



ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΨΗΦΙΑΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ
ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΜΕ
ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ
ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ
ΑΝΟΙΚΤΟΥ ΚΩΔΙΚΑ

ΜΙΑ
ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΤΩΝ ΨΗΦΙΑΚΩΝ
ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΣΤΙΣ
ΜΜΕ ΚΑΙ ΤΟΥΣ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ ΤΟΥ
ΤΡΙΤΟΥ ΤΟΜΕΑ





Αυτό το έγγραφο διατίθεται με άδεια χρήσης Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.
Έργο: DIGITopen - Supporting the digital transformation of MSMEs and the Third Sector through open-source. Nr. 2023-1-FR01-KA220-VET-000154884.



**Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης**

Πίνακας περιεχομένων

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
ΕΝΟΤΗΤΑ DGO1: Πλοήγηση στο Λογισμικό Ανοικτού Κώδικα (OSS): Ένας εισαγωγικός οδηγός για ΟΤΤ και ΜΜΕ.....	10
1.1. Εισαγωγή στο λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS)	10
1.2. Βασικές αρχές της κουλτούρας του ανοικτού κώδικα	12
1.3. Το πλαίσιο πολιτικής της ΕΕ που υποστηρίζει την προσέγγιση του ανοικτού κώδικα....	14
1.4. Τα βασικά στοιχεία ανάπτυξης λογισμικού ανοικτού κώδικα	16
1.5. Σύγκριση μεταξύ OSS και ιδιόκτητου λογισμικού	19
1.6. Σύνοψη.....	24
ΕΝΟΤΗΤΑ DGO2: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη Διαχείριση & Διοίκηση των ΟΤΤ και των ΜΜΕ	26
2.1 Εισαγωγή.....	26
2.2. Διαχείριση τιμολόγησης με το Tryton ERP και διαμόρφωση λογισμικού Tryton	29
2.3.Χρήση του Tryton ERP για τιμολόγηση	47
2.4. Διαχείριση και κοινή χρήση εταιρικών πληροφοριών με το NextCloud	51
2.5. Γενικά συμπεράσματα & συμβουλές.....	57
2.6 Σύνοψη.....	58
Ενότητα DGO3: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για το Μάρκετινγκ και την Επικοινωνία των ΟΤΤ και των ΜΜΕ	60
3.1. Εισαγωγή.....	60
3.2. Συστήματα διαχείρισης περιεχομένου (CMS) και διερεύνηση των επιλογών CMS ανοικτού κώδικα, και της προσαρμογής και της επεκτασιμότητας στη λειτουργία μάρκετινγκ.....	61
3.3 Πλατφόρμες μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, αξιοποίηση ανοικτού κώδικα για εκστρατείες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και αναλύσεις	65
3.4 Στρατηγική για μέσα κοινωνικής δικτύωσης με OSS	69
3.5 Βελτιστοποίηση μάρκετινγκ και επικοινωνίας με OSS. Εφαρμογή λύσεων OSS για τη διαχείριση αποθεμάτων, την επεξεργασία παραγγελιών, την ανάλυση μάρκετινγκ και επικοινωνίας.....	72
3.6 Αξιοποίηση των πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα για τη διαχείριση ηλεκτρονικών πωλήσεων και συναλλαγών.....	75
3.7 Πραγματικά παραδείγματα εφαρμογής λογισμικού ανοικτού κώδικα στο μάρκετινγκ .	78
3.8 Σύνοψη.....	81



Ενότητα DGO4: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη Διαχείριση Έργων των OTT & των MME	83
4.1. Εισαγωγή.....	83
4.2. Έναρξη χρήσης του ProjectLibre και εξοικείωση με τις βασικές λειτουργίες του που εξυπηρετούν τη διαχείριση έργων	84
4.3. Δομή κατανομής εργασιών: διαχωρισμός του φόρτου εργασίας της παράδοσης σε εύκολα διαχειρίσιμες εργασίες.....	88
4.4. Δομή κατανομής πόρων: μικρο-διαχείριση των επιμέρους στοιχείων των πόρων	92
4.5. Διαγράμματα Gantt	96
4.6. Σύνοψη.....	100
Ενότητα DGO5: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για την κυβερνο-ασφάλεια των OTT και των MME	103
5.1. Εισαγωγή.....	103
5.2 Η σημασία της εκπαίδευσης στην κυβερνοασφάλεια για τους μικρούς οργανισμούς..	104
5.3 Γιατί το Bitwarden είναι ένα χρήσιμο εργαλείο διαχείρισης κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα για τους OTT & τις MME;	108
5.4 Ξεκινώντας με τις βασικές λειτουργίες του Bitwarden που εξυπηρετούν την κυβερνοασφάλεια	112
5.5. Διαχείριση στοιχείων θυρίδας.....	118
5.6. Δημιουργία φακέλου και μετακίνηση στοιχείων σε φάκελο	120
5.7. Δημιουργία μιας συλλογής και μετακίνηση στοιχείων μεταξύ συλλογών.....	123
5.8. Ασφάλιση της θυρίδας σας	125
5.9. Οι γνώμες της κοινότητας χρηστών του λογισμικού Bitwarden	128
5.10 Ένα επιτυχημένο παράδειγμα χρήσης του Bitwarden	130
5.11 Σύνοψη.....	131
Ενότητα DGO6: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη διαχείριση εκδηλώσεων των OTT και των MME	133
6.1. Εισαγωγή.....	133
6.2. Δημιουργία λογαριασμού στο Odoo	135
6.3. Επισκόπηση στα βασικά στοιχεία οργάνωσης μιας εκδήλωσης με το λογισμικό Odoo	138
6.4. Ταχύτερη επικοινωνία για την εκδήλωσή σας με το Odoo.	147
6.5 Σύνοψη	156
Ενότητα DGO7: Προηγμένη διαχείριση πωλήσεων με χρήση του EspoCRM	158
7.1 Εισαγωγή.....	158
7.2. Εγκατάσταση και ρύθμιση του EspoCRM.....	162
7.3 Κύριες λειτουργίες του EspoCRM	168



7.4. Διαχείριση δυνητικών πελατών (leads)	172
7.5 Διαχείριση πωλήσεων - Ευκαιρίες στο EsproCRM	177
7.6. Σύνοψη.....	182

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι οργανισμοί του Τρίτου Τομέα (ΟΤΤ) σε πολλές χώρες της ΕΕ, συμπεριλαμβανομένων των εθελοντικών και κοινοτικών οργανισμών, των κοινωνικών επιχειρήσεων, των συνεταιρισμών και των πολύ μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) υστερούν σημαντικά σε ψηφιακές ικανότητες. Στους παράγοντες που συμβάλλουν σε αυτό περιλαμβάνονται η έλλειψη κατάλληλης χρηματοδότησης, τα πολύ χαμηλά εισοδήματα και η έλλειψη εκπαίδευσης. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός για αυτούς τους οργανισμούς είναι επιτακτικός. Χωρίς τις απαραίτητες ψηφιακές δεξιότητες, γνώσεις και εργαλεία, οι οργανισμοί αυτοί δυσκολεύονται να υποστηρίξουν αποτελεσματικά τις κοινότητές τους και να παραμείνουν βιώσιμοι. Ο κύριος στόχος του προγράμματος DigitOpen είναι να υποστηρίξει την ανάπτυξη ενός πιο σύγχρονου, δυναμικού και επαγγελματικού περιβάλλοντος στο εσωτερικό των ΟΤΤ και των ΜΜΕ αξιοποιώντας την προσέγγιση του ανοικτού κώδικα (OS) για την ενίσχυση του ψηφιακού μετασχηματισμού των οργανισμών αυτών. Αυτό θα επιτευχθεί με την ενσωμάτωση καλών πρακτικών και νέων μεθόδων και εργαλείων, συμπεριλαμβανομένων των ψηφιακών δεξιοτήτων, στις καθημερινές δραστηριότητες, σύμφωνα με τις προσδιορισμένες ατομικές ανάγκες και τους οργανωτικούς στόχους.

Ο κύριος **στόχος της εργαλειοθήκης DigitOpen** είναι να παράσχει στους επαγγελματίες των ΟΤΤ και των ΜΜΕ βασικές γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες για τη χρήση λογισμικού ανοικτού κώδικα (OSS) με απώτερο στόχο την ενίσχυση της οργανωτικής αποτελεσματικότητας, την εξοικονόμηση πόρων και την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο. Οι ενότητες καλύπτουν βασικά εργαλεία όπως τα Tryton ERP, Odoo, NextCloud, Joomla, Omnisend, ProjectLibre και Bitwarden, εστιάζοντας στην εφαρμογή τους στη διαχείριση εκδηλώσεων, έργων, μάρκετινγκ, πωλήσεων μέσω επικοινωνίας και στην εξασφάλιση των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων. Δίνοντας έμφαση στην εκπαίδευση των τελικών χρηστών και στις πρακτικές στρατηγικές, οι ενότητες έχουν ως στόχο να δώσουν τη δυνατότητα στους υπαλλήλους και τους εθελοντές των ΜΜΕ και των ΟΤΤ να εφαρμόσουν αποτελεσματικές λύσεις με την ελάχιστη δυνατή τεχνική εξειδίκευση. Επίσης, να εξοπλίσουν τον τομέα της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης με

εύχρηστο εκπαιδευτικό υλικό σχετικά με τη σημασία και τη χρήση των εργαλείων ανοικτού κώδικα.

Οι εκπαιδευτικοί στόχοι του DigitOpen Toolkit

Η εργαλειοθήκη DIGITopen έχει σχεδιαστεί για να ανταποκριθεί στους ακόλουθους εκπαιδευτικούς στόχους:

- ✓ **Στόχος #1:** Η ανάπτυξη ικανοτήτων των ΟΤΤ και των ΜΜΕ για να ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του προσωπικού τους και να αναπτύξουν συνέργειες με παρόχους επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης (ΕΕΚ).
- ✓ **Στόχος #2:** Η βελτίωση των ψηφιακών γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων του προσωπικού στη χρήση εργαλείων και λογισμικού ανοικτού κώδικα σύμφωνα με τις οργανωτικές ανάγκες (π.χ. μάνατζμεντ, λογιστική, μάρκετινγκ, εκπαίδευση, διεθνοποίηση κ.λπ.).
- ✓ **Στόχος #3:** Η ανάπτυξη συστηματικής κατάρτισης για την υποστήριξη του προσωπικού των ΟΤΤ και των ΜΜΕ κατά την ψηφιακή τους μετάβαση μέσω της προσέγγισης ανοικτού κώδικα.
- ✓ **Στόχος #4:** Η δημιουργία ευαισθητοποίησης και συνεργατικής μάθησης στους ΟΤΤ και στις ΜΜΕ για να μεταβούν στην ψηφιακή αυτονομία.
- ✓ **Στόχος #5:** Ο εμπλουτισμός της προσφοράς εκπαιδευτικού υλικού των παρόχων επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης όσον αφορά στην ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων ανοικτού κώδικα για ΟΤΤ και ΜΜΕ.

Τα βασικά συστατικά του DigitOpen Toolkit

Η εργαλειοθήκη DigitOpen έχει σχεδιαστεί με στόχο να προσφέρει μια αποτελεσματική εμπειρία εκπαίδευσης και ανάπτυξης ικανοτήτων για τα στελέχη και τους



επαγγελματίες των ΟΤΤ και των ΜΜΕ. Για να επιτευχθεί αυτό, έχει ενσωματώσει τα ακόλουθα στοιχεία:

- Καλύπτει τα σημαντικότερα θέματα που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα των ΟΤΤ και των ΜΜΕ, όπως η διαχείριση, το μάρκετινγκ, η επικοινωνία, οι πωλήσεις, η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο, η διαχείριση έργων και η διαχείριση εκδηλώσεων.
- Όλες οι ενότητες παρέχουν ένα ευρύ φάσμα εκπαιδευτικού υλικού και πόρων για να διευκολύνουν τις ποικίλες μαθησιακές προτιμήσεις.
- Παρέχει ένα φιλικό προς το χρήστη εργαλείο κατάρτισης, ειδικά προσαρμοσμένο στις ανάγκες των επαγγελματιών των ΟΤΤ και των ΜΜΕ, το οποίο είναι δομημένο γύρω από τις συγκεκριμένες εργασιακές δραστηριότητες και ρόλους που συνήθως επωμίζονται στους οργανισμούς.
- Προσφέρει διαδραστικά στοιχεία και περιεχόμενο πολυμέσων ώστε η εργαλειοθήκη να είναι ενδιαφέρουσα και ευχάριστη. Σε αυτά περιλαμβάνονται βίντεο, συμβουλές, μελέτες περίπτωσης, εργασίες, πρόσθετο εκπαιδευτικό υλικό, ερωτήσεις προβληματισμού και αξιολόγηση.

Δομή εργαλειοθήκης DigitOpen

Η συγκεκριμένη εργαλειοθήκη είναι δομημένη σε 7 ενότητες ως εξής:

Η Ενότητα 1 με τίτλο "*Πλοήγηση στο Λογισμικό Ανοικτού Κώδικα (OSS): Ένας εισαγωγικός οδηγός για ΟΤΤ και ΜΜΕ*" θέτει τις βασικές γνώσεις με τον ορισμό του Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS), τη σημασία του και την εξέλιξή του με την πάροδο των ετών. Παρουσιάζει εν συντομία τις βασικές διαφορές του OSS σε σχέση με το ιδιόκτητο λογισμικό (ή λογισμικό κλειστού κώδικα), μαζί με τις αρχές της προσέγγισης και της κουλτούρας του OSS καθώς και τις ψηφιακές πολιτικές της ΕΕ που υποστηρίζουν την υιοθέτηση στα κράτη μέλη με συγκεκριμένες πρωτοβουλίες. Επιπλέον, η ενότητα παρουσιάζει τις σχετικές άδειες χρήσης OSS, τα εργαλεία και τις πλατφόρμες ανάπτυξης.



Η ενότητα 2 με τίτλο *"Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη διαχείριση και διοίκηση των ΟΤΤ και των ΜΜΕ"* εισάγει τους εργαζόμενους σε δωρεάν και ασφαλείς λύσεις λογισμικού για τη διαχείριση των ΟΤΤ και των ΜΜΕ. Παρουσιάζεται ο τρόπος διαμόρφωσης και χρήσης του "Tryton ERP" για τιμολόγηση με ακρίβεια και συντονισμό των επιχειρηματικών συναλλαγών και του "NextCloud" για συγχρονισμό αρχείων, κοινή χρήση και πρόσβαση σε έγγραφα από οποιαδήποτε συσκευή. Επιπλέον, παρουσιάζει τις διάφορες εφαρμογές που προσφέρει το NextCloud για την επέκταση των λειτουργιών και την προσαρμογή του.

Η Ενότητα 3 με τίτλο *"Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για το μάρκετινγκ και την επικοινωνία των ΟΤΤ και των ΜΜΕ"* παρουσιάζει δύο εργαλεία μάρκετινγκ ανοικτού κώδικα, το Joomla και το Omnisend, τα οποία εστιάζουν στη δημιουργία μιας άτυπης κοινότητας γύρω από ένα έργο ή προϊόν μέσω της συμμετοχής του κατάλληλου κοινού. Το Joomla διακρίνεται για την ευέλικτη διαχείριση περιεχομένου και την προσαρμογή του, ενώ το Omnisend ειδικεύεται στην αυτοματοποίηση του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού εμπορίου, προσφέροντας εργαλεία όπως η αυτοματοποίηση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και SMS και η εξατομικευμένη αποστολή μηνυμάτων για τις υπηρεσίες ή προϊόντα των ΜΜΕ και ΟΤΤ.

Η Ενότητα 4 με τίτλο *"Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη διαχείριση έργων των ΟΤΤ και των ΜΜΕ"* παρέχει στους εκπαιδευόμενους ολοκληρωμένες γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες στη χρήση λογισμικού ανοικτού κώδικα για τη διαχείριση έργων. Εστιάζοντας στο ProjectLibre, ένα αναγνωρισμένο εργαλείο OSS, η ενότητα αυτή έχει ως στόχο να δώσει στους εκπαιδευόμενους τη δυνατότητα να υιοθετήσουν μια προσέγγιση ανάλυσης με βάση το έργο και τους πόρους για τον εξορθολογισμό της εποπτείας των έργων. Επίσης, συμβάλλει στην ενίσχυση του σχεδιασμού και της παρακολούθησης των έργων και τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης των σχετικών πόρων στους ΟΤΤ και τις ΜΜΕ τους.

Η ενότητα 5 με τίτλο *"Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για την κυβερνοασφάλεια των ΟΤΤ και των ΜΜΕ"* εισάγει τις βασικές αρχές της κυβερνοασφάλειας, δίνοντας έμφαση στην εκπαίδευση των τελικών χρηστών και



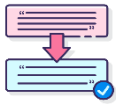
παράλληλα παρουσιάζει το Bitwarden, έναν διαχειριστή κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα. Η ενότητα υπογραμμίζει τη σημασία της ασφάλειας των κωδικών πρόσβασης για την προστασία των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων και παρουσιάζει τις βασικές έννοιες της κυβερνοασφάλειας και τα βασικά εργαλεία για την ασφάλεια των πληροφοριών. Επίσης, παρέχει πρωτίστως απλές και αποτελεσματικές στρατηγικές για τους υπαλλήλους και τους εθελοντές των *OTT* και των *MME* για την πρόληψη των κινδύνων στον κυβερνοχώρο, παρά τους εκπαιδεύει να γίνουν ειδικοί στην κυβερνοασφάλεια.

Η ενότητα 6 με τίτλο "*Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη διαχείριση εκδηλώσεων των OTT και των MME*" παρουσιάζει τα πλεονεκτήματα του Odoο για τη διαχείριση εκδηλώσεων. Συγκεκριμένα, καθοδηγεί τους επαγγελματίες να δημοσιοποιήσουν τυπικές προπαρασκευαστικές δραστηριότητες που σχετίζονται με εκδηλώσεις, όπως παρουσίαση της εκδήλωσης, πρόγραμμα της εκδήλωσης, ομιλητές της εκδήλωσης, χρησιμοποιώντας το Odoο. Επίσης, καθοδηγεί τους επαγγελματίες να χρησιμοποιούν το Odoο για σκοπούς επικοινωνίας και για τη διαχείριση των επαφών, των ανακοινώσεων εκδηλώσεων και των εγγραφών των εκδηλώσεων.

Η ενότητα 7 με τίτλο "*Προηγμένη διαχείριση πωλήσεων με τη χρήση του EsproCRM*" καλύπτει τις δυνατότητες διαχείρισης πωλήσεων των *OTT* και των *MME* με την αξιοποίηση του εργαλείου EsproCRM, το οποίο είναι ένα εργαλείο ελεύθερου κώδικα. Οι επαγγελματίες μαθαίνουν πώς να χρησιμοποιούν το EsproCRM για να αυτοματοποιούν τις διαδικασίες πωλήσεων, επαφών και λογαριασμών, καθώς και να παρακολουθούν την πρόοδο τους μέσα από τα στάδια της διαδικασίας πωλήσεων.

ΕΝΟΤΗΤΑ DGO1: Πλοήγηση στο Λογισμικό Ανοικτού Κώδικα (OSS): Ένας εισαγωγικός οδηγός για ΟΤΤ και ΜΜΕ

1.1. Εισαγωγή στο λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS)



Το λογισμικό ανοικτού κώδικα (Open Source Software - OSS) αναφέρεται σε λογισμικό που διανέμεται από τον δημιουργό με τον αρχικό του κώδικα διαθέσιμο στο κοινό. Αυτό επιτρέπει σε οποιονδήποτε να επιθεωρήσει, να τροποποιήσει και να βελτιώσει το λογισμικό. Σε αντίθεση με το κλειστό λογισμικό, το οποίο περιορίζει την πρόσβαση στον πηγαίο του κώδικα, το OSS ευνοεί ένα ανοικτό περιβάλλον όπου ενθαρρύνεται η συνεργασία και η καινοτομία.

Η έννοια του OSS χρονολογείται από τις πρώτες ημέρες της πληροφορικής. Στη δεκαετία του 1980, ο Richard Stallman ξεκίνησε το έργο GNU και αργότερα ίδρυσε το Free Software Foundation (FSF), το οποίο είχε ως στόχο την ανάπτυξη ενός πλήρους λειτουργικού συστήματος τύπου Unix που θα ήταν ελεύθερο προς χρήση και τροποποίηση. Το κίνημα αυτό απέκτησε δυναμική με την κυκλοφορία του πυρήνα Linux από τον Linus Torvalds το 1991. Μαζί, το GNU και το Linux αποτέλεσαν ένα πλήρως λειτουργικό σύστημα, ευρέως γνωστό ως Linux. Με την πάροδο των ετών, το OSS έχει εξελιχθεί σε ένα ισχυρό οικοσύστημα με ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών, από λειτουργικά συστήματα μέχρι εφαρμογές λογισμικού που περιλαμβάνουν εργαλεία για την επεξεργασία κειμένων, υπολογιστικά φύλλα, παρουσιάσεις κ.α. και διακομιστές ιστού.

Η σημασία του OSS στο σημερινό ψηφιακό τοπίο

Το OSS είναι ζωτικής σημασίας στον σύγχρονο ψηφιακό κόσμο για διάφορους λόγους:

- **Οικονομικά αποδοτικό:** Μειώνει την ανάγκη των οργανισμών για ακριβές άδειες λογισμικού.
- **Ασφάλεια:** Ο ανοικτός κώδικας επιτρέπει εκτεταμένη αξιολόγηση από ειδικούς, οδηγώντας σε πιο ασφαλές λογισμικό.
- **Ευελιξία:** Οι χρήστες μπορούν να τροποποιήσουν το λογισμικό ώστε να ανταποκρίνεται στις συγκεκριμένες ανάγκες τους.
- **Κοινωνική υποστήριξη:** Μεγάλες κοινότητες υποστήριξης του OSS είναι διαθέσιμες για υποστήριξη, βελτιώσεις και ενημερώσεις.



- **Καινοτομία:** Προωθεί την καινοτομία μέσω συνεργατικών αναπτυξιακών προσπαθειών.



Ρίξτε μια ματιά [σε αυτό το βίντεο](#) που σας λέει περισσότερα για την εξέλιξη του OSS.



Τροφή για σκέψη

Υπάρχουν και κάποιες παρανοήσεις σχετικά με το OSS. Η κυριότερη είναι ότι το OSS είναι πάντα δωρεάν. Επιστρέφοντας στο Κίνημα του Ελεύθερου Λογισμικού, αν και ελαφρώς διαφορετικό από το OSS, μπορούμε να δούμε έναν ενδιαφέροντα προβληματισμό που μπορεί να μας βοηθήσει να το κατανοήσουμε: *Το "ελεύθερο λογισμικό" αφορά την ελευθερία, όχι την τιμή. Για να καταλάβετε την έννοια θα πρέπει να σκεφτείτε τη λέξη "ελεύθερο" με την έννοια της "ελεύθερης έκφρασης" (όπως το "free speech") και όχι με την έννοια του "δωρεάν" (όπως το "free beer").*



Δείτε αυτό!

Τοπική αγροτική επιχείρηση υιοθετεί λογισμικό ανοικτού κώδικα για να μειώσει το κόστος

Η Μαρία διευθύνει μια μικρή αγροτική επιχείρηση που παράγει βιολογικά λαχανικά. Αντιμέτωπη δυσκολίες λόγω του υψηλού κόστους του ιδιόκτητου λογισμικού για τη διαχείριση των αποθεμάτων, την παρακολούθηση των πωλήσεων και τη διατήρηση αρχείων πελατών. Αφού έμαθε για το λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS), υιοθέτησε μια λύση ανοικτού κώδικα όπως το Odoo για τη διαχείριση της επιχείρησής της. Αυτό όχι μόνο μείωσε το λειτουργικό της κόστος, αλλά της επέτρεψε επίσης να προσαρμόσει το λογισμικό στις ιδιαίτερες ανάγκες της. Μέσα σε ένα χρόνο, η Μαρία ανέφερε αύξηση της αποδοτικότητας κατά 20% και καλύτερο έλεγχο των αποθεμάτων της.

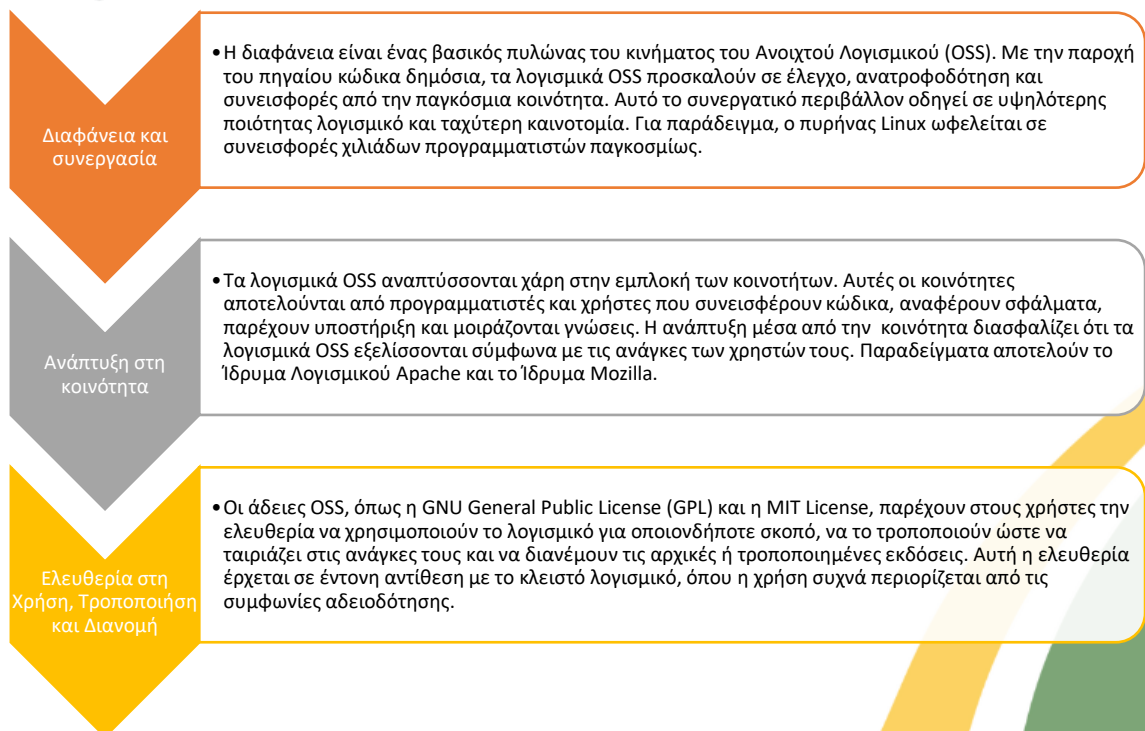
Για τις μικρές επιχειρήσεις με περιορισμένο προϋπολογισμό, η υιοθέτηση εργαλείων OSS μπορεί να μειώσει σημαντικά τις δαπάνες λογισμικού, προσφέροντας παράλληλα ευελιξία για προσαρμογή.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ να γνωρίσετε την κουλτούρα του ανοικτού κώδικα και τις αρχές που διέπουν την προσέγγιση και την κουλτούρα του ανοικτού λειτουργικού συστήματος
- ✓ να κατανοήσετε το πλαίσιο πολιτικής της ΕΕ που υποστηρίζει τον ανοικτό κώδικα
- ✓ να εξοικειωθείτε με την προσέγγιση ανάπτυξης λογισμικού ανοικτού κώδικα και ποια είναι τα πλεονεκτήματά της

1.2. Βασικές αρχές της κουλτούρας του ανοικτού κώδικα

Αν και δεν είναι όλα τα OSS ισοδύναμα όσον αφορά την πρόσβαση, το κόστος και την άδεια χρήσης, υπάρχουν ορισμένες βασικές αρχές που είναι κοινές σε όλο το οικοσύστημα των OSS. Οι κυριότερες είναι οι εξής:





Δείτε αυτό!

Παραδείγματα επιτυχημένων έργων OSS

Linux: Ένας ευέλικτος πυρήνας λειτουργικού συστήματος που χρησιμοποιείται σε διακομιστές, επιτραπέζιους υπολογιστές και κινητές συσκευές.

Apache HTTP Server: Γνωστός για την αξιοπιστία και την απόδοσή του.

Mozilla Firefox: Ένα πρόγραμμα περιήγησης στο διαδίκτυο που δίνει έμφαση στην προστασία της ιδιωτικής ζωής και τον έλεγχο του χρήστη.

LibreOffice: Ένα σύνολο εφαρμογών γραφείου που προσφέρει επεξεργασία κειμένου, υπολογιστικά φύλλα, παρουσιάσεις και πολλά άλλα, συμβατή με άλλες μεγάλες παρόμοιες εφαρμογές.



Πρακτική δραστηριότητα

Διαβάστε προσεκτικά το κείμενο που παρέχεται σχετικά με την προσέγγιση ανοιχτού κώδικα [εδώ](#). Επικεντρωθείτε στην κατανόηση του ορισμού και των αρχών του. Γράψτε ένα σύντομο κείμενο (200-250 λέξεις) στο οποίο να αναφέρετε, πώς οι αρχές της προσέγγισης του ανοιχτού κώδικα θα μπορούσαν να εφαρμοστούν σε ένα έργο ή έναν οργανισμό που γνωρίζετε. Συζητήστε τα πιθανά οφέλη και τις τυχόν παρανοήσεις που ίσως πρέπει να αντιμετωπιστούν.

Γρήγορη ανακεφαλαίωση (επιλέξτε τη σωστή απάντηση):

1. Τι σημαίνει διαφάνεια στο πλαίσιο του OSS;
 - A) Ο πηγαίος κώδικας είναι ανοιχτός για οποιονδήποτε έτσι ώστε να μπορεί να τον επιθεωρήσει, να τον τροποποιήσει και να συνεισφέρει σε αυτόν.
 - B) Μόνο έμπιστοι προγραμματιστές μπορούν να έχουν πρόσβαση στον κώδικα.
2. Πώς η ανάπτυξη λογισμικού με τη συμβολή της κοινότητας ωφελεί τα έργα ανοιχτού κώδικα (OSS);



**Co-funded by
the European Union**

- A) Επιβραδύνει την καινοτομία.
- B) Ενθαρρύνει περισσότερους να συνεισφέρουν έτσι ώστε να βελτιώσουν το λογισμικό με την πάροδο του χρόνου.

1.3. Το πλαίσιο πολιτικής της ΕΕ που υποστηρίζει την προσέγγιση του ανοικτού κώδικα



Επισκόπηση των ψηφιακών πολιτικών της ΕΕ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) έχει αναγνωρίσει τη σημασία του OSS για την προώθηση της καινοτομίας, τη διασφάλιση της ψηφιακής κυριαρχίας και την προώθηση της ανταγωνιστικότητας. Έχουν θεσπιστεί πολιτικές και πλαίσια για την ενθάρρυνση της υιοθέτησης και της ανάπτυξης των OSS στα κράτη μέλη. Από το 2017 έχει αναπτυχθεί μια **στρατηγική της ΕΕ για τα OSS**. Η τελευταία επικαιροποίηση της στρατηγικής με τίτλο «*Open source Software Strategy 2020-2023-Think Open*» αποτελεί το βασικό έγγραφο πολιτικής για την Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς καθορίζει τους βασικούς στόχους και τις συγκεκριμένες δράσεις που πρέπει να υλοποιηθούν. Οι βασικοί στόχοι της νέας στρατηγικής είναι να συνεισφέρει στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή (ΕΕ) τα παρακάτω:

- Να σημειώσει πρόοδο προς την ψηφιακή αυτονομία της ανεξάρτητης ψηφιακής προσέγγισης της Ευρώπης,
- Να εφαρμόσει τη ψηφιακή στρατηγική της Ευρωπαϊκής Επιτροπής,
- Να ενθαρρύνει την κοινή χρήση και επαναχρησιμοποίηση λογισμικού και εφαρμογών, καθώς και δεδομένων, πληροφοριών και γνώσεων,
- Να συμβάλλει στην κοινωνία της γνώσης με την κοινή χρήση του πηγαιίου κώδικα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής,
- Να δημιουργήσει μια δημόσια υπηρεσία παγκόσμιας κλάσης,

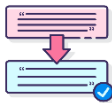
Η εφαρμογή της στρατηγικής καθοδηγείται από 6 αρχές: **σκέψου ανοιχτά, μετασημάτισε, μοιράσου, συνεισέφερε, εξασφάλισε, μείνε υπό έλεγχο**. Στην πράξη, η ΕΕ στοχεύει στην ενίσχυση μιας εσωτερικής εργασιακής κουλτούρας που ήδη

βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στις αρχές του ανοικτού κώδικα και στην επίτευξη των στόχων της στρατηγικής.



Πρόσθετες πληροφορίες

Αν θέλετε να εμβαθύνετε στη στρατηγική, μπορείτε να βρείτε το πλήρες έγγραφο [εδώ](#).



Επιπλέον, υπάρχουν ειδικές πρωτοβουλίες που υποστηρίζονται από τους φορείς της ΕΕ και συμπληρώνουν τη στρατηγική της ΕΕ για τον OSS.

Ειδικές πρωτοβουλίες και πλαίσια προώθησης των OSS

- [European Interoperability Framework \(EIF\)](#): Πρωθεί τη δια-λειτουργικότητα μεταξύ των δημόσιων διοικήσεων με τη χρήση ανοικτών προτύπων και OSS.
- [ISA² Programme](#): Επικεντρώνεται στη δημιουργία δια λειτουργικών ψηφιακών λύσεων που μπορούν να επαναχρησιμοποιηθούν από δημόσιες διοικήσεις, επιχειρήσεις και πολίτες.
- [Open-Source Observatory \(OSOR\)](#): Διευκολύνει την ανταλλαγή και επαναχρησιμοποίηση του OSS μεταξύ των ευρωπαϊκών δημόσιων διοικήσεων, προσφέροντας ένα αποθετήριο έργων και βέλτιστων πρακτικών OSS.

Ρίξτε μια ματιά παρακάτω, θα βρείτε επίσης πρωτοβουλίες και εργαλεία της ΕΕ που προωθούν το OSS!



Δώστε προσοχή

[EUPL \(European Union Public License\)](#): Ενθαρρύνει την κοινή χρήση και επαναχρησιμοποίηση λογισμικού που αναπτύσσεται από δημόσιες διοικήσεις σε ολόκληρη την ΕΕ.

[Joinup](#): Μια συνεργατική πλατφόρμα που δημιουργήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την κοινή χρήση και επαναχρησιμοποίηση λύσεων πληροφορικής,



συμπεριλαμβανομένων των OSS, προωθώντας τη διασυνοριακή και δια τομεακή συνεργασία.



Πρακτική δραστηριότητα

Προσδιορίστε μια ψηφιακή πρόκληση που αντιμετωπίζει ο οργανισμός σας, όπως πχ υψηλό κόστος λογισμικού ή ανάγκη προσαρμογής σε νέα ψηφιακά δεδομένα. Προτείνετε μια πρακτική λύση για την πρόκληση αυτή. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε πληροφορίες από ευρωπαϊκά πλαίσια και πρωτοβουλίες ως έμπνευση.

Γρήγορη ανακεφαλαίωση (επιλέξτε τη σωστή απάντηση):

1. Ποιος είναι ένας από τους πρωταρχικούς στόχους της στρατηγικής της ΕΕ για το λογισμικό ανοικτού κώδικα 2020-2023;
 - A) Αύξηση της εξάρτησης από ιδιόκτητο λογισμικό.
 - B) Προώθηση της ψηφιακής αυτονομίας και της επαναχρησιμοποίησης των OSS.
2. Τι είναι το European Interoperability Framework (EIF);
 - A) Ένα σύνολο κατευθυντήριων γραμμών για την ενθάρρυνση της διασυνοριακής ανταλλαγής και χρήσης ανοικτών προτύπων και OSS.
 - B) Ένα σύστημα αδειοδότησης για ιδιόκτητο λογισμικό.

1.4. Τα βασικά στοιχεία ανάπτυξης λογισμικού ανοικτού κώδικα



Άδειες χρήσης ανοικτού κώδικα και οι επιπτώσεις τους

Η ενημέρωση για τις άδειες OSS είναι ζωτικής σημασίας για τη νομική συμμόρφωση και τη μεγιστοποίηση των πλεονεκτημάτων του OSS. Θα μπορούσε κανείς να σκεφτεί ότι ο χρήστης μπορεί να κάνει ό,τι θέλει με ένα OSS και ότι ένα τέτοιο λογισμικό είναι πάντα απαλλαγμένο από κόστος. Πώς μπορούμε λοιπόν να



Co-funded by
the European Union

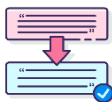
κατανοήσουμε και να κάνουμε σωστή χρήση των OSS συμβάλλοντας έτσι στο οικοσύστημά τους; **Οι άδειες χρήσης** αποτελούν τη νομική βάση για να διασφαλιστεί ότι η χρήση του OSS ρυθμίζεται και εφαρμόζεται με σωστό και δίκαιο τρόπο.



Ρίξτε μια ματιά [σε αυτό το βίντεο](#) σχετικά με τις άδειες για να καταλάβετε περισσότερα για αυτές.

Οι βασικές άδειες περιλαμβάνουν:

Άδεια	Κύρια χαρακτηριστικά	Παράδειγμα χρήσης
GNU General Public License (GPL)	Εξασφαλίζει ότι οι τροποποιημένες εκδόσεις παραμένουν ανοικτές.	Linux OS
MIT Licence	Επιτρέπει τη χρήση με ελάχιστους περιορισμούς.	Μικρές διαδικτυακές εφαρμογές (small web apps)
Apache License 2.0	Εξασφαλίζει δικαιώματα ευρεσιτεχνίας, επιτρέπει οποιαδήποτε χρήση.	Πλατφόρμες cloud



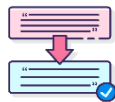
Εργαλεία και πλατφόρμες για την ανάπτυξη OSS

Αν και μπορεί να μην είστε προγραμματιστής λογισμικού, η κατανόηση των εργαλείων και των διαδικασιών της προσέγγισης ανάπτυξης OSS μπορεί να σας βοηθήσει να μοιραστείτε το όραμα και την αποστολή της κοινότητας των λειτουργικών συστημάτων. Ακολουθούν ορισμένες βασικές πλατφόρμες που χρησιμοποιούνται από τους προγραμματιστές OSS:

GitHub: Μια πλατφόρμα για φιλοξενία και συνεργασία σε έργα Ανοιχτού Λογισμικού (OSS), προσφέροντας έλεγχο εκδόσεων, παρακολούθηση προβλημάτων και εμπλοκή της κοινότητας.

GitLab: Παρόμοιο με το GitHub, με επιπλέον χαρακτηριστικά για ενσωματωμένες πρακτικές DevOps.

Bitbucket: Υποστηρίζει αποθετήρια Git και Mercurial, προσφέροντας ένα συνεργατικό περιβάλλον για ομάδες ανάπτυξης.



Βέλτιστες πρακτικές για τη διαχείριση έργων OSS



Η επιτυχημένη διαχείριση έργων OSS, και η ανάπτυξη και συνεισφορά σε ένα έργο OSS, περιλαμβάνει:

Σαφής τεκμηρίωση	Η πλήρης τεκμηρίωση βοηθά τους νέους που θέλουν να συνεισφέρουν να κατανοήσουν το έργο OSS και αυτό να γίνει αποτελεσματικά.
Ανοιχτά κανάλια επικοινωνίας	Εργαλεία όπως λίστες αλληλογραφίας, φόρουμ και πλατφόρμες συνομιλίας διευκολύνουν την επικοινωνία και τη συνεργασία.
Τακτικές ενημερώσεις	Οι συνεχείς ενημερώσεις και η συντήρηση διασφαλίζουν ότι το λογισμικό παραμένει σχετικό και ασφαλές.
Συνεργασία με την κοινότητα OSS	Η ενθάρρυνση για συνεισφορά και η ανατροφοδότησης από την κοινότητα ενισχύει την ποιότητα και τη χρηστικότητα του έργου.

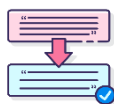
Η ενεργός συμμετοχή στην κοινότητα OSS μπορεί να προσφέρει πολύτιμες ευκαιρίες υποστήριξης και συνεργασίας και αποτελεί τον πυρήνα του περιβάλλοντος OSS. Οι πιο συχνοί τρόποι συμμετοχής περιλαμβάνουν:

Συμβολή σε υφιστάμενα έργα	Υποβολή κώδικα, αναφορά σφαλμάτων και βελτίωση της τεκμηρίωσης.
Συμμετοχή σε φόρουμ και λίστες αλληλογραφίας	Ανταλλαγή γνώσεων και αναζήτηση συμβουλών.
Συμμετοχή σε εκδηλώσεις OSS	Συνέδρια, συναντήσεις και hackathons προσφέρουν ευκαιρίες για μάθηση και δικτύωση με άλλους λάτρεις του OSS.

Γρήγορη ανακεφαλαίωση (επιλέξτε τη σωστή απάντηση):

1. Ποια άδεια OSS εξασφαλίζει ότι οι τροποποιημένες εκδόσεις του λογισμικού παραμένουν ελεύθερες;
 - A) GNU General Public License (GPL)
 - B) MIT Licence
2. Ποια πλατφόρμα χρησιμοποιείται ευρέως για τη φιλοξενία έργων OSS και τη συνεργασία με προγραμματιστές;
 - A) GitHub
 - B) Facebook

1.5. Σύγκριση μεταξύ OSS και ιδιόκτητου λογισμικού



Στο πλαίσιο αυτής της εργαλειοθήκης, το έργο DigitOpen δεν έχει ως στόχο να υποστηρίξει την υπεροχή του OSS έναντι του ιδιόκτητου λογισμικού. Αντιθέτως, ο στόχος του έργου και η χρησιμότητα αυτής της εργαλειοθήκης είναι να ενημερώσει τους εργαζόμενους σε ΜΜΕ και ΟΤΤ ότι υπάρχει εναλλακτική λύση και ότι είναι στην πραγματικότητα εξίσου πολύτιμη με το ιδιόκτητο λογισμικό. Παρακάτω παραθέτουμε ορισμένες από τις βασικές επιπτώσεις που πρέπει να λάβει υπόψη του ένας οργανισμός όταν υιοθετεί ένα λογισμικό, ιδιόκτητο ή ανοικτού κώδικα:

Χαρακτηριστικά	Λογισμικό Ανοικτού Κώδικα -OSS	Ιδιόκτητο λογισμικό
Κόστος	Δωρεάν ή χαμηλού κόστους	Υψηλά τέλη αδειοδότησης
Προσαρμογή	Πλήρως παραμετροποιήσιμο	Περιορίζεται σε επιλογές προμηθευτών
Ασφάλεια	Εξεταζόμενα από ειδικούς στον τομέα, διαφανή	Εξαρτάται από τις ενημερώσεις του προμηθευτή
Υποστήριξη	Υποστήριξη από την κοινότητα με προαιρετική υποστήριξη επί πληρωμή	Υποστήριξη που παρέχεται από τον προμηθευτή
Κλειδωμά προμηθευτή	Καμία εξάρτηση από τον προμηθευτή	Υψηλός κίνδυνος εγκλωβισμού στον προμηθευτή

Όσον αφορά τα συγκεκριμένα οφέλη για τις ΜΜΕ και τους οργανισμούς του Τρίτου Τομέα, η υιοθέτηση των OSS μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικά πλεονεκτήματα:

Εξοικονόμηση κόστους:
Μειώνει ή εξαλείφει τα τέλη αδειοδότησης λογισμικού.

Προσαρμογή: Επιτρέπει την προσαρμογή του λογισμικού για την κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών.

Ασφάλεια: Ενισχύει την ασφάλεια μέσω της διαφάνειας και της αξιολόγησης από ειδικούς του τομέα.

Υποστήριξη: Πρόσβαση σε μια ευρεία βάση κοινοτικής υποστήριξης και επαγγελματικών υπηρεσιών.



Ρίξτε μια ματιά [σε αυτό το βίντεο](#) και ελέγξτε ποιες θα μπορούσαν να είναι οι πολύτιμες εναλλακτικές λύσεις OSS σε κοινό λογισμικό που μπορεί να χρησιμοποιεί ήδη ο οργανισμός σας.



Ερωτήσεις προβληματισμού

Βρήκατε κάτι ενδιαφέρον; Χρησιμοποιείτε κάποιο από τα εργαλεία που είδατε στο βίντεο; Θα δοκιμάζατε κάποιο από τα εναλλακτικά προτεινόμενα εργαλεία;

Μελέτη περίπτωσης σχετικά με την υιοθέτηση OSS σε μια ΜΜΕ

Η «The Unscented Company», που ξεκίνησε το 2016 και εδρεύει στο Μόντρεαλ του Καναδά, εμπορεύεται μια πλήρη σειρά φυσικών προϊόντων φροντίδας σπιτιού και σώματος που είναι βιοδιασπώμενα και αποκλειστικά χωρίς άρωμα. Αυτό περιλαμβάνει προϊόντα καθημερινής χρήσης, όπως σαμπουάν, conditioner, προϊόντα πλύσης σώματος, απορρυπαντικό πλυντηρίου ρούχων και σαπούνι πιάτων. Η τυπική ροή εργασίας της «The Unscented Company» όσον αφορά τα προϊόντα της περιλαμβάνει πολλές λεπτομέρειες, βήματα ή διαδικασίες, τόσο εσωτερικές όσο και εξωτερικές. Παρόλο που η εταιρεία δεν κατέχει κανένα μέρος της διαδικασίας παραγωγής και, αντίθετα, συνεργάζεται με συμβεβλημένους πωλητές, αγοράζει και αποθηκεύει όλα τα συστατικά πριν από την κατασκευή. Αυτό περιλαμβάνει στοιχεία όπως ετικέτες, μπουκάλια και καπάκια που στη συνέχεια στέλνει στους συμβεβλημένους συνεργάτες της μαζί με τα ακατέργαστα "συστατικά" των προϊόντων. Στη συνέχεια, τα προϊόντα συναρμολογούνται από τους συμβεβλημένους συνεργάτες.

Ο θετικός αντίκτυπος του Odoo ήταν αισθητός για την εταιρεία: **αφού ξεκίνησε το 2021 με το λογισμικό, η «The Unscented Company» από 100.000 δολάρια σε ηλεκτρονικές πωλήσεις έφτασε τα 1,2 εκατομμύρια δολάρια χάρη στη συνδεσιμότητα που παρέχει το Odoo.** Μπόρεσαν να αναπτύξουν απρόσκοπτα την επιχείρησή B2C και η απόσβεση για τα αποθέματά τους είναι μικρότερη από 1%.

Ποιες ήταν οι προκλήσεις που αντιμετώπιζε η εταιρεία πριν υιοθετήσει το Odoo; Γιατί η ύπαρξη ενός αποτελεσματικού συστήματος (Enterprise Resource Planning – ERP) είναι θεμελιώδης και για μια μικρή επιχείρηση; Διαβάστε την [ιστορία της "The Unscent Company"](#) και βρείτε πολύτιμες πληροφορίες!



Πρόσθετες πληροφορίες για το Odoo

Το Odoo είναι ένα σύνολο επιχειρηματικών εφαρμογών ανοικτού κώδικα που καλύπτει όλες τις ανάγκες της εταιρείας: CRM, ηλεκτρονικό εμπόριο, λογιστική, απογραφή, σημείο πώλησης, διαχείριση έργων κ.λπ. Η μοναδική



Co-funded by
the European Union

πρόταση αξίας του Odoο είναι ότι είναι ταυτόχρονα πολύ εύκολο στη χρήση και πλήρως ολοκληρωμένο. Έχει σχεδιαστεί μια ομαλή και φιλική εμπειρία χρήστη με σκοπό να διευκολύνει την απρόσκοπτη υιοθέτηση του από τον χρήστη. Η ευελιξία του Odoο είναι τέτοια που οι εφαρμογές μπορούν να προστεθούν ανάλογα με την ανάπτυξη μιας εταιρείας, προσθέτοντας μία εφαρμογή κάθε φορά καθώς οι ανάγκες εξελίσσονται και η πελατειακή βάση αυξάνεται. Χάρη στην κοινότητα ανοικτού κώδικα, το Odoο συντηρείται ενεργά από μια μεγάλη βάση προγραμματιστών, ώστε να ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες ανάγκες των πελατών και να παρέχει νέες, καινοτόμες εφαρμογές. Στην Ενότητα #6 της εργαλειοθήκης θα εκπαιδευτείτε εκτενέστερα στο Odoο.

Μελέτη περίπτωσης για την υιοθέτηση των OSS σε έναν OTT To Scottish Book Trust και το Suit (Customer Relationship Management – CRM)

Το Scottish Book Trust είναι μια φιλανθρωπική οργάνωση που πιστεύει ότι η ανάγνωση και η γραφή για ευχαρίστηση έχει τη δύναμη να αλλάξει ζωές. Προσφέροντας τα οφέλη της ανάγνωσης και της γραφής σε όλους τους Σκωτσέζους από το 1998, η φιλανθρωπική οργάνωση παρέχει προγράμματα παγκόσμιας κλάσης και ετήσια βραβεία σε πάνω από δύο εκατομμύρια ανθρώπους. Από την εισαγωγή βιβλίων και την αφήγηση ιστοριών σε παιδιά προσχολικής ηλικίας μέχρι την έμπνευση και την ενδυνάμωση ενηλίκων αναγνωστών και συγγραφέων, η φιλανθρωπική οργάνωση εργάζεται με ένα ευρύ φάσμα κοινού. Με ένα ευρύ φάσμα προγραμμάτων, το Scottish Book Trust χρειαζόταν μια σταθερή, εύκολα προσαρμόσιμη πλατφόρμα που θα μπορούσε να αναπτυχθεί μαζί του με οικονομικά αποδοτικό τρόπο για να υποστηρίξει την καθημερινή ροή εργασιών των ομάδων του. Η Scottish Book Trust χρειαζόταν ένα σύστημα CRM που θα επέτρεπε την καλύτερη διαχείριση και επικοινωνία με μια σειρά από ομάδες επαφών και θα την υποστήριζε στον εξορθολογισμό της διαχείρισης των προγραμμάτων της, καθώς και στη διαχείριση της ροής εργασιών συγκέντρωσης κεφαλαίων και των δωρεών,



τα οποία επί του παρόντος είναι αποθηκευμένα σε ξεχωριστά συστήματα. Το νέο CRM θεωρήθηκε κρίσιμο εργαλείο για την αποτελεσματική διαχείριση της επικοινωνίας, της παρακολούθησης και της υποβολής εκθέσεων. Διαβάστε [την πλήρη μελέτη περίπτωσης](#) για να κατανοήσετε τα βασικά προβλήματα που επιλύθηκαν και τα πλεονεκτήματα του εργαλείου!



Πρόσθετες πληροφορίες για το SuiteCRM

Είναι το πιο δημοφιλές CRM ανοιχτού κώδικα στον κόσμο με πάνω από 900.000 λήψεις και περίπου 4,5 εκατομμύρια χρήστες παγκοσμίως. Τα βασικά χαρακτηριστικά του περιλαμβάνουν ενότητες πωλήσεων, μάρκετινγκ και υπηρεσιών. Το SuiteCRM αποτελεί πολύτιμη επιλογή για επιχειρήσεις και οργανισμούς που αναζητούν επαγγελματικές υπηρεσίες SuiteCRM, όπως διαδικασίες μεταφοράς δεδομένων, συμβουλευτικές υπηρεσίες ή εκπαίδευση

Γρήγορη ανακεφαλαίωση (επιλέξτε τη σωστή απάντηση):

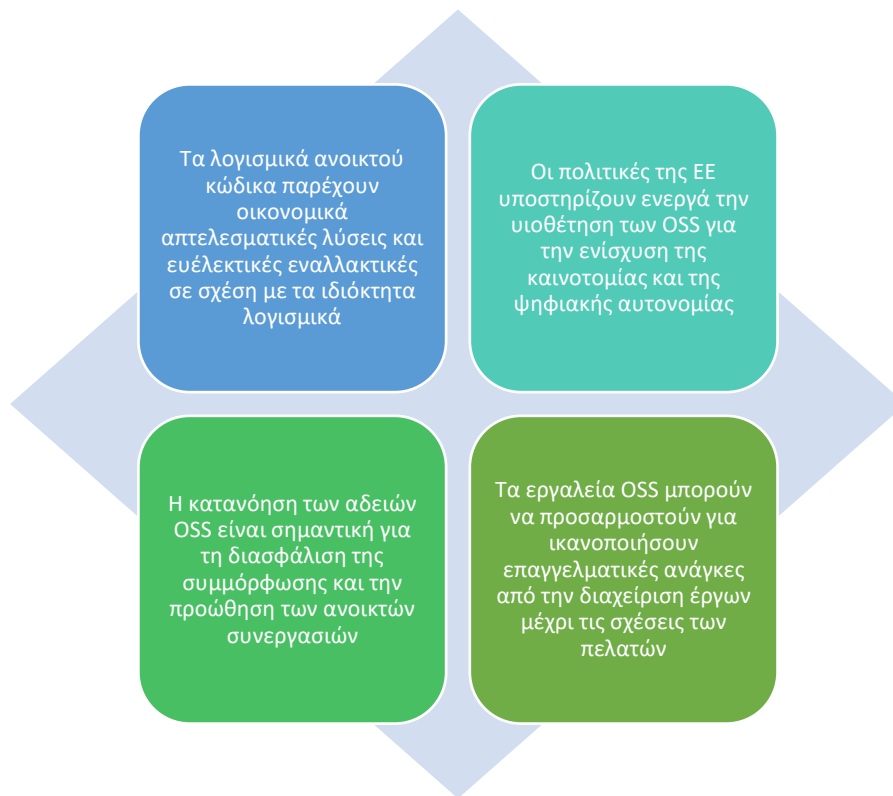
1. Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα του OSS έναντι του ιδιόκτητου λογισμικού;
 - A) Μπορεί να τροποποιηθεί ελεύθερα για να ταιριάζει σε συγκεκριμένες ανάγκες.
 - B) Είναι κλειδωμένο στο σύστημα ενός προμηθευτή.
2. Πώς το OSS βοηθά τους οργανισμούς να αποφύγουν το κλείδωμα σε προμηθευτές;
 - A) Βασιζόμενοι σε έναν μόνο προμηθευτή για ενημερώσεις.
 - B) Με την παροχή ελευθερίας για την αλλαγή παρόχου ή την αυτοδιαχείριση του λογισμικού.



1.6. Σύνοψη

Σε αυτή την ενότητα, διερευνήσαμε τις βασικές αρχές του Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS), την ιστορία και τα πλεονεκτήματά του για τις ΜΜΕ και τους ΟΤΤ. Μάθατε για τις βασικές αρχές του OSS, όπως η διαφάνεια, η συνεργασία και η ελευθερία τροποποίησης και διαμοιρασμού του λογισμικού. Εξετάσαμε το ρόλο της ΕΕ στην προώθηση του OSS και συζητήσαμε πώς λειτουργούν οι διαδικασίες ανάπτυξης του OSS, συμπεριλαμβανομένων των βέλτιστων πρακτικών αδειοδότησης και διαχείρισης έργων.

Τα βασικά συμπεράσματα αυτής της ενότητας περιλαμβάνουν:



Με την υιοθέτηση λύσεων ανοικτού κώδικα, οι επιχειρήσεις μπορούν να μειώσουν το κόστος, να ενισχύσουν την ασφάλεια και να συμβάλουν σε μια αναπτυσσόμενη κοινότητα που προωθεί την καινοτομία και τη διαφάνεια. Για να εξερευνήσετε περαιτέρω αυτές τις έννοιες, χρησιμοποιήστε τις διαδραστικές δραστηριότητες και τις μελέτες περιπτώσεων που παρέχονται σε όλη την ενότητα.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

The open-source way. (n.d.). Opensource.com. <https://opensource.com/open-source-way>

European Commission. (2020). Open-source software strategy 2020 – 2023 Think Open. https://commission.europa.eu/document/download/97e59978-42c0-4b4a-9406-8f1a86837530_en?filename=en_ec_open_source_strategy_2020-2023.pdf

European Commission. (n.d.). European Union Public Licence. https://commission.europa.eu/content/european-union-public-licence_en

Green and Clean: The Unscented Company's Eco-Friendly Efficiency Boost with Odoo. (n.d.). Odoo. <https://www.odoo.com/blog/customer-reviews-6/green-and-clean-the-unscented-company-s-eco-friendly-efficiency-boost-with-odoo-1295>

Case Study Scottish Book Trust. (n.d.). Suite CRM. <https://marketing.suitecrm.com/asset/16:scottish-book-trust>

ΕΝΟΤΗΤΑ DGO2: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη Διαχείριση & Διοίκηση των ΟΤΤ και των ΜΜΕ

2.1 Εισαγωγή



Σε αυτή την ενότητα, θα παρουσιάσουμε δύο λύσεις ανοικτού κώδικα για να διαχειριστείτε την επιχείρησή σας με εύκολο, πρακτικό και ασφαλή τρόπο!

Αλλά πρώτα, προσπαθήστε να αναλογιστείτε την τρέχουσα κατάσταση των εργαλείων διοίκησης επιχειρήσεων που χρησιμοποιείτε καθημερινά.

- Πώς και με ποια μέσα διαχειρίζεστε διοικητικές διαδικασίες, όπως η λογιστική και η τιμολόγηση στην εταιρεία σας;
- Ποιο εργαλείο ή ποια πλατφόρμα χρησιμοποιείτε για ομαδική εργασία και κοινή χρήση αρχείων μεταξύ των συνεργατών σας;
- Αισθάνεστε άνετα με αυτά τα εργαλεία;
- Γνωρίζετε τις αδυναμίες και τα δυνατά σημεία τους;

Ίσως εξακολουθείτε να χρησιμοποιείτε το word, το excel ή ένα λογιστικό φύλλο για την παραγωγή και την επεξεργασία των τιμολογίων σας ή βασίζεστε το Google Drive και το One Drive για την κοινή χρήση εγγράφων, αλλά θεωρείτε ότι εξακολουθούν να είναι οι πιο έξυπνες μέθοδοι και ασφαλέστερες λύσεις;

Σκοπός αυτής της ενότητας είναι να σας ενημερώσουμε ότι υπάρχουν δωρεάν και ασφαλείς λύσεις, εκτός από αυτές που αναφέρονται, τις οποίες μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για τη διοίκηση και διαχείριση της εταιρείας σας. Θα μάθετε πώς να ρυθμίζετε και να χρησιμοποιείτε το λογισμικό τιμολόγησης 'Tryton ERP' και το εργαλείο συνεργασίας 'NextCloud'. Αυτές οι λύσεις μπορούν να διευκολύνουν τις καθημερινές σας δραστηριότητες και να σας επιτρέψουν να οργανώσετε και να διαχειριστείτε καλύτερα την εταιρεία σας. Με έναν απλό **οδηγό βήμα προς βήμα**, θα ανακαλύψετε πώς να **χρησιμοποιείτε εύκολα αυτά τα εργαλεία με ελάχιστη προσπάθεια και βασικές γνώσεις πληροφορικής**.

Θα εξοικειωθείτε με τη χρήση του Tryton ERP και τον τρόπο με τον οποίο συμβάλλει στην ακριβή και αποτελεσματική τιμολόγηση, εξασφαλίζοντας την ομαλή διεξαγωγή πολλών επιχειρηματικών συναλλαγών. Αυτό περιλαμβάνει το συντονισμό με το τμήμα πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών, καθώς και τη συμμόρφωση με τους οικονομικούς κανονισμούς. Θα ανακαλύψετε επίσης πώς να συγχρονίζετε, να προβάλλετε, να μοιράζεστε και να έχετε πρόσβαση σε αρχεία και έγγραφα, καθώς και σε ημερολόγια και επαφές, από όλες τις συσκευές, χρησιμοποιώντας το NextCloud. Το NextCloud προσφέρει έναν κατάλογο άλλων εφαρμογών (modules) που μπορούν να επεκτείνουν τις λειτουργίες (δείτε εδώ: <https://apps.nextcloud.com>).

Πριν ασχοληθείτε με αυτή την ενότητα, βεβαιωθείτε ότι έχετε κάποιες δεξιότητες. Όσον αφορά τις **λογιστικές δεξιότητες**, θα πρέπει να είστε σε θέση να εντοπίζετε τις ανάγκες, να ερευνάτε και να αναλύετε πληροφορίες, να κατανοείτε τις υποχρεωτικές πληροφορίες που απαιτούνται σε ένα τιμολόγιο μαζί με πρόσθετες νομικές λεπτομέρειες και να είστε εξοικειωμένοι με τη φορολογική κατάσταση της εταιρείας σας σύμφωνα με τους κανονισμούς της χώρας σας. Όσον αφορά τις **δεξιότητες πληροφορικής**, πρέπει να είστε σε θέση να κατεβάζετε και να εγκαθιστάτε λογισμικό, καθώς και να εισάγετε και να αποθηκεύετε αρχεία.

