנו יכולים לקודד ולבדל קמפיינים שיווקיים ומאמצי מכירה שונים. מערכת TRANZILA בנוייה באופן ממודר, כך שמנהלים, אנשי הנה"ש וגופים שונים בארגון יכולים להיות מוגדרים ולקבל גישה סלקטיבית לנתוני העסקאות. כל עסקה מתועדת אוטומטית במאגר נתונים מאובטח, על מנת להעניק יכולת דיווח מקיפה ומעמיקה. ממשק Web ידיותי אך מוגן מאפשר גישה למערכת הניהול ובקרת המסחר ולבקשתינו הוגבלה הגישה למימשק לכניסה ממשרדנו בלבד."

האם ניתן לתרגם את המעבר לאון לין למונחי ROI?

דורון אלמוג: "זמן התגובה של TRANZILA הוא מדי, כל פעולת סליקה נבדקת מול חברות האשראי, אין צורך להמתין לחיוב איטי כמו במכשירי החיוב הידניים. שוב כמובן מורגש הרווח בשיפור בשירות ביעילות ובכתיחות. המערכת מבטלת בפועל את הצורך בדיווח