

## "מכרנו יותר מ-40 מכונות אקסהדטה בישראל"

"מכרנו יותר מ-40 מכונות אקסהדטה בישראל, וזו רק ההתחלה. השוק הולך לכיוון של מכונות מהונדסות, שמספקות למנמ"ר שקט - כל אחת בתחומה", כך אמר **אילן שפיגלמן**, סמנכ"ל השיווק של אורקל ישראל, בשיחה עם אנשים ומחשבים. לדבריו, "השנה הראשונה היתה קשה. היינו צריכים לחנך את השוק וזה לקח זמן. בשנה השנייה השוק התחיל להבין במה מדובר, והמכירות החלו. מהר מאוד המספרים גדלו עד מעל הציפיות וסיימנו את השנה עם נתונים גבוהים הרבה יותר מהצופה. עכשיו, בסוף השנה השלישית, הגענו למצב שבו נתוני המכירות ברבעון האחרון היו זהים לאלה של כל השנה השנייה. השוק הבין שמכונות מהונדסות זו הדרך הנכונה".



אילן שפיגלמן

"מכונות מהונדסות זה משהו שנהיה כבר באג'נדה של כל מנמ"ר בשוק", קבע שפיגלמן. "יצא לי לדבר עם מנמ"רים - כאלה שכבר קנו אקסהדטה וכאלה שחושבים לקנות - והם אמרו לי שהם קונים את המכונות האלה כדי לקבל שקט. בעבר, הם אמרו, הם היו הולכים להנהלה לבקש כסף לקניית מעבדים וזיכרונות, כדי להגדיל את הביצועים. שם, בהנהלה, היו אומרים להם: 'לפני שאתם קונים, תבדקו איך אפשר לכוון את המערכת כך שתרוץ מהר יותר'. בדיעבד, הכוונון הזה גורם להרבה מאוד בעיות: זה מפיל מערכות, מקשה על השדרוג והופך את התחזוקה למורכבת הרבה יותר. הכוונון הזה הוא לא משהו סטנדרטי - אף אחד לא יודע מה בדיוק הם עושים שם. זה משבית ארגונים שלמים. עם אקסהדטה אין כוונון ואין משחקים - זה פשוט עובד. המערכת בעצם פותרת בעיות לפני שהן התעוררו".

"בחזון שלנו, הדטה-סנטר הולך לכיוון של מכונות מהונדסות, שכל אחת עושה הכי טוב את מה שהיא עושה", הסביר. "יש מכונה לבסיסי נתונים, מכונה ל-BI, מכונה לתוכנה וכו'. השיטה הזו עובדת, כי הארגון מטיל משימה ספציפית על מערכת שנועדה לבצע את המשימה הספציפית הזו. זה לא רק ברמה של 'הברזלים' - המכונה מגיעה עם תוכנה שהותאמה במיוחד עבור החומרה ועבור המשימה. ככה יראה הדטה-סנטר העתידי, והוא ייתן הרבה מאוד שקט למנמ"רים ואנשי ה-IT". "הגרסה החדש של בסיסי הנתונים של אורקל, היא אחת ההכרזות המשמעותיות ביותר שעשתה אורקל מבחינה טכנולוגית", אמר שפיגלמן. "יש המון התעניינות בארץ סביב הנושא הזה, בעיקר בזכות יכולות הענן וה-In-Memory. אני מעריך שתוך כמה חודשים כבר נתחיל לראות אימוץ רחב של c12 בישראל. על פי הניסיון שלנו, יהיו ארגונים שימהרו לחדש

חייב להפוך לאוטומטי - ואנחנו היחידים שמציעים אוטומציה אמיתית של התהליך הזה".

## ה-Big Data

"אי אפשר לדבר על אחסון היום בלי להזכיר את ה-Big Data", קבע טוצ'י. "רוב החלטות בארגוני האנטרפרייז מתקבלות היום בהתבסס על מידע מובנה, אבל רוב המידע בארגונים הללו כלל אינו מובנה. זו בעיה שפוגמת באיכות החלטות המתקבלות. אבל זה לא עוצר שם, כי יש עוד סוגים של מידע שלא זמינים עבור הארגון, כמו למשל מידע שיש רק למתחרים, מידע שנמסר אצל השותפים והמפיצים, מידע ציבורי שלא זורם לארגון בשגרה, מידע על הלך הרוח ברשתות החברתיות ועוד. האתגר המרכזי של התעשייה כולה היום הוא לשלב בין כל סוגי המידע הזה ולהציג אותו בפני מקבלי החלטות. מדובר בשילוב מתוחכם של כמויות אדירות של מידע, שנועד לסייע בקבלת החלטות עסקיות נכונות יותר".