Γιατί να επιλέξετε το Tryton ERP (Enterprise Resource Planning)

Ο προγραμματισμός επιχειρησιακών πόρων (Enterprise Resource Planning - ERP¹) είναι η απλούστερη και πιο ολοκληρωμένη λύση για τον εξορθολογισμό των λειτουργιών και την αυτοματοποίηση καθημερινών εργασιών, όπως η λογιστική, η διαχείριση των πωλήσεων και η διαχείριση των αποθεμάτων. Το **Tryton** είναι ένα **εύχρηστο, ολοκληρωμένο και ανοικτού κώδικα** πακέτο **λογισμικού ERP**, ιδανικό για εταιρείες κάθε μεγέθους. Είναι πολλαπλών συσκευών και μπορεί να χρησιμοποιηθεί από το

¹ Το ERP (Enterprise Resource Planning) είναι ένας τύπος λογισμικού που βοηθά τις επιχειρήσεις να διαχειρίζονται και να αυτοματοποιούν βασικές λειτουργίες όπως τα οικονομικά, οι ανθρώπινοι πόροι, η παραγωγή, η αλυσίδα εφοδιασμού και οι σχέσεις με τους πελάτες. Ενσωματώνει διάφορες επιχειρηματικές διαδικασίες σε ένα σύστημα, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και την ακρίβεια των δεδομένων.

κινητό τηλέφωνο, τον υπολογιστή και απευθείας μέσω ενός προγράμματος περιήγησης οπουδήποτε στον κόσμο ή από το λογισμικό-πελάτη που έχει ήδη εγκατασταθεί στον επιτραπέζιο υπολογιστή σας.

Το λογισμικό λογισμικό ανοικτού κώδικα προσφέρει **τέσσερα διακριτά**

πλεονεκτήματα, μεταξύ των οποίων:

- πιθανή εξοικονόμηση κόστους,
- δυνατότητα προσαρμογής,
- διαφάνεια στις λογιστικές πρακτικές, και
- δυνατότητα διόρθωσης των τεχνικών ελαττωμάτων του λογισμικού.

Άλλα ERP ανοικτού κώδικα

Odoo: ERP με δύο εκδόσεις: μια δωρεάν έκδοση Ελεύθερου Λογισμικού (<https://github.com/odoo/odoo>) και μια έκδοση Enterprise (<http://odoo.com>). Η έκδοση Enterprise είναι πιο πλήρης και ανοικτού κώδικα, αλλά απαιτεί συνδρομή.

Γιατί να επιλέξετε το εργαλείο συνεργασίας Nextcloud

Ο όρος "**συνεργατικό εργαλείο**" αναφέρεται σε λογισμικό που εκτελείται σε διακομιστές που φιλοξενούνται σε κέντρα δεδομένων σε όλο τον κόσμο ή σε εσωτερικούς διακομιστές. **Επιτρέπουν την ανταλλαγή πληροφοριών** μεταξύ του προσωπικού της εταιρείας και εξωτερικών ανταποκριτών υπό ορισμένες προϋποθέσεις. Ένα συνεργατικό εργαλείο επιτρέπει στους χρήστες να **έχουν πρόσβαση στα ίδια αρχεία και πληροφορίες** από σχεδόν οποιαδήποτε συσκευή οπουδήποτε στον κόσμο. Το **Nextcloud** παρέχει **εναλλακτικές λύσεις ανοικτού κώδικα σε εμπορικές λύσεις αποθήκευσης στο cloud**, όπως το Amazon AWS, το Google Drive ή το iCloud της Apple.

Άλλα συνεργατικά εργαλεία ανοικτού κώδικα

Προσφέρουν λιγότερες δυνατότητες από το Nextcloud, ή δεν είναι όλες δωρεάν.

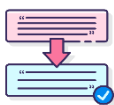
Seafile: (<https://www.seafile.com/en/home>).
Owncloud: (<https://owncloud.com>).

Το **NextCloud** είναι ένα λογισμικό ανοικτού κώδικα που προσφέρει μια ολοκληρωμένη, ασφαλή και αξιόπιστη λύση, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί από το πρόγραμμα περιήγησής σας, μέσω οποιουδήποτε υπολογιστή ή PDA (smartphone, tablet κ.λπ.). Εκτός από τον συγχρονισμό και την κοινή χρήση αρχείων, ημερολογίου και επαφών που καλύπτονται σε αυτή την ενότητα, υπάρχουν και άλλες συμπληρωματικές εφαρμογές, όπως η τηλεδιάσκεψη (talk) και το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (Mail) που επεκτείνουν τις λειτουργίες του.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ Να κατανοήσετε τα οφέλη του λογισμικού ανοικτού κώδικα στον τομέα της διαχείρισης και της διοίκησης
- ✓ Να εκπαιδευτείτε πώς να χρησιμοποιείτε το λογισμικό Tryton ERP για την τιμολόγηση
- ✓ Να γνωρίζετε τις βασικές λειτουργίες του NextCloud για τη βελτιστοποίηση της ομαδικής συνεργασίας
- ✓ Να αναπτύξετε βασικές δεξιότητες διαχείρισης, όπως η αποτελεσματικότητα, η οργάνωση, η ομαδική εργασία και η διαχείριση του χρόνου.

2.2. Διαχείριση τιμολόγησης με το Tryton ERP και διαμόρφωση λογισμικού Tryton



Περίπτωση Α :

Ας υποθέσουμε ότι εργάζεστε σε μια μικρή ή μεσαία επιχείρηση. Πρόσφατα, η επιχείρησή σας άρχισε να αναπτύσσεται ραγδαία, με αποτέλεσμα να αυξάνεται σημαντικά ο αριθμός των τιμολογίων. Ωστόσο, το τρέχον σύστημά σας, που βασίζεται στη χρήση του Word ή του Excel για την τιμολόγηση, δεν διαθέτει τη λειτουργικότητα για τη γρήγορη και εύκολη επεξεργασία νέων τιμολογίων, καθώς και την ευελιξία για την αποτελεσματική παρακολούθηση των καθυστερημένων πληρωμών. Ως αποτέλεσμα, αντιμετωπίζετε αρκετές δυσκολίες που παρεμπόδισαν την αποτελεσματικότητα και την ανάπτυξή του, όπως περιγράφεται παρακάτω.



Προκλήσεις που αντιμετωπίζετε:

1. **Τυπογραφικά σφάλματα:** Συχνά λάθη στους υπολογισμούς και την εισαγωγή δεδομένων λόγω χειροκίνητης επεξεργασίας. Λάθη στους αριθμούς των τιμολογίων και στα στοιχεία των πελατών, που οδηγούν σε σύγχυση και καθυστερήσεις στις πληρωμές.
2. **Χρονοβόρα διαδικασία:** Σημαντικός χρόνος που δαπανάται για τη δημιουργία και τη διαχείριση τιμολογίων.
3. **Έλλειψη ενσωμάτωσης:** Η αποσύνδεση των συστημάτων για τη λογιστική, την απογραφή και τις πωλήσεις εμποδίζει την ακριβή παρακολούθηση της οικονομικής κατάστασης.
4. **Ζητήματα επεκτασιμότητας:** Ο όγκος των τιμολογίων αυξήθηκε με την ανάπτυξη της επιχείρησης, καθιστώντας το Word και το Excel δυσκίνητα και αναποτελεσματικά. Δυσκολία στη διαχείριση και οργάνωση ενός αυξανόμενου αριθμού εγγράφων.
5. **Ασυνέπεια στον επαγγελματισμό:** Τα τιμολόγια δεν έχουν τυποποιημένη μορφή, γεγονός που επηρέασε την επαγγελματική εικόνα της εταιρείας. Η διατήρηση της συμμόρφωσης με τους φορολογικούς κανονισμούς και τα λογιστικά πρότυπα αποτελεί συνεχή πρόκληση.

Για να αντιμετωπίσετε αυτό το ζήτημα, παρακολουθείτε ένα τοπικό σεμινάριο που διοργανώνεται από έναν οργανισμό που υποστηρίζει τις ΜΜΕ. Εκεί, ανακαλύπτετε το λογισμικό Tryton, το οποίο προσφέρει μια πιθανή λύση στο πρόβλημά σας.

Το Tryton έχει αρχιτεκτονική 3 επιπέδων (βάση δεδομένων, διακομιστής εφαρμογών και desktop client ή πρόγραμμα περιήγησης). Τα τμήματα της βάσης δεδομένων και του διακομιστή εφαρμογών μπορούν είτε να φιλοξενηθούν από έναν πάροχο υπηρεσιών είτε να εγκατασταθούν στους δικούς σας διακομιστές. Η επιλογή εξαρτάται από διάφορα κριτήρια: γνώσεις, οικονομικοί πόροι, τοποθεσία των δεδομένων σας, ανεξαρτησία από τον πάροχο υπηρεσιών κ.λπ.

Εάν έχετε εσωτερική ομάδα πληροφορικής, μπορείτε να επιλέξετε να εγκαταστήσετε το Tryton σε έναν εσωτερικό διακομιστή. Διαφορετικά, σας συνιστούμε να χρησιμοποιήσετε έναν πάροχο φιλοξενίας, όπως έναν από τους παρακάτω:

- Sisalp: <https://selfservice.tryton.online>
- Adiczion: <http://adiczion.com> (Συνιστάται για γρήγορη εκκίνηση)

Μην ανησυχείτε, μπορείτε να αλλάξετε από το ένα στο άλλο ανά πάσα στιγμή!

Διαμόρφωση



Δώστε προσοχή

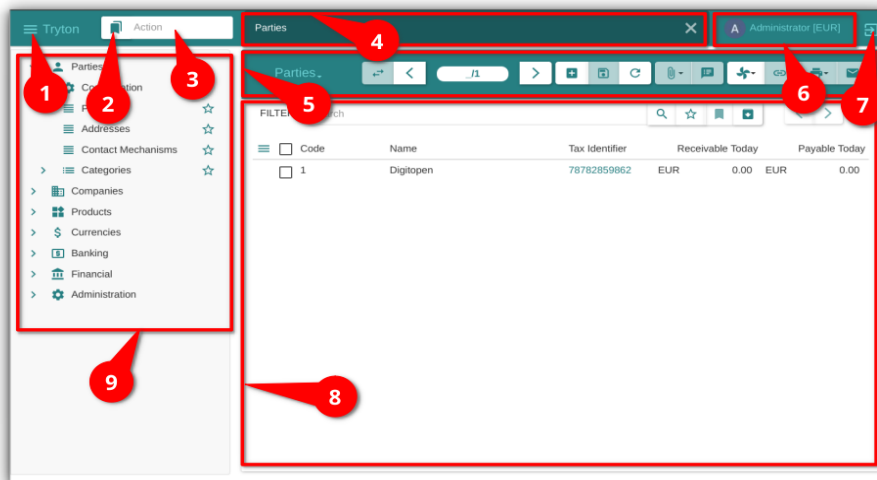
Η διαμόρφωση ενός εργαλείου τιμολόγησης εξαρτάται από τους λογιστικούς και φορολογικούς κανόνες κάθε χώρας.



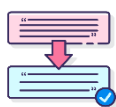
Επισκόπηση διεπαφής χρήστη (user interface - UI)

Πριν ξεκινήσουμε, ακολουθεί μια παρουσίαση της διεπαφής Tryton και των στοιχείων πλοήγησης.

1. Κρύψτε/εμφανίστε το πάνελ των μονάδων (9).
2. Πρόσβαση στα αγαπημένα
3. Γρήγορη πρόσβαση στα στοιχεία του πίνακα μονάδας
4. Tab bar
5. Toolbar (περισσότερα για αυτό παρακάτω)
6. Επεξεργασία των προτιμήσεων του χρήστη
7. Quit (αποσύνδεση)
8. Περιοχή απεικόνισης δεδομένων (λίστα/φόρμα)
9. Modules panel

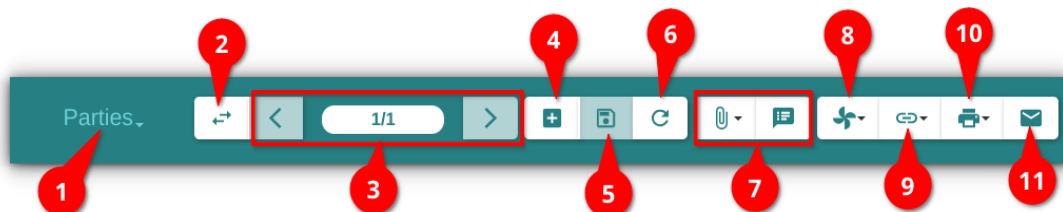


Σχήμα 2.1: Παρουσίαση της διεπαφής Tryton



Η γραμμή εργαλείων

Τα κουμπιά της γραμμής εργαλείων ενεργοποιούνται (ή απενεργοποιούνται) ανάλογα με την εμφάνιση των δεδομένων.

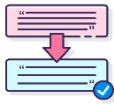


Σχήμα 2.2: Κουμπιά της γραμμής εργαλείων

1. Κατάλογος όλων των πιθανών ενεργειών σε αυτό το μοντέλο δεδομένων (εδώ Parties).
2. Αλλαγή προβολής: λίστα, φόρμα, γράφημα (αν υπάρχει) κ.λπ.
3. Πλοηγηθείτε στη λίστα των εγγραφών
4. Δημιουργία νέας εγγραφής
5. Αποθηκεύστε το αρχείο
6. Επαναφόρτωση της προβολής
7. Προσθήκη συνημμένου/σημείωσης στην τρέχουσα εγγραφή
8. Εκτέλεση μιας ενέργειας εξαρτώμενης από το πλαίσιο σε επιλεγμένες εγγραφές
9. Ανοίξτε μια προβολή συνδεδεμένων εγγραφών
10. Εκτύπωση (αν υπάρχει διαθέσιμη αναφορά)

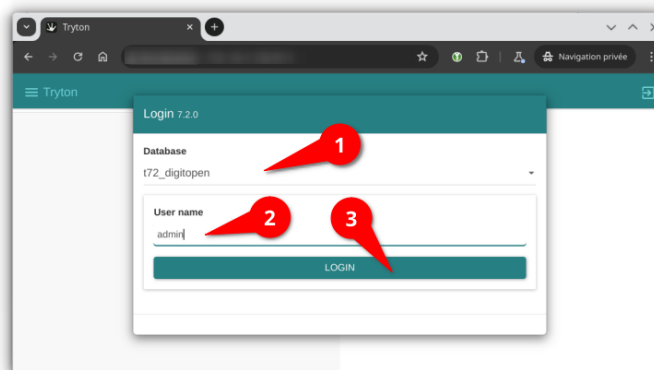
11. Στείλτε ένα email.

Σημείωση: στο Tryton, τα πεδία που πρέπει να συμπληρωθούν σε μια φόρμα επισημαίνονται με έντονη γραφή.



Σύνδεση - Login

Ανοίξτε το πρόγραμμα περιήγησής σας και πληκτρολογήστε τη διεύθυνση URL του διακομιστή που παρέχεται από τον επιλεγμένο πάροχο φιλοξενίας. Θα πρέπει να φτάσετε στην ακόλουθη σελίδα:



Σχ. 2.3: Σελίδα σύνδεσης (login)

- 1.Επιλέξτε τη βάση δεδομένων (θα είναι ήδη επιλεγμένη αν υπάρχει μόνο μία)
- 2.Πληκτρολογήστε το όνομα χρήστη που παρέχεται (συνήθως "admin")
- 3.Κάντε κλικ στο "Login", μετά από αυτό, θα εμφανιστεί ένα νέο παράθυρο όπου μπορείτε να εισάγετε τον κωδικό πρόσβασής σας.

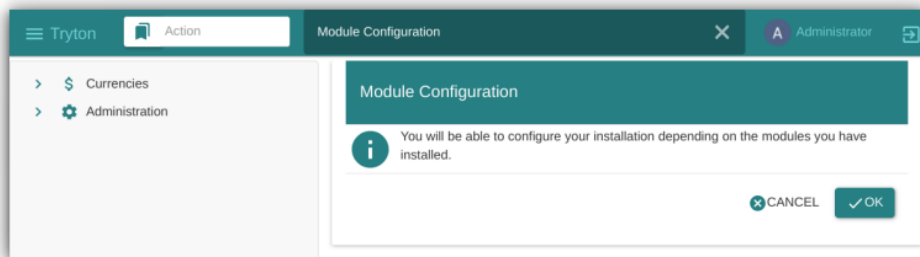


Ρυθμίσεις - Settings

Αρχειοποίηση περιβάλλοντος (Environment initialization)

- Έναρξη διαμόρφωσης -Start configuration

Κατά την πρώτη σύνδεση θα πρέπει να πραγματοποιήσετε την αρχική διαμόρφωση του περιβάλλοντός σας. Στο παρακάτω παράθυρο, κάντε κλικ στο "OK".



Σχ. 2.4:-Διαμόρφωση μονάδας (μέρος 1)

- Configuration languages (Γλώσσες διαμόρφωσης): επιλογή πρόσθετων γλωσσών
Η Tryton μπορεί να δημιουργεί έγγραφα (όπως τιμολόγια, παραγγελίες, αναφορές) στη γλώσσα του παραλήπτη, είτε αυτός είναι πελάτης, προμηθευτής, είτε συνεργάτης. Για να το πετύχετε αυτό, πρέπει πρώτα να έχετε προσθέσει τη συγκεκριμένη γλώσσα στο σύστημα Tryton. Κατά τη δημιουργία του προφίλ του τρίτου παραλήπτη, θα πρέπει επίσης να του εκχωρήσετε τη γλώσσα που προτιμά. Επιπλέον, θα πρέπει να μεταφράσετε όλα τα στοιχεία που θέλετε να εμφανίζονται στο έγγραφο στη γλώσσα του παραλήπτη, όπως π.χ. οι περιγραφές των προϊόντων.

Μόλις επιλέξετε τις γλώσσες σας, κάντε κλικ στο "LOAD" και στη συνέχεια στο "> NEXT".

- Configure users (Διαμόρφωση χρηστών): add your users (προσθέστε τους χρήστες σας)

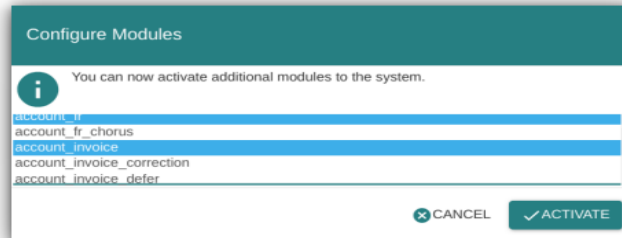
Κάντε κλικ στο "OK" και συμπληρώστε τα πεδία. Μπορείτε να χορηγήσετε σε κάθε χρήστη διαφορετικά δικαιώματα για κάθε ενότητα που θα εγκατασταθεί αργότερα.

Τέλος, κάντε κλικ στο "End" και στη συνέχεια στο "Next" για να προχωρήσετε στο επόμενο βήμα.

- Configure modules (Διαμόρφωση των ενοτήτων): Adding modules to your installation (Προσθήκη ενοτήτων στην εγκατάστασή σας)

Τώρα μπορείτε να επιλέξετε τις ενότητές σας. Για την τιμολόγηση, θα χρειαστούμε : *account_xx* (XX = επέκταση της χώρας σας ή του σχεδίου

λογαριασμών σας, εδώ θα επιλέξουμε "fr"), *Account dunning*, *Account dunning email*, *Account dunning fee*, *Account dunning letter*, *Account invoice* και *Bank*.

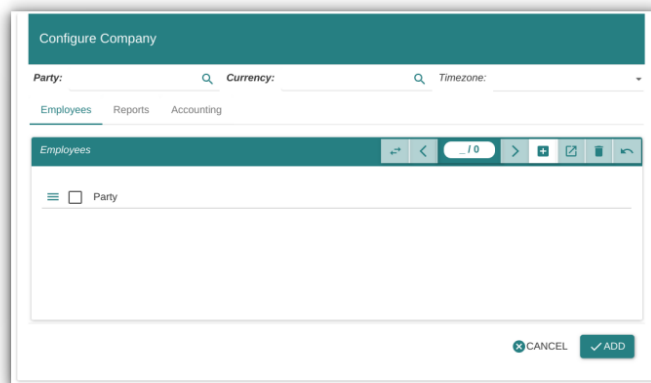


Σχ. 2.5: Διαμόρφωση μονάδας (μέρος 2)

Όταν έχουν επιλεγεί όλες οι ενότητες, κάντε κλικ στο "ACTIVATE" (ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ).

Εμφανίζεται μια σύνοψη των ενότητων και των εξαρτήσεών τους, κάντε κλικ στο "START UPGRADE". Επικυρώστε το αποτέλεσμα της εγκατάστασης και την ακόλουθη επιβεβαίωση για να φτάσετε στη διαμόρφωση της εταιρείας σας (company's configuration).

- **Configure company (Διαμόρφωση την Επωνυμία της Εταιρείας)**
Κάντε κλικ στο "OK" και συμπληρώστε τα απαραίτητα πεδία.



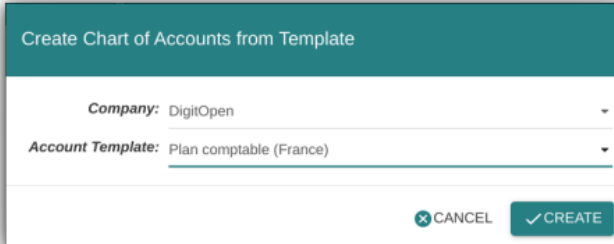
Σχ.2.6: Διαμόρφωση εταιρείας

- **Party:** κάντε κλικ στον μεγεθυντικό φακό, στη συνέχεια στο "NEW", συμπληρώστε τα πεδία (Τουλάχιστον το πεδίο *Name* στην κορυφή και τα πεδία *Street*, *Postal Code*, *City* και *Country* fields in the *General* tab:

Addresses) *Οδός, Ταχυδρομικός Κώδικας, Πόλη και Χώρα* στην καρτέλα General: Addresses) και αποθηκεύστε (save).

- Currency: κάντε κλικ στον μεγεθυντικό φακό, επιλέξτε το νόμισμά σας (για την Ευρώπη, στην αναζήτηση, πληκτρολογήστε "Euro").
- Timezone: για την Ευρώπη, πληκτρολογήστε "Europe/ + την πόλη της χρονοζώνης σας".

- Δημιουργία/επιλογή του σχεδίου λογαριασμού σας (Create/Select your chart of account)



Σχ.2.7: Επιλογή του σχεδίου λογαριασμού σας

- Στο πεδίο "Company", αν έχετε ρυθμίσει σωστά το λογισμικό μέχρι τώρα, θα πρέπει να εμφανίζεται η επωνυμία της εταιρείας σας.
- Επιλέξτε το σχέδιο λογαριασμών σας στο πεδίο "Account Template".
- Κάντε κλικ στο "CREATE".
- Θα ανοίξει ένα νέο παράθυρο, στο οποίο θα πρέπει να συμπληρώσετε τα πεδία σύμφωνα με τους φορολογικούς κανονισμούς της χώρας σας και να κάνετε ξανά κλικ στο "CREATE".

Συγχαρητήρια! Το 1ο μέρος της διαμόρφωσης έχει ολοκληρωθεί, κάντε κλικ στο "OK".

Τώρα, μπορείτε να επιλέξετε την προεπιλεγμένη γλώσσα για τον χρήστη διαχείρισης (βλ. "Editing user preference - Επεξεργασία προτιμήσεων χρήστη").



Additional settings - Πρόσθετες ρυθμίσεις

Πριν από την έκδοση του πρώτου σας τιμολογίου, πρέπει να ολοκληρώσετε τη διαμόρφωση του Tryton ενώ είστε συνδεδεμένοι ως "admin - διαχειριστής". Αυτό περιλαμβάνει την εισαγωγή πληροφοριών που θα χρησιμοποιηθούν για την αυτοματοποίηση της διαδικασίας δημιουργίας τιμολογίων, μειώνοντας σημαντικά τον χρόνο που δαπανάται για την επεξεργασία τιμολογίων στο μέλλον. Αυτή η διαδικασία μπορεί να φαίνεται λίγο χρονοβόρα, αλλά είναι απαραίτητη για να οριστούν όλες οι παράμετροι και θα σας βοηθήσει να εξοικονομήσετε πολύ χρόνο αργότερα.



Δείτε αυτό!

Διαβάστε την ιστορία του EcoHome Supplies για έμπνευση.

Περίπτωση Β: Η EcoHome Supplies, μια αναπτυσσόμενη εταιρεία στον κλάδο των οικολογικών ειδών σπιτιού, **αντιμετώπιζε προβλήματα με τη διαχείριση της διαδικασίας τιμολόγησης.** Το υπάρχον σύστημά τους ήταν απαρχαιωμένο, επιρρεπές σε λάθη και απαιτούσε σημαντική χειρωνακτική προσπάθεια. Αυτή η αναποτελεσματικότητα οδήγησε σε καθυστερημένες πληρωμές, απογοητευμένους πελάτες και αυξημένο διοικητικό κόστος.

Η EcoHome Supplies αποφάσισε να εφαρμόσει το Tryton ERP για να βελτιώσει τη διαδικασία τιμολόγησης. Οι βασικοί λόγοι για την επιλογή του Tryton ERP περιλάμβαναν τις ισχυρές δυνατότητες αυτοματοποίησης, τις επιλογές προσαρμογής και την απρόσκοπτη ενσωμάτωση με άλλες επιχειρηματικές λειτουργίες.

Η μετάβαση στο Tryton ERP ήταν ομαλή, χάρη στη φιλική διεπαφή με το χρήστη και την ολοκληρωμένη υποστήριξη. Το σύστημα ρυθμίστηκε ώστε να παράγει αυτόματα τιμολόγια από τις παραγγελίες πωλήσεων, εξασφαλίζοντας ακρίβεια και μειώνοντας το χειροκίνητο φόρτο εργασίας. Τα προσαρμόσιμα πρότυπα τιμολογίων

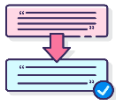
σχεδιάστηκαν ώστε να πληρούν τις κανονιστικές απαιτήσεις και να αντικατοπτρίζουν την ταυτότητα του εμπορικού σήματος της EcoHome Supplies.

Η εφαρμογή του Tryton ERP στην EcoHome Supplies οδήγησε σε πολλά θετικά αποτελέσματα. Πρώτον, αύξησε την αποδοτικότητα με την αυτοματοποίηση ολόκληρης της διαδικασίας τιμολόγησης, από τη δημιουργία έως τη διανομή, γεγονός που μείωσε τα λάθη και τα διοικητικά έξοδα, επιτρέποντας στην οικονομική ομάδα να επικεντρωθεί σε πιο στρατηγικά καθήκοντα. Δεύτερον, οδήγησε σε ταχύτερες πληρωμές λόγω της ενσωμάτωσης δεδομένων σε πραγματικό χρόνο, παρέχοντας καλύτερη ορατότητα στα ανεξόφλητα τιμολόγια και την κατάσταση πληρωμών, οδηγώντας σε ταχύτερη παρακολούθηση και σημαντική μείωση των καθυστερημένων πληρωμών. Τρίτον, η ικανοποίηση των πελατών βελτιώθηκε με την πύλη πελατών του Tryton ERP, η οποία επέτρεψε στους πελάτες να βλέπουν και να πληρώνουν τιμολόγια online, βελτιώνοντας την εμπειρία και την ευκολία τους και οδηγώντας σε θετικά σχόλια και αυξημένη αφοσίωση των πελατών. Τέλος, η **εταιρεία πέτυχε αξιοσημείωτη εξοικονόμηση πόρων με τη μείωση χρόνου και προσπάθειας σε σχέση με την χειροκίνητη τιμολόγηση**, ελαχιστοποιώντας έτσι την ανάγκη για πρόσθετο διοικητικό προσωπικό.

Η EcoHome Supplies βίωσε μια μεταμόρφωση στη διαδικασία τιμολόγησης με το Tryton ERP. Οι δυνατότητες αυτοματοποίησης, ενσωμάτωσης και προσαρμογής του συστήματος όχι μόνο βελτίωσαν την αποτελεσματικότητα και την ακρίβεια, αλλά επηρέασαν θετικά την ικανοποίηση των πελατών και το τελικό αποτέλεσμα της εταιρείας. Επιλέγοντας με το Tryton ERP, η EcoHome Supplies τοποθετήθηκε στην ανταγωνιστική αγορά οικολογικών οικιακών ειδών με συνεχή ανάπτυξη και επιτυχία.

Εάν η επιχείρησή σας αντιμετωπίζει παρόμοιες προκλήσεις τιμολόγησης, εξετάστε το Tryton ERP ως λύση. Τα ισχυρά χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου OSS μπορούν να βοηθήσουν στον εξορθολογισμό των λειτουργιών, στην ενίσχυση της ακρίβειας και στη βελτίωση της συνολικής οικονομικής διαχείρισης, συμβάλλοντας τελικά στην ανάπτυξη της εταιρείας σας και στην ικανοποίηση των πελατών σας.





Final configuration steps - Τελικά βήματα διαμόρφωσης

- Νομικές πληροφορίες του τιμολογίου - Invoice legal information

Εάν έχετε νομικές πληροφορίες που πρέπει να προσθέσετε στο τιμολογίο σας, εκτός από τον αριθμό ΦΠΑ (οι πληροφορίες αυτές θα υπάρχουν ήδη στο τιμολογίο εάν τις αναφέρετε στον ορισμό του τρίτου μέρους), μπορείτε, για παράδειγμα, να τις προσθέσετε στο υποσέλιδο (footer).




Πρόσβαση - Access: Companies → Companies → [Choose your company] → [go to the report tab] Συμπληρώστε το πεδίο "Footer" με τα νομικά σας στοιχεία (μπορείτε επίσης να προσθέσετε τα τραπεζικά σας στοιχεία).

- Αναφορές προσαρμογών – Customizing reports

Εάν το πρότυπο τιμολογίου που παρέχεται ως πρότυπο από την Tryton δεν ανταποκρίνεται στις προσδοκίες σας, μπορείτε να το προσαρμόσετε συχνά (ή να το διατηρείτε σε προσαρμοσμένο σε σταθερή βάση) χρησιμοποιώντας το LibreOffice.

- Retrieving the report - Ανάκτηση της έκθεσης

Access - Πρόσβαση: Administration → User Interface → Actions → Reports

Ανοίξτε την έκθεση που θέλετε να τροποποιήσετε και κατεβάστε την τοπικά με το  στο πεδίο "Content" (Περιεχόμενο). Κάντε τις προσαρμογές σας στο αρχείο και αντικαταστήστε το υπάρχον αρχείο κάνοντας κλικ στο  στο πεδίο "Content" και στη συνέχεια στο μεγεθυντικό φακό για να επιλέξετε το τροποποιημένο αρχείο σας, αποθηκεύστε με .

- Συμπληρώστε τους αριθμούς αναγνώρισης της εταιρείας (π.χ. ΦΠΑ) - Fill in company identification numbers (e.g. VAT)

Access - Πρόσβαση: Parties → Parties → [Ανοίξτε το τρίτο μέρος που αντιστοιχεί στην εταιρεία σας - Open the third party corresponding to your company]

Μεταβείτε στην καρτέλα "identifiers tab" και προσθέστε έναν νέο αριθμό αναγνώρισης χρησιμοποιώντας το "+" (στη μικρή γραμμή εργαλείων αναγνωριστικών - on the small identifiers toolbar).

Κατ' ελάχιστο, θα πρέπει να προσθέσετε τον αριθμό ΦΠΑ (για τις συναλλαγές υποκείμενες σε φόρο) σε κάθε τρίτο μέρος.

- Καθορισμός της φορολογικής περιόδου της εταιρείας σας - Defining your company's tax period

Access - Πρόσβαση: Financial → Configuration → Fiscal Years → Fiscal Years →

Click on "+" to add a new fiscal Year -για να προσθέσετε ένα νέο οικονομικό έτος.

Εισάγετε την ονομασία (συνήθως το έτος), την ημερομηνία έναρξης και την ημερομηνία λήξης της φορολογικής σας περιόδου.

Πριν από τη δημιουργία των περιόδων (κάνοντας κλικ στο κουμπί "CREATE PERIOD"), μεταβείτε στην καρτέλα Sequences για να ορίσετε τις διάφορες απαιτούμενες αριθμήσεις (sequences) (λογιστική συναλλαγή, τιμολόγιο πώλησης και πιστωτικό τιμολόγιο, τιμολόγιο αγοράς και πιστωτικό τιμολόγιο).

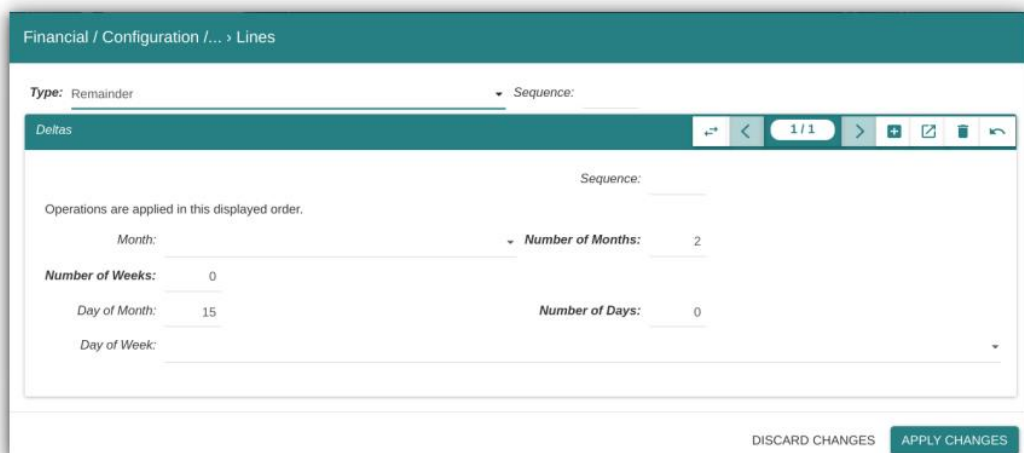
- Καθορίστε τους όρους και τις μεθόδους πληρωμής σας - Define your payment terms and methods

- Όροι πληρωμής - Payment Terms

Access - Πρόσβαση: Financial → Configuration → Payment terms → Payment terms → [Click on +]



Εισάγετε το όνομα της 1ης συνθήκης πληρωμής και, στη συνέχεια, προσθέστε τις γραμμές υπολογισμού χρησιμοποιώντας το +.

Για παράδειγμα, για λήξη μήνα στις 45 ημέρες:



Σχήμα 2.8: Ορισμός των όρων πληρωμής

2ο παράδειγμα: 30% κατά την παραλαβή του τιμολογίου, υπόλοιπο πληρωτέο εντός 30 ημερών:


Προσθέστε μια νέα συνθήκη κάνοντας κλικ στο , δώστε το όνομά της: *30% on receipt of invoice, balance 30 days from end of month* (30% κατά την παραλαβή του τιμολογίου, υπόλοιπο 30 ημέρες από το τέλος του μήνα), και σε αυτό το παράδειγμα θα πρέπει να προσθέσετε δύο γραμμές χρησιμοποιώντας το  (στο Lines widget):

- 1η γραμμή: Type: Percentage in total, Ratio: 30% και αφήστε τα υπόλοιπα πεδία ως προεπιλεγμένα και κάντε κλικ στο "ADD AND NEW".
- 2η γραμμή: Type: Remainder, Number of Months: 1, Day of Month: 31, κάντε κλικ στο "ADD".

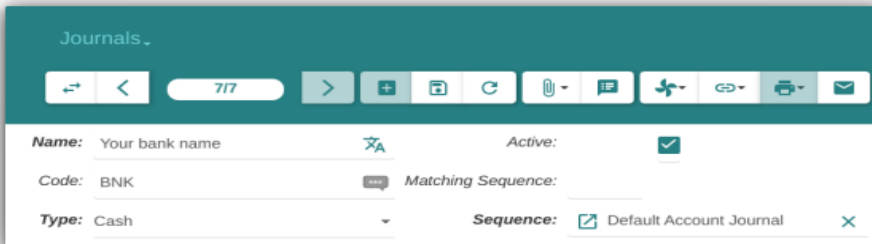
Στη συνέχεια, αποθηκεύστε τον όρο πληρωμής κάνοντας κλικ στο εικονίδιο .





ο Payment method - Μέθοδος πληρωμής

Πριν καταχωρίσετε μια μέθοδο πληρωμής, θα πρέπει να δημιουργήσετε ένα ημερολόγιο πληρωμών (payment journal).

Access - Πρόσβαση: Financial → Configuration → Journals → Journals → [Κάντε κλικ στο 

Συμπληρώστε την παρακάτω φόρμα και αποθηκεύστε την στο .




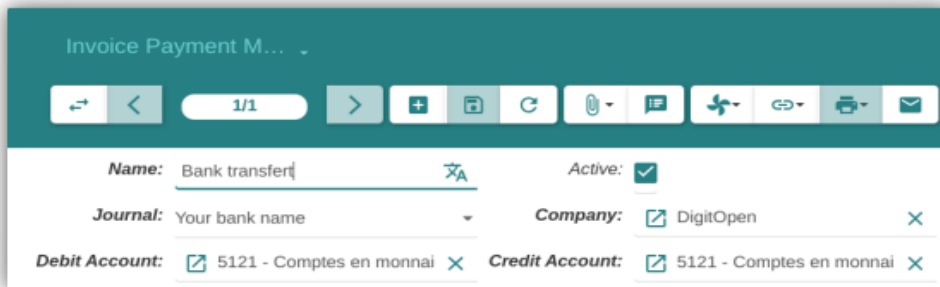
Journals	
Name:	Your bank name 
Code:	BNK 
Type:	Cash 
Active:	<input checked="" type="checkbox"/>
Matching Sequence:	
Sequence:	<input checked="" type="checkbox"/> Default Account Journal 

Σχήμα 2.9: Ημερολόγια πληρωμών

Στη συνέχεια, μπορείτε να συμπληρώσετε τους τρόπους πληρωμής σας.

Access -Πρόσβαση: Financial→ Configuration → Journals → Invoice Payment Methods → → [Κάντε κλικ στο]+

Συμπληρώστε την παρακάτω φόρμα και αποθηκεύστε την στο  (εδώ χρησιμοποιήσαμε τις πληροφορίες από το γαλλικό σχέδιο λογαριασμών, εσείς χρησιμοποιήστε αυτό της χώρας σας).



Σχ. 2.10: Μέθοδοι πληρωμής

Επαναλάβετε αυτό όσες φορές χρειάζεται για να καταγράψετε όλους τους τρόπους πληρωμής σας.


- Enter your products - Εισάγετε τα προϊόντα σας

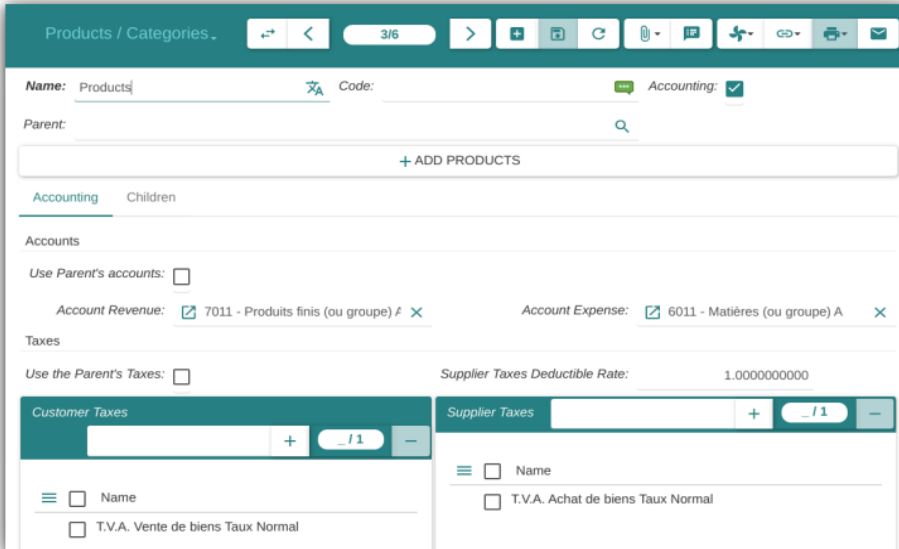
Στο Tryton, ένα προϊόν αποτελείται από ένα μοντέλο και μια παραλλαγή (τουλάχιστον, είναι δυνατόν να οριστούν διάφορες παραλλαγές για το ίδιο μοντέλο ανάλογα με τις διάφορες επιλογές του προϊόντος: χρώματα, μεγέθη, βάρος, όγκος κ.λπ.).

Πριν δημιουργήσετε τα προϊόντα σας, πρέπει να δημιουργήσετε τις λογιστικές κατηγορίες τους.

- ο Δημιουργία λογιστικής κατηγορίας - Creating an accounting category

Access - Πρόσβαση: Products→ Categories → [Κάντε κλικ στο]+


Συμπληρώστε τη φόρμα όπως την παρακάτω, αλλά με τις νομικές πληροφορίες για τη χώρα σας (εδώ είναι για τη Γαλλία) και αποθηκεύστε με το  (προσέξτε το πλαίσιο ελέγχου "Accounting").




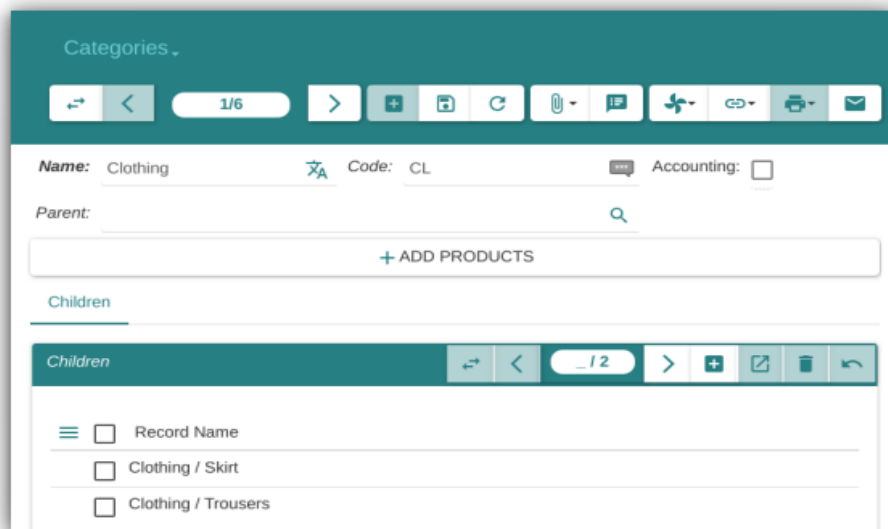
Σχ. 2.11: Δημιουργία μιας λογιστικής κατηγορίας

ο Άλλες κατηγορίες – other categories

Για να οργανώσετε τα προϊόντα σας, μπορείτε να δημιουργήσετε τυποποιημένες κατηγορίες.


Access - Πρόσβαση: Products → Categories → [Κάντε κλικ στο]


Συμπληρώστε την παρακάτω φόρμα και αποθηκεύστε την στο  (εδώ η κατηγορία ονομάζεται "Clothing" και έχει δύο υποκατηγορίες "Skirt" και "Trousers").



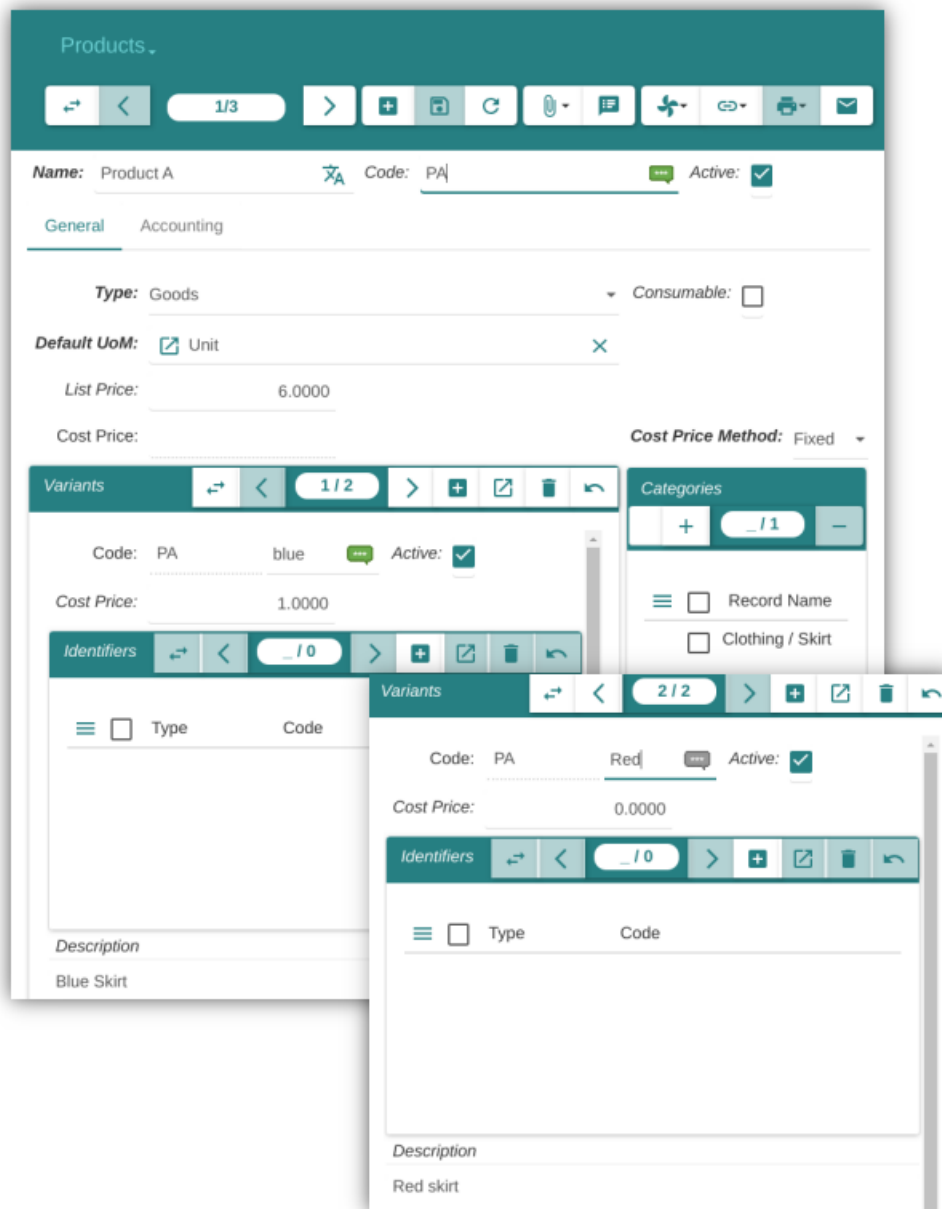
Εικ.2.12: Δημιουργία άλλων κατηγοριών

- Για να δημιουργήσετε τα προϊόντα σας - To create your products

Access - Πρόσβαση: Products → Products → [Κάντε κλικ στο] 

Συμπληρώστε τα πεδία όπως στο παρακάτω παράδειγμα και αποθηκεύστε το με . Αυτή η φόρμα σας επιτρέπει να συμπληρώσετε τα 2 στοιχεία που συνθέτουν ένα προϊόν [το μοντέλο (model) και την/τις παραλλαγή/ες του (variant(s))]. Εδώ, το προϊόν θα ονομάζεται "Product A" και θα έχει 2 παραλλαγές: μία "bleu " και μία "red".


Θα παρατηρήσετε ότι το πεδίο "Cost price" του προϊόντος δεν είναι συμπληρωμένο. Αυτό είναι φυσιολογικό όταν υπάρχουν πολλές παραλλαγές (η Tryton δεν μπορεί να ξέρει ποια να εμφανίσει, οπότε δεν εμφανίζει τίποτα).




Σχήμα 2.13: Δημιουργία προϊόντων

Μην ξεχάσετε να ορίσετε την κατηγορία λογιστικής στην καρτέλα "Accounting".

- Ορισμός κανόνων υπενθύμισης οφειλών - Define dunning rules

Access - Πρόσβαση: Financial → Configuration → Dunnings → Procedures → [Κάντε κλικ στο] 

Εισάγετε το όνομα επανεκκίνησης και προσθέστε διαφορετικά επίπεδα χρησιμοποιώντας το  (on Levels widget):



- Levels 1: Sequence: 1, Overdue: 10d, επιλέξτε "Print on Letter" και "Send Email",
Από: your.email@server.com
- Levels 2: Sequence: 2, Overdue: 25d, επιλέξτε "Print on Letter" και "Send Email",
Από: your.email@server.com
- Levels 3: Sequence: 3, Overdue: 45d, επιλέξτε "Print on Letter" και "Send Email",
Από: your.email@server.com

Σε αυτό το παράδειγμα έχουμε 3 επίπεδα εκπρόθεσμης εκκαθάρισης σε 10, 25 και 45 ημέρες καθυστέρησης πληρωμής. Ένα e-mail και μια επιστολή υπενθύμισης θα δημιουργούνται αυτόματα σε κάθε επίπεδο.

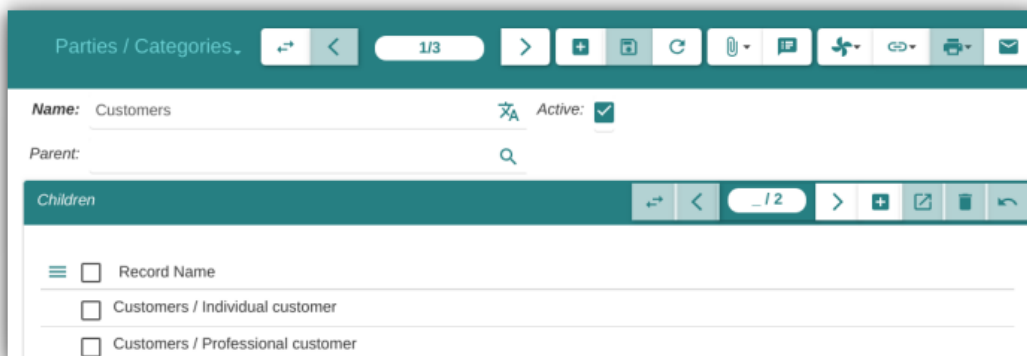
- Εισάγετε τα τρίτα μέρη σας (πελάτες/προμηθευτές) - Enter your third parties (customers/suppliers)

Όπως και με τα προϊόντα, τα τρίτα μέρη μπορούν να κατηγοριοποιηθούν.

Access - Πρόσβαση: Parties → Categories → Categories → [Κάντε κλικ στο]⁺

Συμπληρώστε το πεδίο "Name" και αποθηκεύστε με το . Οι κατηγορίες παιδιών μπορούν να προστεθούν με το  (στο Children widget).


Εδώ, η κατηγορία θα ονομάζεται "Customers" και θα έχει 2 υποκατηγορίες: "Individual customer" και "Professional customer".



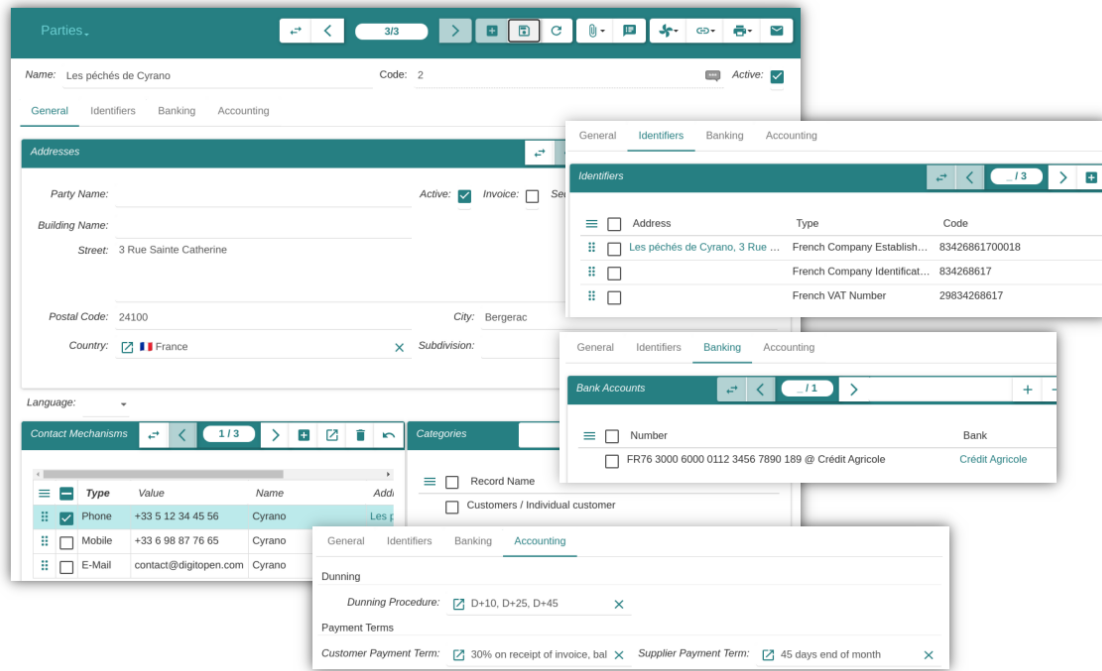
Σχήμα 2.14: Δημιουργία τρίτων (πελατών/προμηθευτών) - Μέρος 1

- Ορίστε τον τρίτο μέρος σας - Define your third-party

Access - Πρόσβαση: Parties → Parties → [Κάντε κλικ στο]⁺

Συμπληρώστε τα πεδία στις καρτέλες General, Identifiers, Banking (για αυτό θα πρέπει να ορίσετε ένα τρίτο μέρος " Third-party Name Bank"), accounting, αποθηκεύστε με 

Εδώ το τρίτο μέρος ονομάζεται "Les péchés de Cyrano".




Σχ.2.15: Δημιουργία τρίτων (πελατών/προμηθευτών) - Μέρος 2


2.3.Χρήση του Tryton ERP για τιμολόγηση




Περίπτωση Γ : Η εταιρεία σας μόλις έλαβε μια νέα παραγγελία που περιέχει 100 λευκά μπλουζάκια. Οι παράμετροι έχουν οριστεί στο Tryton και το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να δημιουργήσετε το πρώτο σας τιμολόγιο !

Καταχώρηση τιμολογίου - Entering an invoice

Access - Πρόσβαση: Financial → Invoices → Customer or Supplier Invoices (όπως χρειάζεστε) → [Κάντε κλικ στο] 

Συμπληρώστε τα πεδία του τιμολογίου σύμφωνα με την παραγγελία και αποθηκεύστε με το 



Προσθέστε στο πεδίο "Description" το περιεχόμενο της παραγγελίας σας, π.χ. white t-shirts. Στο πεδίο "Reference" αναγράφεται ο αριθμός παραγγελίας του πελάτη ή ο αριθμός παραγγελίας του προμηθευτή. Για το τιμολόγιο του προμηθευτή πρέπει επίσης να συμπληρώσετε την ημερομηνία του τιμολογίου.

Για να προσθέσετε λεπτομέρειες για τα τιμολογούμενα στοιχεία, κάντε κλικ στο  (lines widget) και συμπληρώστε τα στοιχεία "Product", "Quantity" και "Unit Price". Κάντε κλικ στο "ADD AND NEW" για να προσθέσετε άλλη μια γραμμή, ή στο "ADD" αν είναι η τελευταία.

Επικύρωση και ανάρτηση του τιμολογίου - Validate and post the invoice


- Για να επικυρώσετε το τιμολόγιο, κάντε κλικ στο "VALIDATE" (πρώτο στοιχείο ελέγχου – first control).
- Για να καταχωρήσετε το τιμολόγιο στη λογιστική, κάντε κλικ στο "POST".

Σημείωση: ένα αναρτημένο τιμολόγιο δεν μπορεί πλέον να τροποποιηθεί. Εάν υπάρχει σφάλμα χρέωσης, δημιουργήστε ένα πιστωτικό σημείωμα για να ακυρώσετε το λανθασμένο τιμολόγιο και να το τιμολογήσετε εκ νέου.

Μπορείτε να εκτυπώσετε το τιμολόγιό σας με το  ή να το στείλετε μέσω email με το .

Εισαγωγή πιστωτικού σημειώματος - Enter a credit note

Access - Πρόσβαση: Financial → Invoices → Customer or Supplier Invoices (όπως χρειάζεστε)

Επιλέξτε και ανοίξτε το τιμολόγιο που θέλετε να εξοφλήσετε, κάντε κλικ στο  και επιλέξτε "Credit".

Θα ανοίξει ένα παράθυρο διαλόγου για τον καθορισμό του τύπου της πίστωσης.

- **Full credit note - Πλήρες πιστωτικό σημείωμα:** επιλέξτε το πλαίσιο "with refund", οπότε το πιστωτικό σημείωμα που θα δημιουργηθεί θα σταλεί και συνεπώς το αρχικό τιμολόγιο θα ακυρωθεί.

- **Partial credit note - Μερική πιστωτική σημείωση:** αφήστε το πλαίσιο "with refund " απενεργοποιημένο, και θα δημιουργηθεί πιστωτική σημείωση με όλες τις γραμμές τιμολογίου αλλά με αρνητικό ποσό σε κατάσταση προσχεδίου. Θα πρέπει να το προσαρμόσετε στις ανάγκες σας και να το στείλετε για να ολοκληρώσετε τη διαδικασία επιστροφής χρημάτων.
- Η ημερομηνία κατά την οποία θα εκδοθεί το πιστωτικό σημείωμα.

Το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να επιβεβαιώσετε με το κουμπί "CREDIT".

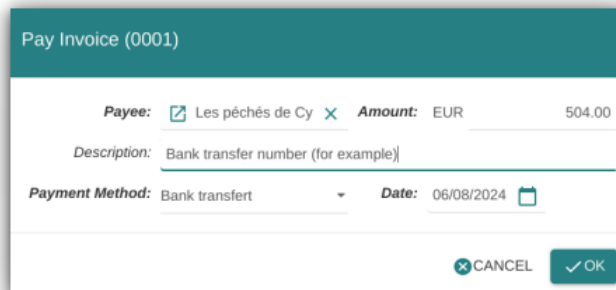
Ακολουθήστε την πληρωμή του τιμολογίου - Follow invoice payment

Πληρωμή τιμολογίου - Invoice payment

Ο ευκολότερος τρόπος για να δηλώσετε ότι ένα τιμολόγιο έχει πληρωθεί είναι να μεταβείτε εδώ και να κάνετε κλικ στο κουμπί "> PAY".

Συμπληρώστε το πλαίσιο διαλόγου και κάντε κλικ στο "OK".

Σημείωση: είναι δυνατή η μερική εξόφληση ενός τιμολογίου αλλάζοντας το ποσό.

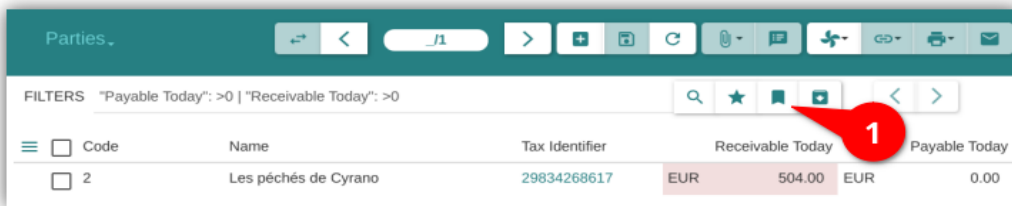


Σχ. 2.16: Πληρωμή τιμολογίου

Ο δεύτερος τρόπος για να επισημάνετε τα τιμολόγια ως εξοφλημένα είναι μέσω τραπεζικής συμφωνίας, αλλά αυτή η λειτουργία ξεφεύγει από το πεδίο εφαρμογής αυτού του μαθήματος.

Καθυστερημένη πληρωμή - Late payment

Στο Tryton, υπάρχουν διάφοροι τρόποι για να παρακολουθείτε την πληρωμή των τιμολογίων σας. Ο απλούστερος είναι να φιλτράρετε τη λίστα των τρίτων με το ακόλουθο περιεχόμενο: *"Payable Today": >0* | *"Receivable Today": >0*, και να την αποθηκεύσετε στους σελιδοδείκτες - bookmarks (1). Όταν ενεργοποιήσετε αυτό το φίλτρο, θα δείτε μια λίστα με τους πελάτες και τους προμηθευτές των οποίων οι πληρωμές είναι ληξιπρόθεσμες.




Parties						
FILTERS "Payable Today": >0 "Receivable Today": >0						
Code	Name	Tax Identifier	Receivable Today	Payable Today		
2	Les péchés de Cyrano	29834268617	EUR 504.00	EUR 0.00		

Σχ. 2.17: Παρακολούθηση οφειλόμενων πληρωμών

Ένας άλλος τρόπος για να το κάνετε αυτό είναι να χρησιμοποιήσετε τη διαχείριση υπενθυμίσεων πελατών.

