



אתרים פלוס - אינטרנט מקצועי

יונתן שחר, מנכ"ל חברת אתרים פלוס: "הניסיון שלנו אינו מסתכם בידע של 'תפירת' מספר שורות קוד יחדיו, אלא ביכולת להעניק ללקוח תובנות גם בהיבט העסקי-טכנולוגי ולסייע לו בזיהוי ובאפיון הצרכים האינטרנטיים הייחודיים לו. גם גודל החברה הוא אופטימלי מנקודת מבטו של הלקוח ומאפשר לו ליהנות מיחס אישי ומגב טכני רחב ואיתן" «נועה כהן

לו שירות, המחויבות והמעורבות שלו גדלים לאין ערוך. כך אתה מגדיל את הסיכוי לסכם איתו עסקה".
אלו עוד בלים משלימים אתם מציעים לבעלי אתרי מסחר באינטרנט?

"מוצר נוסף הוא ה-VIPlus, מערכת המנהלת מועדון לקוחות עם אפשרות ליצור ולדוור עלונים (ניוזלטר) תקופתיים, לעדכן ולשמור קשר עם הלקוחות. פיתחנו בנוסף גם מוצר לניהול תוכן עבור אתרים המציעים כתבות ומבזקים חדשתיים.

"מוצר מוביל וחשוב אחר אותו פיתחנו, המיועד לאתרים המבססים את המודל העסקי שלהם על מכירת וניהול שטחי פרסום, הוא ה-ATPClick. מוצר זה הוא מערכת ניהול פרסום מלאה לאתר אינטרנט, המכסה את כל היבטי הפרסום באתר, החל מהגדרת האיזורים, מיקום, גודל, רוטציה של הבanners וכלה בניהול מסעות פרסום לפי מודלים שונים. באמצעות מערכת זו גם בעל האתר וגם המפרסם יכולים לקבל מידע חיוני, כגון: מספר החשיפות של הבאנר, מספר ה"הקלקות" עליו ויחס ההמרה. לאחרונה, שולבה המערכת בהצלחה באתרי ההיכרות המובילים בארץ: JDate וקופידון".

מה מאפיין את העובדים באתרים פלוס?

"מסירות ותודעת שירות גבוהה. בין השאר, נגזר הדבר גם מגודלנו. כשעובדים בחברה קטנה-בינונית האווירה הנוצרת היא משפחתית, כאשר כל עובד רואה עצמו כחלק מהארגון, מחובר ומחויב יותר לפרויקטים עליהם הוא מופקד".

איך אתה רואה את אתרים פלוס בעוד 5 שנים?

"כבר היום מובילה אתרים פלוס בתחום האינטרנט בישראל, אך בטווח של חמש שנים אני רואה אותה שומרת על בכורה, בד בבד עם הדירה מסיבית לשוקים בחו"ל. הפיכתנו לחברה בינלאומית הוא נושא עליו אנו עמלים כבר היום ובהצלחה לא מבוטלת. בין לקוחותינו נמנות חברות מאירופה, מקנדה ומארה"ב.

"הקמנו חברה-בת בשם ATPLogic הפועלת בצפון אמריקה המשמשת בסיס לשיווק לחברות בחו"ל. בנוסף, נמשיך להיות חוד החנית בחזית טכנולוגית האינטרנט ונמשיך לפתח, להרחיב ולשכלל את סל המוצרים, אותו מציעה אתרים פלוס".

לקבלת מידע נוסף:

אתרים פלוס

www.atarimplus.co.il

טלפון: 50-70-30-800-1

אלקטרוני. דרך שרתי אתרים פלוס, מבוצעות עסקאות במיליוני שקלים בחודש, עבור עסקים חיים, נושמים ופעילים. כל דקה של אי זמינות היא קריטית ובעלת משמעות כלכלית כבדה. בעולמנו העסקי תמיד צפויות תקלות ותמיד אפשריות נפילות אתרי אינטרנט, לדוגמה בשל עומס על שרתים או תשתיות. שאלת המפתח מונחת במניעה, בזמינות הטיפול ובמהירות פתרון הבעיה. באתרים פלוס אנו שמים דגש רב על טיפול שוטף בשרתים למניעת הנפילות, והיה, ולמרות הכול, אירעה תקלה - אנו זמינים מיידית לתיקונה. התוצאה היא שיעור אפסי כמעט של תקלות וזמן מצומצם עד לפתרון התקלה מרגע שנודע לנו עליה".

בין שאר מוצרי המדף שפיתחה אתרים פלוס עבור לקוחותיה, בולט המותג 'קניון און ליין', פלטפורמת סחר אלקטרוני המפותחת מזה 5 שנים ומשמשת כיום מאות לקוחות.