"העולם משתנה וה-IT משתנה איתו", סיכם טוצ'י. "ענקיות המיחשוב - ואנחנו בתוכם - עובדות שעות נוספות כדי לספק כבר היום את הטכנולוגיות שיניעו ארגונים מחר. ההבטחה גדולה וההזדמנויות אדירות".

## אורקל השיקה עדכונים לשירותי הענן שלה

אורקל הודיעה על עדכון כל שירותי הענן שהיא מציעה במסגרת Oracle CX. הגרסאות החדשות כוללות אינטגרציה חברתית עמוקה יותר, ניידות מורחבת ושיפורים בממשק המשתמש, ותוכנו במטרה להקטין את עלות הבעלות הכוללת ולתמוך טוב יותר בסביבות מיחשוב מבוססות ענן. הפרטפוליו כולל פתרונות מכירות, שיווק, מסחר ושירות ותעשייה. אורקל הכריזה על הגרסה החדשה במהלך כנס הענן השנתי שלה. על פי אנשי אורקל, הגרסה החדשה של ענן המכירות של החברה, Oracle Sales Cloud, מאפשר כעת לנציגי המכירות למכור יותר, למנהלים לדעת יותר, ולארגונים לגדול יותר. הגרסה החדשה מתאפיינת בחוויית משתמש פשוטה יותר, ניידות משופרת, יכולת הגדרה מוגברת ויכולות שילוב חדשות עם ענן השיווק של אורקל.

ענן השיווק של החברה, Oracle Marketing Cloud, מאפשר על פי החברה ליצור מגע עם קהלים, לרכוש קונים ולהניע רווחים. שיפורים ועדכונים בענן השיווק כוללים שילוב בין ענן השיווק והענן החברתי של אורקל, יכולות קמפיינים ניידים חדשות ויכולות נוספות שהתווספו בעקבות רכישת Eloqua.

עם השקת הגרסה החדשה, מאפשר ענן השירות של אורקל, Oracle Service Cloud, לספק שירותים מחוברים ומקל על נציגי שירות לסייע ללקוחותיהם. שיפורים ועדכונים בענן השירות של אורקל כוללים בין היתר יכולות ניידות חדשות, פורטל לקוחות משופר, ניידות מוגברת במקדים טלפוניים, תקשורת ממוקדת יותר, נקודת מבט חברתית אל שירות הלקוחות ועוד.

הענן החברתי של אורקל, Oracle Social Cloud, מסייע לארגונים להיות מעורבים במדיה חברתית, להשיג תובנות באינטראקציות שלהם וספק שקיפות ללקוחותיהם. שיפורים ועדכונים בענן החברתי של אורקל כוללים תבונות מתוך תוכן של הודעות מדיה חברתית, יכולות מסחר חברתי, יכולות שיווק חברתי, טיפול אחוד ומשופר בלקוחות ושילוב בין ענן השיווק והענן החברתי של אורקל.

"ארגונים צריכים שתהיה להם את היכולת למסד בקלות את המערכות והתשתיות התפעוליות שנדרשות כדי לספק חוויית פשוטות, משולבות ורלבנטיות לאורך ולרוחב כל הערוצים ונקודות המגע", אמר **קן וולפה**, סגן נשיא בכיר לפיתוח מוצרים באורקל. "עם השיפורים החברתיים, הניידים והאינטראקטיביים לאורך כל הפרטפוליו של Oracle CX, אנחנו נמצאים בעמדה טובה מתמיד לעזור לארגונים ליצור חוויית לקוח נהדרת. לקוחותינו יכולים לנצל את היכולות החדשות באופן מיידי בענן, לעמוד ברישות הלקוחות שלהם, ולהגדיל הכנסות".