Access - Πρόσβαση: Financial -> Dunning -> Create Dunning

Συμπληρώστε το πλαίσιο διαλόγου και κάντε κλικ στο "CREATE".

Το αποτέλεσμα αυτής της λειτουργίας είναι ένας κατάλογος των ληξιπρόθεσμων πληρωμών. Επιλέξτε αυτές που θέλετε να απομνημονεύσετε και κάντε κλικ στο  για να επιλέξετε "Process Dunning". Ανάλογα με το τι έχετε ορίσει στις ρυθμίσεις για την ενημέρωση των ληξιπρόθεσμων οφειλών, αυτό θα στείλει το μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για την ενημέρωση των ληξιπρόθεσμων οφειλών ή/ και θα δημιουργήσει την επιστολή που θα εκτυπωθεί και θα αποσταλεί στον πελάτη. Είναι επίσης δυνατό να μπλοκάρετε ορισμένες ειδοποιήσεις εκπρόθεσμης ειδοποίησης χρησιμοποιώντας το πλαίσιο ελέγχου "Blocked" στην ειδοποίηση εκπρόθεσμης ειδοποίησης.

Η διαδικασία αυτή εκτελείται τακτικά, αν όχι καθημερινά.



Τροφή για σκέψη

Μεταμορφώστε την επιχείρησή σας με την Tryton! Βελτιστοποιήστε τις δραστηριότητές σας, παρακολουθήστε αβίαστα τις πληρωμές τιμολογίων και διαχειριστείτε αποτελεσματικά τους καθυστερημένους πληρωτές. Με λίγα λόγια, το Tryton οργανώνει την επιχείρησή σας για βέλτιστη οικονομική απόδοση και επιτυχία.

2.4. Διαχείριση και κοινή χρήση εταιρικών πληροφοριών με το NextCloud



Όπως το Tryton, μπορείτε είτε να χρησιμοποιήσετε το Nextcloud από έναν πάροχο φιλοξενίας είτε να εγκαταστήσετε το Nextcloud στους δικούς σας διακομιστές. Εδώ, μπορείτε να μάθετε πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το

Nextcloud μέσω ενός παρόχου φιλοξενίας.

Ο δικτυακός τόπος του έργου Nextcloud περιλαμβάνει τρίτες εταιρείες² που προσφέρουν δωρεάν υπηρεσίες φιλοξενίας.

=> **Μεταβείτε στην ακόλουθη διεύθυνση για να επιλέξετε έναν ελεύθερο προμηθευτή:** <https://nextcloud.com/sign-up/>

Επιλέξαμε να σας δείξουμε πώς λειτουργεί το Nextcloud σε ένα από αυτά. Δεν υπάρχει κανένας ιδιαίτερος λόγος για αυτή την επιλογή - απλά χρειαζόμασταν έναν. (Συνιστάται για γρήγορη εκκίνηση). Δεν θα αναφερθούμε στον εσωτερικό διακομιστή εδώ, καθώς οι προχωρημένες δεξιότητες διαχείρισης συστήματος και δικτύου είναι απαραίτητες και δεν είναι ο στόχος αυτής της ενότητας.



Δημιουργία του λογαριασμού σας στο NextCloud

Περίπτωση Δ : Ο Σίμος εργάζεται ως συντονιστής έργων σε ένα μη κερδοσκοπικό οργανισμό. Εκτός από το έμμισθο προσωπικό, συνεργάζεται συχνά με

² Ένα βοηθητικό πρόγραμμα τρίτου κατασκευαστή αναφέρεται σε λογισμικό ή εργαλεία που έχουν αναπτυχθεί από μια οντότητα διαφορετική από τον αρχικό προγραμματιστή ή κατασκευαστή του κύριου συστήματος ή της πλατφόρμας στην οποία λειτουργεί. Αυτά τα βοηθητικά προγράμματα έχουν συχνά σχεδιαστεί για να βελτιώνουν, να συμπληρώνουν ή να προσθέτουν συγκεκριμένες λειτουργίες σε ένα υπάρχον σύστημα, εφαρμογή ή συσκευή.

εθελοντές που βοηθούν σε καθήκοντα διαχείρισης έργων και εκδηλώσεων. Προηγουμένως, ο Σίμος βασιζόταν σε ένα μείγμα υπηρεσιών cloud, τοπικής αποθήκευσης και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για την κοινή χρήση αρχείων και τη συνεργασία. **Αυτή η κατακερματισμένη προσέγγιση οδήγησε σε προβλήματα με την ασφάλεια των δεδομένων, τον έλεγχο των εκδόσεων και τις αναποτελεσματικές ροές εργασίας.** Η ομάδα συχνά δυσκολευόταν να βρει τις πιο πρόσφατες εκδόσεις των εγγράφων και τα ευαίσθητα δεδομένα κινδύνευαν λόγω των ασυνεπών μέτρων ασφαλείας.

Τα συνεργατικά εργαλεία του Nextcloud, όπως η επεξεργασία εγγράφων σε πραγματικό χρόνο και η κοινή χρήση αρχείων, βελτίωσαν σημαντικά τη συνεργασία της ομάδας. Η ομάδα μπορούσε πλέον να εργάζεται ταυτόχρονα σε έγγραφα, λογιστικά φύλλα και παρουσιάσεις, με τις αλλαγές να αντικατοπτρίζονται σε πραγματικό χρόνο. Με την ενοποίηση των εργαλείων διαχείρισης δεδομένων και συνεργασίας σε μία πλατφόρμα, Ο Σίμος κατάφερε να μειώσει το κόστος που σχετίζεται με τη διατήρηση πολλαπλών υπηρεσιών cloud και αδειών χρήσης λογισμικού.

Τώρα είναι η σειρά σας!

Εδώ είναι ο σύνδεσμος για να συνδεθείτε στη συνέχεια: <https://kim.nl.tab.digital/login>, θυμηθείτε να τον βάλετε σε λιστάκι, γιατί μόλις εγγραφείτε δεν θα βρείτε την αρχική σελίδα για να συνδεθείτε.

Η επιλογή δωρεάν φιλοξενίας για να κάνετε τα πρώτα σας βήματα στο Nextcloud δεν θα σας επιτρέψει να χρησιμοποιήσετε τη λειτουργία κοινόχρηστου ημερολογίου και επαφών. Η κοινή χρήση ημερολογίων και επαφών απαιτεί πολλούς χρήστες στην περίπτωσή σας, κάτι που δεν ισχύει σε αυτή τη λειτουργία.








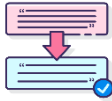
Πρώτα βήματα στο περιβάλλον του Nextcloud

Η γραμμή εργαλείων περιέχει επεξηγήσεις και περιλαμβάνει όλα τα χαρακτηριστικά του εργαλείου συνεργασίας.



Σε αυτή την ενότητα, θα χρησιμοποιήσουμε μόνο τα ακόλουθα εικονίδια


-  Πίνακας ελέγχου - Dashboard: η αρχική σας σελίδα, όπου θα βρείτε μια περίληψη των αλλαγών που έγιναν στα κοινά σας έγγραφα, καθώς και τις επερχόμενες εκδηλώσεις. Μπορείτε επίσης να το προσαρμόσετε.
-  Αρχεία - files: θα βρείτε όλα τα έγγραφα που έχετε αποθηκεύσει σε αυτά τα αρχεία.
-  Ημερολόγιο-Calendar: σας επιτρέπει να αποθηκεύετε και να μοιράζεστε τις συναντήσεις, τα χρονοδιαγράμματα και τις εκδηλώσεις σας.
-  Δραστηριότητα - Activity: θα μπορείτε να βλέπετε τις ημερομηνίες και τα άτομα που έχουν εκτελέσει ενέργειες στα έγγραφά σας.
-  Επαφές - Contacts: θα βρείτε τις επαφές που έχετε αποθηκεύσει και εκείνες με τις οποίες έχετε ήδη μοιραστεί αρχεία. Μπορείτε να τις ταξινομήσετε ανά κατηγορία.



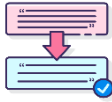
Κοινή χρήση αρχείων – Files sharing

Από το φάκελο "Files" μπορείτε να δημιουργήσετε νέα έγγραφα και φακέλους κάνοντας κλικ στο κουμπί "+ New"- χρησιμοποιώντας αυτό το κουμπί μπορείτε επίσης να μεταφορτώσετε ένα αρχείο από την επιφάνεια εργασίας σας (μπορείτε επίσης να μεταφορτώσετε αρχεία απλά σύροντάς τα από την επιφάνεια εργασίας σας στον επιλεγμένο φάκελο).

Είναι δυνατή η κοινή χρήση ενός ολόκληρου φακέλου καθώς και ενός μεμονωμένου αρχείου. Αυτή η κοινή χρήση μπορεί να γίνει είτε σε έναν άλλο χρήστη που έχει οριστεί στην περίπτωση του Nextcloud (αυτό δεν θα συμβεί εδώ), είτε σε έναν εξωτερικό χρήστη μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, είτε σε έναν χρήστη σε μια άλλη περίπτωση Nextcloud (μέσω του ομοσπονδιακού cloud).

Με όποιον θέλετε να το μοιραστείτε, κάντε κλικ στο εικονίδιο . Αυτό θα ανοίξει ένα παράθυρο στα δεξιά που θα εισάγει το email (ή το όνομα) του παραλήπτη της κοινής

χρήσης. Συνιστούμε να ορίσετε τις ακόλουθες επιλογές κοινής χρήσης: έναν κωδικό πρόσβασης (password) και μια ημερομηνία λήξης (expire date).



Κοινό ημερολόγιο – Shared calendar

Στο Nextcloud, μπορείτε να δημιουργήσετε διαφορετικά ημερολόγια για να διαχειρίζεστε τα γεγονότα, τις εργασίες και τα ραντεβού σας.

- **Δημιουργήστε ένα νέο ημερολόγιο - Create a new diary**

Access - Πρόσβαση: Calendar

Κάνοντας κλικ στο "+ New calendar" μπορείτε να προσθέσετε ένα νέο ημερολόγιο με ή χωρίς διαχείριση εργασιών.

- **Προσθέστε μια εκδήλωση - Add an event**

Access - Πρόσβαση: Calendar

Για να προσθέσετε μια εκδήλωση, κάντε κλικ στο "+ Event" ή στην ημέρα που θέλετε να προσθέσετε την εκδήλωσή σας. Συμπληρώστε το πλαίσιο διαλόγου γρήγορης εγγραφής και αποθηκεύστε. Εάν θέλετε να προσθέσετε συμμετέχοντες, μια υπενθύμιση κ.λπ., κάντε κλικ στο "More details".

- **Κοινή χρήση ημερολογίου – Calendar sharing**

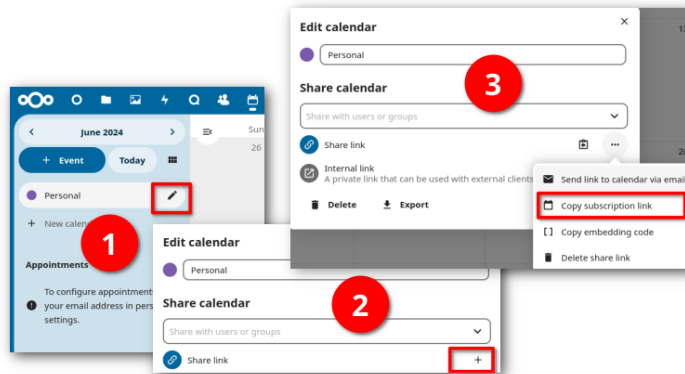
Το ημερολόγιο του Nextcloud μπορεί να προβληθεί και να προστεθεί από τα περισσότερα εργαλεία ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, τόσο στον επιτραπέζιο υπολογιστή σας (Outlook, Thunderbird, Mail κ.λπ.) όσο και στο smartphone σας (IOS ή Android). Στη διαδικτυακό σύνολο εφαρμογών της Microsoft, θα είναι διαθέσιμο μόνο για διαβούλευση. Θα χρειαστεί να προσθέσετε ένα βοηθητικό πρόγραμμα τρίτου μέρους: [caldavsynchrozier](https://caldavsynchrozier.org) (<https://caldavsynchrozier.org>) για το Outlook.

Για να το κάνετε αυτό, πρέπει να ανακτήσετε το σύνδεσμο κοινής χρήσης και να προσθέσετε ένα ημερολόγιο στην εφαρμογή σας.

- Για πλήρη πρόσβαση (προβολή και προσθήκη) - For full access (view and add)
 - Σε έναν επιτραπέζιο υπολογιστή ή υπολογιστή Android: Calendar -> Calendar setting -> Copy primary CalDAV address

- Σε iOS/mac OS: Ημερολόγιο -> Calendar -> Calendar setting -> Copy primary CalDAV address

- ο Για πρόσβαση μόνο για ανάγνωση (προβολή) - For read-only access (view)



Με αυτόν τον σύνδεσμο θα πρέπει να μπορείτε να προσθέσετε μια ατζέντα στην εφαρμογή προορισμού.

Εικ.2.18: Πώς να προσθέσετε μια ατζέντα



Δώστε προσοχή

Η διαχείριση των δικαιωμάτων και η κοινή χρήση με άλλους χρήστες θα είναι δυνατή μόνο στην περίπτωση πολλαπλών χρηστών του Nextcloud, κάτι που δεν ισχύει για τη δωρεάν διαδικτυακή έκδοση ενός χρήστη. Ωστόσο, αν συνδεθείτε με τον ίδιο λογαριασμό σε πολλούς σταθμούς εργασίας, μπορείτε να έχετε πρόσβαση στα ίδια ημερολόγια σαν να ήταν κοινόχρηστα.



Κοινόχρηστες επαφές - Shared Contacts

Οι επαφές μπορούν να οργανωθούν σε διάφορα βιβλία διευθύνσεων (π.χ. Personal και Business). Είναι επίσης δυνατή η δημιουργία ομάδων επαφών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως λίστα παραληπτών.


- **Δημιουργία νέου βιβλίου διευθύνσεων - Creating a new address book**

Access -Πρόσβαση: Contact -> Contact settings

Συμπληρώστε το πεδίο " Add a new address book " στο πλαίσιο διαλόγου "contact settings".

Ένα βιβλίο διευθύνσεων μπορεί να χρησιμοποιηθεί από κοινού (βλ. σημείωση σχετικά με την κοινή χρήση βιβλίων διευθύνσεων και ημερολογίων), να εξαχθεί και να διαγραφεί.

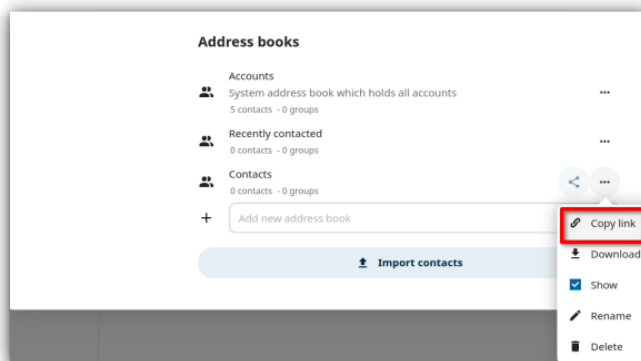
- **Δημιουργία επαφής - Creating a contact**

Κάντε κλικ στο κουμπί  και συμπληρώστε τα πεδία όπως απαιτείται, ιδίως τα πεδία του βιβλίου διευθύνσεων (address book) ή/και των ομάδων επαφών (contact group).

- **Κοινή χρήση επικοινωνίας - Contact sharing**

Ίδια σημείωση για τις κοινές επαφές όπως και για τα κοινά ημερολόγια.

Μπορείτε επίσης να έχετε πρόσβαση στις επαφές σας από το πρόγραμμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σας, τόσο στην επιφάνεια εργασίας σας (Outlook, Thunderbird, Mail κ.λπ.) όσο και στο smartphone σας (IOS ή Android). Θα χρειαστεί να προσθέσετε ένα βοηθητικό πρόγραμμα από τρίτο μέρος: caldav synchronizer (<https://caldavsynchronizer.org>) για το Outlook.



Για να το κάνετε αυτό, προσθέστε ένα βιβλίο διευθύνσεων δικτύου στο εργαλείο σας και επικολλήστε το σύνδεσμο ανάκτησης όπως φαίνεται στα αριστερά :

Access - πρόσβαση : Contact -> Contact settings

Εικ.2.19: Δημιουργία επαφών



Τροφή για σκέψη

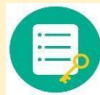
Ενισχύστε την παραγωγικότητα και την ασφάλεια με το Nextcloud: απρόσκοπτη συνεργασία, πλήρης έλεγχος των δεδομένων και ηρεμία στο cloud!

2.5. Γενικά συμπεράσματα & συμβουλές



Συστάσεις

To Tryton είναι ένα πλήρως εξοπλισμένο ERP, που επιτρέπει την πλήρη διαχείριση της εταιρείας. Εάν επιλέξετε το Tryton για τη διαχείριση της τιμολόγησης, μια καλή ιδέα είναι να σκεφτείτε τη χρήση των συμπληρωματικών ενοτήτων του στην εταιρεία σας. Στην αρχική σελίδα <https://www.tryton.org>, θα βρείτε έναν κατάλογο των κύριων λειτουργιών που είναι διαθέσιμες ως στάνταρ. Τέλος, καθώς πρόκειται για Ελεύθερο Λογισμικό, είναι δυνατή η πολύ εύκολη επέκταση της λειτουργικότητάς του.



Συστάσεις

To Nextcloud επιτρέπει τη συνεργατική εργασία τόσο για πολύ μικρές όσο και για πολύ μεγάλες εταιρείες. Μπορεί να επεκταθεί με την προσθήκη εφαρμογών που διατίθενται σε αυτή την πύλη: <https://apps.nextcloud.com>. Ωστόσο, για να μπορέσετε να χρησιμοποιήσετε όλες αυτές τις δυνατότητες, θα πρέπει είτε να το φιλοξενήσετε στους διακομιστές σας είτε να συνάψετε συνδρομή με έναν πάροχο υπηρεσιών.

Και οι δύο εφαρμογές απαιτούν φιλοξενία, η οποία μπορεί να γίνει είτε στα δικά σας μηχανήματα είτε σε έναν πάροχο φιλοξενίας.



Πρόσθετες πληροφορίες

Στον ιστότοπο κάθε έργου θα βρείτε έναν κατάλογο συνεργατών που παρέχουν υπηρεσίες γύρω από αυτά τα 2 πακέτα λογισμικού, ειδικότερα:

- **Sisalp**: δωρεάν ή επαγγελματική φιλοξενία Tryton <https://boutique.sisalp.fr/>
- **Tab Digital**: δωρεάν ή επαγγελματική φιλοξενία Nextcloud <https://tab.digital/>
- **The Good Cloud**: Δωρεάν ή επαγγελματική φιλοξενία στο Nextcloud <https://thegood.cloud/>



- **Adiczion:** Επαγγελματική φιλοξενία για Tryton και Nextcloud
<http://adiczion.com>

2.6 Σύνοψη

Tryton ERP

Η περίπτωση Α αυτής της ενότητας δείχνει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν συχνά προκλήσεις με τη χρήση χειροκίνητων εργαλείων τιμολόγησης όπως το Word και το Excel, τα οποία οδηγούν σε:

- Χειροκίνητα σφάλματα: Συχνά λάθη στους υπολογισμούς και στην εισαγωγή δεδομένων.
- Χρονοβόρες διαδικασίες: Δυσκολία στη διαχείριση των τιμολογίων καθώς η επιχείρηση αναπτύσσεται.
- Έλλειψη ενσωμάτωσης: Αποσυνδεδεμένα συστήματα για τη λογιστική, την απογραφή και τις πωλήσεις.
- Ζητήματα επεκτασιμότητας: Διαχείριση εγγράφων με αυξημένο όγκο τιμολογίων.
- Ασυνέπεια στον επαγγελματισμό: Μη τυποποιημένες μορφές τιμολογίων που επηρεάζουν την εικόνα της επιχείρησης.

Η λύση σε αυτές τις προκλήσεις είναι το Tryton ERP. Προσφέρει μια αρχιτεκτονική 3 επιπέδων (βάση δεδομένων, διακομιστής εφαρμογών και πελάτης). Μπορεί να φιλοξενηθεί εσωτερικά ή μέσω εξωτερικών παρόχων. Η ευελιξία και η αποτελεσματικότητα του Tryton μπορούν να αντιμετωπίσουν τα ζητήματα ανάπτυξη των μικρών οργανισμών.

Σε αυτή την ενότητα είδαμε πώς να ρυθμίζετε το Tryton και πώς να προσαρμόζετε τα τιμολόγια για την αποτελεσματική διαχείριση συνολικά των τιμολογίων, την αυτοματοποίηση των εργασιών τιμολόγησης και την παροχή μιας επεκτάσιμης, επαγγελματικής και ολοκληρωμένης λύσης.

NextCloud

Το Nextcloud είναι μια πλατφόρμα ανοικτού κώδικα που επιτρέπει στους χρήστες να αποθηκεύουν, να διαχειρίζονται και να μοιράζονται αρχεία και δεδομένα σε ένα ιδιωτικό περιβάλλον cloud. Ενοποιεί διάφορα εργαλεία, επιτρέποντας καλύτερη ομαδική συνεργασία, αυξημένη ασφάλεια δεδομένων και βελτιωμένη αποτελεσματικότητα της ροής εργασιών. Το NextCloud μπορεί να χρησιμοποιηθεί μέσω ενός παρόχου φιλοξενίας ή να εγκατασταθεί στον δικό σας διακομιστή. Σε αυτή την ενότητα δώσαμε μια επισκόπηση του περιβάλλοντος NextCloud και παραθέσαμε τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν για την κοινή χρήση αρχείων, ημερολογίου και επαφών.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

Tryton :

- <https://tryton.org>
- <https://docs.tryton.org>

Nextcloud :

- <https://nextcloud.com>
- <https://docs.nextcloud.com>



Ενότητα DGO3: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για το Μάρκετινγκ και την Επικοινωνία των ΟΤΤ και των ΜΜΕ

3.1. Εισαγωγή



Αυτή η ενότητα έχει ως στόχο να παρουσιάσει δύο εργαλεία μάρκετινγκ ανοικτού κώδικα που εστιάζουν στη δημιουργία μιας κοινότητας υποστηρικτών γύρω από μια υπηρεσία ή προϊόν. Δίνει έμφαση στη δέσμευση με το σωστό κοινό, δηλαδή αυτούς που θα συνεισφέρουν και θα υποστηρίξουν το έργο σας, αντί της προσέγγισης ενός γενικού κοινού. Για το σκοπό αυτό τα προτεινόμενα λογισμικά ανοικτού κώδικα είναι το **Joomla** και το **Omnisend**. Το Joomla διακρίνεται για την ευέλικτη διαχείριση περιεχομένου και την προσαρμογή σε ποικίλες ανάγκες, ενώ το Omnisend ειδικεύεται στην αυτοματοποίηση του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού εμπορίου, παρέχοντας προηγμένα εργαλεία, όπως η αυτοματοποίηση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και SMS και η εξατομικευμένη αποστολή μηνυμάτων, που είναι ζωτικής σημασίας για την λειτουργία των ΜΜΕ. Εναλλακτικές λύσεις όπως το Drupal προσφέρουν επεκτασιμότητα για το Joomla, ενώ το Klaviyo παρέχει ισχυρή αυτοματοποίηση μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με επίκεντρο το ηλεκτρονικό εμπόριο ως εναλλακτική λύση για το Omnisend, ενισχύοντας τη δέσμευση των πελατών και την αποτελεσματικότητα του μάρκετινγκ. Τόσο το Joomla όσο και το Omnisend επωφελούνται από την ισχυρή υποστήριξη της ψηφιακής κοινότητας, παρέχοντας πολύτιμους πόρους και βοήθεια στους χρήστες. Αυτά τα OSS ενδυναμώνουν τις επιχειρήσεις βελτιστοποιώντας τις στρατηγικές μάρκετινγκ και επικοινωνίας μέσω:

- Ευελιξίας για την προσαρμογή εργαλείων και πλατφορμών, προσαρμοσμένες σε συγκεκριμένες ανάγκες.
- Μετασχηματισμού των online πωλήσεων με παγκόσμια εμβέλεια και παράλληλες εξατομικευμένες εμπειρίες αγορών.

- Αξιόπιστες αναλύσεις που προσφέρουν γνώσεις σχετικά με τη συμπεριφορά των πελατών και τις τάσεις της αγοράς, βελτιώνοντας τις στρατηγικές πωλήσεων για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ να κατανοήσετε πώς να χρησιμοποιήσετε αποτελεσματικά εργαλεία ανοικτού κώδικα όπως το Joomla και το Omnisend για το μάρκετινγκ, την επικοινωνία και το ηλεκτρονικό εμπόριο.
- ✓ να προσαρμόζετε πλατφόρμες διαχείρισης περιεχομένου (CMS), να δημιουργείτε εκστρατείες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και να ενσωματώνετε στρατηγικές κοινωνικής δικτύωσης για την προσέλκυση πελατών και τη βελτίωση των ποσοστών μετατροπής.
- ✓ να αναλύετε μελέτες περιπτώσεων που περιγράφουν την εφαρμογή των OSS στην επίλυση προκλήσεων μάρκετινγκ.

3.2. Συστήματα διαχείρισης περιεχομένου (CMS) και διερεύνηση των επιλογών CMS ανοικτού κώδικα, και της προσαρμογής και της επεκτασιμότητας στη λειτουργία μάρκετινγκ



Ένα σύστημα διαχείρισης περιεχομένου (CMS) είναι ένα ισχυρό εργαλείο μάρκετινγκ που βελτιστοποιεί τη δημιουργία, την οργάνωση και την αποθήκευση πολυμέσων και αρχείων για ιστότοπους. Οι πλατφόρμες CMS υποστηρίζουν την δημιουργία και ενδυναμώνουν τις ομάδες μάρκετινγκ, επιτρέποντας σε άτομα χωρίς τεχνικές γνώσεις να δημιουργούν, να τροποποιούν και να δημοσιεύουν εύκολα περιεχόμενο. Αυτό περιορίζει σημαντικά την ανάγκη για επάρκεια στην ανάπτυξη ιστοσελίδων ή σε γλώσσες προγραμματισμού όπως JavaScript, HTML και CSS. Με ένα CMS, οι υπεύθυνοι μάρκετινγκ μπορούν να επικεντρωθούν στη δημιουργία συναρπαστικού περιεχομένου και στην ταχεία εκτέλεση στρατηγικών, ενισχύοντας την ικανότητά τους να προσελκύουν κοινό και να προωθούν την ανάπτυξη της επωνυμίας τους. Τα οφέλη του CMS μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

- Αυτόνομη επίβλεψη καθηκόντων διαχείρισης ιστοτόπων

- Ταχεία επιμέλεια και δημοσίευση περιεχομένου, προσαρμόζοντας τις στρατηγικές με βάση τις αναλύσεις.
- Βελτιστοποίηση παρακολούθησης αναλυτικών στοιχείων και μέτρησης επιδόσεων για προσαρμογές σε πραγματικό χρόνο

Μια εταιρεία λιανικού εμπορίου μπορεί να ενσωματώσει ένα λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS) για τις λειτουργίες ηλεκτρονικού εμπορίου, φέρνοντας επανάσταση στις επιχειρηματικές της διαδικασίες. Με την εφαρμογή του OSS, η εταιρεία επιτυγχάνει συγχρονισμό σε πραγματικό χρόνο μεταξύ των ηλεκτρονικών και των φυσικών καταστημάτων της, διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη διαχείριση των αποθεμάτων και παρέχοντας στους πελάτες της ενημερωμένη διαθεσιμότητα προϊόντων. Η ενσωμάτωση αυτή αυτοματοποιεί την επεξεργασία παραγγελιών, μειώνοντας σημαντικά τη χειρωνακτική εργασία και τα λάθη και επιταχύνοντας τους χρόνους παράδοσης. Επιπλέον, η εταιρεία αξιοποιεί τα αναλυτικά στοιχεία του OSS για να αποκτήσει βαθιά γνώση της συμπεριφοράς, των προτιμήσεων και των τάσεων αγοράς των πελατών της.

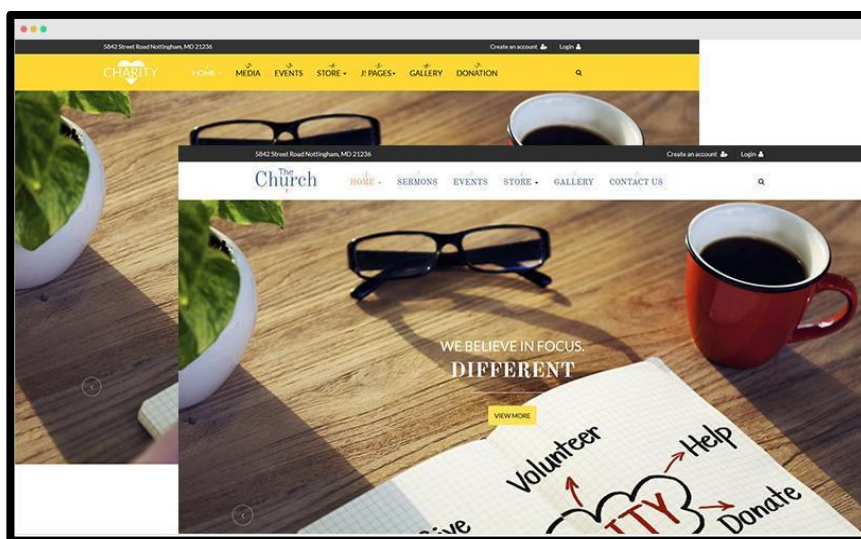
Χρησιμοποιώντας **εργαλεία επικοινωνίας OSS**, η εταιρεία ενισχύει την αλληλεπίδραση με τους πελάτες, παρέχοντας εξατομικευμένη υποστήριξη και ελκυστικές εκστρατείες μάρκετινγκ. Αυτά τα στρατηγικά πλεονεκτήματα αναβαθμίζουν συλλογικά την εμπειρία του πελάτη και οδηγούν την εταιρεία σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά.

Οι επιχειρήσεις χρειάζονται μια πλατφόρμα που βελτιώνει τη **διάταξη του ιστότοπου και τη διαχείριση προτύπων** για να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Μια τέτοια πλατφόρμα εξασφαλίζει μια επαγγελματική και συνεκτική διαδικτυακή παρουσία, ενισχύοντας την εμπειρία και τη δέσμευση των χρηστών. Επιτρέπει στις επιχειρήσεις να προσαρμόζονται γρήγορα στις τάσεις της αγοράς και στις προτιμήσεις των πελατών, ενημερώνοντας εύκολα το σχεδιασμό του ιστότοπου τους. Επιπλέον, μια στιβαρή πλατφόρμα διάταξης και προτύπων μπορεί να εξοικονομήσει χρόνο και πόρους, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να επικεντρωθούν σε βασικές δραστηριότητες, διατηρώντας παράλληλα έναν οπτικά ελκυστικό και λειτουργικό ιστότοπο.

Το Joomla, ως λογισμικό CMS ανοικτού κώδικα, προσφέρει ένα φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον για τη δημιουργία ιστοτόπων και τη διαχείριση περιεχομένου. Οι χρήστες μπορούν να προσαρμόσουν πρότυπα και να εγκαταστήσουν επεκτάσεις για να προσθέσουν διάφορα χαρακτηριστικά στις τοποθεσίες τους, ενισχύοντας τη λειτουργικότητα χωρίς εκτεταμένο προγραμματισμό. Τα βασικά χαρακτηριστικά του Joomla είναι τα εξής:

- Πρότυπα με **επαγγελματική εμφάνιση** και τεχνολογικά προηγμένα
- **Προσαρμοζόμενα** πρότυπα για την κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών
- **Εύκολη εγκατάσταση** επεκτάσεων για πρόσθετα χαρακτηριστικά όπως γκαλερί φωτογραφιών, φόρμες, περιοχές μελών, συστήματα πληρωμών και συστήματα online κρατήσεων.

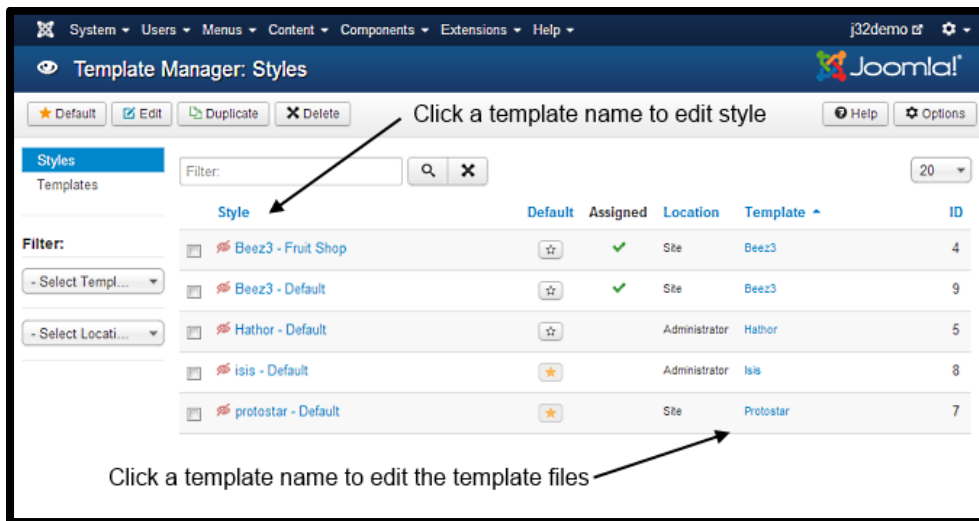
Ρίξτε μια ματιά σε τέτοιου είδους διατάξεις στην επόμενη εικόνα, είναι απίστευτα εύκολο να δημιουργηθούν!



Εικ.3.1: [Επιλογές διάταξης του ιστοτόπου Joomla](#)

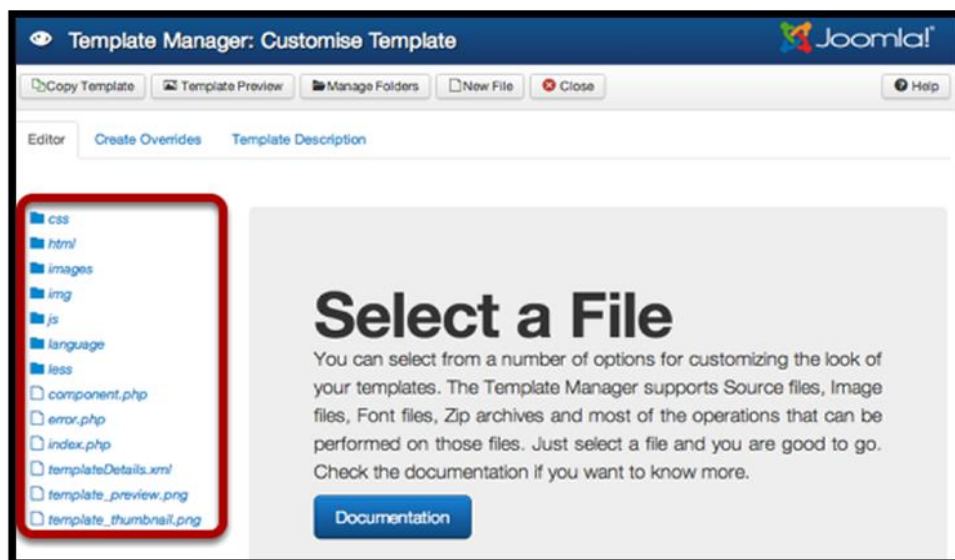
Η διαχείριση των προτύπων γίνεται με το Template Manager του Joomla, το οποίο βρίσκεται στο μενού Extensions στην περιοχή Backend (Administrator) του ιστοτόπου. Εδώ μπορείτε να αλλάξετε το χρωματικό σχήμα, τις εικόνες και τα εφέ, τις γραμματοσειρές και να αναζητήσετε συγκεκριμένες λύσεις για εσάς!

Για να αποκτήσετε πρόσβαση στη λειτουργία Customize feature - Προσαρμογή προτύπου, απλώς κάντε κλικ στο όνομα του προτύπου στη στήλη Πρότυπο – column .



Εικ. 3.2: [Πρότυπο Manager Joomla](#)

Τώρα θα πρέπει να βλέπετε την παρακάτω εικόνα "Template Manager: όπου μπορείτε να κάνετε κλικ σε οποιοδήποτε αρχείο για να το επεξεργαστείτε απευθείας στο πρόγραμμα περιήγησης!



Εικ. 3.3: [Διαχείριση προτύπων: Προσαρμογή προτύπου](#)

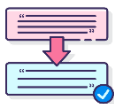


Πρόσθετες πληροφορίες

Στην ιστοσελίδα του περιοδικού Joomla, θα βρείτε πολυάριθμες ιστοσελίδες που προσφέρουν εκπαιδευτικά βίντεο από διάφορους δημιουργούς, βοηθώντας σας να εξερευνήσετε και να κατανοήσετε πλήρως τις δυνατότητες αυτού του σπουδαίου εργαλείου!

Δείτε το εδώ: [Joomla Magazine](#)

3.3 Πλατφόρμες μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, αξιοποίηση ανοικτού κώδικα για εκστρατείες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και αναλύσεις



Οι πλατφόρμες μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου χρησιμεύουν ως ολοκληρωμένες λύσεις για τη δημιουργία νέων εκστρατειών και προσαρμοσμένων προτύπων, απαραίτητων για τη βελτιστοποίηση ενός καλά καθορισμένου σχεδίου επικοινωνίας.

Βασικά χαρακτηριστικά:

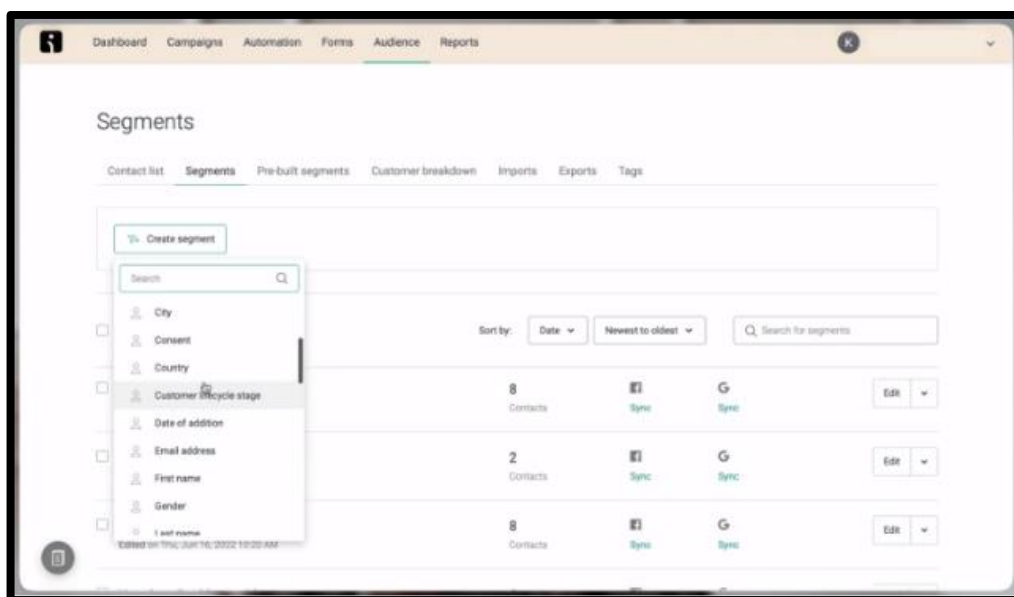
- Βελτιστοποιημένη δημιουργία καμπάνιας ενημέρωσης και ανάπτυξη προσαρμοσμένων προτύπων.
- Έμφαση στις αποτελεσματικές στρατηγικές μεταφοράς του περιεχομένου:
 - Εφαρμογή πρωτοκόλλων **ελέγχου ταυτότητας**.
 - Παρακολούθηση **της εικόνας του αποστολέα**.
 - Ανίχνευση περιεχομένου **spam**.
- Διαρκής παρακολούθηση και βελτιστοποίηση των μετρήσεων μεταφοράς του περιεχομένου για τη διατήρηση της θετικής εικόνας του αποστολέα και τη διασφάλιση της συνεπούς παράδοσης email στο κοινό-στόχο.

Εκτός από την παροχή πλήρως προσαρμοσμένου περιεχομένου ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που περιλαμβάνει διάφορες επιλογές, όπως άρθρα, βίντεο, λίστες RSS, προϊόντα, εφαρμογές και εκδηλώσεις, το λογισμικό αυτοματοποίησης μάρκετινγκ,

όπως το **Omnisend**, προσφέρει ισχυρές δυνατότητες αυτοματοποίησης και τμηματοποίησης του στοχευόμενου κοινού. Αυτές οι δυνατότητες διευκολύνουν τη δημιουργία ολοκληρωμένων αναλυτικών αναφορών, ζωτικής σημασίας για τη βελτιστοποίηση και την τεκμηριωμένη ανάπτυξη της στρατηγικής μάρκετινγκ.

Η σελίδα Segments της Omnisend επιτρέπει **στις MME** και **στους ΟΤΤ** να κατηγοριοποιούν τα κοινά με βάση τα δημογραφικά στοιχεία, την καταναλωτική συμπεριφορά και τη συναισθηματική δέσμευση. Αυτή η στοχευμένη προσέγγιση ενισχύει την αποτελεσματικότητα του μάρκετινγκ με εξατομικευμένα μηνύματα, ενισχύοντας τις μετατροπές για τις MME και βελτιώνοντας τη συναισθηματική δέσμευση με τους δωρητές και τους δικαιούχους για τους ΟΤΤ, υποστηρίζοντας αποτελεσματικά τους στρατηγικούς στόχους μάρκετινγκ.

Ρίξτε μια ματιά στη σελίδα Segments, είναι πολύ χρήσιμη για να οργανώσετε τη δουλειά σας!



Σχήμα 3.4: [Σελίδα Segment Omnisend](#)



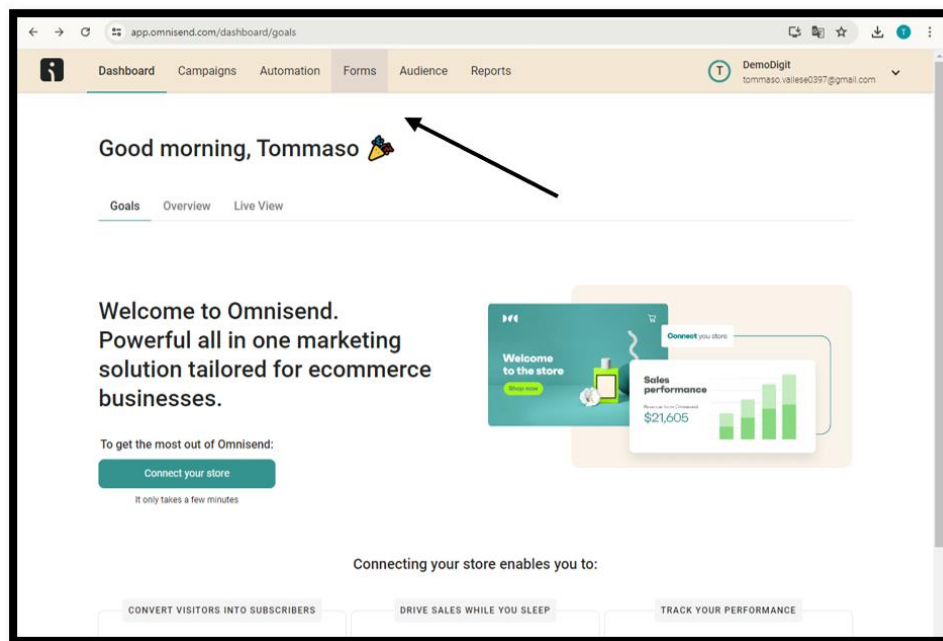
Πρόσθετες πληροφορίες

Στην ιστοσελίδα τους μπορείτε να βρείτε ένα σεμινάριο για τη τμηματοποίηση του κοινού! [Κάντε κλικ εδώ!](#)

Ένα εξαιρετικό χαρακτηριστικό του Omnisend είναι η ικανότητά του να δημιουργεί εντυπωσιακές φόρμες που μπορούν να αυξήσουν σημαντικά το ενδιαφέρον του κοινού για τον ιστότοπο του οργανισμού σας.

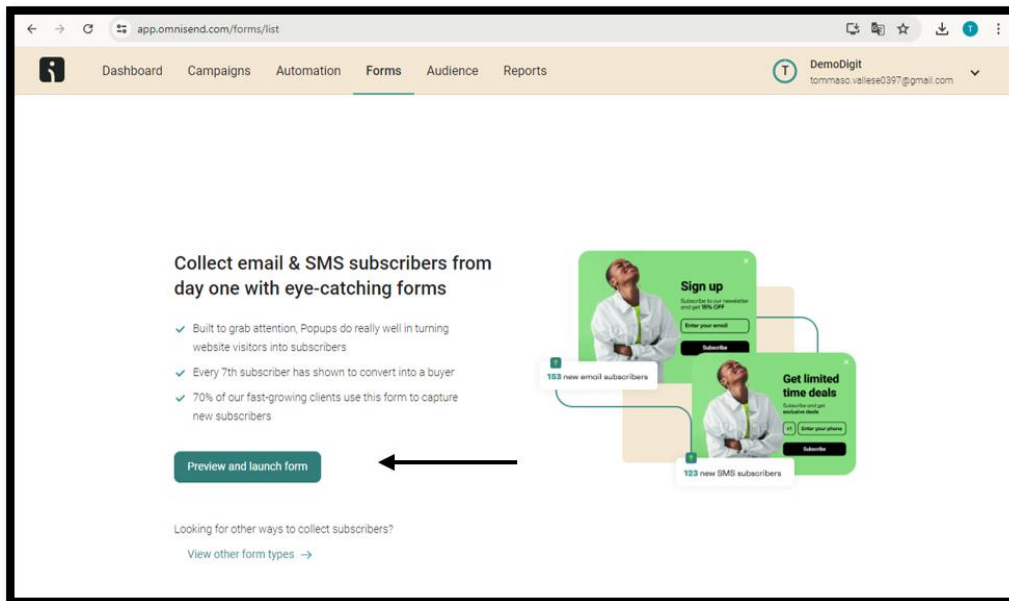
Για παράδειγμα, όταν μια μικρή επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου κοσμημάτων θέλει να ενισχύσει τις εγγραφές στο ενημερωτικό δελτίο που εκδίδει τακτικά, ο Form Editor της Omnisend αποδεικνύεται ανεκτίμητος. Επιτρέπει την προσαρμογή μιας ελκυστικής φόρμας εγγραφής στον ιστότοπο της επιχείρησης, προσφέροντας κίνητρα όπως, εκπτώσεις για την πρώτη αγορά. Ενσωματωμένο με την πλατφόρμα της Omnisend, αυτοματοποιεί τη διαχείριση των συνδρομητών και τις εξατομικευμένες εκστρατείες επικοινωνίας ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με βάση τις προτιμήσεις των πελατών, ενισχύοντας αποτελεσματικά τη συναισθηματική δέσμευση και εν τέλει τις πωλήσεις. Δείτε πώς μπορείτε να δημιουργήσετε μια τέτοια φόρμα στον ιστότοπο της Omnisend!

1. Αφού συνδεθείτε στο λογαριασμό σας, κάντε κλικ στην ενότητα "Forms" που βρίσκεται στην κύρια καρτέλα επιλογής στο επάνω μέρος του ιστότοπου.



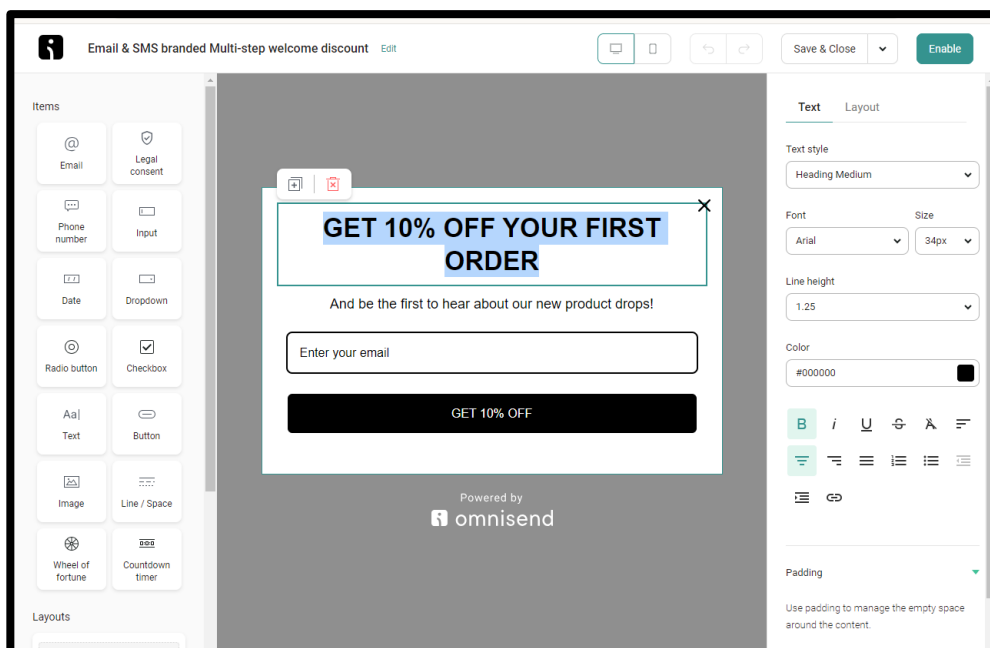
Σχ. 3.5: [Κύρια σελίδα Omnisend](#)

2. Τώρα κάντε κλικ στην επιλογή " **Preview and launch form** " που βρίσκεται στη μέση της σελίδας.



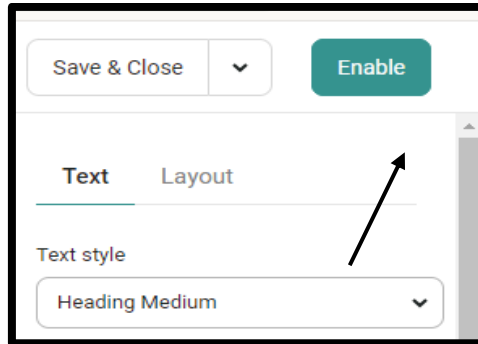
Σχήμα 3.6: [Τομέας φορμών](#)

3. Εδώ, μπορείτε να προσαρμόσετε τη φόρμα σας όπως επιθυμείτε και να επιλέξετε τον τύπο προβολής (visibility study), τη συχνότητα (frequency) κ.λπ.



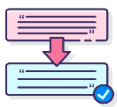
Εικ. 3.7: [Προσαρμογή φόρμας](#)

4. Όταν είστε έτοιμοι, μπορείτε να το αποθηκεύσετε ή να το ενεργοποιήσετε απευθείας στον ιστότοπό σας κάνοντας κλικ στο "Enable" στην επάνω δεξιά γωνία!



Σχήμα 3.8: [Ζουμ στο τμήμα Enable](#)

3.4 Στρατηγική για μέσα κοινωνικής δικτύωσης με OSS

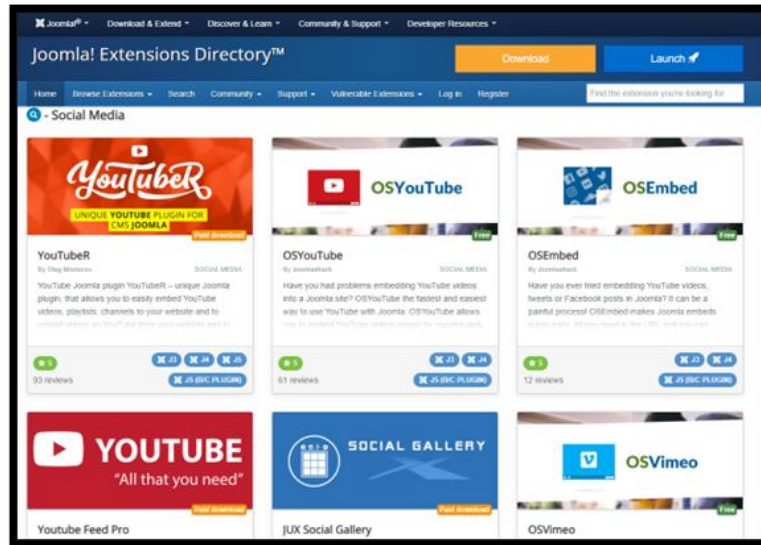


Το ψηφιακό μάρκετινγκ περιλαμβάνει την αξιοποίηση μιας σειράς διαδικτυακών καναλιών και τεχνολογικών εργαλείων για τη διαφήμιση και την εμπορία προϊόντων ή υπηρεσιών. Πρωταρχικός στόχος του είναι η δημιουργία ψηφιακών συνδέσεων με συγκεκριμένες δημογραφικές ομάδες, η ενεργός εμπλοκή τους και η άσκηση επίδρασης στις αγοραστικές τους επιλογές με τη χρήση στοχευμένων και μετρήσιμων μεθοδολογιών ψηφιακού μάρκετινγκ.

Ακολουθούν δύο σενάρια και αντίστοιχες λύσεις για τη βελτίωση της στρατηγικής σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με τη χρήση του Joomla και του Omnisend:

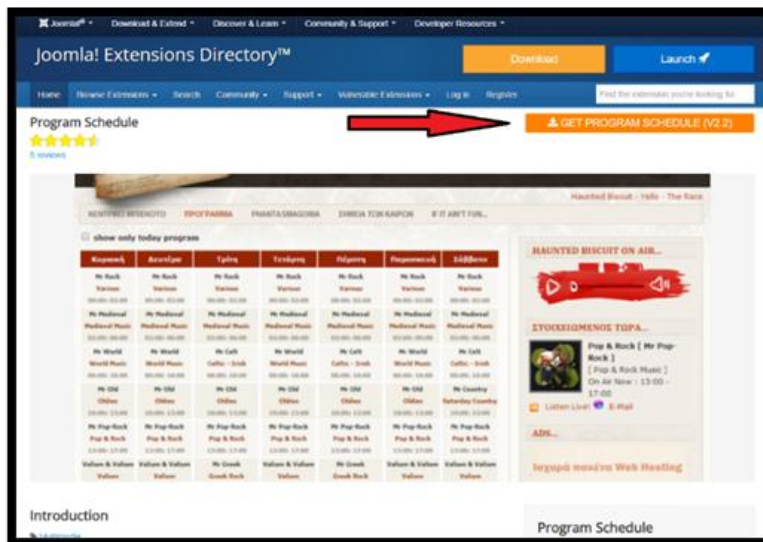
Σενάριο #1: Δυσκολία στη διαχείριση και δημοσίευση συνεκτικού περιεχομένου σε πολλαπλές πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης.

Λύση: Επιλέξτε το Joomla ως κεντρικό σύστημα διαχείρισης περιεχομένου (CMS). Χρησιμοποιήστε τις επεκτάσεις του Joomla για τον εξορθολογισμό της δημιουργίας και του προγραμματισμού περιεχομένου. Μπορείτε να βρείτε μεγάλο αριθμό επεκτάσεων στη διεύθυνση www.extensions.joomla.org



Εικ. 3.9: Σελίδα επέκτασης Joomla!

Επιλέξτε αυτό που ταιριάζει καλύτερα στο έργο σας και κάντε κλικ στο κουμπί λήψης (download button) στην επάνω δεξιά πλευρά της σελίδας. Θα εγκατασταθεί μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα! Ρίξτε μια ματιά στην επόμενη εικόνα!



Εικ. 3.10: Κύρια σελίδα της επέκτασης Joomla! για το πρόγραμμα

Ενσωμάτωση του Omnisend για την αυτοματοποιημένη διανομή περιεχομένου μέσω εκστρατειών ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που συνδέονται με αναρτήσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, εξασφαλίζοντας έγκαιρη και συνεπή αποστολή μηνυμάτων.



Ακολουθεί ένα εκπαιδευτικό βίντεο που θα σας καθοδηγήσει βήμα προς βήμα στο σχεδιασμό και την παράδοση της πρώτης σας καμπάνιας email στην πλατφόρμα! Δείτε το!

[Omnisend Academy Fundamentals: Design & Send Your First Email Campaign](#)

Σενάριο #2: Αναποτελεσματική συναισθηματική δέσμευση πελατών και χρόνοι αντίδρασης στα κανάλια κοινωνικής δικτύωσης.

Λύση: Αξιοποιήστε τις επεκτάσεις κοινότητας του Joomla για να ενισχύσετε τις δυνατότητες υποστήριξης πελατών απευθείας στον ιστότοπο σας.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την επέκταση Joomla Issue tracker: αυτό το εργαλείο υποστηρίζει το προσωπικό να οργανώνει τα εισερχόμενα αιτήματα ή ζητήματα με αποτελεσματικό τρόπο, βοηθώντας στην παροχή γρήγορης και αποτελεσματικής απάντησης.



Σχ. 3.11: [Επέκταση εντοπισμού προβλημάτων](#)

Ενσωματώστε την αυτοματοποίηση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της Omnisend για εξατομικευμένες απαντήσεις σε ερωτήματα που λαμβάνονται μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.



Αυτό είναι ένα από τα πολλά διαθέσιμα εκπαιδευτικά βίντεο σχετικά με αυτό το θέμα, που μπορείτε να βρείτε στο YouTube:

[Email Automation Tutorial: Everything You Need to Know](#)

Αντιμετωπίζοντας αυτά τα σενάρια με το Joomla και την Omnisend, οι επιχειρήσεις μπορούν να εξορθολογίσουν τη διαχείριση περιεχομένου, να ενισχύσουν τη συναισθηματική δέσμευση των πελατών και να βελτιώσουν αποτελεσματικά την απόδοση των εκστρατειών στα κανάλια κοινωνικής δικτύωσης.

3.5 Βελτιστοποίηση μάρκετινγκ και επικοινωνίας με OSS. Εφαρμογή λύσεων OSS για τη διαχείριση αποθεμάτων, την επεξεργασία παραγγελιών, την ανάλυση μάρκετινγκ και επικοινωνίας.



Το λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS) χρησιμεύει ως ένα ευέλικτο σύνολο εργαλείων για τη διαχείριση των αποθεμάτων της επιχείρησης, την επεξεργασία παραγγελιών και την ανάλυση, προσφέροντας τεκμηριωμένες προτάσεις για τον εξορθολογισμό των διαδικασιών, την βελτίωση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και της συνολικής αποδοτικότητας σε διάφορους επιχειρησιακούς τομείς.

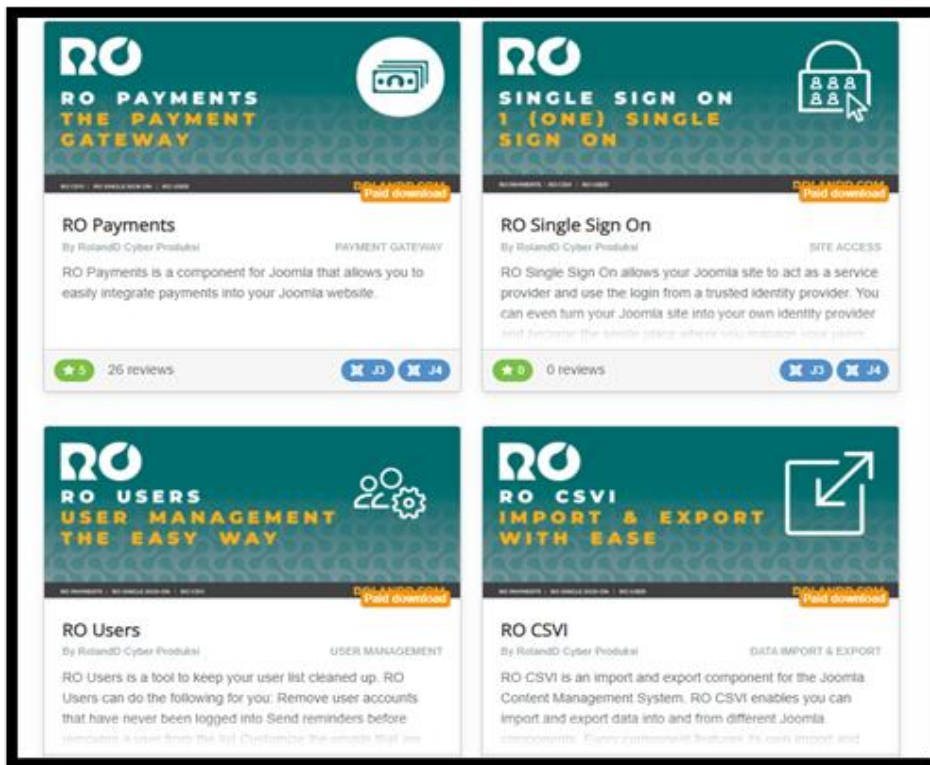
Διαχείριση Παραγγελιών: τα λογισμικά ανοικτού κώδικα παρέχουν αυτοματοποίηση σε σημαντικές διαδικασίες όπως: η παρακολούθηση της παραγγελίας, η ενοποίηση με πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου, και η συνδεσιμότητα με πύλες πληρωμών και παρόχους αποστολής. Αυτό επιταχύνει την επεξεργασία των παραγγελιών της επιχείρησης, ενισχύει την ακρίβεια και βελτιώνει την ικανοποίηση των πελατών.