"מערכת זו", מסביר שחר, "פונה לכל מי שמבקש למכור מוצרים ברי קיימא, מוצרי ידע או להקים מיום הדרוש גביית תשלומים וניהול פיננסי. התוכנה מתאימה לכל גודל עסק, החל ממיזמים קטנים וכלה ברשתות חנויות. אנחנו מחוברים לכל חברות כרטיסי האשראי וגם לסלקים בחו"ל".

איך אתה מסביר את הצלחת המוצר? מה מייחד את 'קניון-און-ליין'?

"מעבר למוצר בסיס, הכולל את כל הדרוש לנהל חנות וירטואלית (ניהול קטלוג מוצרים, ספקים, מלאי, הזמנות, לקוחות ומשלוחים ועוד), פיתחנו מוצרים משלימים בעלי ערך עסקי חשוב לבעל האתר. אחד המוצרים הללו הוא ה"CounterBell", תוכנה המאפשרת לגולש ליצור קשר בזמן אמת באמצעות חלון צ'אט עם בעל האתר, לשאול שאלות ולקבל אינפורמציה נוספת. מנהל האתר עצמו מקבל בזמן אמת מידע על המבקרים באתר, מהיכן הופנו אליו, אילו מילות מפתח הובילו אותם לאתר ואפילו ליוזם שיחה עם הגולשים באתרו".

מדוע הבלי הזה חיוני עבור מי שמפעיל אתר סחר אלקטרוני?

"כיוון שבמרחב האינטרנטי מחויבות הגולשים מאוד נמוכה. היצף המידע שהלקוח חשוף אליו, בחיפוש אחר שירות או מוצר מסוים, מסיח את דעתו ועשוי לגרום לו לבצע את הרכישה באתר מתחרה או לוותר על הרכישה לחלוטין. אם יש בידך ליוזם איתו קשר בזמן אמת ולהציע

ב עלי עסקים, השוקלים הקמת אתרי אינטרנט ופרויקטים נוספים בתחום זה, מוצאים עצמם בנוכח ריבוי החברות המציעות שירותי אינטרנט, הקמת אתרים ותחזוקתם. הקושי להחליט עם מי מהחברות הללו יוצאים ל"הרפתקת האינטרנט" קשור, בין השאר, בעובדה שעשרות מיזמים וחברות בתחום הקמת האתרים צצו, קמו ונפלו בשנים האחרונות כשהם מותירים בעקבותיהם שובל של לקוחותיהם מתוסכלים, המוצאים עצמם ללא שירות ותמיכה טכנית.

יתרה מזאת, כל המתמצאים בשוק המורכב והסבוך הזה יודעים, כי לא ניתן להסתפק יותר ברמה הטכנית של כתיבת שורות הקוד והקמת אתר קונבנציונלי (משהו שכל מעצב גרפי ומתכנת יכולים לעשות), אלא נדרשת הבנה מעמיקה יותר לאפיון צרכיו הייחודיים של הלקוח וגישה עסקית רחבה ביותר, המאפשרים בניית אתר אופטימלי להשגת מטרת המזמין.

מי שמוכיחה יציבות ומקצוענות בתחום הזה היא חברת 'אתרים פלוס' מקריית המדע ברחובות. החברה, שהוקמה לפני 8 שנים, מעסיקה 15 עובדים ומציעה קשת רחבה של פתרונות אינטרנט, החל ממוצרי מדף, דרך פתרונות התפורים בהתאם למאפיינים אותם הגדיר הלקוח בעזרת החברה וכלה בפתרונות אירוח של אתרים בשרתיה.

מי שמעיד על מקצוענות החברה הם מאות לקוחותיה ביניהם: חברת TheMarker, מיטב בית השקעות, ריקושט, קבוצת מלם, רשת שוקן, כלל ביטוח, JDate, ערוץ הקניות ועוד.

לדברי יונתן שחר, מנכ"ל חברת אתרים פלוס, מה שמבדל את אתרים פלוס לעומת חברות אחרות הפועלות בתחום טמון בניסיון רב-השנים שנצבר בחברה.

"הניסיון הזה", מסביר שחר, "אינו מסתכם בידע של 'תפירת' מספר שורות קוד יחדיו, אלא ביכולת להעניק ללקוח תובנות גם בהיבט העסקי-טכנולוגי ולסייע לו בזיהוי ובאפיון הצרכים האינטרנטיים הייחודיים לו. גם גודל החברה הוא אופטימלי מנקודת מבטו של הלקוח ומאפשר לו ליהנות מיחס אישי מחד, ומגב טכני רחב ואיתן, מאידך. ולמרות שהחברה כוללת צוותים למתן מענה מקצועי ומהיר לכל דרישות הלקוח, היה ולקוח מעוניין, מסיבותיו הוא, ליצור קשר ישירות איתי - אהיה זמין עבורו".

עד כמה מהירות התגובה הזו קריטית?

"פתיחות מוחלטת לבעיות הצצות ותגובה מיידית משמעותיות לכל עסק המפעיל אתר אינטרנט, בפרט אם ליבת העסק היא אינטרנטית, כדוגמת אתרי סחר