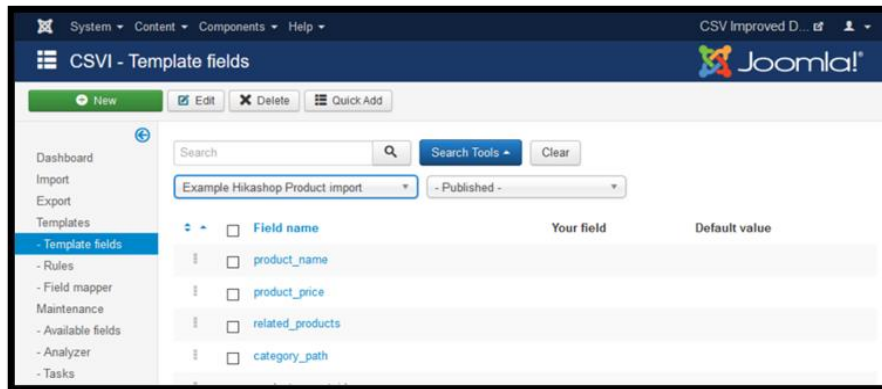
[Πηγή φωτογραφιών](#)

Υπάρχουν αρκετές διαθέσιμες επεκτάσεις που χρησιμεύουν ως εξαιρετικά εργαλεία για τη διαχείριση των λειτουργιών μάρκετινγκ. Η RolandD Cyber Produksi προσφέρει τέσσερις αξιοσημείωτες επεκτάσεις: **Ro-Payments**, που επιτρέπουν την ενοποίηση πληρωμών gateway; **Single Sign On**, που παρέχουν στους χρήστες πρόσβαση σε πολλαπλές εφαρμογές με ένα και μοναδικό login; **Ro Users**, που απλοποιεί την διαχείριση των χρηστών; και **Ro CSVI**, που βελτιώνει την εισαγωγή και εξαγωγή δεδομένων. Αυτά τα εργαλεία ενισχύουν σημαντικά την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης μάρκετινγκ των μικρών επιχειρήσεων.



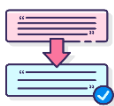
Σχ. 3.12: [Οι τέσσερις επιλογές που παρέχονται από την RolandD Cyber Produksi](#)

Το **RO CSV** σας επιτρέπει να εισάγετε και να εξαγάγετε δεδομένα από και προς διάφορα δομικά στοιχεία του Joomla. Κάθε δομικό χαρακτηριστικό του λογισμικού διαθέτει τους δικούς του τύπους εισαγωγής και εξαγωγής για να επιτρέψει τον έλεγχο κάθε μέρους του δομικού συστατικού. Όπως μπορείτε να δείτε στο παρακάτω σχήμα, η δυνατότητα αυτή παρέχει στο χρήστη ολοκληρωμένη ευελιξία και ακρίβεια στη **διαχείριση των δεδομένων**. Αυτή η δυνατότητα είναι ζωτικής σημασίας για τη διατήρηση ακριβών και ενημερωμένων πληροφοριών σε ολόκληρο τον ιστότοπο σας στο Joomla, ενισχύοντας τελικά τις λειτουργίες μάρκετινγκ, και εξασφαλίζοντας την απρόσκοπτη ενσωμάτωση και διαχείριση δεδομένων.



Σχ. 3.13: [Πεδία προτύπου RO CSVI](#)

3.6 Αξιοποίηση των πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα για τη διαχείριση ηλεκτρονικών πωλήσεων και συναλλαγών.



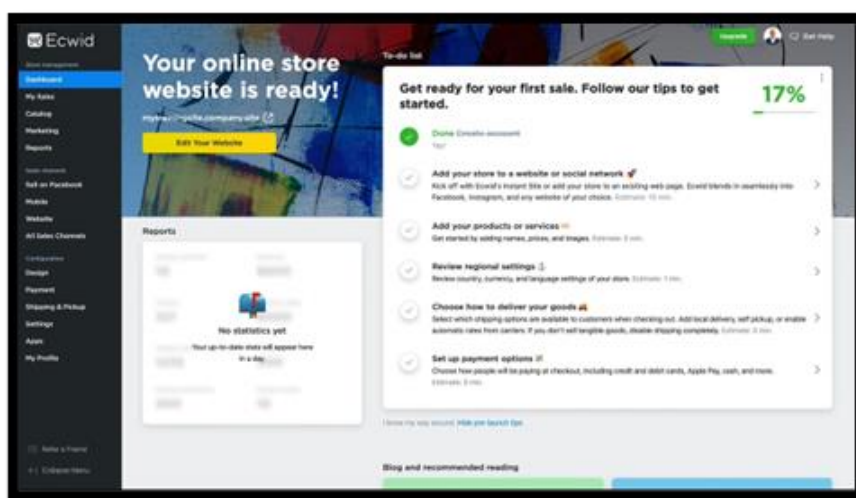
Η χρήση πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα ως διαχειριστές συναλλαγών προσφέρει σημαντικά οφέλη για την ηλεκτρονική επιχείρησή σας, όπως:

- **Προσαρμοστικότητα:** Παρέχει απaráμιλλη ευελιξία με την απρόσκοπτη ενσωμάτωση με εφαρμογές τρίτων, πύλες πληρωμών και παρόχους αποστολής.
- **Ασφάλεια και διαφάνεια:** Η συνεχής βελτίωση από την κοινότητα των χρηστών διασφαλίζει την ταχεία αντιμετώπιση των ευπαθειών, ενισχύοντας την ασφάλεια και τη διαφάνεια.
- **Επεκτασιμότητα:** Διαχειρίζεται μεγάλους όγκους διαδικτυακής κίνησης και υποστηρίζει σύνθετες ενσωματώσεις για απρόσκοπτη ανάπτυξη.
- **Ιδιοκτησία και ανεξαρτησία:** Παρέχει πλήρη έλεγχο του ηλεκτρονικού σας καταστήματος, χωρίς περιοριστικές συμφωνίες αδειοδότησης.
- **Κόστος-αποτελεσματικότητα:** Δωρεάν χρήση, επιτρέποντας την αποτελεσματική κατανομή των πόρων και τη μείωση του συνολικού κόστους.
- **Υποστήριξη της κοινότητας των προγραμματιστών:** Οι κοινότητες ενεργών πολιτών προσφέρουν ανεκτίμητη υποστήριξη με αρωγή στην αντιμετώπιση

προβλημάτων και στην εξερεύνηση καινοτόμων λειτουργιών χωρίς πρόσθετο κόστος.

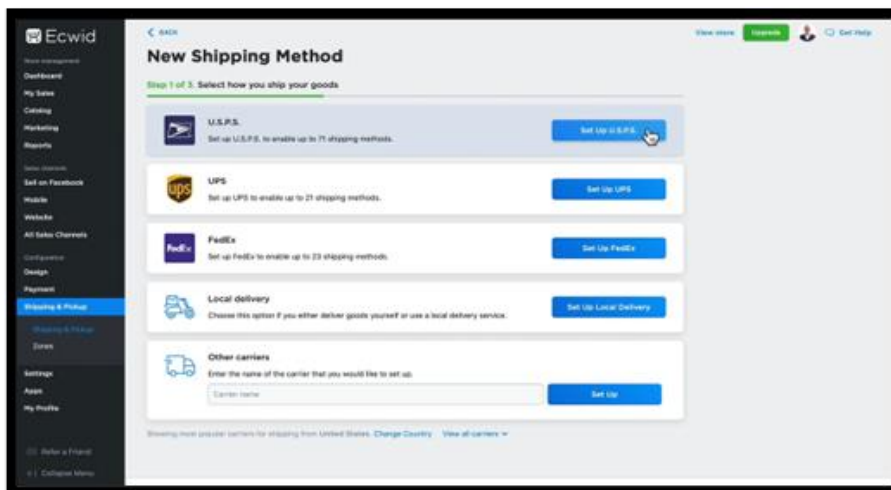
Το **Ecwid e-Commerce Shopping Cart** για παράδειγμα, είναι μια ισχυρή και φιλική προς το χρήστη επέκταση (extension) που ενσωματώνεται αβίαστα στον ιστότοπο σας στο Joomla! Στην κεντρική σελίδα μπορείτε εύκολα να ακολουθήσετε κάθε βήμα που προτείνεται από τον οδηγό του Ecwid, προκειμένου να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας!

Στην επόμενη εικόνα μπορείτε να δείτε πώς θα σας δείχνει στο τελικό χρήστη!

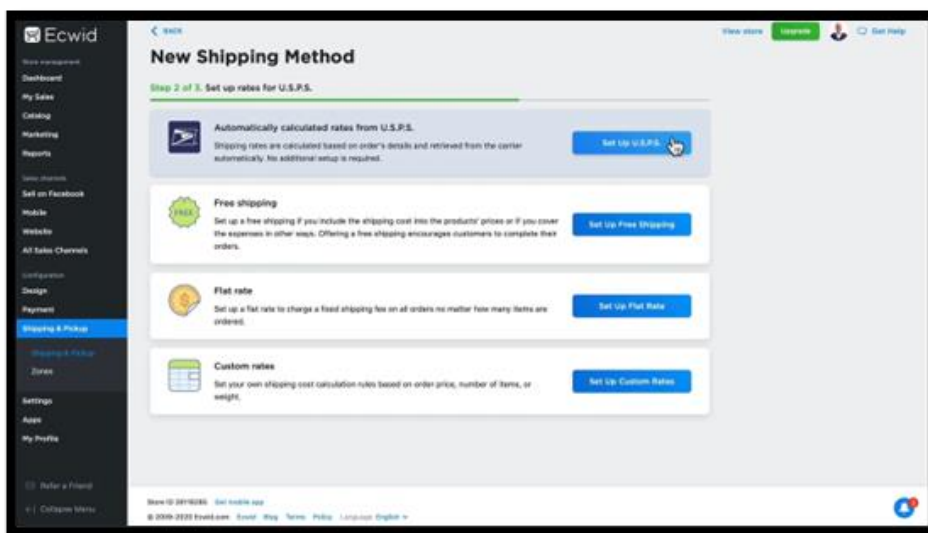


Εικ. 3.14: [Ξεκινώντας με το Ecwid](#)

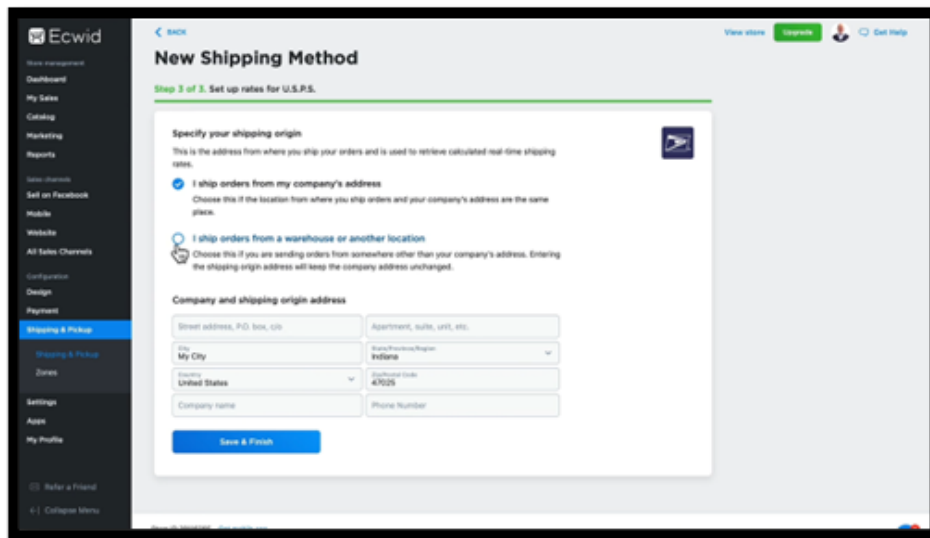
Στην τελευταία ενότητα μπορείτε να επιλέξετε τη **μέθοδο αποστολής** που προτιμάτε και να την θέσετε σε λειτουργία,

Εικ.3.15: [Ξεκινώντας με το Ecwid](#)

τις τιμές και τις χρεώσεις αποστολής,

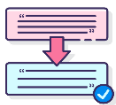
Εικ. 3.16: [Ξεκινώντας με το Ecwid](#)

και να επιλέξετε ακόμη και την τοποθεσία από όπου θα στέλνετε τα προϊόντα σας!



Εικ. 3.17: [Ξεκινώντας με το Ecwid](#)

3.7 Πραγματικά παραδείγματα εφαρμογής λογισμικού ανοικτού κώδικα στο μάρκετινγκ



Σήμερα, μικρές νεοσύστατες επιχειρήσεις αλλά και πολυεθνικές εταιρείες, και οργανισμοί σε διάφορους κλάδους αξιοποιούν τη δύναμη των λύσεων ανοικτού κώδικα για να εξορθολογίσουν τις διαδικασίες, να μειώσουν το κόστος και να προωθήσουν την καινοτομία στον κόσμο του μάρκετινγκ.

Μέσα από ορισμένα **παραδείγματα**, αποκαλύπτουμε τις ποικίλες εφαρμογές και τα οφέλη των τεχνολογιών ανοικτού κώδικα στην πράξη, ρίχνοντας φως στις μετασχηματιστικές δυνατότητες ανάπτυξης με γνώμονα την κοινότητα των χρηστών και των συνεργατικών λύσεων λογισμικού.

Στο πλαίσιο αυτό, παρουσιάζονται δύο διαφορετικά παραδείγματα σχετικά με:

- **AES Technologies (Joomla)**
- **Snatcher Online (Omnisend)**

Τα παραδείγματα αυτά αναδεικνύουν τον τρόπο με τον οποίο τα εργαλεία ανοικτού κώδικα μπορούν να προσαρμοστούν για να καλύψουν συγκεκριμένες επιχειρηματικές

ανάγκες, αποδεικνύοντας τη δυνατότητά τους να προωθήσουν την καινοτομία και την αποτελεσματικότητα στο συνεχώς εξελισσόμενο τοπίο του μάρκετινγκ.



Δείτε αυτό!

Παράδειγμα 1 - Το Joomla στο ψηφιακό μάρκετινγκ: AES Technologies

Η AES Technologies ξεκίνησε ως μια μικρή εταιρεία λύσεων πληροφορικής που ήταν αφιερωμένη στην παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου και στον σχεδιασμό ιστοσελίδων. Με την πάροδο των ετών, η εταιρεία αναπτύχθηκε παρέχοντας σταθερά καινοτόμες λύσεις προσαρμοσμένες στις μοναδικές ανάγκες των πελατών της. Επέκτειναν τις προσφορές τους για να συμπεριλάβουν προηγμένη ανάπτυξη CMS, προσαρμοσμένες λύσεις λογισμικού και υπηρεσίες ψηφιακού μάρκετινγκ. Μέσω της εστίασης στην ικανοποίηση των πελατών, την ποιότητα και την τεχνολογία αιχμής, η AES Technologies καθιερώθηκε ως αξιόπιστος συνεργάτης για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να ενισχύσουν την ψηφιακή τους παρουσία και τη λειτουργική τους αποτελεσματικότητα.

Επίλυση προβλημάτων με το Joomla

Η AES Technologies αναδεικνύει το Joomla ως ιδανικό CMS για επιχειρηματικές λύσεις λόγω της ευκολίας χρήσης, της ευελιξίας και του ισχυρού συνόλου χαρακτηριστικών του. Η εκτεταμένη υποστήριξη της κοινότητας του Joomla, οι δυνατότητες πολλαπλών γλωσσών και η αποτελεσματική διαχείριση περιεχομένου το καθιστούν κατάλληλο για διάφορες οργανωτικές ανάγκες. Η συγκεκριμένη μελέτη περίπτωσης τονίζει την αποτελεσματικότητα του Joomla στη διαχείριση σύνθετων εργασιών, στην ενίσχυση της εμπειρίας των χρηστών και στη διασφάλιση της ασφάλειας. Η AES προσαρμόζει το Joomla για να βελτιώσει το Search Engine Optimization (SEO), να ενσωματώσει τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και να υποστηρίξει πολυγλωσσικούς χρήστες, παρέχοντας σημαντική εξοικονόμηση κόστους και λειτουργική αποτελεσματικότητα.



**Co-funded by
the European Union**

Διαβάστε [τη μελέτη περίπτωσης AES Joomla](#) για να κατανοήσετε τα βασικά προβλήματα που επιλύθηκαν και τα πλεονεκτήματα του εργαλείου!



Δείτε αυτό!

Παράδειγμα 2 - Omnisend και Ψηφιακό Μάρκετινγκ: Snatcher Online

Η Snatcher Online, που ιδρύθηκε το 2015 στη Νότια Αφρική, είναι ένας εξελισσόμενος έμπορος ηλεκτρονικού εμπορίου που προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων, από ηλεκτρονικά είδη μέχρι είδη σπιτιού. Η εταιρεία επικεντρώνεται στην παροχή ανταγωνιστικών τιμών και άριστης εξυπηρέτησης πελατών, κερδίζοντας γρήγορα δημοτικότητα στην αγορά των ηλεκτρονικών αγορών.

Επίλυση προβλημάτων με την Omnisend

Πριν από τη χρήση της Omnisend, η Snatcher αντιμετώπιζε υψηλά ποσοστά εγκατάλειψης καλαθιού προϊόντων και χαμηλή συναισθηματική δέσμευση πελατών. Η αυτοματοποίηση της Omnisend τους βοήθησε να ανακτήσουν τις χαμένες πωλήσεις, να εκσυγχρονίσουν τις προσπάθειες μάρκετινγκ και να βελτιώσουν τις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες. Αυτό οδήγησε σε αυξημένη διατήρηση πελατών και υψηλότερα ποσοστά μετατροπής πωλήσεων, συμβάλλοντας σε σημαντική οικονομική ανάπτυξη.

Οικονομικός αντίκτυπος της εφαρμογής του Omnisend

- **Έσοδα από αυτοματοποιημένες πωλήσεις:** 120.000 δολάρια σε ανακτημένες πωλήσεις μέσω της αυτοματοποίησης της ανάκτησης καλαθιού.
- **Αύξηση εσόδων:** 74% αύξηση που αποδίδεται σε λύσεις αυτοματοποίησης ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

- **Συναισθηματική δέσμευση πελατών:** Ενισχυμένη δέσμευση και βελτιωμένα ποσοστά μετατροπής πωλήσεων.

Οι βελτιώσεις αυτές υπογραμμίζουν τον ουσιαστικό αντίκτυπο του λογισμικού Omnisend στις οικονομικές επιδόσεις και τη λειτουργική αποτελεσματικότητα της Snatcher.

Εδώ μπορείτε να βρείτε περισσότερες πληροφορίες σχετικά με αυτή τη μελέτη περίπτωσης: [Omnisend](#).

3.8 Σύνοψη

Αυτή η ενότητα παρέχει μια ολοκληρωμένη επισκόπηση του τρόπου με τον οποίο το λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS) μπορεί να αξιοποιηθεί για τη βελτιστοποίηση των στρατηγικών μάρκετινγκ και επικοινωνίας για τις ΜΜΕ και τους οργανισμούς του Τρίτου Τομέα (ΟΤΤ). Η ενότητα υπογραμμίζει τη σημασία της επικοινωνίας με ένα στοχευμένο κοινό και παραθέτει τη χρήση του Joomla για τη διαχείριση περιεχομένου και του Omnisend για την αυτοματοποίηση του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

Οι συμμετέχοντες εισάγονται στην ευελιξία και την επεκτασιμότητα του Joomla, το οποίο επιτρέπει τη δημιουργία και τη διαχείριση μιας επαγγελματικής διαδικτυακής παρουσίας χωρίς να απαιτούνται προηγμένες τεχνικές δεξιότητες. Η ενότητα εμβαθύνει επίσης στις ιδιαιτερότητες του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, καλύπτοντας κρίσιμες πτυχές όπως η δυνατότητα παράδοσης, η τμηματοποίηση και η αυτοματοποίηση, όλα με τη βοήθεια του λογισμικού Omnisend.

Εκτός από τη διερεύνηση των εργαλείων για τη διαχείριση περιεχομένου και το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, η ενότητα ασχολείται με την ενσωμάτωση των στρατηγικών των μέσων κοινωνικής δικτύωσης με το OSS, βοηθώντας τις επιχειρήσεις να διατηρούν ενιαίο και ελκυστικό περιεχόμενο σε όλες τις πλατφόρμες. Συζητούνται επίσης τα πρακτικά οφέλη των πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου ανοικτού κώδικα,

με έμφαση στον τρόπο με τον οποίο μπορούν να βελτιώσουν τη διαχείριση των συναλλαγών και την ικανοποίηση των πελατών.

Μελέτες περιπτώσεων από τον πραγματικό κόσμο παρέχουν απτά παραδείγματα για το πώς οι επιχειρήσεις έχουν εφαρμόσει με επιτυχία λύσεις OSS για να ξεπεράσουν τις προκλήσεις του μάρκετινγκ, να βελτιώσουν τη λειτουργική αποδοτικότητα και να προωθήσουν την ανάπτυξη. Συνολικά, η ενότητα παρέχει στους συμμετέχοντες τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για την αποτελεσματική αξιοποίηση των εργαλείων ανοικτού κώδικα στις λειτουργίες του μάρκετινγκ και της επικοινωνίας.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

Khan, S. (2023). *Top 12 reasons why WordPress is the most popular CMS software in the world?* LinkedIn.

Raluca Dania Todor, "Marketing Automation", Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Series V: Economic Sciences, 2016, p.7

Rachel A. Smith, "Audience Segmentation Techniques", Department of Communication, Arts and Sciences, College of the Liberal Arts, Pennsylvania State University, 2017, p.11

Omnisend, *Email Campaigns* - <https://www.omnisend.com/features/campaigns/>

Hootsuite, *Social Media Marketing Strategy* - <https://www.hootsuite.com/resources/social-media-strategy-guide>,

Woocommerce, *WooCommerce Marketplace* - <https://woocommerce.com/it/products/>

Wordpress, *our mission* - <https://wordpress.org/>

Webmarketingteam, *Che cosa è Joomla?* - <https://www.webmarketingteam.com/fag/hosting-cms/che-cosa-e-joomla.html>

Comarch, *OSS/BSS Data Analytics: A Data Analysis System for Telecoms* - <https://www.comarch.com/telecommunications/oss-bss-data-analytics/>

Ενότητα DGO4: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη Διαχείριση Έργων των ΟΤΤ & των ΜΜΕ

4.1. Εισαγωγή



Στο δυναμικό περιβάλλον των οργανισμών του τρίτου τομέα (ΟΤΤ) και των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), η αποτελεσματική διαχείριση έργων είναι καθοριστική για την επιτυχία. Αυτή η μαθησιακή ενότητα έχει σχεδιαστεί για να εξοπλίσει τους εκπαιδευόμενους με ολοκληρωμένες γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες στη χρήση εφαρμογών λογισμικού ανοικτού κώδικα (OSS) που είναι ειδικά προσαρμοσμένες για τη διαχείριση έργων σε αυτούς τους οργανισμούς. Εστιάζοντας στο **ProjectLibre**, ένα εξέχον εργαλείο OSS, αυτή η ενότητα στοχεύει να παρέχει στους συμμετέχοντες τη δυνατότητα να βελτιώσουν την εποπτεία των έργων, να βελτιώσουν τον προγραμματισμό και την παρακολούθηση και να βελτιστοποιήσουν τη διαχείριση των πόρων.

Το ProjectLibre είναι ένα OSS που ξεχωρίζει λόγω του ολοκληρωμένου συνόλου χαρακτηριστικών που παρέχει για τη διαχείριση έργων. Είναι ιδιαίτερα επωφελές για τους ΟΤΤ και τις ΜΜΕ, επειδή παρέχει μια οικονομικά αποδοτική λύση χωρίς να θυσιάζει στο ελάχιστο τη λειτουργικότητα. Το ProjectLibre προσφέρει ισχυρά εργαλεία για το σχεδιασμό έργων, τον προγραμματισμό και τη διαχείριση πόρων, τα οποία είναι απαραίτητα για οργανισμούς που λειτουργούν με περιορισμένους προϋπολογισμούς και πόρους.

Αν και το ProjectLibre αποτελεί το επίκεντρο αυτής της ενότητας, μπορούν να εξεταστούν και εναλλακτικά εργαλεία OSS, όπως το Redmine, το GanttProject και το OpenProject. Κάθε μία από αυτές τις εναλλακτικές λύσεις προσφέρει μοναδικά πλεονεκτήματα:

- ✓ **Redmine:** Διαθέτει εκτεταμένες επιλογές προσαρμογής και ένα ευρύ φάσμα λειτουργιών, όπως χρονοπρογραμματισμό, διαγράμματα Gantt, διαχείριση εγγράφων και παρακολούθηση ζητημάτων. Η υποστήριξή του για πρόσθετα

δομικά στοιχεία ενισχύει τη λειτουργικότητά του, καθιστώντας το μια ευέλικτη επιλογή για ποικίλες ανάγκες διαχείρισης έργων.

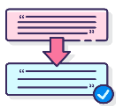
- ✓ **GanttProject:** Γνωστό για την απλότητα και την ευκολία χρήσης του, γεγονός που το καθιστά μια εξαιρετική επιλογή για μικρότερα έργα και ομάδες που δεν γνωρίζουν πολλά περί λογισμικού διαχείρισης έργων.
- ✓ **OpenProject:** Ιδανικό για ομάδες που αναζητούν μεγαλύτερη ευελιξία.

Παρά τις εναλλακτικές αυτές λύσεις, το ProjectLibre επιλέγεται για την παρούσα ενότητα λόγω της ισορροπίας των προηγμένων χαρακτηριστικών του, της ευκολίας χρήσης και της συμβατότητας με τις υπάρχουσες πρακτικές διαχείρισης έργων που συναντώνται συνήθως στους ΟΤΤ και στις ΜΜΕ.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ Κατανοήσετε τα βασικά χαρακτηριστικά του ProjectLibre και το ρόλο του στη διαχείριση έργων για τους ΔΣΜΚ και τις ΜΜΕ.
- ✓ Μάθετε πώς να δημιουργείτε και να διαχειρίζεστε εργασίες χρησιμοποιώντας το ProjectLibre.
- ✓ Χρησιμοποιήσετε διαγράμματα **Gantt**, Work Breakdown Structure (WBS) και **Resource Breakdown Structure** (RBS) για να οργανώσετε τα χρονοδιαγράμματα και τους πόρους του έργου.

4.2. Έναρξη χρήσης του ProjectLibre και εξοικείωση με τις βασικές λειτουργίες του που εξυπηρετούν τη διαχείριση έργων

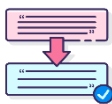


Ας υποθέσουμε ότι είστε ένας διαχειριστής έργων που ξεκινάει ένα συναρπαστικό ταξίδι για την έναρξη της νέας διαφημιστικής καμπάνιας της εταιρείας σας χρησιμοποιώντας το ProjectLibre. Ξεκινάτε κατεβάζοντας και εγκαθιστώντας εύκολα το λογισμικό. Στη συνέχεια, δημιουργείτε ένα νέο έργο, εισάγοντας το όνομα του έργου, ορίζοντας τον εαυτό σας ως διαχειριστή και ορίζοντας τις βασικές ημερομηνίες. Καθώς εξερευνάτε την εύχρηστη και οργανωμένη γραμμή εργαλείων, εξοικειώνεστε γρήγορα με τα ισχυρά χαρακτηριστικά που προσφέρει το ProjectLibre, προετοιμάζοντάς σας για μια εκσυγχρονισμένη και επιτυχημένη καμπάνια.

Πώς σας βοηθάει η εύχρηστη και οργανωμένη γραμμή εργαλείων του ProjectLibre να εξορθολογήσετε τις εργασίες διαχείρισης των έργων σας;



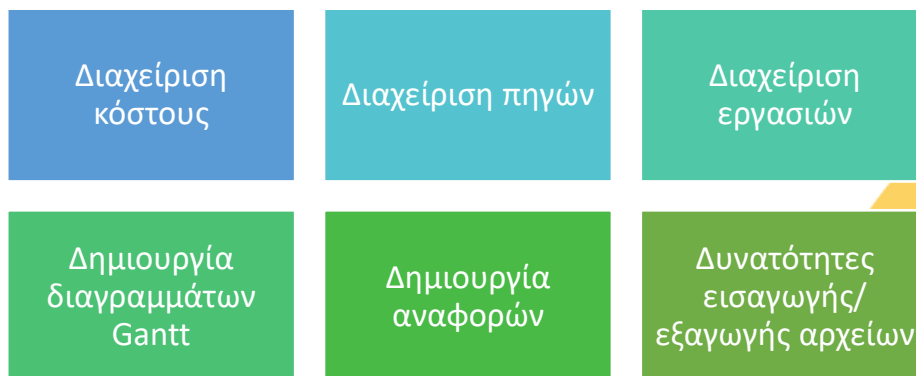
Πηγή: freepik. https://www.freepik.com/free-photo/people-standing-desk-working_1323936.htm



Το ProjectLibre είναι ένα δωρεάν λογισμικό διαχείρισης έργων ανοικτού κώδικα που αναπτύχθηκε από τους Marc O'Brien και Laurent Chretienneau.

Έχει σχεδιαστεί για τη διαχείριση ολόκληρου του κύκλου ζωής ενός μεμονωμένου έργου, από τη διαχείριση των πόρων και τον έλεγχο του κόστους έως τη σύγκριση της προγραμματισμένης και της πραγματικής προόδου, καθιστώντας το ιδανική εναλλακτική λύση στο Microsoft Project για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Υποστηρίζει πολλαπλά λειτουργικά συστήματα (Linux, Windows και Mac OS), είναι συμβατό με διάφορες εκδόσεις του MS Project και χρησιμοποιείται παγκοσμίως σε περισσότερες από 200 χώρες.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του ProjectLibre περιλαμβάνουν:



Τα πλεονεκτήματα του ProjectLibre περιλαμβάνουν τη δυνατότητα καθορισμού ορόσημων, την οργάνωση πολλαπλών έργων, ένα απλό και διαισθητικό περιβάλλον εργασίας χρήστη και τον γρήγορο προγραμματισμό έργων.

Το ProjectLibre έχει σχεδιαστεί για να είναι φιλικό προς το χρήστη, με τα περισσότερα δεδομένα να εισάγονται σε πίνακες παρόμοιους με το Excel. Μόλις εισαχθούν τα δεδομένα σας, το ProjectLibre δημιουργεί αυτόματα διαγράμματα Gantt και μια δομή κατανομής εργασιών (WBS).

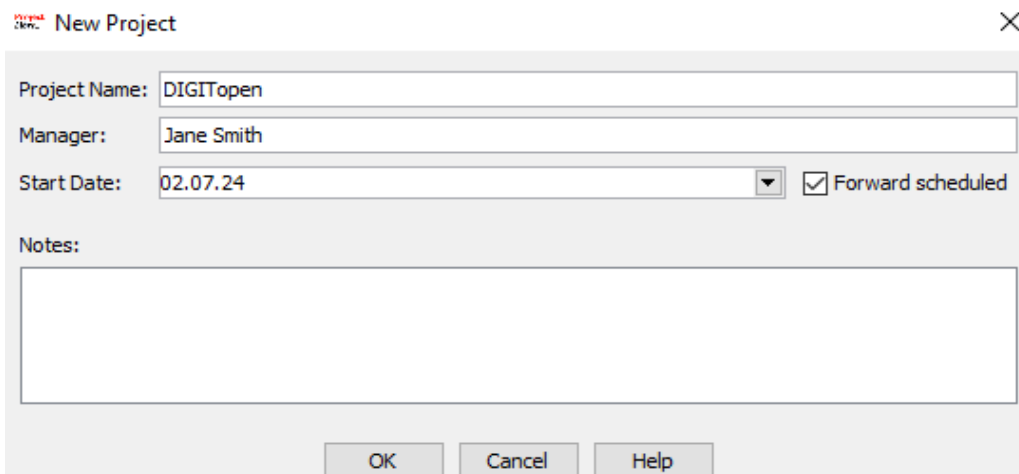


Δώστε προσοχή

Οι απαραίτητες ρυθμίσεις για τη χρήση του ProjectLibre περιλαμβάνουν τη δημιουργία ενός νέου έργου.

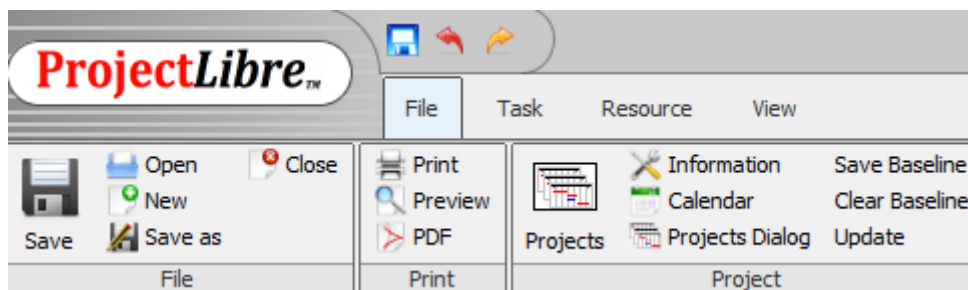
Για να δημιουργήσετε το νέο έργο, ακολουθήστε τα εξής απλά βήματα:

1. Κατεβάστε το ProjectLibre από [to https://sourceforge.net/projects/projectlibre/](https://sourceforge.net/projects/projectlibre/) και εγκαταστήστε το.
2. Ονομάστε το νέο έργο (π.χ. "DIGITopen"), ορίστε έναν διαχειριστή (π.χ. "Jane Smith") και ορίστε μια ημερομηνία έναρξης (π.χ. 2.07.2024). Μπορείτε επίσης να από-επιλέξετε την επιλογή " Forward scheduled " και να ορίσετε μια ημερομηνία λήξης - στην περίπτωση αυτή το λογισμικό θα προγραμματίσει προς τα πίσω για να καθορίσει την ημερομηνία έναρξης.



Εικ. 4.1: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.

3. Εξοικειωθείτε με τη γραμμή εργαλείων στο επάνω μέρος. Στο μενού "File", μπορείτε να δημιουργήσετε, να ανοίξετε και να εκτυπώσετε αρχεία έργου. Το μενού "Task" προσφέρει πολλαπλές προβολές, συμπεριλαμβανομένων των διαγραμμάτων Gantt και της Δομής Κατανομής Εργασιών - Work Breakdown Structure (WBS). Αυτές οι προβολές βοηθούν στη διαχείριση των εργασιών με την αποκοπή, την αντιγραφή, την επικόλληση, την εσοχή και την απόκλιση για τη δημιουργία συνοπτικών δομών. Στο μενού "Resource" μπορείτε να δημιουργήσετε μια δεξαμενή πόρων και να αναθέσετε πόρους σε εργασίες. Το μενού "View" σας επιτρέπει να επανεξετάζετε τα στοιχεία που αναφέρθηκαν παραπάνω.



Εικ. 4.2: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.



Δείτε αυτό!

Συχνότερα, το ProjectLibre χρησιμοποιείται από εταιρείες που βρίσκονται στις Ηνωμένες Πολιτείες στον τομέα της τεχνολογίας πληροφοριών και υπηρεσιών. Συνήθως υιοθετείται από εταιρείες που διαθέτουν αριθμό εργαζομένων από 1000 έως 5000 και έσοδα που υπερβαίνουν πολλά εκατομμύρια δολάρια. Γνωστές εταιρείες που χρησιμοποιούν το ProjectLibre περιλαμβάνουν τις Fujitsu Ltd., Cisco Systems, Inc. και Lenovo Group Ltd. Το γεγονός ότι μεγάλες και παγκοσμίου φήμης εταιρείες χρησιμοποιούν το ProjectLibre αποτελεί απόδειξη της ποιότητας και της προσαρμοστικότητάς του.

Διαβάστε περισσότερα: <https://enlyft.com/tech/products/projectlibre>

4.3. Δομή κατανομής εργασιών: διαχωρισμός του φόρτου εργασίας της παράδοσης σε εύκολα διαχειρίσιμες εργασίες



Η Δομή Κατανομής Εργασιών - Work Breakdown Structure (WBS)

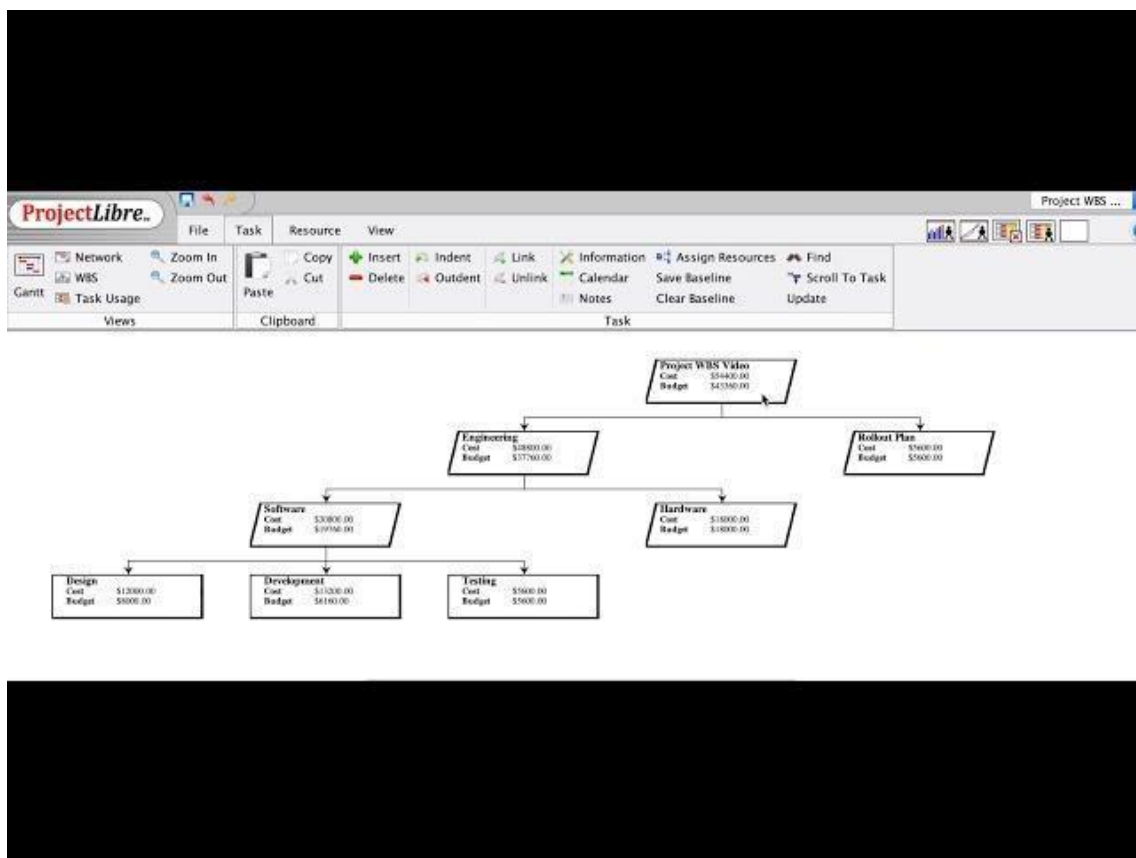
περιλαμβάνει τη διάσπαση ενός έργου σε επιμέρους επίπεδα μέχρι να επιτευχθεί το επιθυμητό επίπεδο λεπτομέρειας. Αυτό περιλαμβάνει την αποδόμηση του συνολικού έργου από τις γενικές συνοπτικές εργασίες σε υπο-εργασίες, λεπτομερείς εργασίες και πακέτα εργασίας. Αυτή η αποδόμηση είναι απαραίτητη για τη δημιουργία ενός σχεδίου έργου που επιτρέπει την παρακολούθηση στο σωστό επίπεδο λεπτομέρειας. Καθώς το έργο εξελίσσεται, το πλαίσιο WBS βοηθά σημαντικά στην αξιολόγηση των επιδόσεων, του χρονοδιαγράμματος και του κόστους. Οι πληροφορίες κόστους συγκεντρώνονται στην ιεραρχία του WBS, συνοψίζοντας σε κάθε επίπεδο και επιτρέποντας την παρακολούθηση των παραγόντων κόστους, των τυχών αποκλίσεων και της παραγόμενης αξίας. Αυτή η παρακολούθηση θα πρέπει να γίνεται σε μετρήσιμο επίπεδο με βάση την πρόοδο και τις ανατεθείσες αρμοδιότητες, καθιστώντας το WBS ένα αποτελεσματικό εργαλείο για την επικοινωνία με τις εμπλεκόμενες ομάδες και τους πελάτες.

Φανταστείτε έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό που σχεδιάζει μια εκστρατεία ενημέρωσης της κοινότητας για την υγεία. Η δομή κατανομής εργασιών (Work Breakdown Structure - WBS) θα τους βοηθούσε να χωρίσουν τα καθήκοντα σε διαχειρίσιμα μέρη: καθορισμός των στόχων της εκστρατείας, προσέλκυση εθελοντών, δημιουργία εκπαιδευτικού υλικού και εξασφάλιση χώρων διεξαγωγής εκδηλώσεων. Κάθε στοιχείο εξασφαλίζει σαφήνεια στις αρμοδιότητες και διευκολύνει αποτελεσματική επικοινωνία με τα ενδιαφερόμενα μέρη. Ομοίως, μια μικρή κατασκευαστική εταιρεία που λανσάρει μια νέα σειρά προϊόντων θα χρησιμοποιούσε ένα WBS για να οργανώσει εργασίες όπως η έρευνα αγοράς, ο σχεδιασμός του προϊόντος, ο προγραμματισμός της παραγωγής και η στρατηγική μάρκετινγκ. Αυτή η δομημένη προσέγγιση επιτρέπει να παρακολουθούν την πρόοδο, να διαχειρίζονται το κόστος και να προσαρμόζουν τα χρονοδιαγράμματα ανάλογα με τις ανάγκες,

εξασφαλίζοντας την αποτελεσματική διαχείριση του έργου και την επιτυχή κυκλοφορία του προϊόντος.

Πώς η ανάλυση του έργου σε λεπτομερείς εργασίες και υπο-εργασίες σας βοηθάει να διαχειριστείτε την κυκλοφορία ενός νέου προϊόντος πιο αποτελεσματικά;

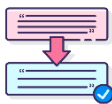
Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το ProjectLibre OSS για να δημιουργήσετε τη δομή κατανομής εργασιών του έργου σας;



Σχήμα 4.3: Πηγή εικόνας: <https://www.youtube.com/watch?v=OmylZvgOclK>

Φανταστείτε να είστε συντονιστής έργου σε μια καινοτόμο τεχνολογική νεοφυή επιχείρηση, επιφορτισμένοι με την οργάνωση μιας πρωτοποριακής παρουσίασης προϊόντος με τη χρήση του ProjectLibre. Ξεκινάτε αναλύοντας το έργο σε εργασίες υψηλού επιπέδου, όπως το μάρκετινγκ, η ανάπτυξη και η υλικοτεχνική υποδομή. Εντός

της κατηγορίας μάρκετινγκ, δημιουργείτε λεπτομερείς επιμέρους εργασίες, όπως καμπάνιες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και δελτία τύπου. Με την εσοχή αυτών των εργασιών, δημιουργείτε μια σαφή και ολοκληρωμένη δομή ανάλυσης εργασιών (Work Breakdown Structure - WBS), επιτρέποντάς σας να παρακολουθείτε απρόσκοπτα την πρόοδο και να κατανέμετε τους πόρους με ακρίβεια.













Διαμόρφωση της δομής κατανομής εργασιών στο ProjectLibre



Για να διαμορφώσετε τη Δομή Κατανομής Εργασιών στο ProjectLibre, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

1. Εισαγωγή εργασιών και ομάδων εργασιών. Μπορείτε να το κάνετε στο μενού "Task". Εισάγετε τα ονόματα των εργασιών σε κατάλληλα κελιά που μοιάζουν με αυτά του Excel και ορίστε τις ημερομηνίες. Μπορείτε να κάνετε κλικ στην επιλογή "Indent" για να δημιουργήσετε μια μπάρα σύνοψης, η οποία μπορεί να επεκταθεί ή να συμπυκνωθεί ανάλογα με τις ανάγκες. Παρακάτω θα χρησιμοποιήσουμε ένα παράδειγμα της περίπτωσης που περιγράφεται παραπάνω.

		Name	Duration	Start	Finish
1		Marketing	32 days	02.07.24 08:00	14.08.24 17:00
2		Social media campaigns	30 days	02.07.24 08:00	12.08.24 17:00
3		Email marketing	30 days	04.07.24 08:00	14.08.24 17:00
4		Press releases	6 days	08.07.24 08:00	15.07.24 17:00
5		Development	28 days	03.07.24 08:00	09.08.24 17:00
6		Feature finalization	6 days	03.07.24 08:00	10.07.24 17:00
7		Testing and QA	18 days	11.07.24 08:00	05.08.24 17:00
8		Launch preparation	4 days	06.08.24 07:00	09.08.24 17:00
9		Logistics	24 days	03.07.24 09:00	06.08.24 09:00
10		Event planning	22 days	03.07.24 09:00	02.08.24 09:00
11		Product distribution	18 days	03.07.24 09:00	29.07.24 09:00
12		Launch event execution	7 days	26.07.24 09:00	06.08.24 09:00

Σχήμα 4.4: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.

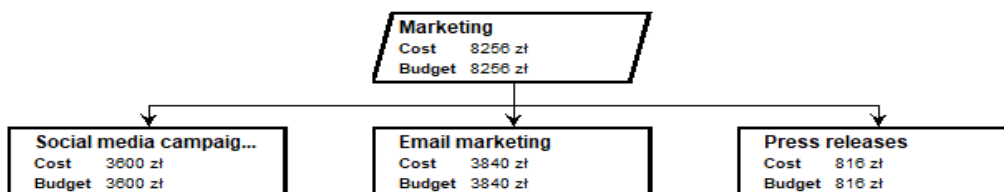
2. Εάν έχετε ήδη εισαγάγει τους πόρους (βλ. επόμενο θέμα 4.4), μπορείτε επίσης να τους αναθέσετε σε συγκεκριμένες εργασίες, είτε κάνοντας κλικ στο

	⊞	Name	Duration	Start	Finish	Predecessors	Resource Names
1		Marketing	32 days	02.07.24 08:00	14.08.24 17:00		
2		Social media campaigns	30 days	02.07.24 08:00	12.08.24 17:00		Alice
3		Email marketing	30 days	04.07.24 08:00	14.08.24 17:00		Benjamin
4		Press releases	6 days	08.07.24 08:00	15.07.24 17:00		Charlotte
5		Development	28 days	03.07.24 08:00	09.08.24 17:00		
6		Feature finalization	6 days	03.07.24 08:00	10.07.24 17:00		Daniel
7		Testing and QA	18 days	11.07.24 08:00	05.08.24 17:00		Emma
8		Launch preparation	4 days	06.08.24 07:00	09.08.24 17:00		Frederick
9		Logistics	24 days	03.07.24 09:00	06.08.24 09:00		
10		Event planning	22 days	03.07.24 09:00	02.08.24 09:00		George
11		Product distribution	18 days	03.07.24 09:00	29.07.24 09:00		Henry
12		Launch event execution	7 days	26.07.24 09:00	06.08.24 09:00		Isabella

κατάλληλο κελί "Resource name" και εισάγοντας το όνομα χειροκίνητα, είτε κάνοντας διπλό κλικ στο κελί και επιλέγοντας τον/τους πόρο/ους από τη λίστα. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε το κουμπί "Assign Resources".

Εικ. 4.5: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.

3. Η εσοχή (και, εάν έχει ήδη εισαχθεί, η κατανομή πόρων - βλ. Θέμα 4.4) μεταφράζεται στην προβολή WBS, αντικατοπτρίζοντας τη δομή και επιτρέποντας την εστιασμένη ανάλυση σε συγκεκριμένες περιοχές. Απλώς κάντε κλικ στο "WBS" και επανεξετάστε τη δομή κατανομής των εργασιών σας.



Εικ. 4.6: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.



Το βίντεο που παρουσιάζεται παρακάτω περιέχει βήμα προς βήμα καθοδήγηση και οπτικά παραδείγματα για να σας βοηθήσει να διαχειριστείτε και να εξορθολογήσετε αποτελεσματικά τις εργασίες του έργου σας. Βελτιώστε τις δεξιότητές σας στο ProjectLibre και εξασφαλίστε την επιτυχία του έργου σας με αυτό το πολύτιμο βοήθημα!

[Managing projects using Work Breakdown Structures in ProjectLibre](#)

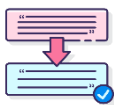


Co-funded by
the European Union

Μελέτη περίπτωσης: ProjectLibre για τη διαχείριση νέων γραμμών προϊόντων

Η Siemens Spain χρησιμοποίησε τη δομή κατανομής εργασιών (WBS) του ProjectLibre για την ανάπτυξη μιας νέας σειράς προϊόντων ανανεώσιμης ενέργειας. Λόγω της πολυπλοκότητας της διαχείρισης πολυάριθμων σταδίων ανάπτυξης προϊόντων - από την αρχική έρευνα, τη συμμόρφωση με τα ισπανικά και τα ευρωπαϊκά πρότυπα και την παραγωγή έως την εμπορία - η εταιρεία επιμέρισε το έργο σε διαχειρίσιμα στοιχεία χρησιμοποιώντας το WBS. Αυτό επέτρεψε στη Siemens να αναθέσει σε συγκεκριμένες ομάδες τη κάθε φάση, βελτιώνοντας τόσο την ακρίβεια του χρονοδιαγράμματος όσο και την τήρηση του προϋπολογισμού. Η δομημένη προσέγγιση επέτρεψε στη Siemens να λανσάρει το προϊόν της νωρίτερα από το χρονοδιάγραμμα, αναδεικνύοντας τη χρησιμότητα του OSS σε βιομηχανικά έργα μεγάλης κλίμακας. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα έργα της Siemens Ισπανίας, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της Siemens Ισπανίας.

4.4. Δομή κατανομής πόρων: μικρο-διαχείριση των επιμέρους στοιχείων των πόρων



Η **Δομή Κατανομής Πόρων - Resource Breakdown Structure (RBS)** είναι ένα κρίσιμο εργαλείο για τη διαχείριση έργων. Αλλάζει την εστίαση από την απόδοση του έργου με βάση την εργασία σε μια λεπτομερή κατανομή των πόρων, που κυμαίνεται από μια σύνοψη υψηλού επιπέδου έως συγκεκριμένα πακέτα εργασίας. Η RBS βοηθά στην εποπτεία, τη διαχείριση και την αξιολόγηση των έργων με βάση τη χρήση των πόρων.

Είναι σχεδιασμένη ώστε να είναι ευέλικτη για εσωτερική διοικητική χρήση, ενώ η Δομή Κατανομής Εργασιών (RBS) χρησιμοποιείται συχνά για την επικοινωνία με τους ενδιαφερόμενους ή τους πελάτες. Η RBS προσφέρει παρόμοιες πληροφορίες για την απόδοση, αλλά δίνει έμφαση στους πόρους, οργανώνοντάς τους σε γενικά και

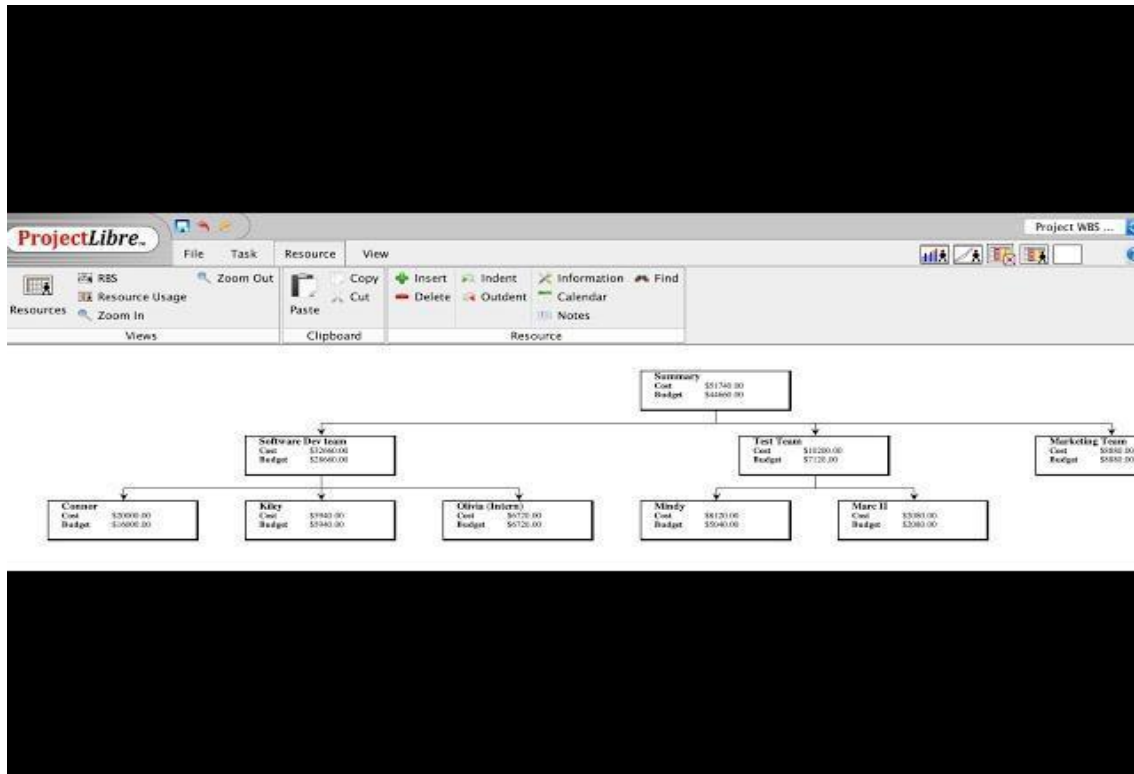
επιμέρους επίπεδα. Αυτό επιτρέπει την αξιολόγηση των επιδόσεων διαφορετικών ομάδων, όπως ομάδες λογισμικού, ομάδες δοκιμών και ομάδες μάρκετινγκ.

Επιπλέον, το RBS διευκολύνει τη σύγκριση του προγραμματισμένου με το πραγματικό κόστος και την ανάδειξη αποκλίσεων, παρέχοντας στους διαχειριστές και τα στελέχη του έργου ένα πολύτιμο εργαλείο για την αξιολόγηση της εκτέλεσης του σχεδίου και τον εντοπισμό πιθανών αποκλίσεων. Βοηθά στον εντοπισμό των περιοχών όπου το πεδίο εφαρμογής του έργου μπορεί να έχει παρερμηνευτεί, ή να έχει σχεδιαστεί ατυχώς ή η εκτέλεση του να υπολείπεται του προγραμματισμού.

Πώς διαφέρει η Δομή Κατανομής Πόρων (WBS) από τη Δομή Κατανομής Εργασιών (RBS) και πώς συμβάλλει στην αποτελεσματική διαχείριση έργων;

Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το ProjectLibre OSS για να σχεδιάσετε τη Δομή Κατανομής Πόρων (WBS) του έργου σας;

Φανταστείτε τον εαυτό σας ως διαχειριστή έργου σε μια κατασκευαστική εταιρεία, ο οποίος επιβλέπει την περίπλοκη ανακαίνιση ενός ιστορικού κτιρίου. Με το ProjectLibre, μπορείτε να δημιουργήσετε μια σχολαστική δομή κατανομής πόρων (RBS) για την αποτελεσματική διαχείριση των συνολικών πόρων του έργου. Μπορείτε να επιμερίσετε τους πόρους σε εργασίες, υλικά και εξοπλισμό, διαιρώντας περαιτέρω την καθεμία σε υποκατηγορίες. Η αντιστοίχιση του κόστους σε αυτούς τους πόρους διασφαλίζει ακριβή προϋπολογισμό και βέλτιστη κατανομή των πόρων καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής του έργου, βοηθώντας σας να θωρακίσετε την ιστορικότητα του κτιρίου με εξειδικευμένη ακρίβεια.



Σχ. 4.7: Πηγή εικόνας: <https://www.youtube.com/watch?v=hbJJa3yL6w0>



Διαμόρφωση της δομής κατανομής πόρων στο έργο Libre

Για να ρυθμίσετε τη δομή κατανομής πόρων στο ProjectLibre, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

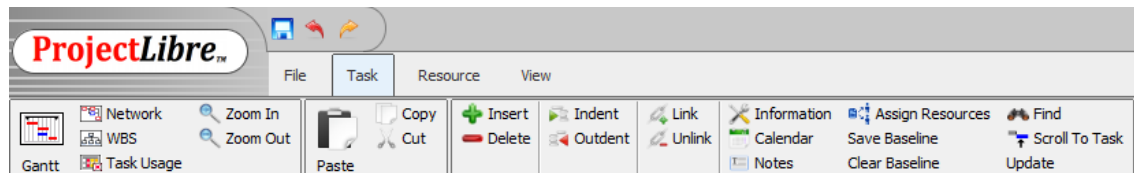
1. Κάντε κλικ στο μενού "Resource". Ελέγξτε τη δεξαμενή πόρων όπου μπορεί να εισαχθεί μια σειρά πόρων. Σημειώστε ότι αυτή η λίστα δεν έχει δομή εσοχής και δεν συνοψίζει το κόστος και τα χρονοδιαγράμματα.
2. Εισάγετε τους πόρους χρησιμοποιώντας κελιά τύπου Excel. Βεβαιωθείτε ότι κάθε πόρος έχει τις σχετικές λεπτομέρειες: είδος εργασίας, τιμές και κόστος ανά χρήση (ισχύει για τον υλικό πόρο).
3. Επιμερίστε το κόστος στους πόρους εισάγοντας τις σχετικές πληροφορίες. Τα κόστη μπορούν **να αναλογούν** ("αναλογίζω" σημαίνει προσαρμόζω το κόστος κάποιου πχ υλικού ώστε να αντικατοπτρίζει μόνο την τιμή αυτού που χρησιμοποιείται), **να επιβαρύνονται εξ αρχής** (εφαρμόζονται δυσανάλογα σε στοιχεία της εργασίας που λαμβάνουν χώρα νωρίτερα κατά τη διάρκεια ενός

έργου ή μέρους ενός έργου) ή **να επιβαρύνονται στο τέλος** (εφαρμόζονται δυσανάλογα σε στοιχεία της εργασίας που λαμβάνουν χώρα προς το τέλος ενός έργου ή μέρους του). Μπορείτε επίσης να δημιουργήσετε διαφορετικά ημερολόγια για διάφορους πόρους ανάλογα με τις ανάγκες. Επιστρέφοντας στην περίπτωση που περιεγράφηκε παραπάνω, ας υποθέσουμε ότι προσλαμβάνετε 3 εργάτες οικοδομών - τον Νεοκλή, τη Γιολάντα και τον Ζαχαρία - με διαφορετικά τυπικά προσόντα, ωρομίσθια υπερωριακής εργασίας και διαφορετικές βάρδιες.

	Ⓜ	Name	Type	E-m...	Mat...	Initials	Max. Units	Standard Rate	Overtime Rate	Accrue At	Base Calendar
1		Xavier	Work			X	100%	25 zł/hour	45 zł/hour ...	Prorated	Standard
2		Yolanda	Work			Y	100%	30 zł/hour	40 zł/hour ...	End	Night Shift
3		Zachary	Work			Z	100%	35 zł/hour	70 zł/hour ...	Prorated	Standard

Εικ. 4.8: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.

4. Τώρα μπορείτε να καταρτίσετε έναν προϋπολογισμό. Επιστρέψτε στο "Task" και στη συνέχεια στο "Gantt". Μπορείτε να αποθηκεύσετε μια γραμμή βάσης ("Save Baseline") για ολόκληρο το έργο ή για επιλεγμένες εργασίες για τη



δημιουργία ενός προϋπολογισμού.

Εικ. 4.9: Πηγή εικόνας: ProjectLibre.

5. Η διαμόρφωση της Δομής Κατανομής Πόρων και ο καθορισμός του προϋπολογισμού θα επηρεάσουν επίσης το WBS, όπως φαίνεται στο Σχήμα 7 (Θέμα 4.3).



Η παρακολούθηση αυτού του βίντεο θα βελτιώσει σημαντικά την ικανότητά σας να διαχειρίζεστε πόρους έργων στο ProjectLibre. Σας παρέχει σαφείς, πρακτικές γνώσεις σχετικά με τη δημιουργία και τη βελτιστοποίηση της Δομής Κατανομής Πόρων, καθιστώντας τη διαχείριση πόρων και τον προϋπολογισμό του έργου πιο αποδοτικούς.

[ProjectLibre Resource Breakdown Structure](#)

4.5. Διαγράμματα Gantt



Το διάγραμμα Gantt χρησιμοποιείται ευρέως στη διαχείριση έργων γιατί είναι μια γραφική αναπαράσταση του χρονοδιαγράμματος ενός έργου. Συνήθως παρουσιάζει εργασίες στον κάθετο άξονα και τα αντίστοιχα χρονοδιαγράμματα στον οριζόντιο άξονα. Οι ράβδοι στο διάγραμμα υποδεικνύουν την ημερομηνία έναρξης, τη διάρκεια και την ημερομηνία λήξης κάθε εργασίας. Το διάγραμμα Gantt είναι ένα οπτικό εργαλείο που προσφέρει διάφορα στοιχεία, όπως η εμφάνιση όλων των δραστηριοτήτων του έργου, η επισήμανση της διάρκειας των εργασιών, η απεικόνιση των επικαλύψεων μεταξύ των δραστηριοτήτων, η παρουσίαση των εξαρτήσεων των εργασιών και ο προσδιορισμός της κρίσιμης διαδρομής του έργου. Για παράδειγμα, ένας ΟΤΤ που σχεδιάζει ένα πρόγραμμα προσέγγισης της κοινότητας μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα διάγραμμα Gantt για να δει πότε ξεκινούν και πότε τελειώνουν οι έρευνες στην κοινότητα, πότε επικαλύπτονται με την οργάνωση εργαστηρίων και πότε οδηγούν σε μια εκστρατεία ευαισθητοποίησης. Παρομοίως, μια ΜΜΕ που λανσάρει ένα νέο προϊόν μπορεί να απεικονίσει τις φάσεις έρευνας αγοράς, ανάπτυξης, εκστρατείας μάρκετινγκ και λανσαρίσματος για να διαχειριστεί αποτελεσματικά τα χρονοδιαγράμματα και τις εξαρτήσεις. Τα διαγράμματα Gantt βοηθούν αυτούς τους οργανισμούς να εξορθολογήσουν τη διαχείριση έργων και να διασφαλίσουν ότι τα έργα θα διανύσουν ομαλή πορεία προς την επιτυχή ολοκλήρωσή τους.

Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το ProjectLibre OSS για να δημιουργήσετε ένα διάγραμμα Gantt;

Φανταστείτε να ηγείστε μιας ομάδας σε μια εταιρεία λογισμικού για την ανάπτυξη μιας εφαρμογής για κινητά τελευταίας τεχνολογίας. Ως διαχειριστής έργου, αποφασίζετε να αξιοποιήσετε τη δύναμη των διαγραμμάτων Gantt στο ProjectLibre για να

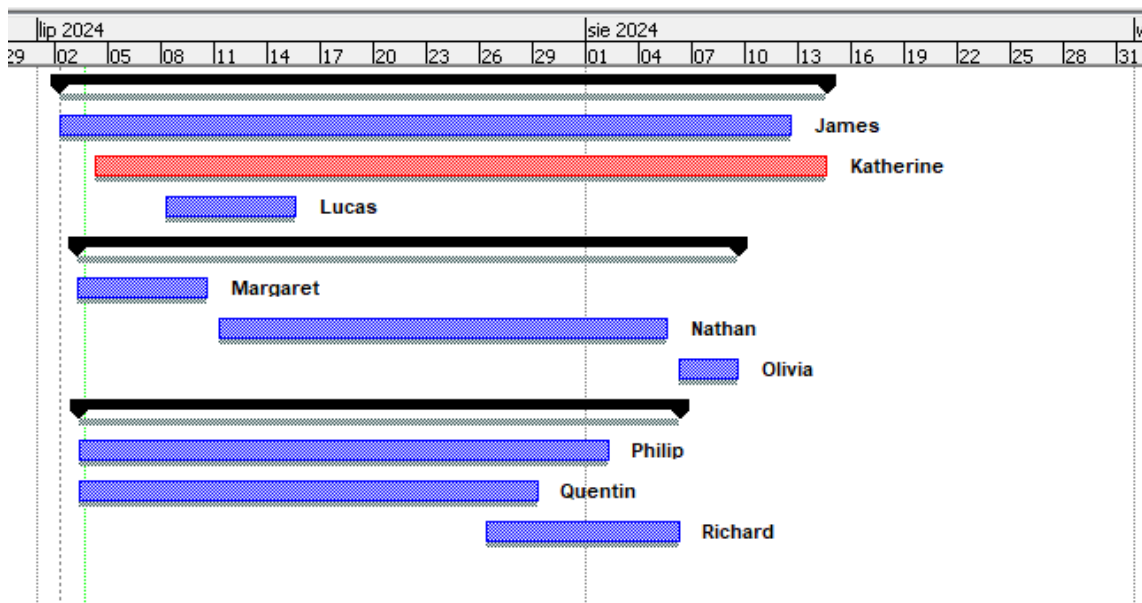
παρακολουθείτε τις εργασίες και τις προθεσμίες. Δημιουργείτε ένα διάγραμμα Gantt που χαρτογραφεί οπτικά το χρονοδιάγραμμα του έργου. Αυτή η απεικόνιση του χρονοδιαγράμματος σας επιτρέπει να παρακολουθείτε την πρόοδο, να προσαρμόζετε τα χρονοδιαγράμματα και να διασφαλίζετε ότι η ομάδα σας παραμένει εντός χρονοδιαγράμματος, οδηγώντας τελικά στην επιτυχή κυκλοφορία της εφαρμογής.

Πώς μπορεί η ομάδα σας να επωφεληθεί από τη χρήση ενός διαγράμματος Gantt για τη διαχείριση της ανάπτυξης της εφαρμογής για κινητά και ποιες πληροφορίες μπορείτε να αποκομίσετε από αυτό;



Δώστε προσοχή

Στο ProjectLibre, ένα διάγραμμα Gantt θα διαμορφωθεί αυτόματα μόλις προετοιμάσετε τη Δομή Κατανομής Εργασιών και τη Δομή Κατανομής Πόρων! Απλώς μεταβείτε στο μενού "Task" (ή εναλλακτικά, στο μενού "View") και κάντε κλικ στο "Gantt". Θα εμφανιστεί το διάγραμμα Gantt.



Εικ. 4.10: Πηγή εικόνας: ProjectLibre



Πρόσθετες πληροφορίες

Μπορείτε να βρείτε πρόσθετες, προηγμένες πληροφορίες σχετικά με την προσαρμογή του διαγράμματος Gantt στο ProjectLibre στον παρακάτω σύνδεσμο:

[Gantt ChartGuide to Using Project Libre](#)

Μελέτη περίπτωσης: για τη διαχείριση των προσπαθειών αντιμετώπισης του COVID-19

Κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19, ο Βρετανικός Ερυθρός Σταυρός βασίστηκε στα διαγράμματα Gantt του ProjectLibre για να διαχειριστεί τα εκτεταμένα προγράμματα αρωγής στο Ηνωμένο Βασίλειο. Με την οπτικοποίηση των αλληλένδετων εργασιών και των χρονοδιαγραμμάτων, η φιλανθρωπική οργάνωση μπόρεσε να συντονίσει προσπάθειες όπως οι παραδόσεις τροφίμων, η κινητοποίηση εθελοντών και η διανομή ιατρικού εξοπλισμού. Τα διαγράμματα Gantt τους επέτρεψαν να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις επικαλυπτόμενες εργασίες σε διάφορες περιοχές, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι οι δραστηριότητες κρίσιμης διαδρομής ολοκληρώνονταν εγκαίρως. Έτσι η ικανότητά τους να προσαρμόζονται και να ανταποκρίνονται στην κρίση ενισχύθηκε σημαντικά από τα οπτικά εργαλεία σχεδιασμού του ProjectLibre.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα του Βρετανικού Ερυθρού Σταυρού, επισκεφθείτε τη διεύθυνση [British Red Cross](#).



Πρακτική δραστηριότητα

Περιγράψτε ένα υποθετικό έργο OTT ή MME, συμπεριλαμβανομένων των στόχων και του πεδίου εφαρμογής. Δημιουργήστε ένα WBS και ένα RBS

χρησιμοποιώντας το ProjectLibre. Αναπτύξτε ένα διάγραμμα Gantt για το χρονοδιάγραμμα του έργου. Συνοψίστε τα βασικά σημεία και προβληματιστείτε σχετικά με τον αντίκτυπο του ProjectLibre στη διαχείριση έργων.

Πρόσθετες πληροφορίες



Ακολουθούν διάφοροι δικτυακοί τόποι και πόροι όπου μπορείτε να ενημερώνεστε για τις εξελίξεις στο λογισμικό ανοικτού κώδικα (OSS), ειδικά για τη διαχείριση έργων και τις επιχειρηματικές λειτουργίες:

1. [OpenSource.com](https://opensource.com)

- Μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα για ειδήσεις, σεμινάρια και τάσεις σχετικά με το OSS. Καλύπτει διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων των επιχειρήσεων, της εκπαίδευσης και των εργαλείων διαχείρισης έργων.

2. [Επίσημη ιστοσελίδα του ProjectLibre](https://projectlibre.org)

- Ο επίσημος ιστότοπος του ProjectLibre, που προσφέρει ενημερώσεις για νέες κυκλοφορίες, ανοικτές συζητήσεις στην κοινότητα των χρηστών και πόρους σχετικά με το λογισμικό διαχείρισης έργων ανοικτού κώδικα.

3. [GitHub](https://github.com)

- Το GitHub φιλοξενεί χιλιάδες έργα ανοικτού κώδικα, επιτρέποντάς σας να παρακολουθείτε ενημερώσεις, να συνεισφέρετε σε έργα και να εξερευνήσετε νέα εργαλεία OSS για διάφορες ανάγκες, όπως η διαχείριση επιχειρήσεων και έργων.

4. [Redmine](https://redmine.org)

- Ένας ιστότοπος αφιερωμένος στο Redmine, ένα ακόμη ισχυρό εργαλείο διαχείρισης έργων ανοικτού κώδικα. Ο ιστότοπος παρέχει ενημερώσεις, φόρουμ της κοινότητας χρηστών και λεπτομερή τεκμηρίωση για τους χρήστες.

5. TechRepublic - Ανοιχτός κώδικας

- ο Το TechRepublic καλύπτει τις τελευταίες τάσεις, ειδήσεις και αξιολογήσεις σχετικά με το λογισμικό ανοικτού κώδικα, συμπεριλαμβανομένων των λύσεων διαχείρισης έργων. Είναι μια εξαιρετική πηγή για την παρακολούθηση των τελευταίων εξελίξεων του OSS στις επιχειρήσεις και την τεχνολογία.

6. [SourceForge](#)

Το SourceForge είναι ένας κόμβος για την εύρεση, τη λήψη και την αξιολόγηση λογισμικού ανοικτού κώδικα, συμπεριλαμβανομένων εργαλείων διαχείρισης έργων όπως το ProjectLibre. Είναι ένας πολύτιμος πόρος για να ενημερώνεστε για νέα έργα και ενημερώσεις OSS



Ερωτήσεις προβληματισμού

Δημιουργήσατε ένα διάγραμμα Gantt για το έργο σας; Καταφέρατε να αναθέσετε πόρους χρησιμοποιώντας το RBS στο ProjectLibre; Πώς η ανάλυση των εργασιών με ένα WBS βελτιώνει τη διαχείριση του έργου σας;

4.6. Σύνοψη

Η ενότητα DGO4 επικεντρώνεται στη χρήση λογισμικού ανοικτού κώδικα (OSS) για τη διαχείριση έργων σε οργανισμούς του τρίτου τομέα (ΟΤΤ) και σε πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Το κύριο εργαλείο που συζητείται είναι το ProjectLibre, μια προσιτή, πλούσια σε χαρακτηριστικά λύση OSS για σχεδιασμό, χρονοπρογραμματισμό και διαχείριση πόρων. Άλλες εναλλακτικές λύσεις όπως το Redmine, το GanttProject και το OpenProject αναφέρονται για τις μοναδικές τους δυνατότητες.

Η ενότητα καθοδηγεί τους εκπαιδευόμενους στα βασικά στοιχεία του ProjectLibre, από τη ρύθμιση του έργου έως βασικές λειτουργίες όπως η διαχείριση εργασιών, η



δημιουργία δομών κατανομής εργασιών (WBS) και η δημιουργία διαγραμμάτων Gantt. Το WBS βοηθά στην ανάλυση των έργων σε μικρότερες, διαχειρίσιμες εργασίες, ενώ η Δομή Κατανομής Πόρων (RBS) επικεντρώνεται στην κατηγοριοποίηση πόρων όπως η εργασία και τα υλικά. Αυτές οι δομές επιτρέπουν την αποτελεσματική κατανομή των πόρων και την παρακολούθηση του κόστους στο ProjectLibre.

Τα διαγράμματα Gantt προσφέρουν ένα οπτικό χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων του έργου, βοηθώντας τις ομάδες να παρακολουθούν την πρόοδο και να διαχειρίζονται τις εξαρτήσεις. Η ενότητα περιλαμβάνει μια πρακτική δραστηριότητα για τους εκπαιδευόμενους να δημιουργήσουν WBS, RBS και διαγράμματα Gantt για ένα υποθετικό έργο, ενισχύοντας την πρακτική εφαρμογή των εργαλείων OSS στη διαχείριση έργων για τους ΟΤΤ και τις ΜΜΕ.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

Enlyft. (n.d.). Companies using ProjectLibre.

<https://enlyft.com/tech/products/projectlibre>

Lesyuk, A. (2016). Mastering Redmine. Second edition. *Packt Publishing*.

Marques, J. F., & Bernardino, J. (2019). Evaluation of Asana, Odoo, and ProjectLibre Project Management Tools using the OSSpal Methodology. *Proceedings of the 11th International Joint Conference on Knowledge Discovery, Knowledge Engineering and Knowledge Management IC3K*, 2, 397-403.

<https://doi.org/10.5220/0008351903970403>

Microsoft Project vs. ProjectLibre. (n.d.). TrustRadius.

<https://www.trustradius.com/compare-products/microsoft-project-vs-projectlibre>

PROJECTLIBRE. (n.d.). ProjectLibre. <https://www.projectlibre.com/product/1-alternative-microsoft-project-open-source>

ProjectLibre vs. Redmine. (n.d.). TrustRadius. <https://www.trustradius.com/compare-products/projectlibre-vs-redmine>

Project Management Institute. (2021). A Guide to the Project Management Body of Knowledge – PMBOK® GUIDE – Seventh Edition. *Project Management Institute, Inc.*

Redmine. (n.d.). Redmine. <https://www.redmine.org/>

Redmine guide. (n.d.). Redmine. <https://www.redmine.org/projects/redmine/wiki/Guide>

Samuel, A. (n.d.). Gantt Chart – Guide to Using ProjectLibre. http://samuellearning.org/Project_Management_Slides/Gantt%20Chart-Guide%20to%20Using%20Project%20Libre.pdf

Santos, J. M. (2023). ProjectLibre Software Review: Overview – Features – Pricing. Project-Management.com. <https://project-management.com/projectlibre-software-review/>

Sherrer, K. (2024). *8 Best Open Source Project Management Software for 2024*. TechRepublic. <https://www.techrepublic.com/article/open-source-project-management-software/>

Ενότητα DGO5: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για την κυβερνο-ασφάλεια των ΟΤΤ και των ΜΜΕ

5.1. Εισαγωγή



Σε αυτή την ενότητα, θα κάνουμε μια εισαγωγή στην κυβερνοασφάλεια, τη σημασία της εκπαίδευσης των τελικών χρηστών και θα επικεντρωθούμε σε ένα συγκεκριμένο λογισμικό, το **Bitwarden**, μια **λύση ανοικτού κώδικα για**

διαχειριστές κωδικών πρόσβασης!

Η ενότητα έχει σχεδιαστεί για να σας παρέχει τις βασικές γνώσεις και δεξιότητες για την αποτελεσματική αξιοποίηση του λογισμικού ανοικτού κώδικα, και παράλληλα να σας ενημερώσει για τις πιο ισχυρές πρακτικές κυβερνοασφάλειας. Επίσης βελτιώνει τις γνώσεις σχετικά με την αυξανόμενη αξία των λύσεων ανοικτού κώδικα στο πλαίσιο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) και των οργανισμών του τρίτου τομέα (ΟΤΤ).

Σε έναν κόσμο όπου οι απειλές στον κυβερνοχώρο είναι πανταχού παρούσες, η ασφάλεια των κωδικών πρόσβασης έχει καταστεί κρίσιμη πτυχή της προστασίας των ψηφιακών περιουσιακών στοιχείων. Δεδομένου ότι η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο αντιπροσωπεύει έναν πολύ ευρύ τομέα που περιλαμβάνει πολλά στοιχεία, η ενότητα θα επικεντρωθεί στα βασικά στοιχεία της έννοιας και θα παρουσιάσει ορισμένα βασικά εργαλεία για την ασφάλεια των πληροφοριών (διαχείριση κωδικών πρόσβασης), καθώς και την εκπαίδευση των τελικών χρηστών.

Σε αυτή την ενότητα της εργαλειοθήκης DigitOpen δεν στοχεύουμε στην κατάρτιση του προσωπικού των ΜΜΕ και των ΟΤΤ ώστε να γίνουν ειδικοί στην κυβερνοασφάλεια. Αυτό απαιτεί πολυετείς σπουδές και πολύ συγκεκριμένες δεξιότητες και γνώσεις. Θα αντιμετωπίσουμε μάλλον το θέμα της κυβερνοασφάλειας από μια διαφορετική οπτική γωνία: Πώς μπορεί κάθε εργαζόμενος ή εθελοντής σε έναν οργανισμό να θέσει σε εφαρμογή πολύ απλές και αποτελεσματικές στρατηγικές για την πρόληψη των κινδύνων στον κυβερνοχώρο;

Πριν δώσουμε απαντήσεις σε αυτό, ας ξεκινήσουμε με έναν απλό ορισμό της κυβερνοασφάλειας: *"Η ασφάλεια υπολογιστών, η κυβερνοασφάλεια, η ψηφιακή*

ασφάλεια ή η ασφάλεια της τεχνολογίας πληροφοριών (ασφάλεια IT) είναι η προστασία των συστημάτων και των δικτύων υπολογιστών από επιθέσεις κακόβουλων φορέων που μπορεί να οδηγήσουν σε μη εξουσιοδοτημένη αποκάλυψη πληροφοριών, κλοπή ή βλάβη του υλικού, του λογισμικού ή των δεδομένων, καθώς και από τη διακοπή ή την παραπλάνηση των υπηρεσιών που παρέχουν".³

Παρουσιάσαμε στην ενότητα 1 πώς και γιατί το OSS μπορεί να συμβάλει στην αύξηση της ασφάλειας ενός λογισμικού, στην ενότητα αυτή θα αναλυθεί πως ένα ισχυρό OSS μπορεί να διαχειριστεί τους κώδικες πρόσβασης. Αλλά όπως αναφέραμε, το πιο ισχυρό εργαλείο παραμένει η εκπαίδευση.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ να εισαχθείτε στη βασική έννοια της κυβερνοασφάλειας και πώς συμβάλλει σε αυτήν ο ανοιχτός κώδικας
- ✓ να κατανοήσετε καλά, ορισμένα από τα βασικά στοιχεία της κυβερνοασφάλειας, δηλαδή την ασφάλεια των πληροφοριών, την ασφάλεια των δικτύων, τον σχεδιασμό αποκατάστασης λόγω βλάβης και την εκπαίδευση των τελικών χρηστών
- ✓ να εξοικειωθείτε με κάποιο λογισμικό OSS για την κυβερνοασφάλεια

5.2 Η σημασία της εκπαίδευσης στην κυβερνοασφάλεια για τους μικρούς οργανισμούς

Στη σημερινή ψηφιακή εποχή, η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο έχει καταστεί κρίσιμο ζήτημα για τους οργανισμούς όλων των μεγεθών. Ενώ οι μεγάλες εταιρείες διαθέτουν συχνά τους πόρους για την εφαρμογή ισχυρών μέτρων ασφαλείας, οι μικροί οργανισμοί συχνά δεν διαθέτουν το ίδιο επίπεδο ετοιμότητας. Αυτή η ανισότητα τους καθιστά ελκυστικούς στόχους για τους παράνομους δράσεις του κυβερνοχώρου. Η εκπαίδευση στον τομέα της κυβερνοασφάλειας είναι απαραίτητη για τους μικρούς οργανισμούς προκειμένου να προστατεύσουν τα περιουσιακά τους στοιχεία, να

³ Schatz, Daniel, Bashroush, Rabih, Wall, Julie (2017). "Towards a More Representative Definition of Cyber Security". Journal of Digital Forensics, Security and Law. 12 (2)



διατηρήσουν την εμπιστοσύνη των πελατών και να διασφαλίσουν τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά τους.



Παρακολουθήστε [το βίντεο](#) του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με την ανάγκη για μια ισχυρή στρατηγική για την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο.



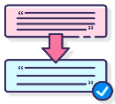
Το τοπίο απειλών στον κυβερνοχώρο είναι συνεχώς αυξανόμενο

Το τοπίο των απειλών στον κυβερνοχώρο εξελίσσεται συνεχώς, με τους επιτιθέμενους να χρησιμοποιούν όλο και πιο εξελιγμένες τεχνικές. Οι μικροί οργανισμοί είναι ιδιαίτερα ευάλωτοι λόγω των περιορισμένων πόρων και των συχνά ξεπερασμένων πρακτικών ασφαλείας. Σύμφωνα με έκθεση του Ινστιτούτου Ponemon, πάνω από το 60% των μικρών επιχειρήσεων δέχτηκε επίθεση στον κυβερνοχώρο το περασμένο έτος, με το μέσο κόστος μιας παραβίασης δεδομένων να φτάνει τα 3,86 εκατομμύρια δολάρια παγκοσμίως. Αυτά τα στατιστικά στοιχεία υπογραμμίζουν τον επείγοντα χαρακτήρα που έχουν τα θέματα κυβερνοασφάλειας, και για τους μικρούς οργανισμούς, και συνεπώς απαιτείται για να δώσουν προτεραιότητα στην εκπαίδευση.



Προστασία ευαίσθητων δεδομένων

Ένας από τους κύριους λόγους για την έμφαση στην εκπαίδευση στον κυβερνοχώρο είναι η προστασία των ευαίσθητων δεδομένων. Οι μικροί οργανισμοί συχνά χειρίζονται πολύτιμες πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων των δεδομένων πελατών, των οικονομικών αρχείων και των επιχειρηματικών πληροφοριών. Ένα συμβάν παραβίασης δεδομένων μπορεί να οδηγήσει σε σοβαρές συνέπειες, όπως οικονομικές απώλειες, νομικές κυρώσεις και σοβαρές συνέπειες για τη φήμη της επιχείρησης. Η εκπαίδευση των εργαζομένων σχετικά με τη σημασία της προστασίας των δεδομένων και τις βέλτιστες πρακτικές για την εξασφάλιση των πληροφοριών μπορεί να μειώσει σημαντικά τον κίνδυνο παραβίασης δεδομένων.



Οικοδόμηση μιας κουλτούρας με επίγνωση του κυβερνοχώρου

Η εκπαίδευση στην κυβερνοασφάλεια προάγει μια κουλτούρα ευαισθητοποίησης και επαγρύπνησης σε έναν οργανισμό. Όταν οι εργαζόμενοι κατανοούν τις πιθανές απειλές και τον ρόλο τους στον πρόληψη έναντι αυτών, είναι πιο πιθανό να τηρούν τις πολιτικές και τις πρακτικές ασφαλείας. Αυτή η αλλαγή κουλτούρας είναι ζωτικής σημασίας, καθώς το ανθρώπινο λάθος παραμένει μια από τις κύριες αιτίες παραβιάσεων της ασφάλειας. Τα προγράμματα κατάρτισης μπορούν να καλύπτουν διάφορα θέματα, όπως η αναγνώριση των προσπαθειών phishing, η χρήση ισχυρών κωδικών πρόσβασης και ο ασφαλής χειρισμός ευαίσθητων πληροφοριών. Με την ενσωμάτωση της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο στην οργανωσιακή κουλτούρα, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να θέσουν σε ισχύ μια προληπτική άμυνα κατά των απειλών στον κυβερνοχώρο.

Σε περίπτωση επίθεσης στον κυβερνοχώρο, η ταχεία και αποτελεσματική αντίδραση είναι ζωτικής σημασίας για την ελαχιστοποίηση των ζημιών. Η εκπαίδευση στην κυβερνοασφάλεια εξοπλίζει τους εργαζόμενους με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απαιτούνται για την άμεση και αποτελεσματική αντιμετώπιση επιθέσεων. Η εκπαίδευση μπορεί να περιλαμβάνει προσομοιωμένα σενάρια επίθεσης, τα οποία βοηθούν τους εργαζόμενους να εξασκηθούν και να βελτιώσουν τις στρατηγικές αντιμετώπισής τους. Όντας προετοιμασμένοι, οι μικροί οργανισμοί μπορούν να μειώσουν τον χρόνο διακοπής λειτουργίας, να περιορίσουν τις οικονομικές απώλειες και να ανακάμψουν ταχύτερα από περιστατικά στον κυβερνοχώρο.



Παρακολουθήστε το βίντεο του του Οργανισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Ασφάλεια στον Κυβερνοχώρο (ENISA). Πραγματικά αρκεί ένα λάθος βήμα για να απειληθεί η εταιρεία σας!

[Be aware, be prepared - Cybersecurity tips for SMEs – Protect your customers](#)



Co-funded by
the European Union



Συμμόρφωση με τους κανονισμούς



Πολλοί κλάδοι υπόκεινται σε αυστηρούς κανονισμούς προστασίας δεδομένων, όπως ο [Γενικός Κανονισμός για την Προστασία Δεδομένων \(GDPR\) στην Ευρώπη](#). Η μη συμμόρφωση με αυτούς τους κανονισμούς μπορεί να οδηγήσει σε υψηλά πρόστιμα και νομικές επιπτώσεις. Η εκπαίδευση στην κυβερνοασφάλεια διασφαλίζει ότι οι εργαζόμενοι γνωρίζουν τις κανονιστικές απαιτήσεις και τηρούν τα απαραίτητα πρότυπα. Με τη συμμόρφωση αυτή όχι μόνο αποφεύγονται οι νομικές κυρώσεις, αλλά και ενισχύεται η φήμη και η αξιοπιστία του οργανισμού. Οι πελάτες προσδοκούν ότι οι προσωπικές τους πληροφορίες θα αντιμετωπίζονται με ασφάλεια. Μια παραβίαση δεδομένων μπορεί να διαβρώσει την εμπιστοσύνη των πελατών και να βλάψει τη φήμη του οργανισμού. Αντίθετα, η επίδειξη δέσμευσης για την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο μπορεί να ενισχύσει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση των πελατών. Οι μικροί οργανισμοί μπορούν να αξιοποιήσουν τις προσπάθειες κυβερνοασφάλειας ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, διαβεβαιώνοντας τους πελάτες ότι τα δεδομένα τους προστατεύονται. Αυτή η εμπιστοσύνη είναι ιδιαίτερα σημαντική σε μια εποχή όπου, οι ανησυχίες για την προστασία των προσωπικών δεδομένων των καταναλωτών συνεχώς αυξάνονται.



Οικονομικά αποδοτικά μέτρα ασφαλείας



Η επένδυση στην εκπαίδευση στον τομέα της κυβερνοασφάλειας είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για τους μικρούς οργανισμούς να ενισχύσουν το επίπεδο ασφαλείας τους. Ενώ οι προηγμένες τεχνολογίες ασφαλείας μπορεί να είναι δαπανηρές, η εκπαίδευση των εργαζομένων σχετικά με τις βασικές πρακτικές κυβερνοασφάλειας είναι σχετικά χαμηλού κόστους και αποδίδει σημαντικά κέρδη. Η πρόληψη μιας παραβίασης δεδομένων μέσω της εκπαίδευσης και της ευαισθητοποίησης μπορεί να εξοικονομήσει στους οργανισμούς σημαντικά χρηματικά ποσά σε σύγκριση με το κόστος που συνδέεται με την αντιμετώπιση και την ανάκαμψη από μια κυβερνοεπίθεση.



Πρακτική δραστηριότητα

Γνωρίζετε από πού να ξεκινήσετε; Κάντε αυτό [το τεστ αυτοαξιολόγησης](#) για να καταλάβετε πόσο ασφαλής είναι η άμυνά σας στον κυβερνοχώρο!



Πρόσθετες πληροφορίες

Αν θέλετε να εμβαθύνετε στην κυβερνοασφάλεια και να παρακολουθήσετε ένα πλήρες μάθημα για το θέμα, ρίξτε μια ματιά στο [δωρεάν διαδικτυακό μάθημα](#) που προσφέρει το Ανοικτό Πανεπιστήμιο.

5.3 Γιατί το Bitwarden είναι ένα χρήσιμο εργαλείο διαχείρισης κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα για τους ΟΤΤ & τις ΜΜΕ;



Το Bitwarden είναι ένα ισχυρό εργαλείο που ενισχύει την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο παρέχοντας κεντρική διαχείριση κωδικών πρόσβασης με ισχυρή κρυπτογράφηση και φιλικά προς το χρήστη χαρακτηριστικά. Η φύση του ανοικτού κώδικα, η προσιτή τιμή του και η ολοκληρωμένη λειτουργικότητά του το καθιστούν εξαιρετική επιλογή για άτομα και οργανισμούς που επιθυμούν να διασφαλίσουν τα ψηφιακά τους διαπιστευτήρια.

Το Bitwarden θεωρείται χρήσιμο γιατί τα **βασικά** του **πλεονεκτήματα** είναι:

1. **Κεντρική αποθήκευση και παραγωγή κωδικών πρόσβασης.** Το λογισμικό Bitwarden επιτρέπει στους χρήστες να αποθηκεύουν και να διαχειρίζονται όλους τους κωδικούς τους σε ένα ασφαλές θησαυροφυλάκιο. Περιλαμβάνει επίσης μια γεννήτρια κωδικών πρόσβασης που δημιουργεί ισχυρούς, μοναδικούς κωδικούς πρόσβασης για κάθε ιστότοπο, μειώνοντας τον κίνδυνο επαναχρησιμοποίησης κωδικών πρόσβασης και αδύναμων κωδικών πρόσβασης.
2. **Πρόσβαση από οπουδήποτε.** Το λογισμικό αυτό διασφαλίζει ότι οι χρήστες έχουν πάντα τους κωδικούς τους διαθέσιμους όταν χρειάζεται.

3. **Ενισχυμένη κρυπτογράφηση ασφαλείας.** Το Bitwarden χρησιμοποιεί κρυπτογράφηση από άκρο σε άκρο για την προστασία των δεδομένων των χρηστών. Αυτό σημαίνει ότι όλες οι ευαίσθητες πληροφορίες κρυπτογραφούνται στη συσκευή του χρήστη πριν από την αποστολή τους στους διακομιστές της Bitwarden, διασφαλίζοντας ότι ακόμη και η Bitwarden δεν μπορεί να έχει πρόσβαση στα δεδομένα.
4. **Ανοιχτός κώδικας.** Ο κώδικας του Bitwarden είναι ανοιχτού κώδικα και είναι προσβάσιμος σε όλους, επιτρέποντας στους ειδικούς ασφαλείας να τον ελέγξουν για ευπάθειες. Αυτή η διαφάνεια ενισχύει την εμπιστοσύνη και την ασφάλεια.
5. **Ευκολία χρήσης - Φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον εργασίας.** Το Bitwarden προσφέρει μια διαισθητική και εύχρηστη αλληλεπίδραση με τον χρήστη, καθιστώντας την προσιτή ακόμη και για χρήστες που δεν είναι εξοικειωμένοι με την τεχνολογία.
6. **Επεκτάσεις προγράμματος περιήγησης και εφαρμογές.** Το Bitwarden παρέχει επεκτάσεις προγράμματος περιήγησης για δημοφιλή προγράμματα περιήγησης στο διαδίκτυο και ειδικές εφαρμογές για διάφορα λειτουργικά συστήματα, καθιστώντας τη χρήση του βολική σε διάφορες πλατφόρμες.
7. **Προηγμένες λειτουργίες - Έλεγχος ταυτότητας δύο παραγόντων (2FA).** Το Bitwarden υποστηρίζει διάφορες μορφές ελέγχου ταυτότητας δύο επιπέδων, προσθέτοντας ένα επιπλέον επίπεδο ασφάλειας για την πρόσβαση στο θησαυροφυλάκιο.
8. **Κοινή χρήση κωδικού πρόσβασης.** Μοιραστείτε με ασφάλεια τους κωδικούς πρόσβασης με την οικογένεια, τους φίλους ή τα μέλη της ομάδας χωρίς να διακυβεύεται η ασφάλεια.
9. **Αναφορές ασφαλείας.** Το Bitwarden παρέχει αναφορές που επισημαίνουν αδύναμους, επαναχρησιμοποιημένους ή ενδεχομένως παραβιασμένους κωδικούς πρόσβασης, βοηθώντας τους χρήστες να βελτιώσουν τη συνολική ασφάλεια των εν χρήση κωδικών.



10. **Προσιτότητα - Δωρεάν και επί πληρωμή πακέτα.** Το Bitwarden προσφέρει μια ισχυρή δωρεάν έκδοση με βασικά χαρακτηριστικά, καθιστώντας την προσιτή σε όλους. Τα επί πληρωμή πακέτα είναι προσιτά και παρέχουν πρόσθετα χαρακτηριστικά.
11. **Ομάδα Οργανωτικών Οφελών και Επιχειρησιακών Λύσεων.** Η Bitwarden προσφέρει λύσεις προσαρμοσμένες για ομάδες και επιχειρήσεις, επιτρέποντας στους οργανισμούς να διαχειρίζονται τα διαπιστευτήρια αποτελεσματικά και με ασφάλεια.
12. **Συμβατότητα πολλαπλών πλατφορμών.** Το συγκεκριμένο λογισμικό ενσωματώνεται καλά με διάφορα προγράμματα περιήγησης και πλατφόρμες, ενισχύοντας την ευελιξία και την ευκολία πρόσβασης.
13. **Κοινότητα και υποστήριξη - Ενεργή κοινότητα.** Ως λογισμικό ανοικτού κώδικα, το Bitwarden επωφελείται από μια ενεργή κοινότητα χρηστών που συμβάλλει συνεχώς στη βελτίωσή του.
14. **Έλεγχος και προστασία της ιδιωτικής ζωής:** Με τη χρήση λογισμικού ανοικτού κώδικα, οι ΜΜΕ έχουν μεγαλύτερο έλεγχο των δεδομένων τους και του τρόπου διαχείρισής τους, μειώνοντας τον κίνδυνο παραβίασης δεδομένων από τρίτους.

Για τις Πολύ Μικρές, Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜΜΕ) και τους ΟΤΤ, η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο είναι ζωτικής σημασίας για την προστασία ευαίσθητων δεδομένων, τη διασφάλιση της συνέχειας των επιχειρήσεων και τη διατήρηση της εμπιστοσύνης των πελατών. Οι ΜΜΕ αποτελούν τη ραχοκοκαλιά των οικονομιών παγκοσμίως, συμβάλλοντας σημαντικά στην απασχόληση, την καινοτομία και την οικονομική ανάπτυξη. Ωστόσο, η αυξανόμενη εξάρτησή τους από τις ψηφιακές τεχνολογίες τις καθιστά όλο και πιο ευάλωτες σε απειλές στον κυβερνοχώρο. Συνεπώς, η κυβερνοασφάλεια αποτελεί αναγκαιότητα για τις ΜΜΕ και τους ΟΤΤ για τη διασφάλιση των δεδομένων τους, και τη διατήρηση της επιχειρησιακής ακεραιότητας και της εμπιστοσύνης των πελατών.



To Bitwarden είναι ένας διαχειριστής κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα (και πολλά άλλα). Γνωρίζουμε ότι πολλοί οργανισμοί εξακολουθούν να χρησιμοποιούν αρχεία excel (όταν δεν είναι σε χαρτί) για την αποθήκευση των κωδικών πρόσβασης.

Είστε ένας από αυτούς;

Το Bitwarden είναι πολύ φιλικό εργαλείο και απαιτεί πολύ μικρή προσπάθεια για να χρησιμοποιηθεί, είναι εντυπωσιακά αποτελεσματικό και ασφαλές για τη διαχείριση των κωδικών πρόσβασης του οργανισμού σας.



Γιατί το Bitwarden είναι κυρίαρχη επιλογή για τις ΜΜΕ και τους ΟΤΤ

- 1. Προσιτή αριστεία.** Ένας από τους πιο επιτακτικούς λόγους για την υιοθέτηση του Bitwarden από τις ΜΜΕ είναι η σχέση κόστους-αποτελεσματικότητάς του. Ως εργαλείο ανοικτού κώδικα, το Bitwarden προσφέρει μια δωρεάν έκδοση που περιλαμβάνει βασικές λειτουργίες κατάλληλες για πολλές επιχειρήσεις. Για όσους χρειάζονται προηγμένα χαρακτηριστικά, τα premium πακέτα του Bitwarden έχουν ανταγωνιστικές τιμές, διασφαλίζοντας ότι ακόμη και οι μικρότερες επιχειρήσεις μπορούν να αντέξουν οικονομικά τη διαχείριση κωδικών πρόσβασης κορυφαίας ποιότητας χωρίς να επιβαρύνουν τον προϋπολογισμό τους.
- 2. Ευκολία χρήσης και ενσωμάτωση.** Ο χρόνος είναι πολύτιμο αγαθό για τις ΜΜΕ. Η φιλική προς το χρήστη διεπαφή του Bitwarden καθιστά εύκολη τη διαχείριση των κωδικών πρόσβασης σε ολόκληρο τον οργανισμό. Οι εργαζόμενοι μπορούν να δημιουργούν, να αποθηκεύουν και να ανακτούν γρήγορα ισχυρούς κωδικούς πρόσβασης, μειώνοντας την πιθανότητα χρήσης αδύναμων ή επαναχρησιμοποιημένων κωδικών πρόσβασης. Επιπλέον, το Bitwarden ενσωματώνεται απρόσκοπτα με διάφορες πλατφόρμες και προγράμματα περιήγησης, εξασφαλίζοντας μια ομαλή εμπειρία χρήσης σε διαφορετικές συσκευές και λειτουργικά συστήματα.



3. **Συνεργασία και διαχείριση πρόσβασης.** Τα οργανωτικά χαρακτηριστικά του Bitwarden επιτρέπουν στις ΜΜΕ να διαχειρίζονται αποτελεσματικά την πρόσβαση των ομάδων με κωδικό πρόσβασης. Οι διαχειριστές μπορούν να αναθέτουν ρόλους, να ελέγχουν τα δικαιώματα και να μοιράζονται με ασφάλεια τα διαπιστευτήρια με τα μέλη της ομάδας. Αυτό διασφαλίζει ότι οι εργαζόμενοι έχουν πρόσβαση στους κωδικούς πρόσβασης που χρειάζονται, ενώ παράλληλα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη εξουσιοδοτημένης πρόσβασης. Για επιχειρήσεις με απομακρυσμένες ή κατανεμημένες ομάδες, αυτή η λειτουργία είναι ανεκτίμητη.
4. **Προσαρμογή και ευελιξία.** Ως εργαλείο ανοικτού κώδικα, το Bitwarden προσφέρει υψηλό βαθμό προσαρμογής. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορούν να προσαρμόσουν το εργαλείο ώστε να ανταποκρίνεται στις συγκεκριμένες ανάγκες τους, είτε πρόκειται για την ενσωμάτωση με την υπάρχουσα υποδομή IT είτε για την ανάπτυξη προσαρμοσμένων πολιτικών ασφαλείας. Αυτή η ευελιξία διασφαλίζει ότι το Bitwarden μπορεί να αναπτυχθεί μαζί με την επιχείρησή σας, προσαρμοζόμενο στις νέες προκλήσεις και απαιτήσεις που προκύπτουν.

Ας ξεκινήσουμε τώρα το ταξίδι μας για να ανακαλύψουμε το Bitwarden - έναν ισχυρό διαχειριστή κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα που έχει σχεδιαστεί για να προσφέρει ασφάλεια επιπέδου επιχείρησης χωρίς να επιβαρύνει οικονομικά.



Ερώτηση προβληματισμού

Πού δημιουργείτε, αποθηκεύετε και μοιράζεστε με ασφάλεια τους κωδικούς πρόσβασης και τις ευαίσθητες πληροφορίες;

5.4 Ξεκινώντας με τις βασικές λειτουργίες του Bitwarden που εξυπηρετούν την κυβερνοασφάλεια



Η ασφάλεια στον κυβερνοχώρο στις επιχειρήσεις εξαρτάται από τους ανθρώπους. Επομένως, είναι ζωτικής σημασίας όλα τα μέλη του οργανισμού να συμμετέχουν ενεργά στην προστασία των ευαίσθητων

πληροφοριών και περιουσιακών στοιχείων, ώστε να οικοδομηθεί αποτελεσματικά μια ισχυρή κουλτούρα ασφάλειας.



Δώστε προσοχή

Η χρήση ενός διαχειριστή κωδικών πρόσβασης ενισχύει σημαντικά την κυβερνοασφάλεια σας, καθώς διασφαλίζει ότι χρησιμοποιείτε ισχυρούς και μοναδικούς κωδικούς πρόσβασης, προστατεύει από το phishing και αποθηκεύει με ασφάλεια τις ευαίσθητες πληροφορίες.

Πράγματι, ένας **διαχειριστής κωδικών πρόσβασης** μπορεί να διαδραματίσει βασικό ρόλο στα παρακάτω:

- **Ενίσχυση της πολυπλοκότητας του κωδικού πρόσβασης:** Οι διαχειριστές κωδικών πρόσβασης δημιουργούν και αποθηκεύουν σύνθετους κωδικούς πρόσβασης που είναι δύσκολο να σπάσουν. Οι σύνθετοι κωδικοί πρόσβασης περιλαμβάνουν συνήθως ένα μείγμα από κεφαλαία και πεζά γράμματα, αριθμούς και ειδικούς χαρακτήρες, γεγονός που τους καθιστά πιο ασφαλείς.
- **Παροχή ενός μοναδικού κωδικού πρόσβασης για κάθε λογαριασμό:** Ένας διαχειριστής κωδικών πρόσβασης σας επιτρέπει να χρησιμοποιείτε μοναδικούς κωδικούς πρόσβασης για κάθε λογαριασμό σας. Αυτό είναι ζωτικής σημασίας, διότι εάν ένας λογαριασμός παραβιαστεί, η παραβίαση δεν επηρεάζει τους άλλους λογαριασμούς σας. Η χρήση του ίδιου κωδικού πρόσβασης σε πολλούς ιστότοπους αυξάνει τον κίνδυνο ντόμινο σε περίπτωση παραβίασης δεδομένων.
- **Ασφαλής αποθήκευση ευαίσθητων πληροφοριών:** Οι διαχειριστές κωδικών πρόσβασης αποθηκεύουν με ασφάλεια όχι μόνο κωδικούς πρόσβασης αλλά και άλλες ευαίσθητες πληροφορίες, όπως στοιχεία πιστωτικών καρτών, ασφαλείς σημειώσεις και προσωπικές πληροφορίες. Χρησιμοποιούν ισχυρή κρυπτογράφηση για την προστασία αυτών των δεδομένων, καθιστώντας τα προσβάσιμα μόνο στον εξουσιοδοτημένο χρήστη.
- **Ευκολία και εξοικονόμηση χρόνου:** Μειώνει την ταλαιπωρία από την απομνημόνευση κωδικών και τη πληκτρολόγηση πολύπλοκων κωδικών

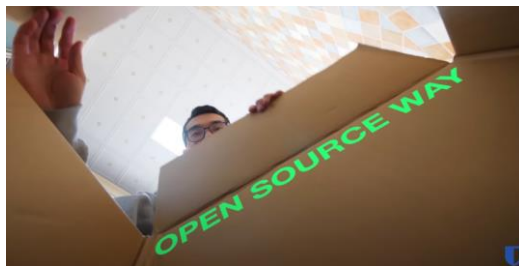


πρόσβασης. Αυτή η ευκολία ενθαρρύνει καλύτερες πρακτικές ασφάλειας χωρίς συμβιβασμούς στην ευκολία χρήσης.

- **Κεντρική διαχείριση κωδικών πρόσβασης:** Διαχειριστές κωδικών πρόσβασης: Οι διαχειριστές κωδικών πρόσβασης παρέχουν μια κεντρική τοποθεσία για τη διαχείριση όλων των κωδικών σας. Αυτή η συγκεντρωτική προσέγγιση διευκολύνει την τακτική ενημέρωση και διαχείριση των κωδικών πρόσβασης, η οποία αποτελεί μια καλή πρακτική ασφάλειας.
- **Χαρακτηριστικά κρυπτογράφησης και ασφάλειας:** Οι περισσότεροι αξιόπιστοι διαχειριστές κωδικών πρόσβασης χρησιμοποιούν προηγμένα πρότυπα κρυπτογράφησης (για την προστασία των δεδομένων σας. Συχνά περιλαμβάνουν επίσης πρόσθετα χαρακτηριστικά ασφαλείας, όπως ο έλεγχος ταυτότητας δύο παραγόντων, για να παρέχουν ένα επιπλέον επίπεδο προστασίας.

Πώς όμως να αρχίσετε να αναπτύσσετε μια κουλτούρα διαδικτυακής ασφάλειας στην εργασία σας; Κάντε το πρώτο βήμα ασφαρίζοντας τους κωδικούς πρόσβασης και τις ευαίσθητες πληροφορίες με έναν διαχειριστή κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα υψηλής ασφάλειας!

Ξεκινήστε με το [Bitwarden](#), μια εναλλακτική λύση ανοικτού κώδικα για την ασφαλή διαχείριση σημαντικών στοιχείων!



Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=oDRSBFuMyOU>



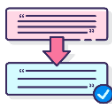
Είστε έτοιμοι να ανεβάσετε την ηλεκτρονική σας ασφάλεια στο επόμενο επίπεδο; Δείτε αυτό το σύντομο [βίντεο](#) για το Bitwarden και μάθετε πώς μπορεί να σας βοηθήσει να προστατεύσετε την ψηφιακή σας ζωή με ευκολία, εξασφαλίζοντας ότι οι κωδικοί πρόσβασής σας είναι ισχυροί, μοναδικοί και προσβάσιμοι μόνο σε εσάς.



Co-funded by
the European Union

Η Bitwarden βοηθά τις επιχειρήσεις και τους ιδιώτες να παραμείνουν ασφαλείς στο διαδίκτυο. Πράγματι, επιτρέπει στους χρήστες να δημιουργούν, να αποθηκεύουν και να μοιράζονται με ασφάλεια κωδικούς πρόσβασης και ευαίσθητες πληροφορίες. Για να ενισχύσετε την προστασία σας με το Bitwarden, ως χρήστης έχετε δύο επιλογές:


- Εγγραφή [σε δωρεάν ατομικό λογαριασμό](#) (ορισμένες βασικές υπηρεσίες παρέχονται δωρεάν).
- Ξεκινώντας με μια [δωρεάν επιχειρηματική δοκιμή](#) (οι πιο προηγμένες λειτουργίες περιλαμβάνουν συνδρομή).



Ας δούμε τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να ξεκινήσετε ως μεμονωμένος χρήστης. Ξεκινήστε με τη λήψη της εφαρμογής και τη δημιουργία του λογαριασμού του οργανισμού σας. Πραγματοποιήστε έναν έλεγχο ασφαλείας για να εντοπίσετε τους αδύναμους ή επαναχρησιμοποιημένους κωδικούς πρόσβασης και αντικαταστήστε τους με ισχυρούς, μοναδικούς που δημιουργούνται από το Bitwarden. Εκπαιδεύστε τους υπαλλήλους σας στη χρήση του εργαλείου και καθορίστε σαφείς κατευθυντήριες γραμμές για τη διαχείριση των κωδικών πρόσβασης. Με τη λήψη αυτών των μέτρων, θα ενισχύσετε σημαντικά την άμυνα της επιχείρησής σας στον κυβερνοχώρο.

1. Δημιουργία [λογαριασμού Bitwarden](#)

- Μεταβείτε στη [σελίδα αυτοεγγραφής](#) και εισαγάγετε τα στοιχεία σας.



Σχ. 5.1: Σελίδα εγγραφής στο Bitwarden

2. Δημιουργία ενός κύριου κωδικού πρόσβασης

- Θα σας ζητηθεί να δημιουργήσετε έναν *κύριο κωδικό πρόσβασης*, ο οποίος είναι η κύρια μέθοδος πρόσβασης στο Bitwarden. Σημειώστε ότι μπορείτε επίσης να ασφαλίσετε το Bitwarden με σύνδεση δύο βημάτων. Για περισσότερες πληροφορίες, ανατρέξτε στο θέμα 4.

3. Γνωριμία με τα αντικείμενα της θυρίδας σας

Μια *θυρίδα* Bitwarden χρησιμοποιείται για την ασφαλή αποθήκευση των αντικειμένων σας. Μπορείτε να έχετε δύο είδη θυρίδων:

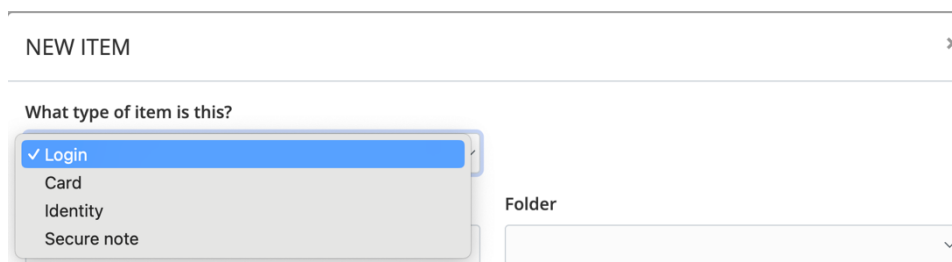
- ✓ **All vaults**
- 👤 My vault
- + New organization

Σχ. 5.2: Θυρίδες ατόμων και οργανισμών

Η ατομική σας θυρίδα, που εμφανίζεται ως *My vault*, είναι μια θυρίδα που ανήκει σε εσάς προσωπικά και την διαχειρίζεστε μόνον από τον λογαριασμό σας. Η θυρίδα του οργανισμού σας, είναι μια θυρίδα που ανήκει σε περισσότερους και διαχειρίζεται από τον οργανισμό σας:

- **Ατομικές θυρίδες**

Το Bitwarden μπορεί να αποθηκεύσει με ασφάλεια πολύ περισσότερα δεδομένα, πλέον των ονομάτων χρηστών και των κωδικών πρόσβασης. Πράγματι, μπορείτε να αποθηκεύσετε στη θυρίδα σας τέσσερις τύπους [στοιχείων](#): συνδέσεις, κάρτες, ταυτότητες και ασφαλείς σημειώσεις.



Σχήμα 5.3: Στοιχεία του Bitwarden

4. Πρόσβαση στον διαχειριστή κωδικών πρόσβασης Bitwarden

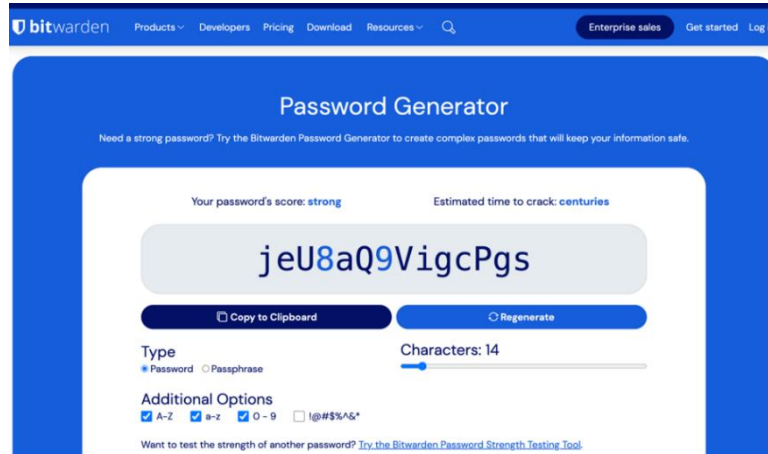
- Αυτός ο διαχειριστής κωδικών πρόσβασης ανοιχτού κώδικα είναι διαθέσιμος για:
 - [Εφαρμογές επιφάνειας εργασίας](#): οι χρήστες μπορούν να έχουν πρόσβαση στο Bitwarden σε υπολογιστές γραφείου Windows, macOS και Linux με σχετικές εφαρμογές.
 - Εφαρμογές για κινητά: διαθέσιμες στο [Google Play](#) και στο [App store](#).
 - Υπάρχει δυνατότητα ενσωμάτωσης του Bitwarden απευθείας στο αγαπημένο σας πρόγραμμα περιήγησης με [επεκτάσεις προγράμματος περιήγησης](#).

5. Εισαγωγή των δεδομένων σας

- Αυτό δεν τελειώνει εδώ! Το Bitwarden σας δίνει τη δυνατότητα να εισάγετε δεδομένα, όπως προηγουμένως αποθηκευμένους κωδικούς πρόσβασης από μια μεγάλη ποικιλία άλλων διαχειριστών κωδικών πρόσβασης ή προγραμμάτων περιήγησης. Διαβάστε αυτό το [άρθρο](#) για να λάβετε περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο εισαγωγής δεδομένων στη θυρίδα σας.

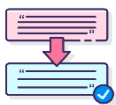
6. Δημιουργία νέων στοιχείων

- Αναρωτιέστε πώς να δημιουργήσετε ένα νέο στοιχείο στην εφαρμογή; Η δημιουργία μιας σύνδεσης είναι η απλούστερη προσέγγιση για να αρχίσετε να μαθαίνετε! Για να αποθηκεύσετε τη σύνδεση για έναν ιστότοπο, μεταβείτε σε αυτόν χρησιμοποιώντας την επέκταση του προγράμματος περιήγησης και κάντε κλικ στο κουμπί + Add Item button. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη [γεννήτρια κωδικών πρόσβασης του Bitwarden](#) - διαθέσιμη σε όλους, όχι μόνο στους τρέχοντες χρήστες του Bitwarden - για να δημιουργήσετε ισχυρούς, τυχαίους κωδικούς πρόσβασης. Η γεννήτρια θα δημιουργήσει έναν ισχυρό κωδικό πρόσβασης που πληροί τις προδιαγραφές των χρηστών.

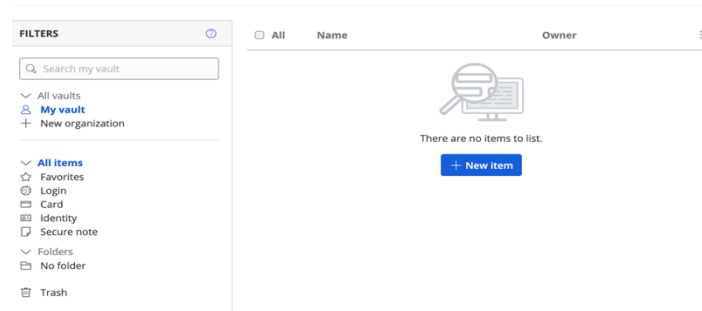


Σχ. 5.4: Γεννήτρια κωδικών πρόσβασης Bitwarden

5.5. Διαχείριση στοιχείων θυρίδας



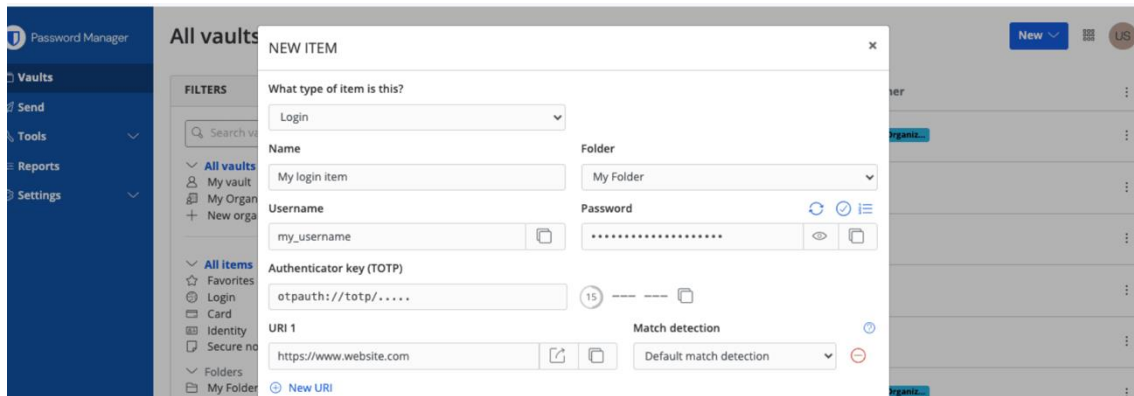
Μόλις συνδεθείτε, θα βρεθείτε στην προβολή όλων των θυρίδων. Αυτός ο χώρος θα εμφανίζει όλα τα στοιχεία της θυρίδας, συμπεριλαμβανομένων των συνδέσεων, των καρτών, των ταυτοτήτων και των ασφαλών σημειώσεων.



Σχ. 5.5: Άποψη των θυρίδων του Bitwarden

Τα αντικείμενα της θυρίδας του Bitwarden είναι:

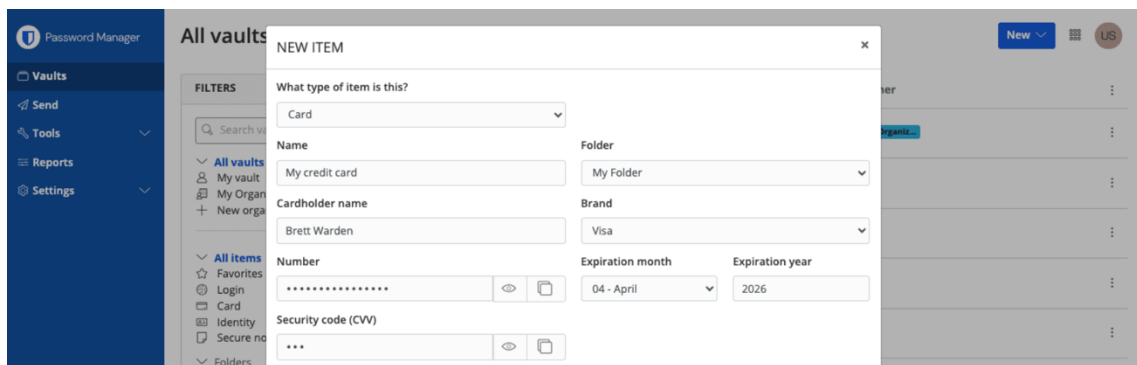
- Συνδέσεις - Logins: Χρησιμοποιούνται συχνότερα για την αποθήκευση συνδυασμών ονόματος χρήστη και κωδικού πρόσβασης, κωδικών πρόσβασης και για την υποστήριξη [χρονοδεσμευμένων διαδικασιών επαλήθευσης](#) για premium χρήστες.



The screenshot shows the 'NEW ITEM' form in Password Manager. The 'What type of item is this?' dropdown is set to 'Login'. The form fields include: Name (My login item), Folder (My Folder), Username (my_username), Password (masked), Authenticator key (TOTP) (otpauth://totp/.....), and URI 1 (https://www.website.com). Match detection is set to 'Default match detection'.

Σχ. 5.6: Στοιχείο σύνδεσης

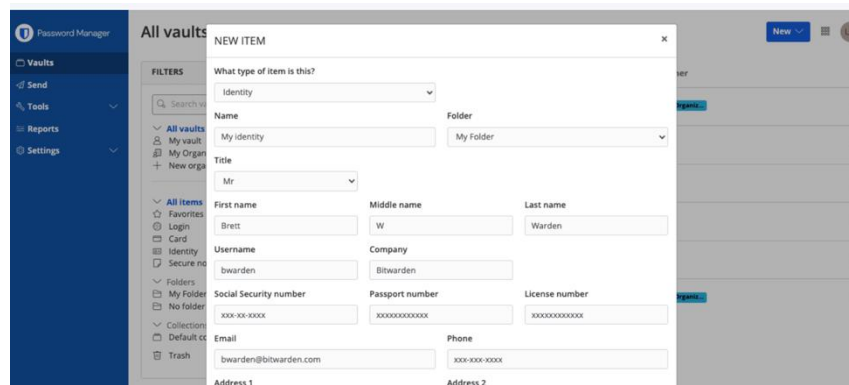
- Κάρτες - cards: Μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ασφαλή αποθήκευση



The screenshot shows the 'NEW ITEM' form in Password Manager. The 'What type of item is this?' dropdown is set to 'Card'. The form fields include: Name (My credit card), Folder (My Folder), Cardholder name (Brett Warden), Brand (Visa), Number (masked), Expiration month (04 - April), Expiration year (2026), and Security code (CVV) (masked).

Σχ. 5.7: Στοιχείο κάρτας

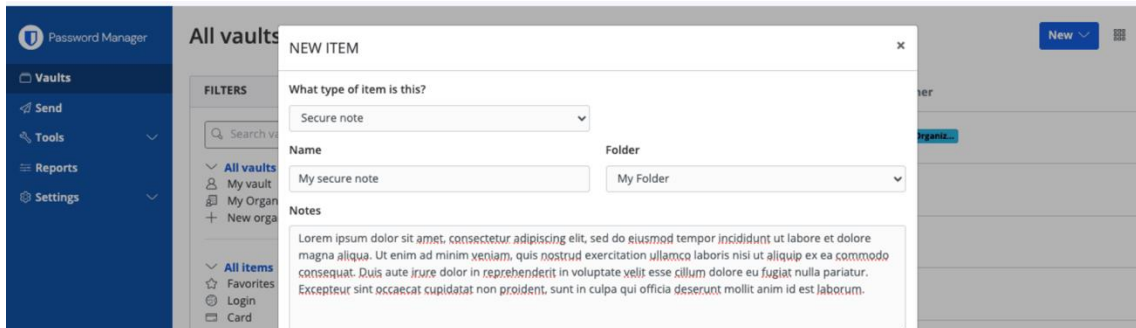
- Ταυτότητες - Identities: Μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την αποθήκευση πληροφοριών τιμολόγησης, ταχυδρομείου και άλλων πολλών τύπων πληροφοριών που μπορεί να χρειαστείτε κατά τη συμπλήρωση ηλεκτρονικών φορμών:



The screenshot shows the 'NEW ITEM' form in Password Manager. The 'What type of item is this?' dropdown is set to 'Identity'. The form fields include: Name (My identity), Folder (My Folder), Title (Mr), First name (Brett), Middle name (W), Last name (Warden), Username (bwarden), Company (Bitwarden), Social Security number (xxx-xx-xxxx), Passport number (xxxxxxxxxxxx), License number (xxxxxxxxxxxx), Email (bwarden@bitwarden.com), and Phone (xxx-xxx-xxxx).

Σχ. 5.8: Στοιχείο ταυτότητας

- Ασφαλείς σημειώσεις – Secure notes: μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αποθήκευση κρυπτογραφημένου κειμένου ελεύθερης μορφής για οτιδήποτε θέλετε να προστατεύεται:



Σχ. 5.9: Ασφαλές στοιχείο σημείωσης

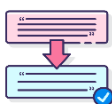
Μπορείτε να φιλτράρετε τα στοιχεία που θα εμφανιστούν στη λίστα ανάλογα με το αν βρίσκονται στη προσωπική σας θυρίδα (My Vault) ή σε θυρίδα του οργανισμού.



Πρόσθετες πληροφορίες

Για να μάθετε πώς να φιλτράρετε ανά θυρίδα, κάντε κλικ [εδώ](#).

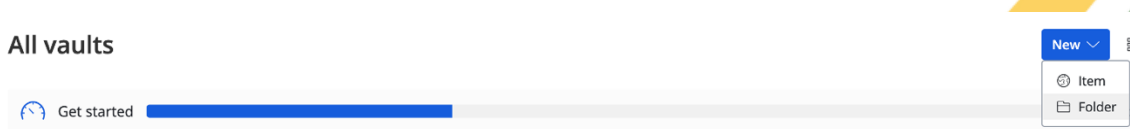
5.6. Δημιουργία φακέλου και μετακίνηση στοιχείων σε φάκελο



Είστε πιο κοντά στο να γίνετε δάσκαλος του Bitwarden!

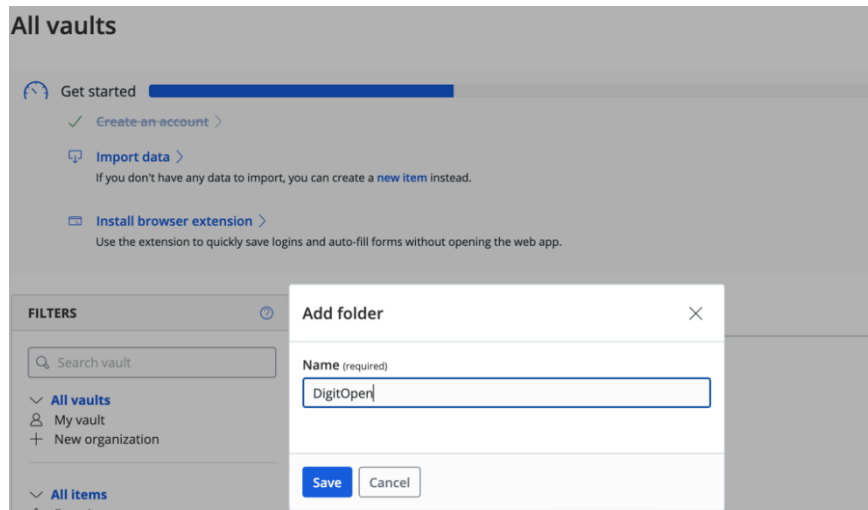
Το επόμενο βήμα είναι να μάθετε πώς να δημιουργείτε έναν φάκελο. Για να το κάνετε αυτό, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

- Βήμα 1: Επιλέξτε το κουμπί + *New* και επιλέξτε *Folder* από το αναπτυσσόμενο μενού:



Εικ. 5.10: Αναδιπλούμενο μενού για τη δημιουργία φακέλου

- Βήμα 2: Εισάγετε ένα όνομα (για παράδειγμα, DigitOpen) για το φάκελό σας και κάντε κλικ στο κουμπί Save.



Εικ. 5.11: Ονομασία φακέλου

Αφού δημιουργήσετε έναν φάκελο, μπορείτε να τον μετονομάσετε ή να τον διαγράψετε ανά πάσα στιγμή, επιλέγοντας τον φάκελο και κάνοντας κλικ στο εικονίδιο του μολυβιού:



Εικ. 5.12: Εικονίδιο μολυβιού για τη μετονομασία/διαγραφή φακέλου



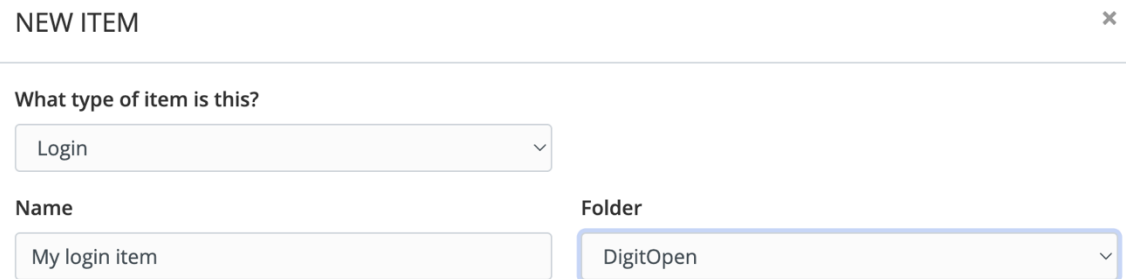
Πρόσθετες πληροφορίες

Για να μάθετε περισσότερα σχετικά με τον τρόπο οργάνωσης θυρίδων και φακέλων κάντε κλικ [εδώ](#).

[Υπάρχουν πολλοί τρόποι](#) για να μετακινήσετε τα στοιχεία σας σε έναν φάκελο:

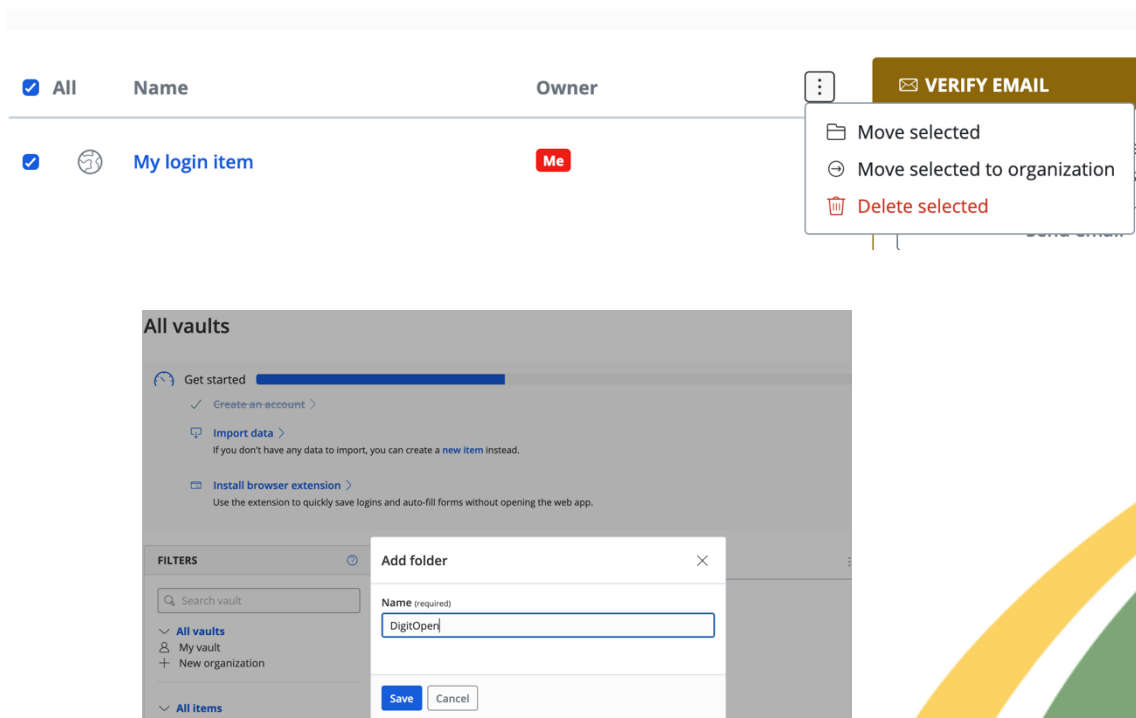
- Web vault.
Από το Web vault, έχετε 2 επιλογές:

1. Πλοηγηθείτε στην οθόνη *Add Item* ή *Edit Item*, επιλέξτε το νέο σας φάκελο από το αναπτυσσόμενο μενού Folder και αποθηκεύστε το στοιχείο σας:



Εικ. 5.13: Μετακίνηση στοιχείων σε φάκελο από το web vault

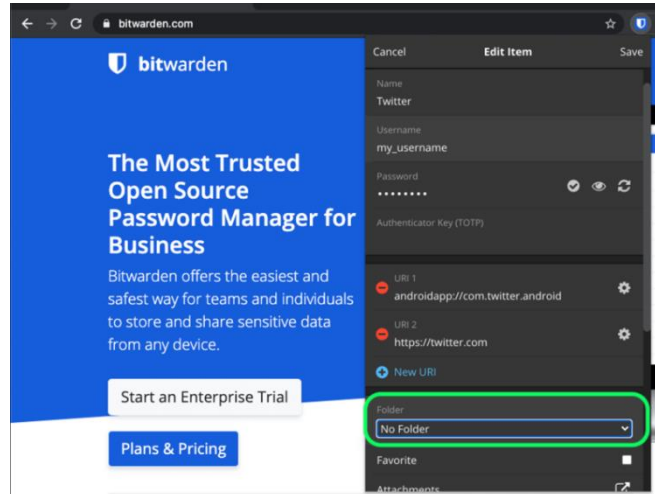
2. Πλοηγηθείτε στην προβολή *Vaults*, επιλέξτε τα στοιχεία που θέλετε να μετακινήσετε και χρησιμοποιήστε το μενού επιλογών \equiv για να επιλέξετε το κουμπί *Move Selected*. Επιλέξτε το φάκελο στον οποίο θέλετε να μετακινήσετε το στοιχείο ή τα στοιχεία:



Εικ. 5.14: Μετακίνηση στοιχείων σε φάκελο από το web vault

- Επέκταση προγράμματος περιήγησης

Ανοίξτε το στοιχείο της θυρίδας που θέλετε να μετακινήσετε, επιλέξτε το αναπτυσσόμενο μενού *Folders* και επιλέξτε το φάκελο στον οποίο θέλετε να μετακινήσετε το στοιχείο:



Εικ. 5.15: Μετακίνηση στοιχείων σε φάκελο από την επέκταση του προγράμματος περιήγησης

- Κινητό

Ανοίξτε το στοιχείο της θυρίδας που θέλετε να μετακινήσετε, πατήστε το αναπτυσσόμενο μενού *Folders*. Κάντε κλικ στην επιλογή *Edit* και επιλέξτε το φάκελο στον οποίο θέλετε να μετακινήσετε το στοιχείο.

5.7. Δημιουργία μιας συλλογής και μετακίνηση στοιχείων μεταξύ συλλογών



Το ταξίδι σας δεν τελειώνει εδώ. Πράγματι, έχετε μάθει πολλά μέχρι στιγμής, πώς να δημιουργείτε έναν λογαριασμό Bitwarden, πώς να διαχειρίζεστε αντικείμενα της θυρίδας και πώς να δημιουργείτε και να μετακινείτε φακέλους, αλλά υπάρχει ακόμα κάτι που πρέπει να μάθετε: τη δημιουργία μιας συλλογής στο Bitwarden.

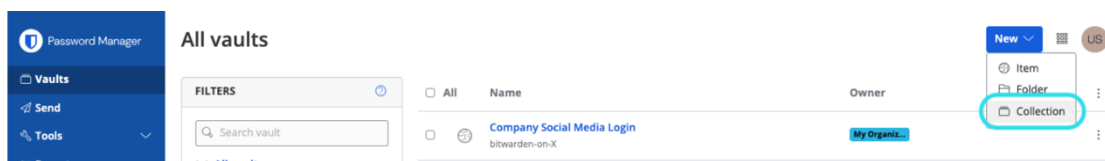
Οι συλλογές – *collections* συγκεντρώνουν συνδέσεις, σημειώσεις, κάρτες και ταυτότητες για ασφαλή κοινή χρήση από έναν οργανισμό. Ποια είναι λοιπόν η διαφορά μεταξύ ενός φακέλου και μιας συλλογής;

- Οι οργανισμοί ελέγχουν την πρόσβαση σε αντικείμενα που ανήκουν στον οργανισμό αναθέτοντας χρήστες ή ομάδες σε συλλογές.

- Τα αντικείμενα που ανήκουν στον οργανισμό πρέπει να περιλαμβάνονται σε τουλάχιστον μία συλλογή.

Η δημιουργία μιας συλλογής μπορεί να γίνει **μόνο** από τη διαδικτυακή εφαρμογή Password Manager. Τα μέλη του οργανισμού με δικαίωμα διαχείρισης συλλογών μπορούν να δημιουργήσουν συλλογές.

Το πρώτο βήμα για τη δημιουργία μιας συλλογής είναι να συνδεθείτε στην εφαρμογή Bitwarden web, να επιλέξετε το κουμπί *New* και να επιλέξετε *Collection* από το αναπτυσσόμενο μενού:



Εικ. 5.16: Δημιουργία μιας συλλογής

Στην καρτέλα Collection Info δώστε στη συλλογή σας ένα όνομα, επιλέξτε τον οργανισμό στον οποίο θα ανήκει. Παρόμοια με τους φακέλους, οι συλλογές μπορούν να δημιουργούνται μέσα σε άλλες συλλογές για να διευκολύνουν την οργάνωση των δεδομένων σας.



Πρόσθετες πληροφορίες

Κάντε κλικ [εδώ](#) για να μάθετε περισσότερα για το πώς οι συλλογές σας μπορούν να οργανωθούν καλύτερα

Μπορούμε τώρα να δημιουργήσουμε συλλογές. Αλλά πώς μετακινούμε ένα στοιχείο μεταξύ συλλογών; Οι χρήστες με πρόσβαση σε πολλαπλές συλλογές εντός του οργανισμού σας μπορούν να μετακινήσουν ένα στοιχείο θυρίδας από μια συλλογή σε μια άλλη ή να προσθέσουν ένα στοιχείο θυρίδας σε πολλαπλές συλλογές. Αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί από **οποιαδήποτε εφαρμογή του Bitwarden**.

- **Web vault**
 1. Επιλέξτε το **:** μενού *Options* για το στοιχείο που θέλετε να μετακινήσετε.
 2. Επιλέξτε το εικονίδιο *Collections* από το αναπτυσσόμενο μενού.

3. Επιλέξτε τη συλλογή ή τις συλλογές στις οποίες θέλετε να προσθέσετε ή να μετακινήσετε το στοιχείο και επιλέξτε *Save*.

- **Πρόγραμμα περιήγησης - Browser**

1. Ανοίξτε το στοιχείο και επιλέξτε *Edit*.


2. Στην οθόνη Edit Item, επιλέξτε *Collections*

3. Επιλέξτε τη συλλογή ή τις συλλογές στις οποίες θέλετε να προσθέσετε ή να μετακινήσετε το στοιχείο και επιλέξτε *Save*.

4. Επιστρέφοντας στην οθόνη επεξεργασίας στοιχείου, επιλέξτε ξανά *Save*.

- **Κινητό**

1. Ανοίξτε το στοιχείο και πατήστε *Edit*.

2. Πατήστε  το μενού *Options* και πατήστε *Collections*.

3. Πατήστε τη συλλογή ή τις συλλογές στις οποίες θέλετε να προσθέσετε ή να μετακινήσετε το στοιχείο και πατήστε *Save*.

4. Επιστρέφοντας στην οθόνη επεξεργασίας στοιχείου, πατήστε ξανά *Save*.

5.8. Ασφάλιση της θυρίδας σας

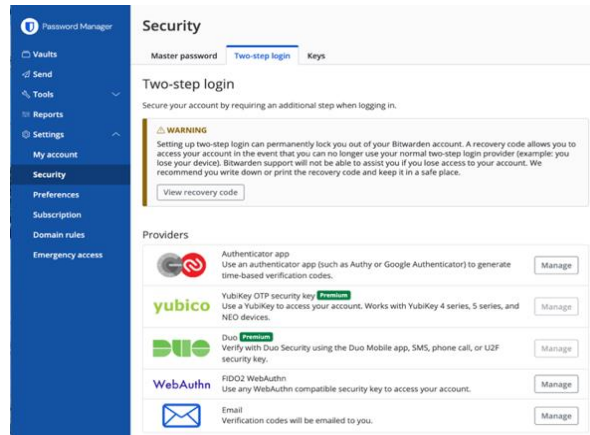


Μόλις η θυρίδα σας γεμίσει με δεδομένα, θα πρέπει να εξετάσετε το ενδεχόμενο να λάβετε κάποια μέτρα για την ασφάλισή της. Μπορείτε να το κάνετε με τη ρύθμιση σύνδεσης σε δύο βήματα. Αλλά τι είναι η σύνδεση δύο βημάτων;

Αυτό το σύστημα παρέχει ένα πρόσθετο επίπεδο ασφάλειας κατά τη χρήση ευαίσθητων διαδικτυακών υπηρεσιών. Απαιτεί να επαληθεύσετε την ταυτότητά σας κατά τη σύνδεση χρησιμοποιώντας ένα πρόσθετο διακριτικό, το οποίο συνήθως ανακτάται από μια διαφορετική συσκευή. Η συνιστώμενη μέθοδος για έναν δωρεάν λογαριασμό Bitwarden είναι η χρήση μιας εφαρμογής ελέγχου ταυτότητας για κινητές συσκευές, όπως [to Bitwarden Authenticator](#). Πρόκειται για μια εφαρμογή ελέγχου ταυτότητας κινητής συσκευής που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να επαληθεύσετε την ταυτότητά σας για ιστότοπους και εφαρμογές που χρησιμοποιούν έλεγχο ταυτότητας δύο παραγόντων (2FA).

Για να ρυθμίσετε τη σύνδεση δύο βημάτων μέσω του Bitwarden Authenticator, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

1. Κατεβάστε το Authy στην κινητή σας συσκευή.
2. Στην εφαρμογή Bitwarden web, επιλέξτε *Settings* → *Security* → *Two-step login* από την πλοήγηση:



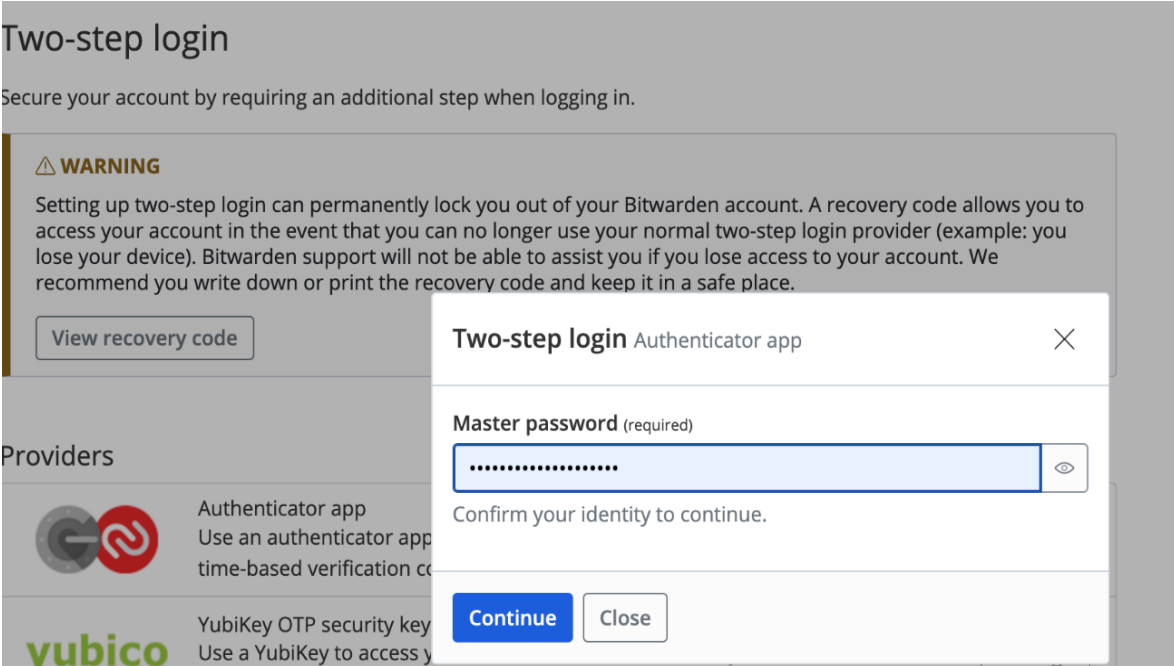
Εικ. 5.17: Σελίδα σύνδεσης δύο βημάτων

3. Εντοπίστε την επιλογή *Authenticator App*, επιλέξτε *Manage* και πληκτρολογήστε τον κύριο κωδικό πρόσβασής σας για να συνεχίσετε.

Providers



Εικ. 5.18-19-20: Ενεργοποίηση σύνδεσης δύο βημάτων για το λογαριασμό Bitwarden



The screenshot shows the Bitwarden 'Two-step login' interface. At the top, it says 'Two-step login' and 'Secure your account by requiring an additional step when logging in.' Below this is a 'WARNING' box with a triangle icon, stating: 'Setting up two-step login can permanently lock you out of your Bitwarden account. A recovery code allows you to access your account in the event that you can no longer use your normal two-step login provider (example: you lose your device). Bitwarden support will not be able to assist you if you lose access to your account. We recommend you write down or print the recovery code and keep it in a safe place.' There is a 'View recovery code' button. Below the warning is a 'Providers' section with two options: 'Authenticator app' (with a red and black icon) and 'YubiKey OTP security key' (with the 'yubico' logo). A modal window titled 'Two-step login Authenticator app' is open, showing a 'Master password (required)' field with a masked password '.....' and an eye icon. Below the field is the text 'Confirm your identity to continue.' and two buttons: 'Continue' and 'Close'.

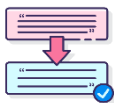
4. Στην κινητή συσκευή σας, ανοίξτε το Bitwarden Authenticator και πατήστε το κουμπί +.
5. Σαρώστε τον κωδικό QR που βρίσκεται στο web vault σας χρησιμοποιώντας το Bitwarden Authenticator. Μόλις σαρωθεί, το Bitwarden Authenticator θα εμφανίσει έναν εξαψήφιο κωδικό επαλήθευσης.
6. Εισάγετε τον εξαψήφιο κωδικό επαλήθευσης στο πλαίσιο διαλόγου της εφαρμογής ιστού και επιλέξτε το κουμπί *Enable*.
7. Επιλέξτε το κουμπί *Close* για να επιστρέψετε στην οθόνη σύνδεσης δύο βημάτων και επιλέξτε το κουμπί *View Recovery Code*. Ο κωδικός ανάκτησης μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε περίπτωση που χάσετε την κινητή συσκευή σας. **Αυτό είναι ένα κρίσιμο βήμα για να διασφαλίσετε ότι δεν θα κλειδωθείτε ποτέ έξω από τη θυρίδα σας, γι' αυτό μην το παραλείπετε.**
8. Εισάγετε τον κύριο κωδικό πρόσβασής σας και επιλέξτε το κουμπί *Continue* για να λάβετε τον κωδικό ανάκτησης.



Πρόσθετες πληροφορίες

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το πώς να ασφαλίσετε το Bitwarden με σύνδεση δύο βημάτων διαβάστε τον οδηγό αυτό: [Field Guide to Two-Step Login](#)

5.9. Οι γνώμες της κοινότητας χρηστών του λογισμικού Bitwarden



Ως έργο ανοιχτού κώδικα, το Bitwarden δεν θα υπήρχε χωρίς τους χρήστες του.

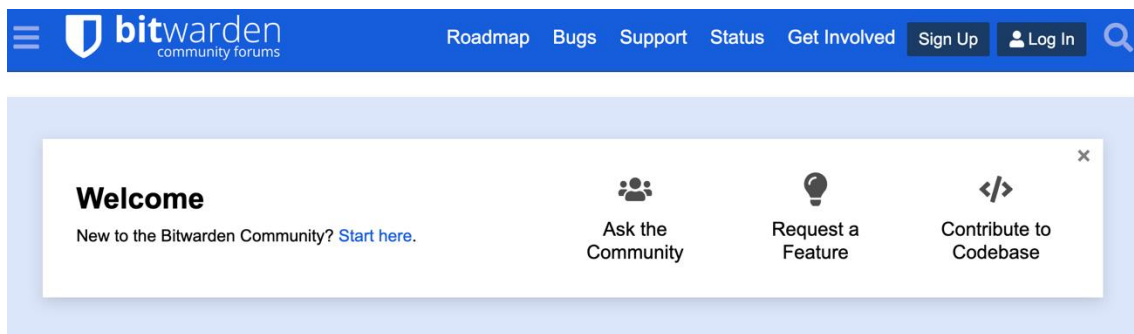
[Η κοινότητα του Bitwarden](#) είναι μια συλλογικότητα χρηστών, προγραμματιστών που υποστηρίζουν και συνεισφέρουν στην πλατφόρμα διαχείρισης κωδικών πρόσβασης Bitwarden. Η κοινότητα διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη, την υποστήριξη και την προώθηση του λογισμικού. Ακολουθούν ορισμένες βασικές πτυχές της κοινότητας Bitwarden:

- **Φόρουμ και συζητήσεις:** Το Bitwarden έχει ένα ενεργό φόρουμ κοινότητας όπου οι χρήστες μπορούν να κάνουν ερωτήσεις, να μοιράζονται συμβουλές, να αναφέρουν σφάλματα και να συζητούν τα χαρακτηριστικά. Αυτό το φόρουμ είναι ένας κεντρικός κόμβος για την αλληλεπίδραση της κοινότητας.
- **Συνεισφορές ανοικτού κώδικα:** Δεδομένου ότι το Bitwarden είναι ανοικτού κώδικα, η κοινότητα μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξή του γράφοντας κώδικα, αναφέροντας προβλήματα και προτείνοντας νέα χαρακτηριστικά. Η διαχείριση των συνεισφορών αυτών γίνεται συνήθως μέσω του GitHub, όπου φιλοξενείται ο πηγαίος κώδικας.
- **Υποστήριξη και τεκμηρίωση:** Τα μέλη της κοινότητας συμβάλλουν συχνά στις προσπάθειες υποστήριξης, βοηθώντας άλλους να επιλύσουν προβλήματα, απαντώντας σε ερωτήσεις και δημιουργώντας ή βελτιώνοντας την τεκμηρίωση και τους οδηγούς.
- **Εντοπισμός και μεταφράσεις:** Καθιστώντας το λογισμικό Bitwarden προσβάσιμο σε ένα ευρύτερο κοινό παγκοσμίως.



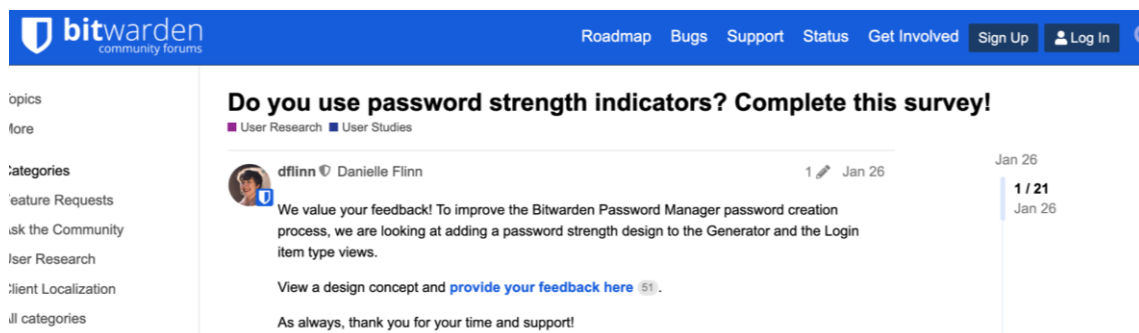
- **Ασφάλεια και έλεγχοι:** Συμμετέχουν σε αξιολογήσεις και ελέγχους ασφαλείας, βοηθώντας να διασφαλιστεί ότι το Bitwarden παραμένει ένας ασφαλής και αξιόπιστος διαχειριστής κωδικών πρόσβασης.

Η κοινότητα του λογισμικού Bitwarden είναι απαραίτητη για τη συνεχή επιτυχία και βελτίωση της πλατφόρμας, αξιοποιώντας τη συλλογική τεχνογνωσία και τον ενθουσιασμό για τη βελτίωση της εμπειρίας των χρηστών και τη διατήρηση υψηλών προτύπων ασφαλείας. Οι χρήστες του Bitwarden είναι τώρα ευπρόσδεκτοι να συμμετάσχουν σε ένα πρόγραμμα Έρευνας Χρηστών, όπου τα μέλη της κοινότητας θα συνεισφέρουν ανατροφοδότηση σχετικά με τις βασικές έννοιες, των χαρακτηριστικών και του σχεδιασμού του λογισμικού, για να μοιραστούν τις γνώσεις τους με την ομάδα προϊόντων του Bitwarden.



Εικ.5.21: Φόρουμ της κοινότητας Bitwarden

Η έρευνα χρηστών στην κοινότητα του Bitwarden είναι ζωτικής σημασίας για τη συνεχή βελτίωση και τη διασφάλιση ότι το προϊόν ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες ανάγκες των χρηστών του.



Σχ.5.22: Παράδειγμα αναζήτησης χρήστη

5.10 Ένα επιτυχημένο παράδειγμα χρήσης του Bitwarden



Η Inventory Hive είναι μία από τις κορυφαίες πλατφόρμες λογισμικού επιθεώρησης ακινήτων και εικονικής περιήγησης στο Ηνωμένο Βασίλειο. Όταν ξεκίνησαν για πρώτη φορά, δεν είχαν δημιουργήσει σύστημα διαχείρισης κωδικού πρόσβασης. Όμως η εταιρεία αναπτύχθηκε γρήγορα και σύντομα συνειδητοποίησαν ότι έπρεπε να δημιουργήσουν πρακτικές ασφαλείας κωδικών πρόσβασης που να είναι ασφαλείς και εύχρηστες. Ως εταιρεία που βασίζεται στο cloud και έχει ως στόχο τις μακροχρόνιες συνεργασίες με μεγάλες, ώριμες επιχειρήσεις, έπρεπε να δράσουν προληπτικά και να δημιουργήσουν από νωρίς ασφάλεια υψηλού επιπέδου των κωδικών πρόσβασης.

Η Inventory Hive επέλεξε το Bitwarden πρωτίστως για το φιλικό περιβάλλον χρήστη, την κλιμακούμενη τιμολόγηση και, κυρίως, τα χαρακτηριστικά ασφαλείας παγκόσμιας κλάσης. Inventory Hive επέλεξε το Bitwarden και για τα παρακάτω χαρακτηριστικά του:

- Πρόσβαση σε πολλαπλές πλατφόρμες
- Γεννήτρια ισχυρών κωδικών πρόσβασης
- Πιστοποίηση ISO 27001
- Ασφαλής κοινή χρήση κωδικού πρόσβασης με συλλογές

Στο πλαίσιο των συνεχιζόμενων προσπαθειών της για την προστασία των δεδομένων των πελατών και των συνεργατών της, η Inventory Hive πιστοποιήθηκε κατά ISO 27001 το 2021. Ο διαχειριστής κωδικών πρόσβασης Bitwarden βοήθησε την Inventory Hive να δημιουργήσει μια ασφαλή πολιτική κωδικών πρόσβασης, η οποία αποτέλεσε κρίσιμη προϋπόθεση για τη λήψη της πιστοποίησής τους. Με τον διαχειριστή κωδικών πρόσβασης Bitwarden και την πιστοποίηση ISO σε ισχύ, η Inventory Hive δημιούργησε ένα ισχυρό θεμέλιο ασφαλείας, ενίσχυσε την εμπιστοσύνη των πελατών και απέδειξε σε πιθανούς συνεργάτες ότι λαμβάνει σοβαρά υπόψη την ασφάλεια. Ως εταιρεία του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου οι συνεργάτες της εταιρείας έχουν επιπλέον ανησυχίες σχετικά με τη συμμόρφωση με τον GDPR, αυτό αποδείχθηκε ιδιαίτερα πολύτιμο.





Πρόσθετες πληροφορίες

Ανακαλύψτε περισσότερες οργανώσεις που έχουν χρησιμοποιήσει το Bitwarden [εδώ](#).



Ερωτήσεις προβληματισμού

Πολλοί εργαζόμενοι χρησιμοποιούν το MS Excel για την ασφαλή αποθήκευση κωδικών πρόσβασης. Κατά τη γνώμη σας, ποια είναι τα μειονεκτήματα της χρήσης του Excel ως διαχειριστή κωδικών πρόσβασης; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της χρήσης ενός διαχειριστή κωδικών πρόσβασης ανοιχτού κώδικα αντί αυτού;



Πρακτική δραστηριότητα

Γράψτε ένα σύντομο δοκίμιο (200-250 λέξεις) για τον προσδιορισμό των προκλήσεων που αντιμετωπίζει ο οργανισμός σας στον τομέα της κυβερνοασφάλειας και περιγράψτε μερικές στρατηγικές για τον μετριασμό αυτών των απειλών.

5.11 Σύνοψη

Η εκπαίδευση στον τομέα της κυβερνοασφάλειας είναι ζωτικής σημασίας για τους μικρούς οργανισμούς, καθώς γίνονται όλο και συχνότερα στόχος των κυβερνοεγκλημάτων λόγω των περιορισμένων πόρων και των ξεπερασμένων πρακτικών ασφαλείας. Με πάνω από το 60% των μικρών επιχειρήσεων να αντιμετωπίζουν επιθέσεις στον κυβερνοχώρο, η εκπαίδευση των εργαζομένων στις βέλτιστες πρακτικές είναι ένας οικονομικά αποδοτικός τρόπος για την προστασία ευαίσθητων δεδομένων, τη διατήρηση της εμπιστοσύνης των πελατών και τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με κανονισμούς όπως ο GDPR. Μια ισχυρή κουλτούρα



κυβερνοασφάλειας βοηθά τους εργαζόμενους να αναγνωρίζουν τις απειλές, να μειώνουν το ανθρώπινο λάθος και να ανταποκρίνονται γρήγορα στα περιστατικά.

Ένα γρήγορο και απλό βήμα που πρέπει να κάνετε είναι να διαχειριστείτε σωστά τον κωδικό πρόσβασης του οργανισμού σας. Το Bitwarden, είναι ένα εργαλείο διαχείρισης κωδικών πρόσβασης ανοικτού κώδικα, και μπορεί να αποτελέσει πολύτιμο πλεονέκτημα για τους μικρούς οργανισμούς (ΜΜΕ και ΟΤΤ). Παρέχει ασφαλή αποθήκευση κωδικών πρόσβασης, ισχυρή κρυπτογράφηση και φιλική προς το χρήστη διεπαφή. Τα χαρακτηριστικά του Bitwarden περιλαμβάνουν τη δημιουργία κωδικών πρόσβασης, τον έλεγχο ταυτότητας δύο παραγόντων και την ασφαλή κοινή χρήση κωδικών πρόσβασης. Η υποστήριξη της κοινότητας το καθιστούν μια πρακτική λύση για την ενίσχυση της κυβερνοασφάλειας σε μικρούς οργανισμούς.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

[SME Cybersecurity](#)

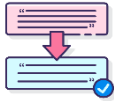
[Why should cybersecurity become top priority for SMEs](#)

[Bitwarden Learning](#)

Schatz, Daniel; Bashroush, Rabih; Wall, Julie (2017). "Towards a More Representative Definition of Cyber Security". *Journal of Digital Forensics, Security and Law*. 12 (2)

Ενότητα DGO6: Εφαρμογές Λογισμικού Ανοικτού Κώδικα (OSS) για τη διαχείριση εκδηλώσεων των ΟΤΤ και των ΜΜΕ

6.1. Εισαγωγή



Ο τρίτος τομέας και οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις διοργανώνουν τακτικά διάφορες εκδηλώσεις στο πλαίσιο της κύριας προσφοράς υπηρεσιών τους ή για να προσελκύσουν νέα μέλη και εθελοντές, να αναπτύξουν δίκτυα και να προωθήσουν τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα τους στις επιλεγμένες αγορές. Ως εκ τούτου, οι εκδηλώσεις έχουν σημαντικό αντίκτυπο στην ανάπτυξή τους προωθώντας νέες επιχειρηματικές συνεργασίες, συμπράξεις και πολύτιμες διασυνδέσεις. Αυτή η ενότητα παρουσιάζει τα πλεονεκτήματα του **Odoo** για τη διαχείριση εκδηλώσεων σε ένα ψηφιακό επιχειρηματικό περιβάλλον. Συγκεκριμένα, καθοδηγεί τους επαγγελματίες των ΟΤΤ και των ΜΜΕ να δημοσιοποιήσουν τυπικές προπαρασκευαστικές δραστηριότητες που σχετίζονται με τις εκδηλώσεις, όπως η επικοινωνία και η παρουσίαση εκδηλώσεων, το πρόγραμμα εκδηλώσεων, οι ομιλητές εκδηλώσεων και η εγγραφή σε εκδηλώσεις με τη χρήση του Odoo.

Γιατί το Odoo είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για τη διαχείριση εκδηλώσεων των ΟΤΤ & ΜΜΕ;

Το Odoo είναι ένα ισχυρό εργαλείο για τη διαχείριση εκδηλώσεων λόγω πολλών βασικών χαρακτηριστικών που ανταποκρίνονται στις ποικίλες ανάγκες διοργάνωσης και εκτέλεσης επιτυχημένων εκδηλώσεων από ΟΤΤ και ΜΜΕ. Στην ενότητα που ακολουθεί διερευνώνται τα βασικά χαρακτηριστικά του Odoo, καθώς και τα πλεονεκτήματά του σε σύγκριση με άλλα λογισμικά OSS.

Ακολουθούν οι κύριοι λόγοι για τους οποίους το Odoo είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για τη διαχείριση εκδηλώσεων:

- **Ευκολία:** το εργαλείο είναι γρήγορο και εύκολο στη εγκατάσταση και χρήση τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις.



- **Ευκολία:** παρέχει πρόσβαση σε πολλαπλές πλατφόρμες για εφαρμογές για κινητά τηλέφωνα, προγράμματα περιήγησης και επιτραπέζιες εφαρμογές. Το εργαλείο υποστηρίζεται επίσης σε περισσότερες από 50 γλώσσες.
- **Ασφάλεια:** προσφέρει κρυπτογράφηση από άκρο σε άκρο, η οποία καθοδηγεί την προσέγγιση του Οδοο ανοιχτού κώδικα για την εμπιστοσύνη, τη λογοδοσία και την ασφάλεια.
- **Πολλαπλών χρήσεων:** οι χρήστες μπορούν να αποθηκεύουν συνδέσεις, ασφαλείς σημειώσεις και πολλά άλλα.
- **Προσβασιμότητα:** οι χρήστες μπορούν να έχουν πρόσβαση οπουδήποτε και από οποιαδήποτε συσκευή.

Ακολουθούν μερικοί ακόμη λόγοι για τους οποίους το Οδοο είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για τη διαχείριση εκδηλώσεων των ΟΤΤ και των ΜΜΕ:

- Το Οδοο είναι μια **πλήρως ολοκληρωμένη πλατφόρμα** που επιτρέπει τη διαχείριση διαφόρων δραστηριοτήτων που συνεισφέρουν στην οργάνωση μιας εκδήλωσης, συμπεριλαμβανομένων την επικοινωνία, το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις, το CRM, τη λογιστική, κ.λπ.
- Το Οδοο απλοποιεί τη διαδικασία **σχεδιασμού και υλοποίησης των εκδηλώσεων** με προσαρμόσιμα πρότυπα και επιλογές.
- Το Οδοο παρέχει **παρακολούθηση και παραγωγή εκθέσεων** με εργαλεία ανάλυσης και υποβολής εκθέσεων σε πραγματικό χρόνο για την παρακολούθηση της προόδου της εκδήλωσης και κυρίως της συμμετοχής.

Ποια είναι τα βασικά πλεονεκτήματα του Οδοο σε σύγκριση με άλλες διαθέσιμες επιλογές;

Το Οδοο ξεχωρίζει από άλλα λογισμικά διαχείρισης εκδηλώσεων λόγω της ολοκληρωμένης ενσωμάτωσης διαφόρων επιχειρηματικών εφαρμογών, προσφέροντας μια ενιαία πλατφόρμα για όλες τις εργασίες που σχετίζονται με εκδηλώσεις. Ο προσαρμόσιμος και επεκτάσιμος χαρακτήρας του, του επιτρέπει να εξυπηρετεί εκδηλώσεις οποιουδήποτε μεγέθους. Το Οδοο προσφέρει ισχυρά εργαλεία

μάρκετινγκ, έκδοσης εισιτηρίων και διαχείρισης πόρων για τον εξορθολογισμό των λειτουργιών, παράλληλα με αναλύσεις και αναφορές σε πραγματικό χρόνο που ενισχύουν τη λήψη αποφάσεων. Επιπλέον, η έκδοση του ανοικτού λογισμικού παρέχει μια οικονομικά αποδοτική

λύση με εκτεταμένη υποστήριξη από την κοινότητα των χρηστών, καθιστώντας το μια ελκυστική επιλογή για οργανισμούς όπως οι ΟΤΤ και οι ΜΜΕ που αναζητούν ένα ευέλικτο και αποτελεσματικό σύστημα διαχείρισης εκδηλώσεων (Odoo Reviews, 2024).

Άλλες συγκριτικές επιλογές ανοικτού λογισμικού

Open Event
Eventum
Conference Organizing Tool
(COT)
CiviCRM
Dupal with COD

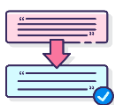


Παρακολουθήστε αυτό το βίντεο [εδώ](#) για να γνωρίσετε τα βασικά χαρακτηριστικά του Odoo

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση:

- Να γνωρίζετε και να εξοικειωθείτε με τα βασικά χαρακτηριστικά του OSS για τη διαχείριση εκδηλώσεων
- Να έχετε επάρκεια στη χρήση του Odoo για τον προγραμματισμό και τη διαχείριση εκδηλώσεων.
- Να σχεδιάζετε και να διαχειρίζεστε προγράμματα εκδηλώσεων, παρουσιάσεις και εγγραφές μέσω του Odoo.
- Να είστε ικανοί να οργανώνετε και να δημοσιοποιείτε λεπτομέρειες της εκδήλωσης, όπως ομιλητές, χορηγούς και συνεργάτες με το Odoo.
- Να διεξάγετε αποτελεσματική επικοινωνία και διαχείριση επαφών για να ανακοινώσετε νέες εκδηλώσεις και να καλλιεργήσετε την συναισθηματική δέσμευση των συμμετεχόντων μέσω του Odoo.

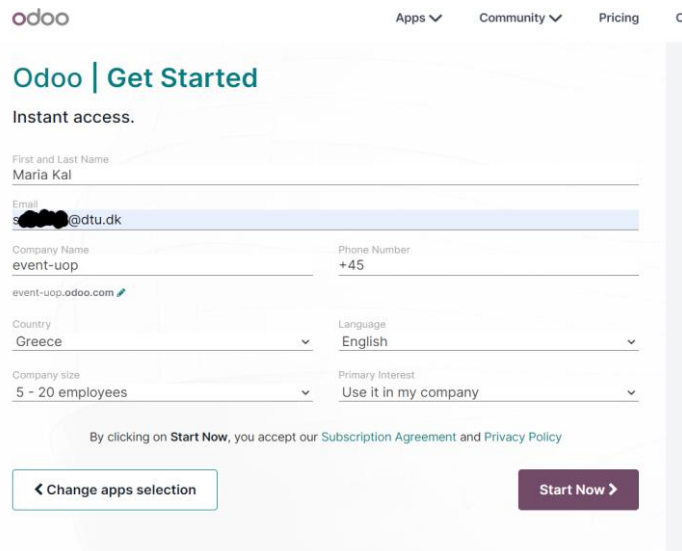
6.2. Δημιουργία λογαριασμού στο Odoo



Η δημιουργία λογαριασμού χρήστη στο Odoo είναι η πρώτη κίνηση.

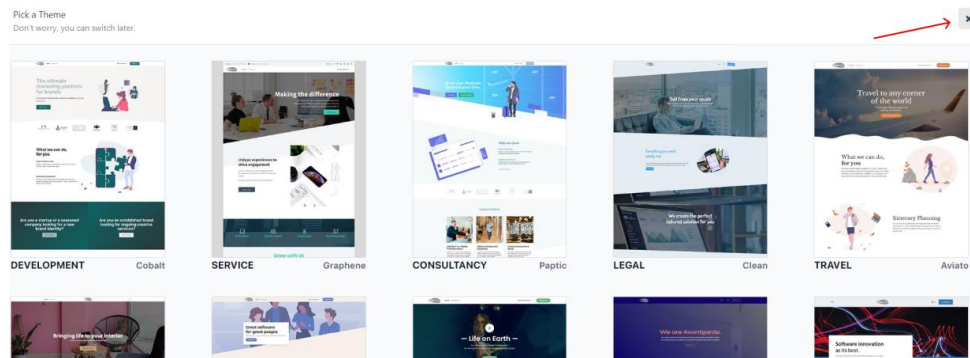
Ακολουθούν τα βήματα.

- Επισκεφθείτε τον ιστότοπο: <https://www.odoo.com/app/events>
- Κάντε κλικ στο **Try it free** στην επάνω δεξιά γωνία
- Συμπληρώστε τα απαιτούμενα στοιχεία όπως στο παράδειγμα που φαίνεται στην παρακάτω φωτογραφία και κάντε κλικ στο **Start Now**.

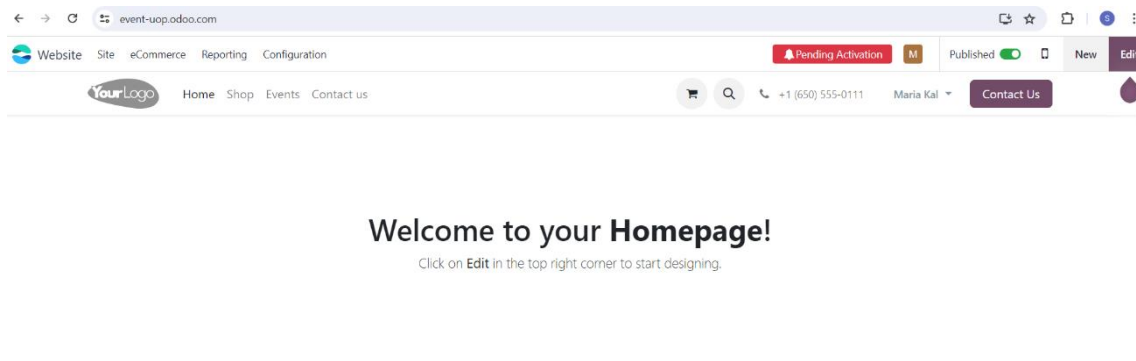


Σχήμα 6.1: Ξεκινήστε με το Odoo.

- Μπορείτε να παραλείψετε τα πρώτα βήματα που σας ενθαρρύνουν να δημιουργήσετε έναν ιστότοπο και όταν φτάσετε στο βήμα της παρακάτω εικόνας (*pick a theme*) κάντε κλικ στο 'X' στην επάνω δεξιά γωνία.



- Θα πρέπει να βρεθείτε σε μια σελίδα όπως αυτή της παρακάτω εικόνας.



Εικ. 6.2: Προσγείωση στην αρχική σελίδα του Odoo.

- Θα πρέπει να συνδεθείτε στη διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που δηλώσατε και να ακολουθήσετε τις οδηγίες για να ενεργοποιήσετε το λογαριασμό σας. Μόλις το κάνετε αυτό, η προειδοποίηση Pending activation θα εξαφανιστεί. Θα σας ζητηθεί να δημιουργήσετε έναν κωδικό πρόσβασης, στη συνέχεια κάντε κλικ στο **Activate database** και **skip** τα επόμενα βήματα.
- Μόλις ενεργοποιήσετε το λογαριασμό σας, θα πρέπει να βρεθείτε σε μια σελίδα που μοιάζει με την παρακάτω εικόνα:

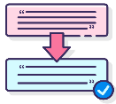


Εικ. 6.3: Ενεργοποιημένος λογαριασμός από το Odoo.



Δείτε αυτό το βίντεο [εδώ](#) για περισσότερα σχετικά με τη διαχείριση λογαριασμών στο Odoo

6.3. Επισκόπηση στα βασικά στοιχεία οργάνωσης μιας εκδήλωσης με το λογισμικό Odoο



Περίπτωση Α: Ας υποθέσουμε ότι εργάζεστε σε μια κοινωνική επιχείρηση ως υπεύθυνος εκδηλώσεων και έχετε προετοιμάσει τον αρχικό σχεδιασμό για την επερχόμενη εκδήλωση με τίτλο **Yoga+ Life Music**. Έχετε λάβει έγκριση από το διοικητικό συμβούλιο ή τον εργοδότη σας για να αρχίσετε να εργάζεστε πάνω στο έργο και είστε έτοιμοι για τις πρώτες ενέργειες. Έχετε αποφασίσει να χρησιμοποιήσετε το Odoο για αυτές τις ενέργειες για να ελαχιστοποιήσετε το κόστος και να επιταχύνετε την αποτελεσματικότητα στην προσέγγιση του κοινού-στόχου. Παρακάτω παρουσιάζονται οι τρεις πρώτες ενέργειες για τον πειραματισμό με μια επερχόμενη εκδήλωση:

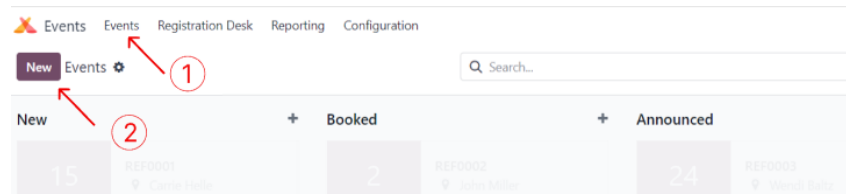
- Δημιουργήστε και προσαρμόστε μια νέα εκδήλωση με το Odoο
- Σχεδιάστε και αναρτήστε το πρόγραμμα ενός παραδείγματος εκδήλωσης
- Παρουσιάστε το πιο σημαντικό προσκεκλημένο της εκδήλωσης (π.χ., ομιλητή, ζωγράφο ή συγγραφέα)

Ενέργεια # 1. Πώς να δημιουργήσετε και να μορφοποιήσετε μια εκδήλωση με το Odoο



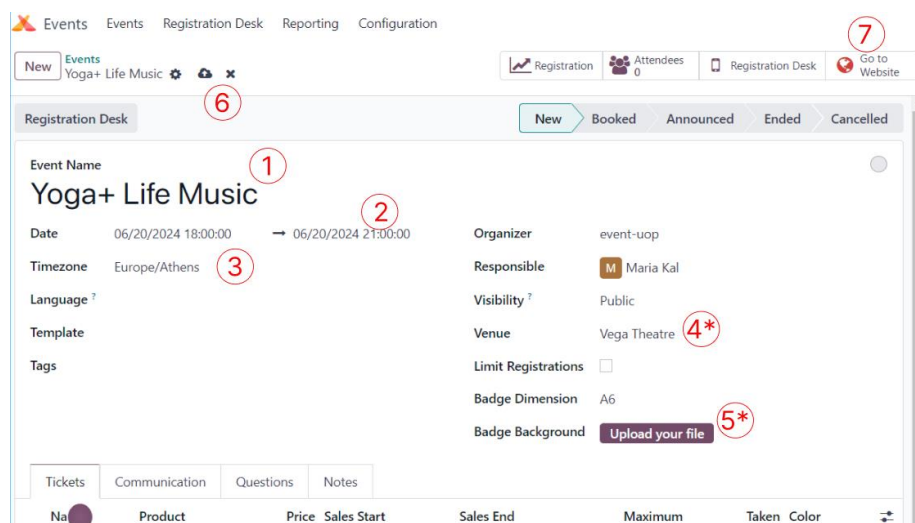
Το Odoο καλύπτει διαφορετικούς τύπους εκδηλώσεων όπως εκθέσεις, αθλητικές διοργανώσεις, φιλανθρωπικές εκδηλώσεις, συνέδρια, webinars, εκπαιδευτικές εκδηλώσεις, on-line πωλήσεις κ.λπ., είναι ευέλικτο και αποτελεσματικό ώστε να προσαρμόζεται στις ανάγκες κάθε εκδήλωσης. Ακολουθούν βασικά βήματα και συμβουλές για τη δημιουργία ενός προτύπου εκδήλωσης με το Odoο. Ας πειραματιστούμε σε μια απλή αθλητική εκδήλωση με τίτλο **Yoga+ Life Music**. Για να δημιουργήσετε ψηφιακά αυτή την εκδήλωση στο Odoο, ακολουθήστε τα επόμενα βήματα:

- Για να δημιουργήσετε μια νέα εκδήλωση, κάντε κλικ στην επιλογή **Events** στο μενού πλοήγησης πάνω δεξιά και, στη συνέχεια, κάντε κλικ στην επιλογή **New**.



Σχήμα 6.4: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoο.

- Συμπληρώστε τις λεπτομέρειες της εκδήλωσής σας. Για αυτό το παράδειγμα, συμπληρώσαμε τα εξής για την εκδήλωση που διοργανώνετε:

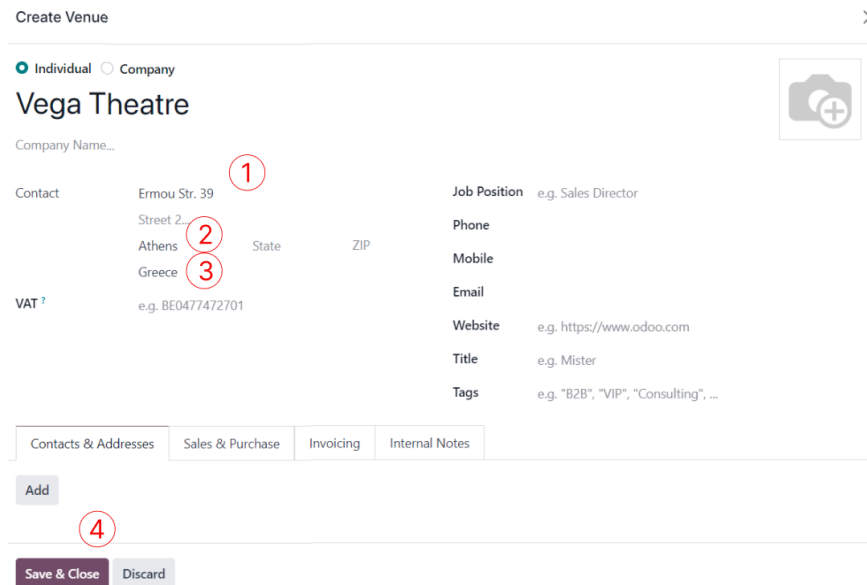


Εικ. 6.5: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoο.

1. Τίτλος εκδήλωσης
2. Ημερομηνία και ώρα
3. Η ζώνη ώρας στην οποία βρίσκεστε.
- 4*. Το όνομα του χώρου. Μόλις πληκτρολογήσετε το όνομα του χώρου διεξαγωγής, θα εμφανιστούν δύο επιλογές. Κάντε κλικ στο **create and edit**. Αυτό σας επιτρέπει να συμπληρώσετε τη διεύθυνση του χώρου (1), την πόλη (2) και τη χώρα (3). Αν θέλετε, μπορείτε να προσθέσετε περισσότερες λεπτομέρειες στα αντίστοιχα πεδία. Μόλις ολοκληρώσετε, κάντε κλικ στο **Save & Close** (βλ. εικόνα μετά τον αριθμό 7).
- 5*. Προαιρετικά μπορείτε να ανεβάσετε μια εικόνα σχετική με την εκδήλωση.

6. Κάντε κλικ στο **Save manually**

7. Κάντε κλικ στο **Go to website**.



Create Venue

Individual Company

Vega Theatre

Company Name...

Contact: Ermou Str. 39 ¹
Street 2... ²
Athens ³ State ZIP
Greece

VAT ? e.g. BE0477472701

Job Position e.g. Sales Director
Phone
Mobile
Email
Website e.g. https://www.odoo.com
Title e.g. Mister
Tags e.g. "B2B", "VIP", "Consulting", ...

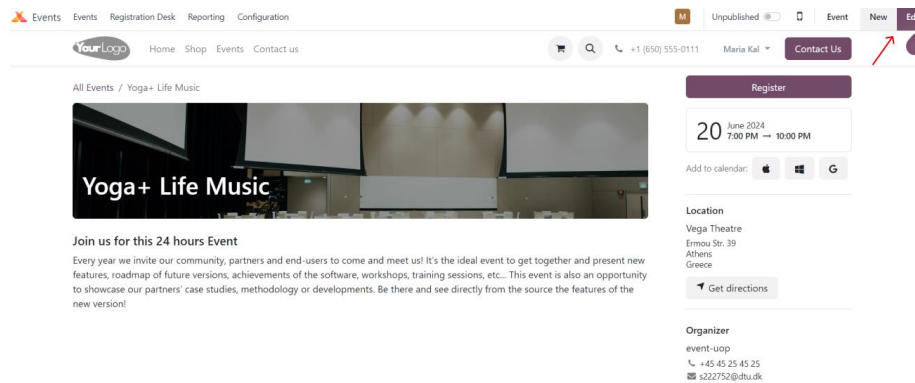
Contacts & Addresses | Sales & Purchase | Invoicing | Internal Notes

Add ⁴

Save & Close Discard

Εικ. 6.6: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoo.

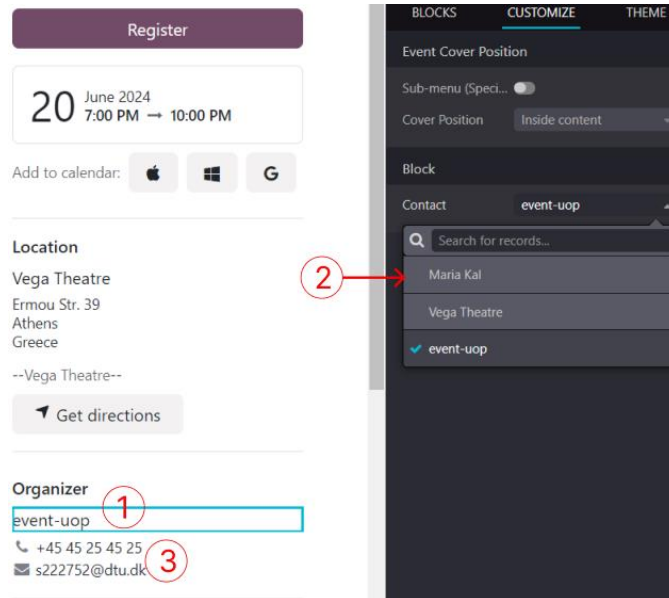
- Κάνοντας κλικ στο **Go to website** θα πρέπει να βρεθείτε σε μια σελίδα που μοιάζει με την παρακάτω εικόνα. Κάντε κλικ στο **Edit** στην επάνω δεξιά γωνία για να αρχίσετε να προσθέτετε περισσότερες λεπτομέρειες.



Σχήμα 6.7: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoo.

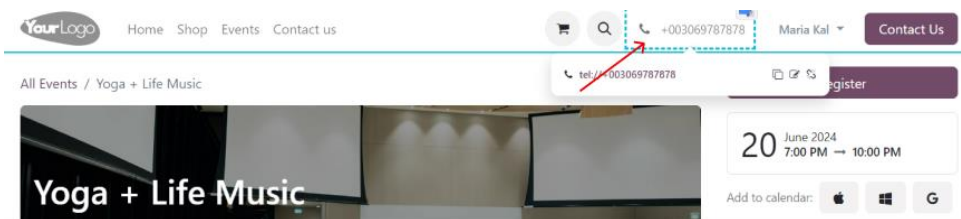
- Ας μορφοποιήσουμε πρώτα τα στοιχεία επικοινωνίας. Στη δεξιά στήλη, στην περιοχή Organizer κάντε κλικ στο όνομα της εταιρείας που έχετε δώσει (1). Στην προκειμένη περίπτωση πρόκειται για την εκδήλωση – event -up (βλέπε θέμα 1). Στη συνέχεια, από το αναπτυσσόμενο μενού επιλέξτε το λογαριασμό σας ως

στοιχείο επαφής (2), σε αυτή την περίπτωση είναι η *Maria Kal*. Στη συνέχεια, κάντε κλικ στα στοιχεία επικοινωνίας (3) και επιλέξτε και πάλι από το αναπτυσσόμενο μενού το όνομα του λογαριασμού σας (2). Αυτό θα εμφανίσει μόνο τα στοιχεία επικοινωνίας που έχετε προσθέσει σε αυτόν τον λογαριασμό.



Εικ. 6.8: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoo.

- Τώρα ας μορφοποιήσουμε τα στοιχεία επικοινωνίας στην επάνω πλοήγηση. Μπορείτε να το κάνετε αυτό με διπλό κλικ στον αριθμό τηλεφώνου και πληκτρολογώντας τον αριθμό που θέλετε να καλέσουν οι συμμετέχοντες αν θέλουν περισσότερες πληροφορίες.

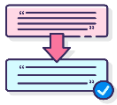


Εικ. 6.9: Εισαγωγή ενός νέου συμβάντος από το Odoo



Δες αυτό το βίντεο [εδώ](#) που εξηγεί τον τρόπο ρύθμισης και περαιτέρω διαχείρισης της ψηφιακής εμφάνισης της εκδήλωσης

Ενέργεια # 2. Πώς να προωθήσουμε το πρόγραμμα της εκδήλωσης με το Odoο

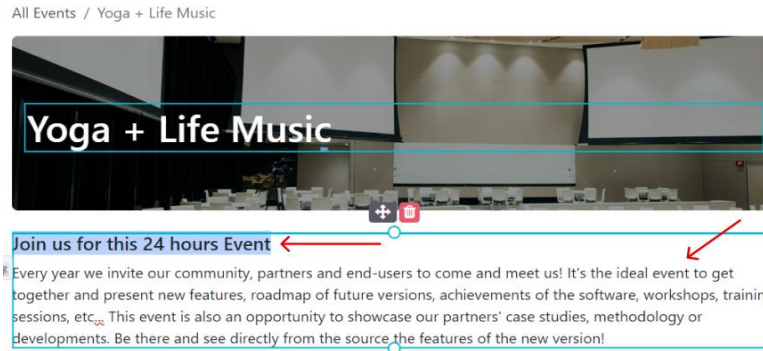


Το πρόγραμμα της εκδήλωσης είναι ένα κρίσιμο στοιχείο. Παρέχει τη δομή και το περιεχόμενο της εκδήλωσης για την αγορά-στόχο, εξασφαλίζοντας την ομαλή ροή και τη διαχείριση του χρόνου. Θέτει σαφείς προσδοκίες για τους δυνητικούς συμμετέχοντες, ενισχύει τη συναισθηματική δέσμευση και βοηθά τους διοργανωτές να κατανέμουν αποτελεσματικά τους πόρους. Ένα καλά σχεδιασμένο πρόγραμμα εκδήλωσης μεγιστοποιεί τη συνολική εμπειρία των συμμετεχόντων και οδηγεί σε πωλήσεις.

Ακολουθεί ένα παράδειγμα, ας προσπαθήσουμε να διαφημίσουμε το πρόγραμμα Yoga+ Life Music με το Odoο

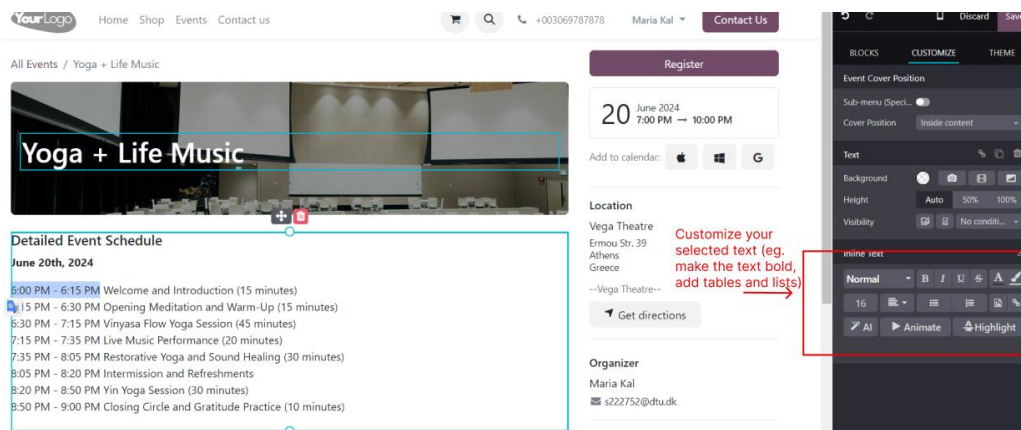
BOX #1 Πρόγραμμα Μουσικών Εκδηλώσεων Yoga+ Life	
6:00 M.M. - 6:15 M.M.	Καλωσόρισμα και εισαγωγή (15 λεπτά)
6:15 M.M. - 6:30 M.M.	Διαλογισμός έναρξης και προθέρμανση (15 λεπτά)
6:30 M.M. - 7:15 M.M.	Vinyasa Flow Yoga Session (45 λεπτά)
7:15 M.M. - 7:35 M.M.	Ζωντανή μουσική παράσταση (20 λεπτά)
7:35 M.M. - 8:05 M.M.	Restorative γιόγκα και ηχητική θεραπεία (30 λεπτά)
8:05 M.M. - 8:20 M.M.	Διάλειμμα και αναψυκτικά
8:20 M.M. - 8:55 M.M.	Yin Yoga Session (35 λεπτά)
8:55 M.M. - 9:00 M.M.	Κλείσιμο της εκδήλωσης & ευχαριστίες (5λεπτά)

- Για να προσθέσετε λεπτομέρειες, για παράδειγμα στο πρόγραμμα, με τη μορφή κειμένου, κάντε κλικ στο παρακάτω πλαίσιο κειμένου και αντικαταστήστε το υπάρχον κείμενο με τις πληροφορίες που θέλετε να μοιραστείτε.



Εικ. 6.10: Μέσω του προγράμματος εκδηλώσεων στο Odoo

- Για αυτό το παράδειγμα, το παραπάνω κείμενο αντικαταστάθηκε με το λεπτομερές πρόγραμμα εκδηλώσεων. Μπορείτε επίσης να προσαρμόσετε περαιτέρω το κείμενο χρησιμοποιώντας τις επιλογές στη δεξιά πλευρά της οθόνης σας.

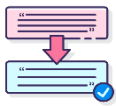


Εικ. 6.11: Μέσω του προγράμματος εκδηλώσεων στο Odoo

- Κάντε κλικ στο κουμπί **Save** στην επάνω δεξιά γωνία. Τώρα καταφέρατε να δημιουργήσετε μια εκδήλωση, να προσαρμόσετε τα στοιχεία επικοινωνίας και την τοποθεσία, καθώς και να προσθέσετε το λεπτομερές Πρόγραμμα της Εκδήλωσης.

Ενέργεια # 3. Πώς να παρουσιάσετε σημαντικούς συνεργάτες της εκδήλωσης με το Odoo

Η παρουσίαση και προβολή σημαντικών προσώπων όπως, π.χ., ομιλητές, ερμηνευτές, συγγραφείς, ποιητές ή επιστήμονες είναι μια πολύ σημαντική πτυχή της εκδήλωσης και συνεισφέρει σημαντικά στην αύξηση της ελκυστικότητας. Επίσης, η προώθηση



σημαντικών πληροφοριών για τα άτομα αυτά συνεισφέρει στην αξιοπιστία της εκδήλωσης, δεσμεύει συναισθηματικά το κοινό και παράγει προσδοκίες. Με την ανάδειξη της εξειδίκευσης και της συνάφειας των ομιλητών, το διοικητικό στέλεχος της εκδήλωσης προωθεί την ευαισθητοποίηση, την προσδοκία και διασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν την αξία και τις γνώσεις που θα προσφέρουν οι ομιλητές στην εκδήλωση.

Με το Odoο, οι διοργανωτές εκδηλώσεων μπορούν να παρουσιάσουν τα εκάστοτε σημαντικά πρόσωπα που συνδέονται με την εκδήλωση και να αυξήσουν το ενδιαφέρον του κοινού για τις εκδηλώσεις τους. Το κύριο περιεχόμενο για τους σημαντικούς αυτούς ανθρώπους της εκδήλωσης θα πρέπει να περιλαμβάνει:

1. **Ονοματεπώνυμο και τίτλος**
2. **Επαγγελματικό υπόβαθρο** (σύντομο βιογραφικό σημείωμα με έμφαση στην εξειδίκευση, την εμπειρία και τη συνάφεια με την εκδήλωση)
3. **Φωτογραφία** (επαγγελματική φωτογραφία)
4. **Θέμα παρουσίασης** (τίτλος και σύντομη περιγραφή).
5. **Στοιχεία επικοινωνίας** Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και αριθμός τηλεφώνου για οποιαδήποτε αναγκαία επικοινωνία.
6. **Social Media Handles** (Σύνδεσμοι σε επαγγελματικά προφίλ όπως LinkedIn, Twitter κ.λπ.).

Ας εργαστούμε σε ένα παράδειγμα. Εδώ είναι η καθοδήγηση που χρειάζεστε....

BOX #2 Παρουσιάζοντας τον εκπαιδευτή μιας εκδήλωσης με θέμα την γιόγκα

Ο Peter Wight είναι διάσημος εκπαιδευτής γιόγκα με πάνω από 15 χρόνια εμπειρίας στην ολιστική ευεξία. Πιστοποιημένος από τη Yoga Alliance, ειδικεύεται στη Vinyasa και την Restorative Yoga. Ο Peter έχει διδάξει παγκοσμίως και είναι γνωστός για το ιδιαίτερο στυλ διδασκαλίας και την ικανότητά του να κάνει τη γιόγκα προσιτή για όλους.

Ακολουθήστε τον στο Instagram: [@xxxxxxxxYoga](#)



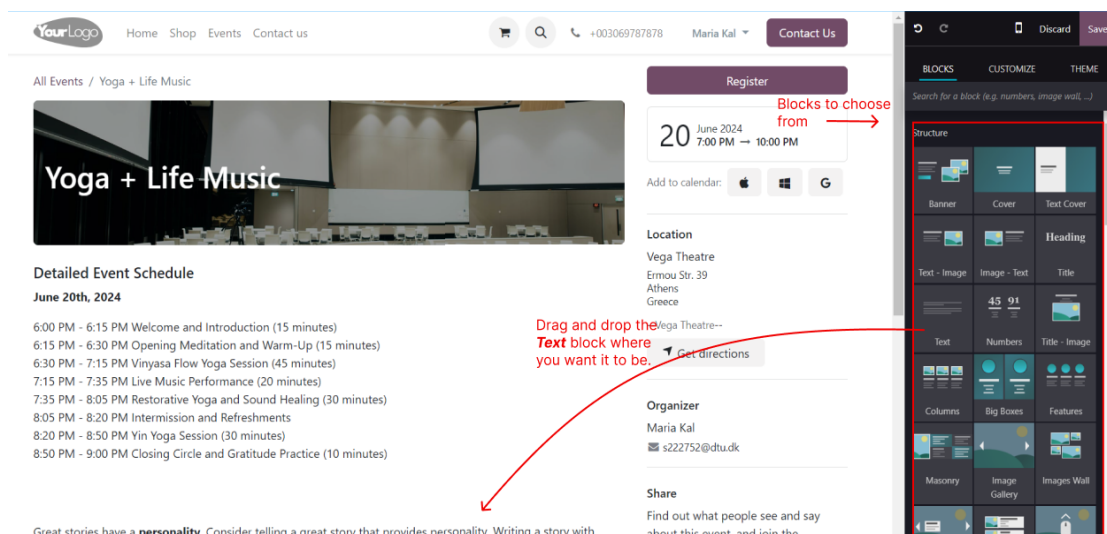
Σας προσκαλούμε να καλωσορίσουμε μαζί τον Peter και να βιώσουμε τη γιόγκα με μια προσέγγιση που θα μας αλλάξει για πάντα.

– Υπάρχουν δύο τρόποι για να προσθέσετε λεπτομέρειες σχετικά με τους ομιλητές/παρουσιαστές/χορηγούς:

- Μπορείτε να συνεχίσετε την επεξεργασία του πεδίου κειμένου που χρησιμοποιείται για το πρόγραμμα εκδηλώσεων. Αυτό σημαίνει ότι μπορείτε να προσθέσετε τους ομιλητές ή παρουσιαστές κάτω από το πρόγραμμα με τον ίδιο τρόπο που περιεγράφηκε στην προηγούμενη ενότητα.

ή εναλλακτικά

- Κάντε ξανά κλικ στο [Edit] στην επάνω δεξιά γωνία της οθόνης.
- Θα δείτε μερικές επιλογές στη δεξιά πλευρά σας. Αυτές είναι οι επιλογές από τις οποίες μπορείτε να επιλέξετε το είδος του περιεχομένου που θέλετε να προσθέσετε. Για παράδειγμα, εικόνα+κείμενο, μόνο κείμενο κ.λπ. Για αυτό το παράδειγμα, θα χρησιμοποιήσουμε το πιο εύκολο μπλοκ, το οποίο είναι το κείμενο.
- Σύρετε και αφήστε το μπλοκ στη θέση που θέλετε να βρίσκεται. Μια πρόταση είναι να βρίσκεται κάτω από το πρόγραμμα συμβάντων.



The screenshot shows the Odoo event page editor for 'Yoga + Life Music'. The main content area displays the event title, a detailed schedule for June 20th, 2024, and the location (Vega Theatre). A 'Register' button is visible at the top right. A red arrow points to the 'Text' block in the 'BLOCKS' menu on the right, with the text 'Drag and drop the Text block where you want it to be.' Another red arrow points to the 'Text' block in the main content area, with the text 'Blocks to choose from'.

Εικ. 6.12: Παρουσίαση των ομιλητών της εκδήλωσης με το Odoo

- Διαπιστώνουμε ότι υπάρχει ήδη ένα δείγμα κειμένου. Κάντε κλικ σε αυτό για να σβήσετε ό,τι είναι ήδη γραμμένο και να το αντικαταστήσετε με τις πληροφορίες του παρουσιαστή.

Detailed Event Schedule
June 20th, 2024

6:00 PM - 6:15 PM Welcome and Introduction (15 minutes)
6:15 PM - 6:30 PM Opening Meditation and Warm-Up (15 minutes)
6:30 PM - 7:15 PM Vinyasa Flow Yoga Session (45 minutes)
7:15 PM - 7:35 PM Live Music Performance (20 minutes)
7:35 PM - 8:05 PM Restorative Yoga and Sound Healing (30 minutes)
8:05 PM - 8:20 PM Intermission and Refreshments
8:20 PM - 8:50 PM Yin Yoga Session (30 minutes)
8:50 PM - 9:00 PM Closing Circle and Gratitude Practice (10 minutes)

Introducing an Yoga Instructor

Harris Wight is a celebrated yoga instructor with over 15 years of experience in holistic wellness. Certified by the Yoga Alliance, she specializes in Vinyasa and Restorative Yoga. Harris has taught globally and is known for her compassionate teaching style and ability to make yoga accessible to everyone.

Follow him on Instagram: @harriswightYoga

Join us in welcoming Harris and get ready to experience yoga in a transformative way.

Vega Theatre
Ermou Str. 39
Athens
Greece

--Vega Theatre--

Get directions

Organizer

Maria Kal
s222752@dtu.dk

Share

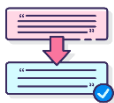
Find out what people see and say about this event, and join the conversation.



Εικ. 6.13: Παρουσίαση των ομιλητών της εκδήλωσης με το Odoο

- Αν θέλετε να παρουσιάσετε τους ομιλητές με εικόνες, τότε σύρετε και αφήστε ένα μπλοκ που περιέχει εικόνα και κείμενο (για παράδειγμα *Κείμενο - Εικόνα*), αντί για κείμενο μόνο. Έτσι, θα σας δοθεί η δυνατότητα να ανεβάσετε μια φωτογραφία του ομιλητή σας.
- Κάντε κλικ στο *Save* στην επάνω δεξιά γωνία της οθόνης για να δείτε πώς είναι η σελίδα της εκδήλωσης.
- Ακολουθώντας τα παραπάνω βήματα μπορείτε να προσθέσετε περισσότερες πληροφορίες για την εκδήλωσή σας εκτός από το πρόγραμμα και τους ομιλητές.

Ενέργεια # 4. Έτοιμοι για την πιο σημαντική ενέργεια; Αυτή είναι η δημοσίευση της σελίδας της εκδήλωσης στο κοινό.



Όταν ολοκληρώσετε την προσθήκη πληροφοριών στη σελίδα, πηγαίνετε στην επάνω δεξιά γωνία της οθόνης και μεταβείτε από την επιλογή unpublished (μη δημοσιευμένη) σε published (δημοσιευμένη). Αυτό θα ενεργοποιήσει τη σελίδα και θα είναι ζωντανή στο διαδίκτυο.

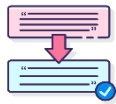


Το url βρίσκεται στη γραμμή αναζήτησης του προγράμματος περιήγησής σας. Μπορείτε να το αντιγράψετε και να το μοιραστείτε στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για να διαφημίσετε περαιτέρω την εκδήλωσή σας.



Εικ. 6.14: Δημοσιοποίηση της εκδήλωσης με το Odoo

6.4. Ταχύτερη επικοινωνία για την εκδήλωσή σας με το Odoo.



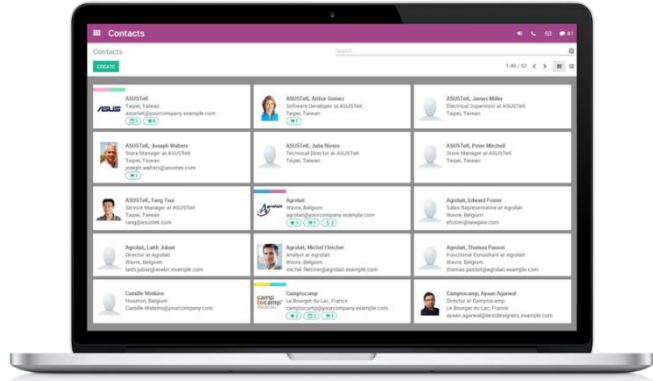
Η αποτελεσματική επικοινωνία της εκδήλωσης είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία της, καθώς καλλιεργεί το ενδιαφέρον της αγοράς-στόχου και εξασφαλίζει την ενημέρωση και την ευθυγράμμιση όλων των ενδιαφερομένων μερών. Ενισχύει τη συναισθηματική δέσμευση αυτών που ενδιαφέρονται να λάβουν μέρος, αποσαφηνίζει τις προσδοκίες και μειώνει τις παρεξηγήσεις. Η καλή επικοινωνία βελτιώνει την εμπειρία των συμμετεχόντων, διασφαλίζει τον ομαλό συντονισμό μεταξύ των διοργανωτών και προωθεί την εκδήλωση, οδηγώντας σε μεγαλύτερη προσέλευση και ικανοποίηση των πελατών.

Ενέργεια # 1. Διαχείριση επαφών που σχετίζονται με εκδηλώσεις με το Odoo

Περίπτωση Β: Πολλοί διαχειριστές εκδηλώσεων εξακολουθούν να βασίζονται σε επαγγελματικές κάρτες ή να δημιουργούν αρχεία excel για να καταγράφουν τις διάφορες επαφές που αποκτούν σε κοινωνικές εκδηλώσεις. Άλλοι έχουν υποκαταστήσει τις κάρτες με την κοινωνική δικτύωση που προσφέρει τη δυνατότητα αποστολής μαζικών μηνυμάτων. Αυτές οι πρακτικές δεν μπορούν να ξεκλειδώσουν την σημαντική αξία των επαφών για την αποτελεσματική διαχείριση εκδηλώσεων. Ως διαχειριστής εκδηλώσεων, ήρθε η ώρα να προχωρήσετε στην αποτελεσματική διαχείριση των επαφών των εκδηλώσεων με το Odoo, η οποία θα σας επιτρέψει να διαχειριστείτε μια μεγάλη κλίμακα επαφών σε διάφορες εκδηλώσεις. Ας ξεκινήσουμε.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της διαχείρισης ενός εργαλείου επαφών περιλαμβάνουν:
([πηγή φωτογραφιών](#))

- Διατηρεί απαραίτητες πληροφορίες για τις επαφές (π.χ. όνομα, διεύθυνση κ.λπ.).
- Διαφοροποιεί τις επιχειρηματικές από τις ατομικές επαφές
- Προσφέρει φίλτρα για εύκολη ταξινόμηση
- Ομαδοποιεί τις επαφές ως γράφημα, κάρτα και γεωγραφική απεικόνιση
- Παρακολουθεί τις επαφές, τις αλληλεπιδράσεις και τα follow ups.



Για να διαχειριστείτε τις επαφές, θα πρέπει πρώτα να δημιουργήσετε έναν νέο λογαριασμό στις επαφές του Odoo. Θα ακολουθήσετε τα ίδια βήματα όπως στο θέμα #1:

- Μεταβείτε στη διεύθυνση <https://www.odoo.com/page/contacts> και κάντε κλικ στο κουμπί **Get Started**
- Συμπληρώστε τα στοιχεία ακολουθώντας ακριβώς τα ίδια βήματα όπως στο Topic# 1 **Αλλά** φροντίστε να αλλάξετε το όνομα της εταιρείας (σε αυτό το παράδειγμα χρησιμοποιούμε *contacts-uop* αντί για *events-uop*).
- Από τις επιλογές που εμφανίζονται, επιλέξτε Contacts.
- Ενεργοποιήστε το λογαριασμό σας ακολουθώντας τα ίδια βήματα όπως στο Θέμα#1.

Τώρα ας δημιουργήσουμε την πρώτη μας επαφή. Οι επαφές μπορούν να είναι είτε εταιρείες/οργανισμοί είτε φυσικά πρόσωπα. Για αυτό το παράδειγμα, θα δημιουργήσουμε μια επαφή για μια εταιρεία, αλλά τα ίδια βήματα μπορούν να ακολουθηθούν και για τη δημιουργία επαφών φυσικών προσώπων.

- Κάντε κλικ στο **New** στην επάνω αριστερή γωνία της οθόνης.

- Πληκτρολογήστε την επωνυμία της εταιρείας και συμπληρώστε τα στοιχεία που επιθυμείτε (για φυσικά πρόσωπα, βεβαιωθείτε ότι έχετε επιλέξει *individual* στην επάνω αριστερή πλευρά). Το πιο σημαντικό στοιχεία είναι η διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, ώστε να μπορείτε να τους στέλνετε καμπάνιες και μηνύματα.
- Κάντε κλικ στο εικονίδιο αποθήκευσης με μη αυτόματο τρόπο.



- Τώρα έχετε δημιουργήσει μια επαφή.
- Επιστρέψτε και θα μπορείτε να δείτε την επαφή στην οθόνη σας.

Τώρα ας δημιουργήσουμε μια ετικέτα. Η ετικέτα θα σας βοηθήσει να ομαδοποιήσετε τις επαφές σας (παρόμοια με το να έχετε λίστες επαφών), ώστε να μπορείτε να στέλνετε μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σε μια ολόκληρη λίστα επαφών αντί να τις στέλνετε μία προς μία.

- Κάντε κλικ στο **Configuration** στο επάνω αριστερό μέρος της οθόνης σας και από το αναπτυσσόμενο μενού κάντε κλικ στο **Contact Tags**.
- Κάντε κλικ στην επιλογή **New** στο πάνω αριστερό μέρος της οθόνης.
- Δώστε ένα όνομα στην ετικέτα. Για αυτό το παράδειγμα, θα χρησιμοποιήσουμε το "Yoga Event List"
- Κάντε κλικ στο εικονίδιο **save manually**.
- Έχετε δημιουργήσει μια ετικέτα τώρα.
- Επιστρέψτε στο ταμπλό επαφών κάνοντας κλικ στην επιλογή **Επαφές** στο επάνω αριστερό μέρος της οθόνης.

Τώρα ας προσθέσουμε αυτή την ετικέτα στην επαφή που δημιουργήσαμε παραπάνω (Εταιρεία 1)

- Κάντε κλικ στην επαφή
- Κάντε κλικ στο πεδίο **Tags** και επιλέξτε την ετικέτα που μόλις δημιουργήσατε.

Individual Company

Company 1

Address	Street...	Phone	
	Street 2...	Mobile	
	City	State	ZIP
	Country	Email	010@gmail.com
VAT ?	e.g. BE0477472701	Website	e.g. https://www.odoo.com
		Tags	e.g. "B2B", "VIP", "Consulting", ...

Contacts & Addresses Sales & Purchase Internal Notes

Add

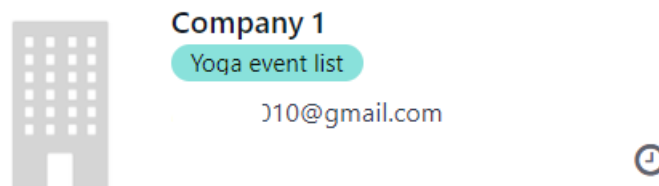
Yoga event list

[Search More...](#)

[Start typing...](#)

Εικ.6.15: Διαχείριση επιχειρηματικών επαφών με το Odoo

- Κάντε κλικ στο εικονίδιο αποθήκευσης με μη αυτόματο τρόπο και επιστρέψτε στις επαφές.
- Η επαφή θα πρέπει να μοιάζει με την παρακάτω εικόνα.



Εικ. 6.16: Διαχείριση επιχειρηματικών επαφών με το Odoo



Χρήσιμη συμβουλή

Εάν προσθέσετε πολλές επαφές, είναι πιο αποτελεσματικό να δημιουργήσετε πρώτα τις ετικέτες και να τις προσθέσετε στις επαφές σας όταν τις δημιουργείτε, παρά να δημιουργήσετε πρώτα όλες τις επαφές και να επιστρέψετε για να προσθέσετε τις ετικέτες.

Για αυτό το παράδειγμα, θα πρέπει να δημιουργήσετε 2 ακόμη επαφές (μία εταιρεία και ένα άτομο) και να προσθέσετε τη νέα ετικέτα σε αυτές.

Ας δούμε τώρα πώς μπορούμε να προβάλουμε τις επαφές σύμφωνα με τις ετικέτες.

Κάθε ετικέτα αντιπροσωπεύει μια λίστα ή μια κατηγορία επαφών. Για αυτό το

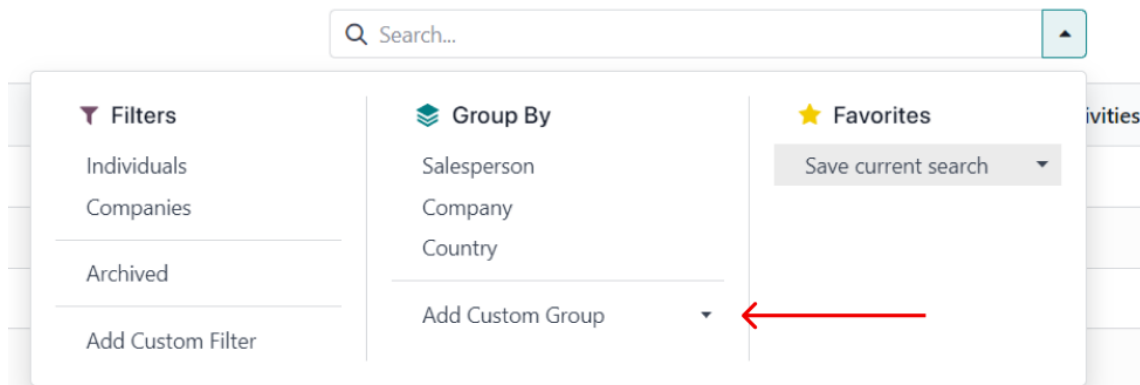
παράδειγμα, η ετικέτα "Yoga Event List" που δημιουργήσαμε απεικονίζει τη λίστα των επαφών με τις οποίες πρέπει να επικοινωνήσουμε σχετικά με αυτή την εκδήλωση.

- Στην επάνω δεξιά γωνία της οθόνης κάντε κλικ στο εικονίδιο *List*.



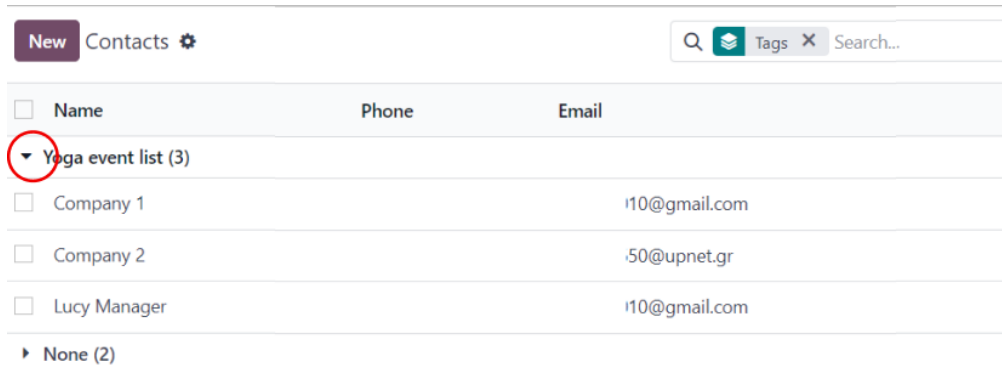
Εικ. 6.16: Διαχείριση επιχειρηματικών επαφών με το Odoo

- Θα πρέπει να δείτε όλες τις επαφές σας σε μια λίστα.
- Στη γραμμή αναζήτησης υπάρχει ένα πτυσσόμενο μενού στα δεξιά. Κάντε κλικ σε αυτό και στη συνέχεια στο **Add Custom Group**.



Εικ.6.17: Διαχείριση επιχειρηματικών επαφών με το Odoo

- Μετακινηθείτε προς τα κάτω στη λίστα και επιλέξτε **Tags**.
- Οι επαφές θα πρέπει τώρα να εμφανίζονται κατηγοριοποιημένες σύμφωνα με την ετικέτα. Μπορείτε να κάνετε κλικ στο μαύρο τρίγωνο στα αριστερά για να επεκτείνετε ή να ελαχιστοποιήσετε τις λίστες.



The screenshot shows the Odoo Contacts interface. At the top, there is a 'New' button and a search bar with 'Tags' and 'Search...' options. Below this is a table with columns for 'Name', 'Phone', and 'Email'. A dropdown menu is open under the 'Name' column, showing a list of contacts: 'Yoga event list (3)', 'Company 1', 'Company 2', and 'Lucy Manager'. The 'Yoga event list (3)' item is circled in red. Below the dropdown, there are two 'None (2)' items.

<input type="checkbox"/>	Name	Phone	Email
<input type="checkbox"/>	Yoga event list (3)		
<input type="checkbox"/>	Company 1		110@gmail.com
<input type="checkbox"/>	Company 2		50@upnet.gr
<input type="checkbox"/>	Lucy Manager		110@gmail.com
<input type="checkbox"/>	None (2)		

Εικ. 6.18: Διαχείριση επιχειρηματικών επαφών με το Odoo



Δείτε αυτό το βίντεο [εδώ](#) για το πώς να διαχειρίζεστε τις επαφές



Πρακτική δραστηριότητα

Αφού παρακολουθήσετε το προηγούμενο βίντεο, εξερευνήστε το εργαλείο διαχείρισης επαφών Odoo με την πληκτρολόγηση δέκα ατομικών και δέκα επαγγελματικών επαφών από τα δικά σας αρχεία.



Τροφή για σκέψη

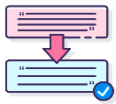
Μπορείτε να δοκιμάσετε περισσότερα για τη διαχείριση επαφών σε εκδηλώσεις [εδώ](#)

Ενέργεια # 2. Συγκεντρώστε την αρχική ανακοίνωση της εκδήλωσης με το Odoo?

Η αρχική ανακοίνωση της εκδήλωσης αποσκοπεί στην ενημέρωση και τον ενθουσιασμό του κοινού-στόχου, παρέχοντας βασικές λεπτομέρειες και δημιουργώντας αρχικό ενδιαφέρον, ελπίζοντας ότι οι ενδιαφερόμενοι συμμετέχοντες θα κρατήσουν την ημερομηνία και θα αναμένουν περαιτέρω πληροφορίες. Τυπικά, η ανακοίνωση της εκδήλωσης θα πρέπει να περιλαμβάνει τις βασικές πληροφορίες για την εκδήλωσή σας,



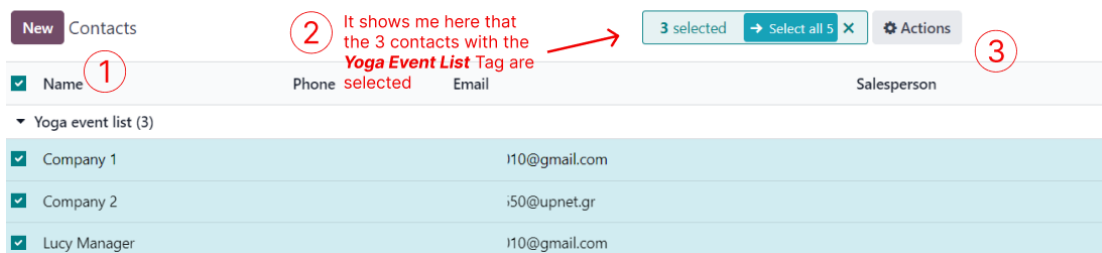
Co-funded by
the European Union



όπως: τον τίτλο της εκδήλωσης, την ημερομηνία, την ώρα και τον τόπο, τα στοιχεία επικοινωνίας και το βασικό θέμα της εκδήλωσης. Τώρα ως πειραματιστούμε με το Odoο. Πώς μπορούμε να προωθήσουμε την πρώτη ανακοίνωση μιας νέας εκδήλωσης, χρησιμοποιώντας το παράδειγμα στο BOX #3.

Έχοντας κατηγοριοποιήσει τις επαφές, μπορούμε τώρα να επιλέξουμε όλες τις επαφές με την ετικέτα *Yoga Event List* και να τους στείλουμε το παρακάτω μήνυμα.

- Τσεκάρτε το πλαίσιο στα αριστερά του **Name** αφού επεκτείνετε την ετικέτα *Yoga Event List*.



Εικ. 6.19: Αποστολή της πρώτης ανακοίνωσης εκδήλωσης στην αγορά-στόχο με το Odoο

- Κάντε κλικ στην επιλογή **Actions** και στη συνέχεια **Send email**.
- Για αυτό το παράδειγμα, απλά αντιγράψουμε στο πεδίο το παρακάτω κείμενο και προσθέτουμε ένα θέμα.

BOX #3 Παράδειγμα ανακοίνωσης πρώτης εκδήλωσης

Αγαπητοί λάτρεις της γιόγκα!
Είμαστε ενθουσιασμένοι που σας προσκαλούμε στην επερχόμενη εκδήλωση, **Sunset YOGA +Life Music Session 2024** στις 21 Ιουλίου 2024, στις 18:00.
Ετοιμαστείτε να ανεβάσετε τα vibes σας και να συνδεθείτε με τον εαυτό σας, με καλή μουσική και δίπλα στη φύση.
Μάθετε περισσότερα και εγγραφείτε εδώ

- Μπορούμε να προσθέσουμε έναν άμεσο σύνδεσμο στη σελίδα που δημιουργήσαμε στο **Ενέργεια#2** στο πεδίο “Learn more and register here”

προσθέτοντας το url της σελίδας που δημιουργήσαμε, ώστε οι παραλήπτες να μπορούν να οδηγηθούν στη σελίδα.

- Αντιγράψτε το url της σελίδας που δημιουργήσατε (δείτε τα τελευταία βήματα του topic#2) και προσθέστε το στο email.

Send email

From ? "Maria Kal" <s222752@dtu.dk>
Subject Yoga + Life Music Event Invitation

Content Settings

Dear Yoga Lovers!

We are excited to invite you to the upcoming event, Sunset YOGA +Life Music Session 2024 on July 21st, 2024 at 18:00.

Get ready to raise your vibes and connect to yourself, with good music and next to nature.

Learn more and register here:

<https://event-uop.odoo.com/event/yoga-life-music-3/register>

Type "/" for commands

Attachments

Load template

Send Discard Save Template

Εικ. 6.20: Αποστολή της πρώτης ανακοίνωσης εκδήλωσης στην αγορά-στόχο με το Odoo

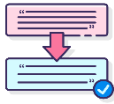
- Πριν το στείλετε, μεταβείτε στην καρτέλα **Settings** (ακριβώς κάτω από το θέμα του email) και επιλέξτε " *Store email and replies in the chatter of each record* ", έτσι ώστε αν οι επαφές απαντήσουν να το δείτε στο περιβάλλον εργασίας του Odoo. Διαφορετικά, μπορείτε να προσθέσετε μια διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου απάντησης για να λαμβάνετε τυχόν απαντήσεις.
- Κάντε κλικ στο **Send** και οι επαφές σας θα λάβουν το email στα εισερχόμενά τους.



Πρακτική δραστηριότητα σχετικά με την αναγγελία εκδηλώσεων.

Αυτή είναι η ώρα να εξερευνήσετε περαιτέρω το Odoo ανεβάζοντας την ανακοίνωση της δικής σας εκδήλωσης.

Ενέργεια #3. Γίνετε ειδικός για την αποτελεσματική διαχείριση των εγγραφών σε εκδηλώσεις με το Odoο.



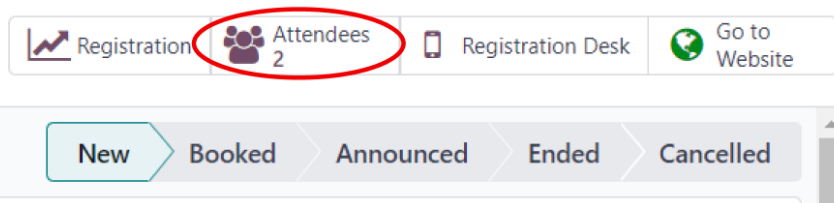
Τελικά, το πιο βασικό καθήκον του διαχειριστή της εκδήλωσης είναι να διασφαλίσει ότι ο επιθυμητός αριθμός συμμετεχόντων θα εγγραφεί εγκαίρως στην εκδήλωση. Πολύ συχνά αυτό είναι ένα πολύ δύσκολο έργο για τα διοικητικά στελέχη. Τα παρακάτω είναι ορισμένα κρίσιμα ερωτήματα που σχετίζονται με αυτό:

1. Είναι η διαδικασία αρκετά εύκολη για την αγορά-στόχο;
2. Έχουν οι πιθανοί συμμετέχοντες όλες τις απαραίτητες λεπτομέρειες για να παρακινηθούν ώστε να αποφασίσουν να συμμετέχουν;
3. Πόσο ευέλικτη είναι η διαδικασία εγγραφής όσον αφορά στον χρόνο;

Τώρα που έχετε δημοσιεύσει τη σελίδα της εκδήλωσης και έχετε στείλει την ανακοίνωση, το κοινό-στόχος σας μπορεί να κάνει κλικ στο κουμπί εγγραφής και προσθέτοντας το όνομα και το email του να προστεθεί στη λίστα των συμμετεχόντων. Αμέσως μετά θα λάβουν ένα email επιβεβαίωσης της εγγραφής.

Ας δούμε τώρα πώς μπορείτε να παρακολουθείτε και να διαχειρίζεστε τους συμμετέχοντες στην εκδήλωσή σας.

- Μεταβείτε στη διεύθυνση <https://www.odoo.com/my/databases> , συνδεθείτε στο λογαριασμό σας και επιλέξτε τη βάση δεδομένων συμβάντων που δημιουργήσατε στο θέμα #1.
- Κάντε κλικ στο **Events** και στη συνέχεια στο *Yoga + Life Music Event*
- Κάνοντας κλικ στην επιλογή **Attendees** μπορείτε να δείτε μια λίστα με όλα τα άτομα που έχουν εγγραφεί για την εκδήλωσή σας και τα στοιχεία επικοινωνίας τους.



Εικ. 6.21: Παρακολούθηση και διαχείριση των συμμετεχόντων σε εκδηλώσεις με το Odoo.

- Κάνοντας κλικ σε έναν συγκεκριμένο συμμετέχοντα, μπορείτε επίσης να ακυρώσετε την εγγραφή του, να επισημάνετε αν συμμετείχε ή να του στείλετε ένα μήνυμα.

Αυτός ο οδηγός σας παρέχει τα βασικά βήματα για να δημιουργήσετε μια εκδήλωση, να προσθέσετε λεπτομέρειες σε αυτήν, να την κοινοποιήσετε στο κοινό-στόχο και να διαχειριστείτε τη συμμετοχή.



Πρόσθετοι πόροι για το λογισμικό Odoo:

Μάθετε περισσότερα για το Odoo και τη χρήση του στους ακόλουθους συνδέσμους

[Odoo's Top 6 Features](#)

[Managing events with Odoo video](#)

[Your First Event with Odoo](#)

[How to announce an event](#)

[Marketing Campaigns with Odoo](#)



Ερωτήσεις προβληματισμού

1.Αφού χρησιμοποιήσατε το Odoo για τις εκδηλώσεις σας, ποια χαρακτηριστικά του Odoo βρήκατε πιο εύκολα και ωφέλιμα για τη διαχείριση των εκδηλώσεών σας και ποια κατατάσσετε στις προκλήσεις;

2.Πώς πιστεύετε ότι η ολοκληρωμένη πλατφόρμα του Odoo μπορεί να επηρεάσει τη συνολική επιτυχία και οργάνωση των μελλοντικών σας εκδηλώσεων;

6.5 Σύνοψη

Αυτή η ενότητα αναδεικνύει τα πλεονεκτήματα της χρήσης του Odoo για τη διαχείριση εκδηλώσεων σε ένα ψηφιακό επιχειρηματικό περιβάλλον. Παρέχει έναν οδηγό για τους



Co-funded by
the European Union

επαγγελματίες των ΟΤΤ και των ΜΜΕ σχετικά με το πώς να χρησιμοποιούν το Odoo για εργασίες που σχετίζονται με εκδηλώσεις, συμπεριλαμβανομένων των παρουσιάσεων εκδηλώσεων, της προβολής του προγράμματος, της διαχείρισης σημαντικών προσώπων όπως ομιλητών, συνεργατών ή χορηγών και των εγγραφών των συμμετεχόντων. Επιπλέον, δίνεται έμφαση στις δυνατότητες του Odoo για την αποτελεσματική επικοινωνία, διαχείριση επαφών και ανακοινώσεων εκδηλώσεων, και τον εξορθολογισμό της διαδικασίας εγγραφής.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

[Reviews of Pros and Cons of Odoo](#)

[Creating and Managing User Accounts in Odoo: A Step-by-Step Tutorial](#)

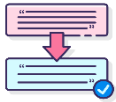
[Managing Contacts with Odoo](#)



Co-funded by
the European Union

Ενότητα DGO7: Προηγμένη διαχείριση πωλήσεων με χρήση του EspoCRM

7.1 Εισαγωγή



Ο πρωταρχικός στόχος αυτής της ενότητας είναι να ενισχύσει τις δυνατότητες διαχείρισης πωλήσεων των ΜΜΕ και των ΟΤΤ με την αξιοποίηση του **EspoCRM**. Η ενότητα έχει σχεδιαστεί για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας των διαδικασιών πωλήσεων μέσω της καλύτερης διαχείρισης, της παρακολούθησης των πωλήσεων και της διαχείρισης των πελατειακών σχέσεων. Οι πρωταρχικοί στόχοι είναι η αυτοματοποίηση των διαδικασιών πωλήσεων, η ενίσχυση της διαχείρισης των δυνητικών πελατών και η βελτίωση της παρακολούθησης ευκαιριών για πωλήσεις. Με τον εξορθολογισμό των δραστηριοτήτων πωλήσεων, από την εμφάνιση του δυνητικού πελάτη έως το κλείσιμο της συμφωνίας και τη διασφάλιση της έγκαιρης παρακολούθησης, το EspoCRM βοηθά στη συστηματική διαχείριση των δυνητικών πελατών και των ευκαιριών. Η συγκέντρωση των δεδομένων που αφορούν τους πελάτες, παρέχει μια ενιαία πηγή σημαντικών πληροφοριών για τους οργανισμούς, απλοποιώντας την πρόσβαση και τη διαχείριση από τις ομάδες πωλήσεων. Επιπλέον, η υποστήριξη μοντέλων Β2Β μέσω της ολοκληρωμένης αποθήκευσης πληροφοριών σχετικά με τις εταιρείες και τις επαφές τους ενισχύει τη διαχείριση των επιχειρηματικών λογαριασμών. Τέλος, η ενίσχυση των πωλήσεων μπορεί να επιτευχθεί μέσω ταμπλό, σε πραγματικό χρόνο, με αυτοματοποιημένες υπενθυμίσεις, αυξάνοντας τα ποσοστά μετατροπής των δυνητικών ενδιαφερόμενων σε πραγματικούς πελάτες, και συνεπώς τη συνολική αποτελεσματικότητα των πωλήσεων.

Η Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων, γνωστή ως CRM, είναι ένα σύστημα για τη διαχείριση όλων των αλληλεπιδράσεων της εταιρείας σας με υφιστάμενους και δυνητικούς πελάτες. Ο στόχος είναι απλός: βελτίωση των σχέσεων για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας. **Η τεχνολογία CRM** βοηθά τις εταιρείες να αλληλεπιδρούν με τους πελάτες τους, να εξορθολογίζουν τις διαδικασίες και να βελτιώνουν την κερδοφορία. Υποστηρίζει τη διαχείριση των πωλήσεων, παρέχει αξιοποιήσιμες πληροφορίες,



ενσωματώνεται με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και διευκολύνει την επικοινωνία της ομάδας. Τα εργαλεία CRM μπορούν να ενοποιήσουν δεδομένα πελατών και εταιρειών από πολλές πηγές και να χρησιμοποιήσουν ακόμη και τεχνητή νοημοσύνη (AI) για να βοηθήσουν στην καλύτερη διαχείριση των σχέσεων σε ολόκληρο τον κύκλο ζωής των πελατών, καλύπτοντας τμήματα όπως το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις, το ψηφιακό εμπόριο και τις αλληλεπιδράσεις για την εξυπηρέτηση των πελατών.

Ένα σύστημα CRM βοηθά τις επιχειρήσεις να διατηρούν ενημερωμένα τα στοιχεία επικοινωνίας με τους πελάτες, να παρακολουθούν κάθε αλληλεπίδραση της επιχείρησης με τους πελάτες και να διαχειρίζονται τους λογαριασμούς πελατών. Είναι σχεδιασμένο για να βοηθά τις επιχειρήσεις να **βελτιώνουν τις σχέσεις με τους πελάτες** και παράλληλα να ενισχύσουν την δια βίου αξία των πελατών (CLV). Αυτό είναι ζωτικής σημασίας λόγω του τεράστιου όγκου σχετικών δεδομένων που παράγουν καθημερινά οι επιχειρήσεις.

Τα οφέλη των συστημάτων CRM ισχύουν για όλους τους τύπους οργανισμών, από μικρές επιχειρήσεις έως τις μεγάλες εταιρείες. Περιλαμβάνουν τα εξής:

- **Ενισχυμένη εξυπηρέτηση πελατών.** Η εύκολη πρόσβαση σε πληροφορίες πελατών, όπως οι προηγούμενες αγορές και το ιστορικό αλληλεπίδρασης, βοηθά τους υπαλλήλους υποστήριξης πελατών να παρέχουν καλύτερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση πελατών.
- **Εντοπισμός τάσεων.** Η συλλογή δεδομένων πελατών και η πρόσβαση σε αυτά επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να εντοπίζουν τάσεις και νέες προτάσεις για τους πελάτες τους, μέσω λειτουργιών αναφοράς και οπτικοποίησης.
- **Αυτοματοποίηση.** Τα συστήματα CRM μπορούν να αυτοματοποιήσουν τις ταπεινές, αλλά αναγκαίες εργασίες παρακολούθησης και διαχείρισης των πελατών μέσα από τα στάδια της πώλησης και της υποστήριξης πελατών.

Τα βασικά χαρακτηριστικά ενός συστήματος CRM συνήθως περιλαμβάνουν:

<p>Διαχείριση επαφών</p>	<p>Όλες οι πιο πρόσφατες πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες - από τα στοιχεία επικοινωνίας έως τις συνομιλίες εξυπηρέτησης - είναι εύκολα διαθέσιμες για πρόσβαση και ενημέρωση.</p>
---------------------------------	---

Διαχείριση δυνητικών πελατών	Το σύστημα επιτρέπει στους χρήστες να παρακολουθούν τις δραστηριότητες, τις εργασίες και τους στόχους των εργασιών παρακολούθησης και διαχείρισης των πελατών, σε όλη τη διαδρομή από την εκδήλωση ενδιαφέροντος μέχρι τη απόφαση αγοράς.
Πρόβλεψη πωλήσεων	Οι αναφορές πρόβλεψης επιτρέπουν στους πωλητές να έχουν καλύτερη ορατότητα επί των εργασιών παρακολούθησης και διαχείρισης των πελατών, να προσδιορίζουν με μεγαλύτερη ακρίβεια τους δυνητικούς πελάτες και να βλέπουν πόσο κοντά βρίσκονται στην επίτευξη των στόχων τους. Οι διευθυντές πωλήσεων μπορούν να χρησιμοποιούν αυτά τα ποσοτικά δεδομένα για να παρακινούν και να κατευθύνουν τους πωλητές τους.
Άμεση ανταλλαγή μηνυμάτων μεταξύ εργαζομένων	Η λειτουργία άμεσων μηνυμάτων σε πραγματικό χρόνο διευκολύνει τους εργαζόμενους να θέτουν και να απαντούν ο ένας στα ερωτήματα του άλλου, για παράδειγμα για την υποστήριξη μιας ζωντανής αλληλεπίδρασης με στόχο την πώληση ή μιας αλληλεπίδρασης για υπηρεσίες. Οι διευθυντές μπορούν να ελέγχουν το προσωπικό στο πεδίο και οι εργαζόμενοι μπορούν να ζητούν άμεση ανατροφοδότηση ή υποστήριξη ανάλογα με τις ανάγκες.
Παρακολούθηση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και ενσωμάτωση με το Outlook και το Gmail	Ο άμεσος συγχρονισμός των προγραμμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με το σύστημα CRM επιτρέπει στους επιχειρηματίες να έχουν πλήρη εικόνα των πελατών και δυνητικών των πελατών τους χωρίς να χρειάζεται να συνδέονται σε διαφορετικά συστήματα. Τα ημερολόγια και οι επαφές μπορούν να προβάλλονται σε κάθε συσκευή και τα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου να κινηθούν απρόσκοπτα σε μια ενιαία ροή εργασιών.
Κοινή χρήση αρχείων και περιεχομένου	Τα μέλη της ομάδας έχουν τη δυνατότητα να αναρτήσουν πληροφορίες σε μια κεντρικά αποθηκευμένη τοποθεσία και να τις μοιράζονται εύκολα και άμεσα με τους συναδέλφους τους.
Αναλύσεις βάσει πίνακα οργάνων	Οι πληροφορίες συγκεντρώνονται και παρουσιάζονται σε με εύχρηστο και απλό τρόπο σε οθόνες ταμπλό, οι οποίες μπορούν να προσαρμοστούν με βάση τις προτεραιότητες κάθε ατόμου.

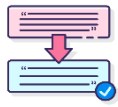
Το απλούστερο CRM ανοικτού κώδικα που είναι εύκολο στην εγκατάσταση και τη χρήση είναι το EsproCRM. Ακολουθούν ορισμένοι λόγοι για τους οποίους το EsproCRM θα μπορούσε να είναι ακριβώς αυτό που ψάχνετε:

- **Εύκολη εγκατάσταση:** EsproCRM προσφέρει ένα πολύ απλό online πρόγραμμα εγκατάστασης που σας καθοδηγεί βήμα προς βήμα στη διαδικασία εγκατάστασης. Υπάρχουν επίσης λεπτομερείς οδηγοί και σχετική τεκμηρίωση.
- **Φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον εργασίας:** Το EsproCRM διαθέτει ένα καθαρό και λειτουργικό περιβάλλον εργασίας χρήστη που το καθιστά εύκολο στη χρήση ακόμη και για όσους δεν έχουν χρησιμοποιήσει συστήματα CRM στο παρελθόν.
- **Χαρακτηριστικά:** Διαθέτει όλα τα βασικά χαρακτηριστικά που χρειάζονται οι μικρότερες επιχειρήσεις και ομάδες, όπως διαχείριση επαφών και ευκαιριών, αναφορές, διαχείριση ημερολογίου και ενσωμάτωση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.
- **Επεκτασιμότητα:** Παρόλο που είναι απλό και ελαφρύ, το EsproCRM εξακολουθεί να είναι επεκτάσιμο και προσαρμόσιμο, επιτρέποντάς σας να προσθέσετε πρόσθετα χαρακτηριστικά και ενότητες, ανάλογα με τις ανάγκες σας.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ✓ κατανοείτε τις βασικές λειτουργίες του EsproCRM.
- ✓ μάθετε να αυτοματοποιείτε τις πωλήσεις και να διαχειρίζεστε αποτελεσματικά τις σχέσεις με τους πελάτες.
- ✓ αξιοποιείτε τα στάδια των επιμέρους πωλήσεων για καλύτερη παρακολούθηση της έκφρασης της ζήτησης για πωλήσεις αλλά και τις τελικές πωλήσεις.
- ✓ προσαρμόσετε το EsproCRM ώστε να ανταποκρίνεται στις συγκεκριμένες οργανωτικές απαιτήσεις.
- ✓ αναλύσετε δεδομένα πωλήσεων για τη βελτίωση της λήψης αποφάσεων και την ενίσχυση της απόδοσης του οργανισμού στις πωλήσεις.

7.2. Εγκατάσταση και ρύθμιση του EspoCRM



Για να χρησιμοποιήσετε το EspoCRM πρέπει να το εγκαταστήσετε στον διακομιστή σας, και για το σκοπό αυτό μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον ίδιο διακομιστή ιστού όπου έχετε φιλοξενήσει τον ιστότοπό σας. Συνιστάται να χρησιμοποιήσετε επαγγελματική υποστήριξη πληροφορικής για την εγκατάσταση του λογισμικού. Τα βήματα εγκατάστασης είναι τα εξής:

- Ελέγξτε τις απαιτήσεις του διακομιστή σας
- Κατεβάστε την εγκατάσταση του EspoCRM [από εδώ](#).
- Δημιουργήστε ένα subdomain
- Δημιουργήστε χωριστή βάση δεδομένων MySQL
- Ανεβάστε τα αρχεία του EspoCRM στο διακομιστή σας
- Εκτελέστε τον οδηγό εγκατάστασης του EspoCRM



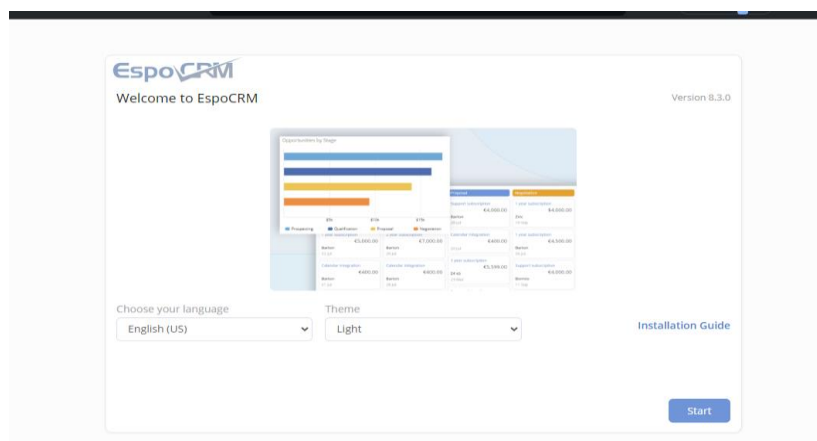
Πρόσθετες πληροφορίες

Ακολουθήστε αυτόν τον σύνδεσμο για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την εγκατάσταση του EspoCRM

<https://docs.espocrm.com/administration/installation/>

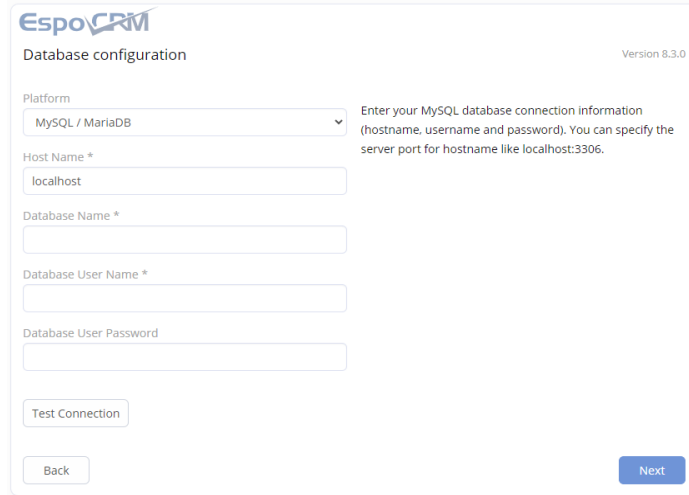
Πώς να εκτελέσετε τον οδηγό εγκατάστασης του EspoCRM

1. Πατήστε start



Σχήμα 7.1: Βήμα εγκατάστασης #1

2. Πατήστε συμφωνώ.
3. Κάντε εγκατάσταση της βάσης δεδομένων



EspoCRM Database configuration Version 8.3.0

Platform: Enter your MySQL database connection information (hostname, username and password). You can specify the server port for hostname like localhost:3306.

Host Name *:

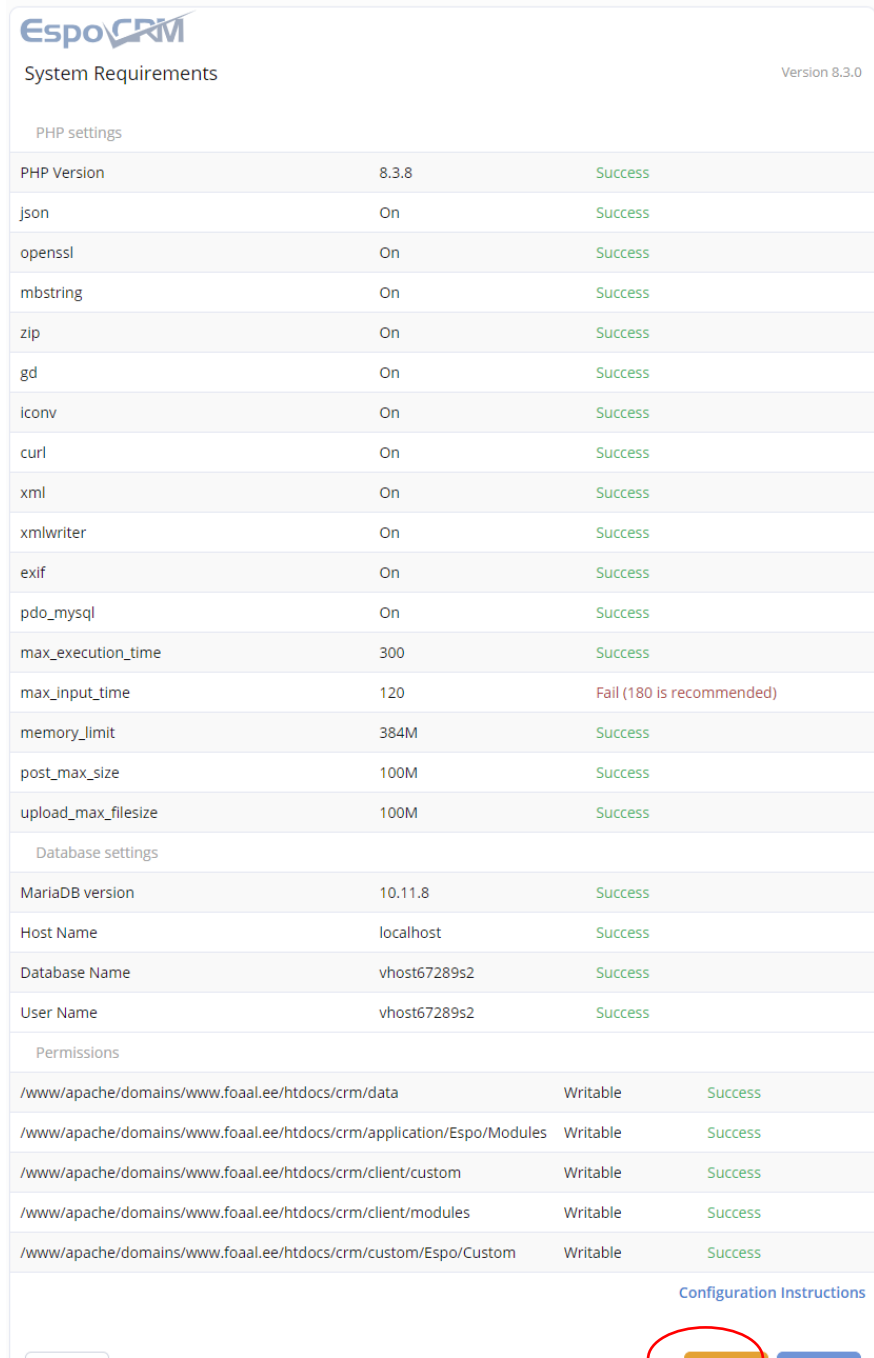
Database Name *:

Database User Name *:

Database User Password:

Σχ. 7.2: Βήμα εγκατάστασης #2

4. Κάντε τον έλεγχο του συστήματος και αν όλα είναι εντάξει, πατήστε το κουμπί install.



EspoCRM
System Requirements Version 8.3.0

PHP settings

PHP Version	8.3.8	Success
json	On	Success
openssl	On	Success
mbstring	On	Success
zip	On	Success
gd	On	Success
iconv	On	Success
curl	On	Success
xml	On	Success
xmlwriter	On	Success
exif	On	Success
pdo_mysql	On	Success
max_execution_time	300	Success
max_input_time	120	Fail (180 is recommended)
memory_limit	384M	Success
post_max_size	100M	Success
upload_max_filesize	100M	Success

Database settings

MariaDB version	10.11.8	Success
Host Name	localhost	Success
Database Name	vhost67289s2	Success
User Name	vhost67289s2	Success

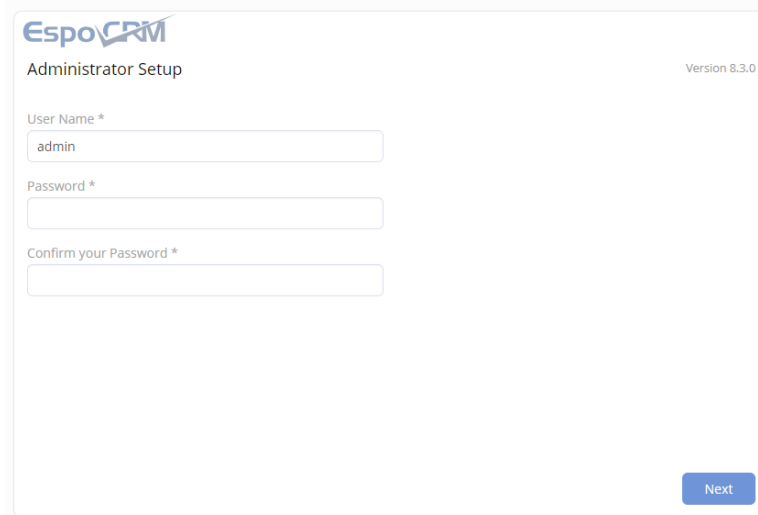
Permissions

/www/apache/domains/www.foaal.ee/htdocs/crm/data	Writable	Success
/www/apache/domains/www.foaal.ee/htdocs/crm/application/Espo/Modules	Writable	Success
/www/apache/domains/www.foaal.ee/htdocs/crm/client/custom	Writable	Success
/www/apache/domains/www.foaal.ee/htdocs/crm/client/modules	Writable	Success
/www/apache/domains/www.foaal.ee/htdocs/crm/custom/Espo/Custom	Writable	Success

[Configuration Instructions](#)

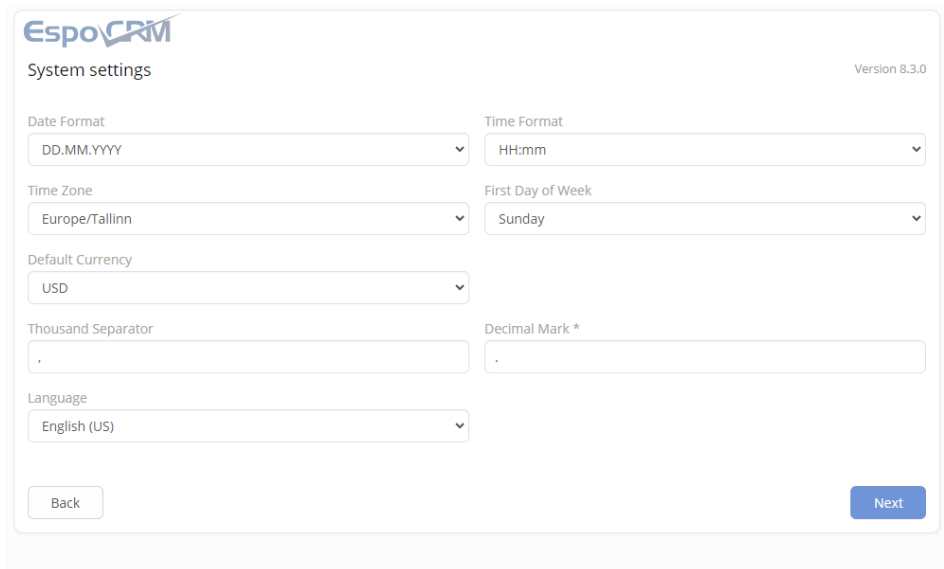
Σχ. 7.3 :Βήμα εγκατάστασης # 3

5. Ορίστε το όνομα χρήστη και δημιουργήστε τον δικό σας κωδικό πρόσβασης. Κάντε κλικ στο κουμπί next και η διαδικασία μπορεί να διαρκέσει λίγο χρόνο.



Σχ. 7.4: Βήμα εγκατάστασης #4

6. Ρυθμίστε τα system settings και προσθέστε ένα αρχείο crontab για την εκτέλεση των προγραμματισμένων εργασιών Espo.



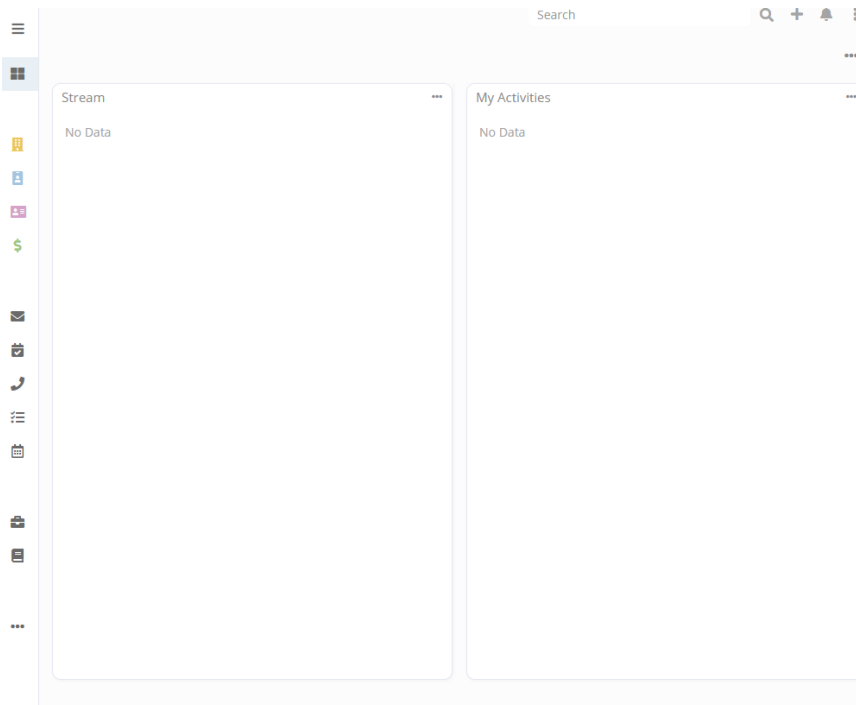
Σχ. 7.5: Βήμα εγκατάστασης #5

Πώς να ρυθμίσετε το EspoCRM

Μόλις εγκαταστήσετε το EspoCRM, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα για να το ενεργοποιήσετε και να το καταστήσετε λειτουργικό.

- Initial configuration - Αρχική διαμόρφωση
 - Σύνδεση – Login : Χρησιμοποιήστε τους κωδικούς εισαγωγής του διαχειριστή που δημιουργήσατε κατά την εγκατάσταση για να συνδεθείτε στο ταμπλό του EspoCRM.
 - Μορφοποιήστε το προφίλ σας – Setup your profile: Προηγηθείτε στο προφίλ σας για να βελτιώσετε με βάση τις προτιμήσεις σας, όπως γλώσσα επικοινωνίας, ζώνη ώρας και ταυτότητα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

Στην αρχή, το EspoCRM σας μοιάζει με αυτό και είναι άδειο.



Σχ. 7.6: Πίνακας οργάνων

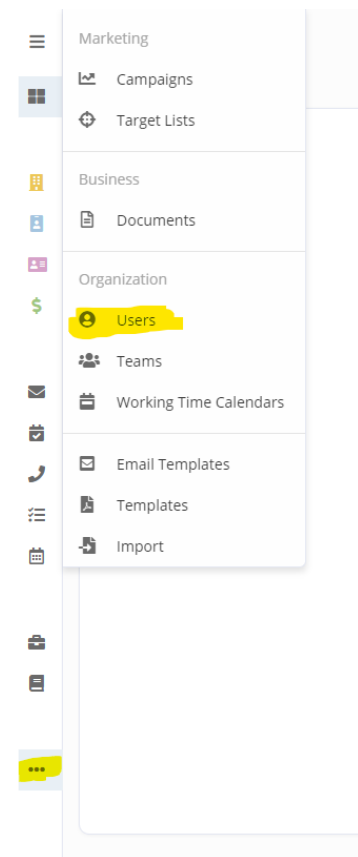
- Ρυθμίσεις συστήματος – System settings
 - Γενικές ρυθμίσεις – General settings: Μεταβείτε στον Administration panel και μορφοποιήστε τις γενικές ρυθμίσεις, π.χ. τα στοιχεία της εταιρείας, το λογότυπο και τη μορφοποίηση της ημερομηνίας.
 - Ρυθμίσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου – Email settings: Μορφοποιήστε το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο σας για την αποστολή και λήψη μηνυμάτων

ηλεκτρονικού ταχυδρομείου μέσω του EsproCRM. Αυτό περιλαμβάνει τη μορφοποίηση του διακομιστή SMTP για τα εξερχόμενα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και τις ρυθμίσεις IMAP/POP3 για τα εισερχόμενα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

- Προγραμματισμένες εργασίες – Scheduled jobs: Βεβαιωθείτε ότι οι εργασίες cron έχουν ρυθμιστεί σωστά για τη διεκπεραίωση προγραμματισμένων εργασιών, όπως ειδοποιήσεις και επεξεργασία των ηλεκτρονικών μηνυμάτων. Αυτό συνήθως περιλαμβάνει την προσθήκη της γραμμής cron job στο crontab του διακομιστή σας.

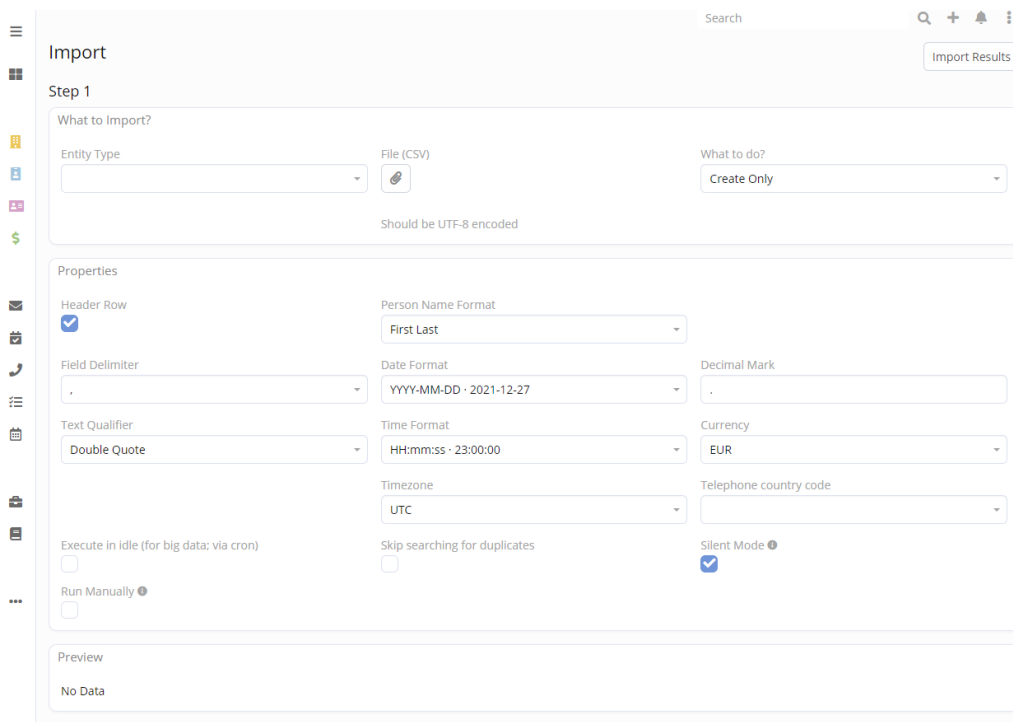
- Διαχείριση χρηστών – user management
 - Δημιουργία χρηστών – Create users: Προσθέστε νέους χρήστες που θα χρησιμοποιούν το σύστημα. Αναθέστε ρόλους και δικαιώματα με βάση τις αρμοδιότητές των υπαλλήλων.
 - Ρόλοι και δικαιώματα – Roles and Permissions: Ορισμός ρόλων και καθορισμός δικαιωμάτων για τον έλεγχο της πρόσβασης σε διάφορες ενότητες και εγγραφές στο EsproCRM.

- Διαμόρφωση Ενοτήτων/Λειτουργιών–Modules Configuration
 - Προσαρμογή ενοτήτων -Customize modules: Μορφοποιήστε τις ενότητες του CRM ώστε να ταιριάζουν στις ανάγκες της επιχείρησής σας. Μπορείτε να προσθέσετε προσαρμοσμένα πεδία, να αλλάξετε διατάξεις και να ρυθμίσετε φίλτρα.



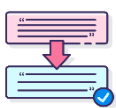
Εικ. 7.7: Μενού - Χρήστες

- Δημιουργία ξεχωριστών οντοτήτων που απεικονίζουν πραγματικά δεδομένα (πχ πελάτης, προϊόν, αγορά): Εάν χρειάζεται, δημιουργήστε προσαρμοσμένες οντότητες για τη διαχείριση συγκεκριμένων δεδομένων που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές σας διαδικασίες.
- Εισαγωγή δεδομένων – Data import
 - Εισαγωγή επαφών και λογαριασμών - Import Contacts and Accounts: Χρησιμοποιήστε το εργαλείο εισαγωγής για να εισαγάγετε επαφές, λογαριασμούς, leads (δυνητικούς πελάτες) και άλλα δεδομένα στο EspoCRM.
 - Επικύρωση δεδομένων – Data validation: Έλεγχος και επικύρωση των εισαγόμενων δεδομένων για να διασφαλιστεί η ακρίβεια και η πληρότητα.



Σχ. 7.8: Εισαγωγή δεδομένων χρήστη

7.3 Κύριες λειτουργίες του EspoCRM

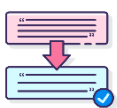


Στον ταχέως εξελισσόμενο κόσμο των πωλήσεων, η καλή οργάνωσης και η προληπτική δράση είναι το κλειδί της επιτυχίας. Φανταστείτε ένα σύστημα όπου καμία επαφή δεν χάνετε ποτέ, κάθε ευκαιρία παρακολουθείται

σχολαστικά και η διαχείριση των σχέσεων με τους πελάτες γίνεται απρόσκοπτα. Αυτό δεν είναι απλώς ένα όνειρο- είναι η πραγματικότητα που μπορείτε να επιτύχετε με το EsproCRM.

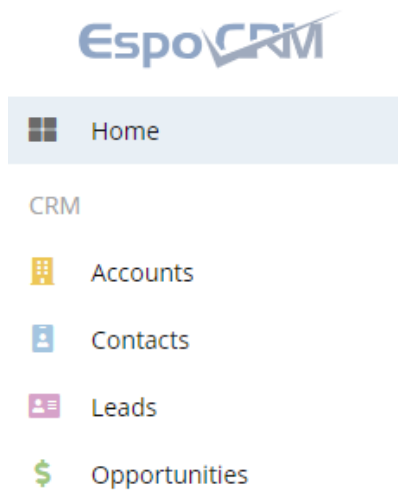
Το λογισμικό EsproCRM μεταμορφώνει τη διαδικασία των πωλήσεών σας αυτοματοποιώντας τις εργασίες ρουτίνας και συγκεντρώνοντας τις πληροφορίες πελατών, επιτρέποντάς σας να επικεντρωθείτε σε αυτό που πραγματικά έχει σημασία: *τη δημιουργία σχέσεων και την επίτευξη πωλήσεων*. Φανταστείτε το εξής: έρχεται ένα νέος πελάτης ή επαφή και, αντί να πασχίζετε μεταξύ υπολογιστικών φύλλων και σημειώσεων, το EsproCRM καταγράφει όλες τις σχετικές λεπτομέρειες, ορίζει αυτοματοποιημένα μηνύματα επικοινωνίας και η επαφή ενσωματώνεται απρόσκοπτα στο ηλεκτρονικό σας ταχυδρομείο. Έτσι δεν χάνετε καμία ευκαιρία.

Με το EsproCRM, οι διαδικασίες των πωλήσεών σας είναι μια καλοκουρδισμένη μηχανή. Τα leads (δυναμικοί πελάτες) καλλιεργούνται μέσω μιας δομημένης διαδικασίας, από την αρχική επαφή έως το κλείσιμο της πώλησης. Οι οπτικοί αγωγοί και οι αυτοματοποιημένες υπενθυμίσεις διασφαλίζουν ότι είστε πάντα στην κορυφή του παιχνιδιού, βοηθώντας σας να μετατρέψετε περισσότερους δυναμικούς πελάτες σε ικανοποιημένους πελάτες. Οι πίνακες ελέγχου και οι αναφορές σε πραγματικό χρόνο σας παρέχουν αξιοποιήσιμες πληροφορίες, δίνοντάς σας τη δυνατότητα να λαμβάνετε αποφάσεις βάσει δεδομένων που οδηγούν στην ανάπτυξη του οργανισμού σας.



Στο EsproCRM, η διαδικασία πωλήσεων μπορεί να αυτοματοποιηθεί για να βελτιωθεί η αποτελεσματικότητα και η ακρίβεια. Το σύστημα CRM είναι δομημένο γύρω από τέσσερα κύρια στοιχεία: leads (δυναμικοί πελάτες ή πελάτες που εκφράζουν αρχικό ενδιαφέρον), ευκαιρίες, λογαριασμοί και επαφές.

Τα leads αντιπροσωπεύουν δυναμικούς πελάτες ή πελάτες που έχουν δείξει αρχικό ενδιαφέρον για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας. Το EsproCRM σας επιτρέπει να συγκεντρώνετε και να διαχειρίζεστε αποτελεσματικά αυτές τις πληροφορίες, διασφαλίζοντας ότι δεν θα χαθεί καμία πιθανή ευκαιρία. Μόλις ένα lead χαρακτηριστεί, μπορεί να μετατραπεί σε ευκαιρία, λογαριασμό ή επαφή. Αυτή η



αυτόματη διαδικασία διασφαλίζει ότι το lead μεταφέρεται απρόσκοπτα στην κατάλληλη κατηγορία για περαιτέρω ενέργειες, εξορθολογίζοντας τη ροή των εργασιών των πωλήσεων.

Σχ. 7.9: Κύρια λειτουργία του EspoCRM

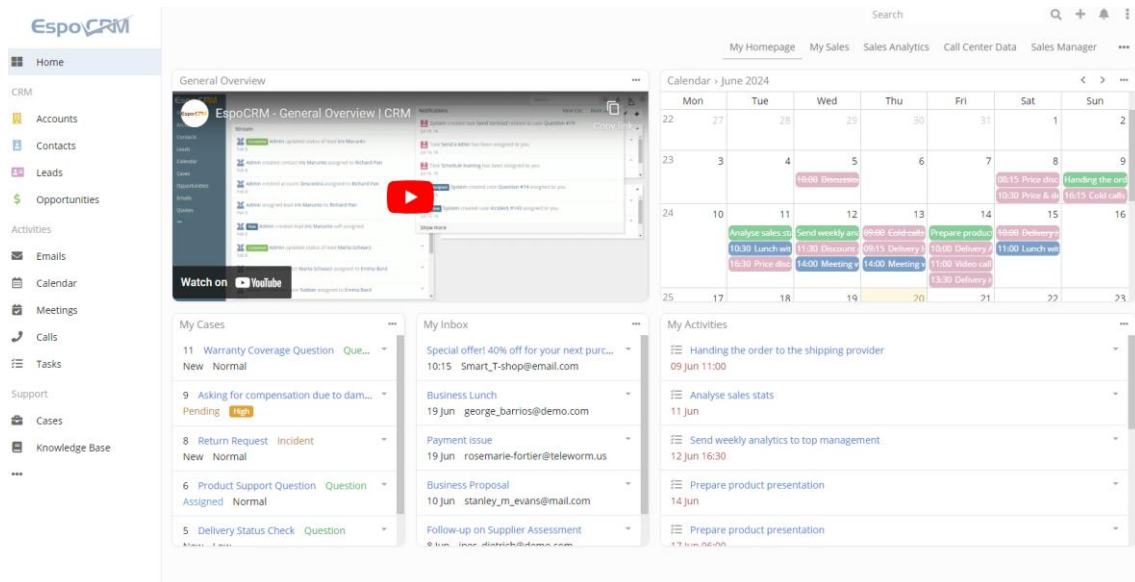
Οι ευκαιρίες στο EspoCRM αντιπροσωπεύουν πιθανές συμφωνίες πωλήσεων. Αυτή η ενότητα σας επιτρέπει να παρακολουθείτε και να διαχειρίζεστε κάθε ευκαιρία

πώλησης από την αρχική επαφή έως το τελική πώληση. Οι ευκαιρίες οργανώνονται συνήθως στο πλαίσιο της διαδικασίας των πωλήσεων, και περνούν από διάφορα στάδια, όπως η εξειδίκευση, η πρόταση, η διαπραγμάτευση και το κλείσιμο. Αυτή η οπτική αναπαράσταση βοηθά τις ομάδες πωλήσεων να παρακολουθούν την πρόοδο και να προβλέπουν με ακρίβεια τις μελλοντικές πωλήσεις. Έτσι μπορούν να παραχθούν λειτουργίες αυτοματισμού για να υπενθυμίζουν στους εκπροσώπους πωλήσεων τις ενέργειες παρακολούθησης, διασφαλίζοντας την έγκαιρη αλληλεπίδραση με τους δυνητικούς πελάτες.

Σε ένα μοντέλο B2B (business-to-business), οι **λογαριασμοί** αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο των αρχείων πελατών. Ένας λογαριασμός αντιπροσωπεύει συνήθως μια εταιρεία ή έναν οργανισμό με τον οποίο συνεργάζεται ο οργανισμός σας. Κάθε εγγραφή λογαριασμού μπορεί να αποθηκεύει ολοκληρωμένες πληροφορίες σχετικά με την επιχείρηση, συμπεριλαμβανομένων των στοιχείων επικοινωνίας, του ιστορικού αλληλεπίδρασης και των αλληλένδετων ευκαιριών. Αυτή η συγκέντρωση πληροφοριών διευκολύνει τα στελέχη πωλήσεων να διαχειρίζονται τις σχέσεις με τους πελάτες και να προσαρμόζουν την προσέγγισή τους σε κάθε επιχειρηματικό πελάτη.

Οι επαφές είναι μεμονωμένα άτομα (π.χ., πελάτες, συνεργάτες) ή οργανισμοί με τους οποίους συναλλάσσετε ο οργανισμός σας. Κάθε επαφή μπορεί να έχει συγκεκριμένους ρόλους και αρμοδιότητες στους αντίστοιχους λογαριασμούς τους. Μια επαφή μπορεί να σχετίζεται με πολλούς λογαριασμούς, επιτρέποντας ευελιξία στη διαχείριση των

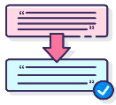
σχέσεων, ειδικά σε σύνθετα περιβάλλοντα πωλήσεων όπου τα άτομα μπορεί να αλληλοεπιδρούν με διάφορα τμήματα ή θυγατρικές μιας μεγαλύτερης επιχείρησης. Το EsproCRM σας επιτρέπει να ορίζετε, για κάθε επαφή, το ρόλο και το είδος της σχέσης εντός των λογαριασμών, βοηθώντας να αποσαφηνίσετε την επιρροή και τη δύναμη λήψης αποφάσεων στη διαδικασία πωλήσεων.



Εικ. 7.10: Ο κύριος πίνακας οργάνων του EsproCRM συμπληρωμένος

Τα οφέλη από τη χρήση του EsproCRM περιλαμβάνουν την αυτοματοποίηση, η οποία διασφαλίζει ότι δεν παραμελείτε κανέναν σύνδεσμο ή ευκαιρία, ενισχύοντας έτσι την αποτελεσματικότητα και αυξάνοντας σημαντικά την πιθανότητα πωλήσεων. Η συγκέντρωση όλων των πληροφοριών για τους πελάτες και τις πωλήσεις παρέχει μια ενιαία βάση ενημέρωσης, διευκολύνοντας τους πωλητές να έχουν πρόσβαση στα δεδομένα που χρειάζονται και να συνεργάζονται αποτελεσματικά. Επιπλέον, η ευέλικτη αρχιτεκτονική του EsproCRM επιτρέπει την προσαρμογή των πεδίων, των ροών εργασίας και των ενοτήτων ώστε να ανταποκρίνονται στις συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες, διασφαλίζοντας ότι το σύστημα CRM ευθυγραμμίζεται με τις εκάστες διαδικασίες πωλήσεων κάθε οργανισμού.

7.4. Διαχείριση δυνητικών πελατών (leads)



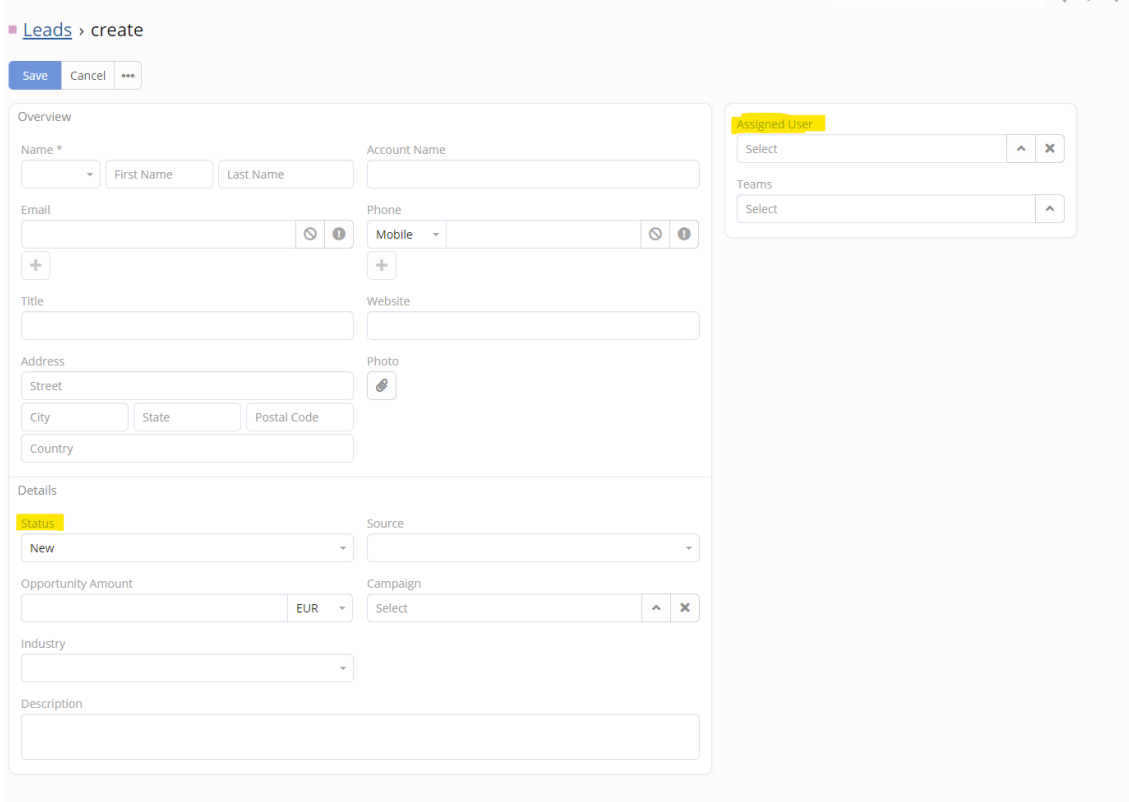
Περίπτωση Α. Ας υποθέσουμε ότι έχετε αρχίσει να εργάζεστε ως υπεύθυνος πωλήσεων σε μια κοινωνική επιχείρηση. Μέχρι τώρα, η διαδικασία πωλήσεων ήταν απλή και η επικοινωνία με τους πελάτες γινόταν με τη χρήση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και την καταγραφή απλών σημειώσεων. Αυτή η προσέγγιση οδηγούσε σε πολλά προβλήματα: πολλοί πελάτες δεν λάμβαναν ποτέ μηνύματα, άλλοι λάμβαναν με αρκετή καθυστέρηση και κάποια στοιχεία πελατών μπορεί να χάθηκαν εντελώς. Για να ξεπεραστούν αυτά τα προβλήματα, θέσατε σε εφαρμογή το λογισμικό EsproCRM ώστε να συγκεντρωθούν και να εξορθολογιστούν οι διαδικασίες διαχείρισης των δυνητικών πελατών. Μετά την εγκατάσταση και τη ρύθμιση, αρχίσατε να εργάζεστε με τη διαχείριση των δυνητικών πελατών. Ακολουθούν οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιήσετε.

Δράση 1. Λειτουργίες Καταγραφής και Διαχείρισης Δυνητικών Πελατών στο EsproCRM

Οι κύριες πηγές δυνητικών πελατών στο EsproCRM μπορεί να είναι:

- Εισαγωγή δυνητικών πελατών χειροκίνητα
- Εισαγωγή τους μέσω αρχείων CSV.
- Αυτόματη συλλογή δυνητικών πελατών μέσω ηλεκτρονικών φορμών.

Χειροκίνητα έντυπα δυνητικών πελατών: Ας υποθέσουμε ότι κάποιοι στοιχεία δυνητικών πελατών σας έχουν ξεμείνει σε χαρτί. Αυτοί πρέπει να εισαχθούν χειροκίνητα. Όταν εισάγονται χειροκίνητα, η φόρμα δυνητικών πελατών μοιάζει ως εξής (Εικ 7.12). Κατά τη συμπλήρωση των δεδομένων των δυνητικών πελατών, θα πρέπει να καθορίσετε ποια είναι η κατάσταση του δυνητικού πελάτη και να τον κατευθύνετε στον πωλητή.



Εικ. 7.12: Δημιουργία δυνητικών πελατών EspeCRM

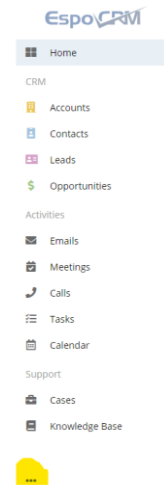
Εισαγωγή μέσω αρχείου CSV: Μπορεί επίσης να έχετε στον υπολογιστή σας ένα φύλλο Excel με τις κύριες επαφές που έχετε καταγράψει με δυνητικούς πελάτες που εξέφρασαν ενδιαφέρον για να αγοράσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της κοινωνικής σας επιχείρησης. Είναι λογικό να θέλετε να εισάγετε αυτόν τον πίνακα στο EspeCRM. Με αυτόν τον τρόπο δεν χρειάζεται να εισάγετε χειροκίνητα όλους τους δυνητικούς πελάτες. Ακολουθείστε τα παρακάτω βήματα για την ανάρτηση των στοιχείων στο EspeCRM.:

1. Προετοιμάστε το αρχείο CSV:

- Βεβαιωθείτε ότι τα δεδομένα των δυνητικών πελατών σας είναι σε μορφή αρχείου CSV (Comma-Separated Values).
- Φροντίστε να έχετε σε στήλες τα απαραίτητα στοιχεία του δυνητικού πελάτη, όπως Όνομα, Επώνυμο, email, αριθμός τηλεφώνου, εταιρεία κ.λπ.
- Αποθηκεύστε το αρχείο στον υπολογιστή σας.

2. Πρόσβαση στη λειτουργία εισαγωγής:

- Στον κεντρικό πίνακα, κάντε κλικ στο μενού με τις τρεις τελείες (:)
στην κάτω αριστερή γωνία.
- Επιλέξτε "Import" από το σχετικό μενού.



Ανεβάστε το αρχείο CSV:

- Κάντε κλικ στην επιλογή "Choose File" ή "Browse" για να εντοπίσετε το αρχείο CSV.
- Επιλέξτε το αρχείο από τον υπολογιστή σας και κάντε κλικ στο "Open".
- Επιλέξτε το πεδίο Delimiter το σωστό διαχωριστικό και δείτε αν η προεπισκόπηση είναι OK

Εικ. 7.13: Εισαγωγή EspoCRM

Import Import Results

Step 1

What to Import?

Entity Type: Leads File (CSV) What to do?: Create Only

Should be UTF-8 encoded

Properties

Header Row: Save as default

Person Name Format: First Last

Field Delimiter: | Date Format: YYYY-MM-DD · 2021-12-27 Decimal Mark: .

Text Qualifier: Double Quote Time Format: HH:mm:ss · 23:00:00 Currency: EUR

Timezone: UTC Telephone country code: [dropdown]

Execute in idle (for big data; via cron):

Skip searching for duplicates:

Silent Mode:

Run Manually:

Preview

Name	Surname	email	telephone
Test 1	Test test 1	test1@gamil.com	235235
Test 2	Test test 2	test2@gamil.com	235236

Εικ. 7.14: Εισαγωγή EspoCRM

Χαρτογραφήστε τα πεδία σας:

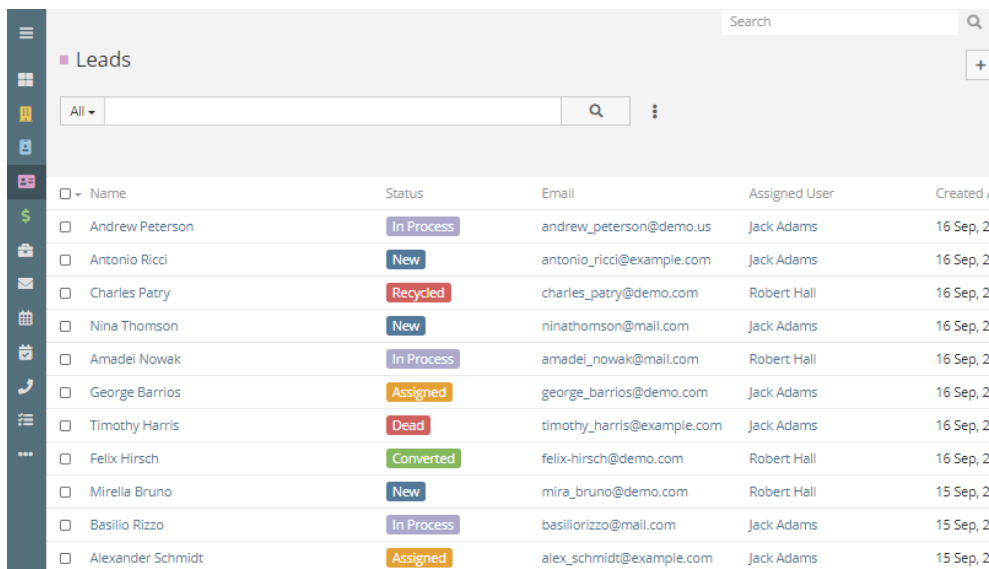
- Το EsproCRM θα εμφανίσει μια οθόνη αντιστοίχισης πεδίων.
- Αντιστοιχίστε τις στήλες στο αρχείο CSV με τα αντίστοιχα πεδία στο EsproCRM (π.χ. Όνομα -> Όνομα, Email -> Email).
- Βεβαιωθείτε ότι όλα τα απαιτούμενα πεδία αντιστοιχίζονται σωστά.
- Κάντε κλικ στο run import

Επανεξετάστε τα αποτελέσματα εισαγωγής:

- Μόλις ολοκληρωθεί η εισαγωγή, το EsproCRM θα εμφανίσει μια σύνοψη των αποτελεσμάτων εισαγωγής.
- Ελέγξτε για τυχόν σφάλματα ή παραληφθείσες εγγραφές και αντιμετωπίστε τα, εάν είναι απαραίτητο.

Επαληθεύστε τα εισαγόμενα leads (δυναμικούς πελάτες):

- Πλοηγηθείτε πίσω στην ενότητα "Leads".
- Επανεξετάστε τους νέο-εισαχθέντες πελάτες για να βεβαιωθείτε ότι όλα τα δεδομένα έχουν εισαχθεί και εμφανιστεί σωστά.



Name	Status	Email	Assigned User	Created
Andrew Peterson	In Process	andrew_peterson@demo.us	Jack Adams	16 Sep, 2
Antonio Ricci	New	antonio_ricci@example.com	Jack Adams	16 Sep, 2
Charles Patry	Recycled	charles_patry@demo.com	Robert Hall	16 Sep, 2
Nina Thomson	New	ninathomson@mail.com	Jack Adams	16 Sep, 2
Amadei Nowak	In Process	amadei_nowak@mail.com	Robert Hall	16 Sep, 2
George Barrios	Assigned	george_barrios@demo.com	Jack Adams	16 Sep, 2
Timothy Harris	Dead	timothy_harris@example.com	Jack Adams	16 Sep, 2
Felix Hirsch	Converted	felix-hirsch@demo.com	Robert Hall	16 Sep, 2
Mirella Bruno	New	mira_bruno@demo.com	Robert Hall	15 Sep, 2
Basilio Rizzo	In Process	basiliorizzo@mail.com	Jack Adams	15 Sep, 2
Alexander Schmidt	Assigned	alex_schmidt@example.com	Jack Adams	15 Sep, 2

Εικ. 7.14: Σελίδα προβολής του EsproCRM

Η βελτιστοποίηση των στρατηγικών δημιουργίας πελατών με βάση τις πηγές δυνητικών πελατών που έχουν δημιουργηθεί είναι μια κρίσιμη πτυχή κάθε επιτυχημένης εκστρατείας μάρκετινγκ. Με τον εντοπισμό και την παρακολούθηση των πηγών και των καναλιών των δυνητικών πελατών σας, μπορείτε να αποκτήσετε πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με την αποτελεσματικότητα των προσπαθειών της εκστρατείας μάρκετινγκ και να λάβετε αποφάσεις βάσει δεδομένων για τη βελτίωση της παραγωγής δυνητικών πελατών.



Δώστε προσοχή

Συλλογή και οργάνωση των δυνητικών πελατών

Ο προσδιορισμός των πηγών προσέλκυσης των δυνητικών πελατών είναι απαραίτητος για το αποτελεσματικό μάρκετινγκ. Η κατανόηση της προέλευσης των δυνητικών πελατών βοηθά τις επιχειρήσεις να βελτιστοποιήσουν τις στρατηγικές τους. Ακολουθούν βασικές μέθοδοι για τον εντοπισμό των πηγών δυνητικών πελατών:

1. URLs παρακολούθησης: Χρησιμοποιήστε μοναδικές διευθύνσεις URL για διαφορετικές καμπάνιες για την ακριβή παρακολούθηση των πηγών δυνητικών πελατών.
2. Παράμετροι UTM: Προσθέστε ετικέτες UTM στις διευθύνσεις URL για να λάβετε λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με την απόδοση της καμπάνιας.
3. Παρακολούθηση κλήσεων: Χρησιμοποιήστε μοναδικούς τηλεφωνικούς αριθμούς για διαφορετικά κανάλια μάρκετινγκ για να αποδίδετε τις κλήσεις με ακρίβεια.
4. Φόρμες συλλογής δυνητικών πελατών: Χρησιμοποιήστε φόρμες με ερωτήσεις σχετικά με το πώς σας βρήκαν οι δυνητικοί πελάτες για να συλλέξετε άμεσες πληροφορίες.
5. Ενσωμάτωση CRM: Συνδέστε τις προσπάθειες δημιουργίας δυνητικών πελατών με τα συστήματα CRM για να αναλύσετε την αποτελεσματικότητα κάθε πηγής.



6. Έρευνες και ανατροφοδότηση: Συλλέξτε ποιοτικά δεδομένα σχετικά με τις πηγές δυνητικών πελατών μέσω ερευνών και ανατροφοδότησης.

7.5 Διαχείριση πωλήσεων - Ευκαιρίες στο EsproCRM



Φανταστείτε ότι είστε ο διευθυντής πωλήσεων που έχει αναλάβει την επίβλεψη μιας εξειδικευμένης ομάδας πωλήσεων. Για να διαχειριστείτε αποτελεσματικά την ομάδα σας, είναι ζωτικής σημασίας να έχετε μια σαφή κατανόηση των επιμέρους διαδικασιών που παράγουν τις πωλήσεις της εταιρείας σας. Αποκτώντας γνώσεις σχετικά με τις πιθανές χαμένες ευκαιρίες πωλήσεων και εντοπίζοντας γιατί και πως χάνονται οι δυνητικοί πελάτες, μπορείτε να λαμβάνετε πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις και να βελτιώνετε τη συνολική απόδοση των πωλήσεων.

Με το EsproCRM, μπορείτε να παρακολουθείτε και να αναλύετε αβίαστα τις διεργασίες των πωλήσεών σας, διασφαλίζοντας ότι έχετε μια ολοκληρωμένη εικόνα όλων των σταδίων - από την αρχική επαφή έως το τελικό στάδιο της πώλησης. Αυτό σας βοηθά να εντοπίσετε τα σημεία συμφόρησης, να βελτιστοποιήσετε τις στρατηγικές παρακολούθησης και, τελικά, να αυξήσετε το ποσοστό επιτυχίας της ομάδας σας. Αξιοποιώντας τα μοναδικά χαρακτηριστικά του EsproCRM, όχι μόνο θα ενισχύσετε την αποτελεσματικότητα της ομάδας σας, αλλά και θα επιτύχετε καλύτερα αποτελέσματα πωλήσεων για την εταιρεία σας.

Διαμόρφωση και διαχείριση των διεργασιών πωλήσεων

Η αλληλουχία των βημάτων μιας πώλησης δεν είναι παρά μια οπτική αναπαράσταση της διαδικασίας μιας πώλησης που έχει ολοκληρωθεί επιτυχώς. Με το σπάσιμο της διαδικασίας σε διάφορα τμήματα, καθίσταται δυνατή η ανάλυση και η βελτιστοποίηση κάθε βήματος της διαδικασίας πωλήσεων. Ξεκινώντας από έναν άγνωστο άνθρωπο που για πρώτη φορά συναντά την επιχείρησή σας, οι διεργασίες των πωλήσεων της επιχείρησης θα τον καθοδηγήσουν βήμα-βήμα στο να μετατραπεί σε πελάτη. Μια σωστή διεργασία πωλήσεων θα είναι σε θέση να εκτιμήσει πόσες πωλήσεις αναμένεται

να κλείσουν σε κάθε χρονική περίοδο. Μπορεί επίσης να παρουσιάσει πώς κατανέμεται αυτό το σύνολο μεταξύ των στελεχών πωλήσεων.

Επειδή οι διεργασίες των πωλήσεων σας είναι ένας δείκτης της συνολικής επιτυχίας των προσπαθειών σας για πωλήσεις, όλα τα στελέχη πρέπει να είναι γνώστες σχετικά με τα στάδια των διεργασιών των πωλήσεων του οργανισμού. Όλοι - οι αντιπρόσωποι, ο διευθυντής πωλήσεων, ο αντιπρόεδρος και όχι μόνο - πρέπει να καταλαβαίνουν τι σημαίνει κάθε στάδιο, ποιες διεργασίες υπάρχουν και ποια είναι τα κριτήρια εισόδου στο επόμενο στάδιο.

Εδώ είναι ένα παράδειγμα για να περιγράψετε το ταξίδι μέσα από τις διεργασίες των πωλήσεων:

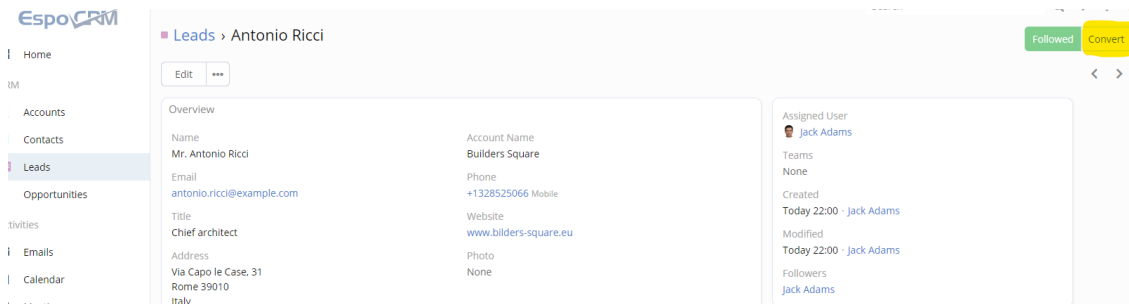
- Προγραμματισμένη συνάντηση
- Αρχική εκτίμηση για να διαπιστώσετε αν ο υποψήφιος πελάτης σας είναι κατάλληλος για το προϊόν ή την υπηρεσία σας.
- Ανακάλυψη - στόχος σας είναι να μάθετε περισσότερα για τον υποψήφιο πελάτη σας (ανάγκες, στόχους, και σημεία δυσαρέσκειας)
- Πρόταση
- Διαπραγμάτευση
- Ολοκλήρωση-με Πώληση/Ολοκλήρωση-χωρίς Πώληση



Διεργασίες πωλήσεων - Ευκαιρίες στο EspoCRM

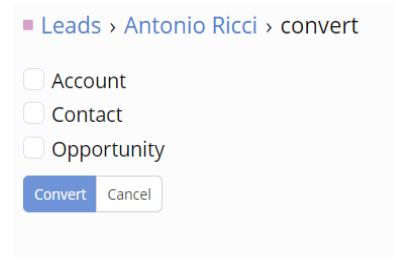
Χρησιμοποιώντας το EspoCRM, ο πρωταρχικός στόχος είναι η αποτελεσματική διαχείριση των εισερχόμενων δυνητικών πωλήσεων και η μετατροπή τους σε ευκαιρίες, προκαλώντας τελικά την αύξηση των πωλήσεων. Μόλις εντοπιστεί ένας νέος δυνητικός πελάτης, είναι σημαντικό να υπάρξει άμεση παρακολούθηση και προγραμματισμός συνάντησης μαζί του. Αυτή η αρχική αλληλεπίδραση είναι ζωτικής σημασίας για την κατανόηση των αναγκών του και τη δημιουργία μιας σχέσης.

Μετά την επιτυχή οργάνωση ενός ραντεβού, το επόμενο βήμα είναι ο μετασχηματισμός της δυνητικής πώλησης σε ευκαιρία στο EspoCRM.



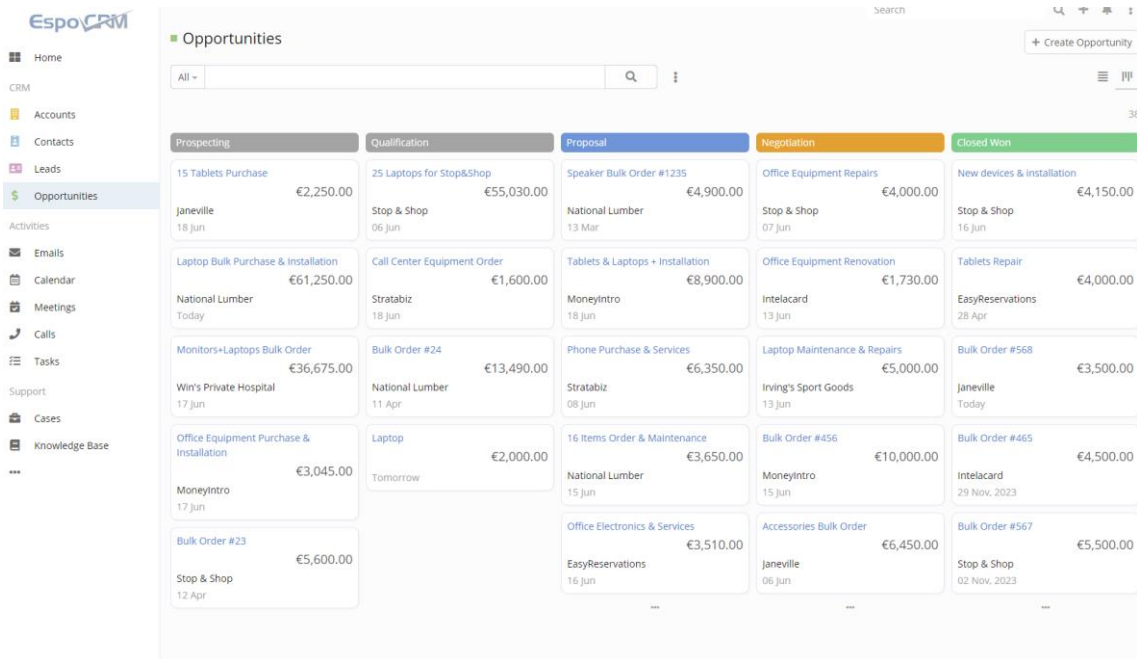
Εικ. 7.15: Μετατροπή δυνητικής πώλησης στο EspoCRM

Αυτός ο μετασχηματισμός σηματοδοτεί τη μετάβαση από έναν πιθανά ενδιαφερόμενο πελάτη σε μια ρεαλιστική προοπτική πώλησης.



Εικ. 7.16: Επιλογές μετατροπής δυνητικής πώλησης EspoCRM

Ως ευκαιρία, ο δυνητικός πελάτης παρακολουθείται τώρα μέσω των διεργασιών των πωλήσεων, ο οποίος αποτελείται από στάδια όπως ο προσδιορισμός, η πρόταση, η διαπραγμάτευση και το κλείσιμο. Κάθε στάδιο αντιπροσωπεύει ένα κρίσιμο βήμα στη διαδικασία των πωλήσεων, εξασφαλίζοντας συστηματική πρόοδο και αποτελεσματική διαχείριση.



Prospecting	Qualification	Proposal	Negotiation	Closed Won
15 Tablets Purchase Janeville 18 Jun €2,250.00	25 Laptops for Stop&Shop Stop & Shop 06 Jun €55,030.00	Speaker Bulk Order #1235 National Lumber 13 Mar €4,900.00	Office Equipment Repairs Stop & Shop 07 Jun €4,000.00	New devices & installation Stop & Shop 16 Jun €4,150.00
Laptop Bulk Purchase & installation National Lumber Today €61,250.00	Call Center Equipment Order Stratabiz 18 Jun €1,600.00	Tablets & Laptops + installation Moneyintro 18 Jun €8,900.00	Office Equipment Renovation Intelacard 13 Jun €1,730.00	Tablets Repair EasyReservations 28 Apr €4,000.00
Monitors+Laptops Bulk Order Win's Private Hospital 17 Jun €36,675.00	Bulk Order #24 National Lumber 11 Apr €13,490.00	Phone Purchase & Services Stratabiz 08 Jun €6,350.00	Laptop Maintenance & Repairs Irving's Sport Goods 13 Jun €5,000.00	Bulk Order #568 Janeville Today €3,500.00
Office Equipment Purchase & installation Moneyintro 17 Jun €3,045.00	Laptop Tomorrow €2,000.00	16 Items Order & Maintenance National Lumber 15 Jun €3,650.00	Bulk Order #456 Moneyintro 15 Jun €10,000.00	Bulk Order #465 Intelacard 29 Nov, 2023 €4,500.00
Bulk Order #23 Stop & Shop 12 Apr €5,600.00		Office Electronics & Services EasyReservations 16 Jun €3,510.00	Accessories Bulk Order Janeville 06 Jun €6,450.00	Bulk Order #567 Stop & Shop 02 Nov, 2023 €5,500.00

Εικ. 7.17: Σελίδες ευκαιριών του EspoCRM

Καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας, το EspoCRM επιτρέπει στις ομάδες πωλήσεων να παρακολουθούν και να ενημερώνουν την κατάσταση κάθε περίπτωσης πελάτη, να παρακολουθούν τις αλληλεπιδράσεις και να καταχωρούν υπενθυμίσεις για παρακολούθηση. Επιπλέον, το σύστημα παρέχει ορατότητα σε πραγματικό χρόνο στις διεργασίες πωλήσεων, επιτρέποντας την καλύτερη πρόβλεψη και τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων. Διατηρώντας όλες τις σχετικές πληροφορίες συγκεντρωμένες, το EspoCRM διασφαλίζει ότι οι εκπρόσωποι πωλήσεων έχουν ολοκληρωμένη εικόνα της διαδρομής της εκάστοτε επαφής και μπορούν να ανταποκρίνονται προληπτικά σε τυχόν αλλαγές στην αγορά πωλήσεων.



Πρόσθετοι πόροι

Εισαγωγή στα συστήματα CRM

- [https://www.salesforce.com/eu/learning-centre/crm/crm-systems/\(beginners guide to CRM\)](https://www.salesforce.com/eu/learning-centre/crm/crm-systems/(beginners+guide+to+CRM))
- <https://clearcode.cc/blog/how-does-crm-work/>



Co-funded by
the European Union

- <https://www.techtarget.com/searchcustomerexperience/definition/CRM-customer-relationship-management>

Διαχείριση δυνητικών πελατών

- <https://fastercapital.com/content/Lead-source--How-to-identify-and-track-your-lead-sources-and-channels.html> (**Lead source: How to identify and track your lead sources and channels**)
- <https://blog.hubspot.com/marketing/effective-lead-management-guide> (How to Effectively Manage Leads at Every Stage in Your Sales Funnel)
- <https://www.captello.com/8-best-practices-for-lead-capture-part-1/> (8 best practices for lead capture)
- <https://fastercapital.com/content/Lead-source--How-to-identify-and-track-your-lead-sources-and-channels.html> (**Lead source: How to identify and track your lead sources and channels**)
- <https://lagrowthmachine.com/lead-qualification-guide/> (lead qualification step by step guide)
- <https://www.bigcontacts.com/blog/lead-qualification/>
- <https://fastercapital.com/content/Lead-source--How-to-identify-and-track-your-lead-sources-and-channels.html> (**Lead source: How to identify and track your lead sources and channels**)

Διαχείριση διεργασιών πωλήσεων

- <https://www.dooly.ai/blog/sales-pipeline-management/> (Sales Pipeline Management: A comprehensive guide to sales leaders and reps)
- <https://sopro.io/resources/blog/how-to-manage-your-sales-pipeline/> (How to manage your sales pipeline to close more sales)
- <https://improvado.io/blog/sales-pipeline-dashboard>
- <https://www.linkedin.com/pulse/decoding-metrics-deep-dive-your-pipeline-management-dashboard-parikh/>
- <https://www.varicent.com/blog/what-should-sales-pipeline-dashboard-provide>
- <https://www.geckoboard.com/dashboard-examples/sales/sales-pipeline-dashboard/>



- <https://www.zendesk.com/blog/sales-cycle/#4> (How to improve your sales cycle)
- <https://www.salemate.io/blog/sales-pipeline-tips/> (Tips to move deals from one stage to other)

7.6. Σύνοψη

Η ενότητα 7 επικεντρώνεται στην αξιοποίηση του λογισμικού EsproCRM, ενός εργαλείου διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (CRM) ανοικτού κώδικα, για την ενίσχυση της διαχείρισης των πωλήσεων για τους ΟΤΤ και τις ΜΜΕ. Διδάσκει στους εκπαιδευόμενους πώς να αυτοματοποιούν τις πωλήσεις, να διαχειρίζονται τις επαφές πελατών και να παρακολουθούν τους λογαριασμούς, ενώ παράλληλα καθοδηγούν/παρακολουθούν τους πελάτες στα διάφορα στάδια ολοκλήρωσης μια πώλησης.

Το EsproCRM αποτελεί ένα ισχυρό και προσαρμόσιμο εργαλείο που μπορεί να βελτιώσει τις διαδικασίες πωλήσεων, επιτρέποντας στους οργανισμούς να παρακολουθούν αποτελεσματικά τις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες και να αξιολογούν την πρόοδο των πωλήσεων. Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του είναι η αυτοματοποίηση των πωλήσεων, όπου το σύστημα χειρίζεται επαναλαμβανόμενες εργασίες όπως η παρακολούθηση, οι υπενθυμίσεις και η διαχείριση επαφών, παρέχοντας χώρο στους εργαζόμενους στις πωλήσεις να επικεντρωθούν σε πιο στρατηγικές πτυχές της εργασίας τους.

Η ενότητα τονίζει επίσης την αποτελεσματική διαχείριση επαφών και λογαριασμών, δείχνοντας στους εκπαιδευόμενους πώς να διαχειρίζονται πληροφορίες πελατών και λογαριασμών στο EsproCRM. Αυτό περιλαμβάνει την παρακολούθηση των αλληλεπιδράσεων, τη διαχείριση των δυνητικών ευκαιριών και το χειρισμό των λογαριασμών σε διάφορα στάδια της διαδικασίας πώλησης. Παρέχεται ένας οδηγός βήμα προς βήμα για τη διαχείριση των επιμέρους διεργασιών των πωλήσεων, ο οποίος καλύπτει τα πάντα, από τη καταγραφή του αρχικού ενδιαφέροντος για ένα



προϊόν/υπηρεσία έως το κλείσιμο της πώλησης, προσφέροντας μια δομημένη προσέγγιση για την παρακολούθηση των βημάτων του πελάτη και τη διαχείριση των ευκαιριών.

Η προσαρμογή είναι μια άλλη σημαντική πτυχή του EsproCRM, επιτρέποντας στους χρήστες να προσαρμόσουν την πλατφόρμα στις συγκεκριμένες οργανωτικές τους ανάγκες. Οι χρήστες μπορούν να δημιουργήσουν προσαρμοσμένα πεδία, αναφορές και πίνακες ελέγχου, διασφαλίζοντας ότι το σύστημα ευθυγραμμίζεται με τη πραγματική ροή εργασίας τους. Επιπλέον, η ενότητα διερευνά τον τρόπο αξιοποίησης των εργαλείων ανάλυσης του EsproCRM για τη δημιουργία διορατικών αναφορών σχετικά με την απόδοση των πωλήσεων, την παρακολούθηση των βασικών δεικτών απόδοσης (KPI) και τη λήψη τεκμηριωμένων, βασισμένων σε δεδομένα αποφάσεων για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων των πωλήσεων.

Βιβλιογραφικές Αναφορές

<https://www.salesforce.com/eu/learning-centre/crm/what-is-crm/>

<https://www.techtarget.com/searchcustomerexperience/definition/CRM-customer-relationship-management>

<https://fastercapital.com/content/Lead-source--How-to-identify-and-track-your-lead-sources-and-channels.html#Understanding-the-Importance-of-Lead-Sources>

<https://sopro.io/resources/blog/how-to-manage-your-sales-pipeline/>

<https://www.dooly.ai/blog/sales-pipeline-management/>



Αυτό το έγγραφο διατίθεται με άδεια χρήσης Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.
Έργο: DIGITopen - Supporting the digital transformation of MSMEs and the Third Sector through open-source. Nr. 2023-1-FR01-KA220-VET-000154884.



**Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης**

