AZ AUTOSOFT KFT. MAGAZINJA

GENERÁTOR

4. SZÁM

Ügyfélkövetés CRM,

„Ha tud róla, ismeri és használja”

Titkold el mit tettél!

Ha hosszú Supportot akarsz

Adatbiztonság

Ahogy egy programozó látja

Szűrés *2. rész*

Avagy tippek és trükkök

Küldetésünk:

„A vállalkozások végre hatékonyan tudjanak dolgozni és véglegesen, csak a minél jobb szakmai eredményeik elérésére tudjanak koncentrálni, az adminisztráció és a döntéstámogatás terheit átrakni az általuk nyújtott, felhasználóbarát, integrált informatikai rendszerre és szolgáltatásokra.”

AUTOSOFT KFT

AUTOSOFT & MSS TARGO

MSS Targó Kft.

TARTALOM

Előszó 03

MSS Targó Kft Siker Története 04

Titkold el mit tettél! A felhasználók titkai 07

Szűrés *2.rész* 08

Ügyfélkövetés a CRM-ben 11

Adatbiztonság 14

GENERÁTOR

az AutoSoft Kft. magazinja

Szerkesztőség

1201 Budapest, Lenke utca 35.

Telefon: +36 (1) 284-00-30

Fax: +36 (1) 421-93-00

E-mail: autosoft@autosoft.hu

Web: www.autosoft.hu

Üdvözlöm!

Örülök, hogy ismét olvasóim között tudhatom Önt! Olyan információkat, ötleteket osztok meg Önnel, melyek már beváltak, ezért biztos vagyok benne, hogy az Ön számára is hasznosak lesznek!

Egy Kedves Partnerünk elbeszéléséből Ön is látni fogja, elérhető, hogy biztos lábakon álló, jól működő, profit növelő vállalkozásban dolgozzon. Legyen akár alkalmazott, vagy cégvezető. Hiszen a cél közös. Eredményes működés. Kollégáim segítségével folytatom megkezdett cikkeinket a CRM-ben rejlő vevő-csalogató eszközökről és az adat biztonság fontosságáról is. Eredményességet akar Ön is. Érdekes AMS szűrési lehetőségeket is megosztok Önnel. Helyezze magát kényelembe, olvasson tovább!

Üdvözlettel:

Korai Lilian, az AutoSoft Kft. háziasszonya

AUTOSOFT
WWW.AUTOSOFT.HU

Írta: **Korai Lilian**

MSS TARGÓ KFT. Siker Sztori

Sándorics György az MSS Targó Kft. Ügyvezető igazgatója

Beszélgetés Sándorics Györggyel, az MSS Targó Kft. ügyvezetőjével.

Hogyan kezdődött a cégetek története?

Nézzük az elejétől kezdve. 2006-ban alakítottuk cégeinket. Az MSS Targó Kft. kizárólag targonca szervizeléssel foglalkozik, a Triplex Targó Kft. pedig értékesítéssel. Én a szervizhez értek, a kollégám az eladáshoz. Ezért lett a két cég teljesen külön választva, viszont egyik cég sincs meg a másik nélkül.

Mi korábban is együtt dolgoztunk, régóta ismertük egymást és a targoncákat. Előző munkahelyünkön láttuk a hibákat, egyértelmű volt számunkra, hogy sokkal többet ki lehet hozni ebből. Próbáltunk is sokszor változtatni, de süket fülekre találtunk. Ezért döntöttünk úgy, hogy saját lábra állunk. Az élet minket igazolt, cégeink gyorsan fejlődtek.

Az MSS Targó Kft 3 fővel alakult meg, jelenleg 8 főből áll a cégünk. Ebből 6 fizikai dolgozó, 2 szellemi.

Az ügyfélkörünk adva volt, folyamatos kapcsolatot tartottunk régen is mindenkivel, és persze most is. Felkerestük az ügyfeleinket, és örömmel vártak minket. A személyes kapcsolattartás nagyon fontos dolog, a vevőket időről-időre fel kell keresni, nem szabad megvárni, hogy Ők keressenek. Szerintem ennek máshol is így kéne lennie.

Telephely

Persze időnként óhatatlan, hogy egy ügyfél lemorzsolódik valami oknál fogva, de hát az üzlet már csak ilyen.

Hogyan működtetek 2006-tól?

A légkör az elejétől fogva teljesen baráti volt. A dolgozók megkeresése volt a legnehezebb feladat, nagyon nehéz megfelelő szakembert találni. Először ismerős körben kutakodtunk megbízható szerelők után, de természetesen hirdetés alapján is keresgéltünk. 8 fővel csak ilyen családi körben lehet dolgozni. Nagyon fontos, hogy egymás között jó bizalmi kapcsolat legyen, hiszen cégeinket a szerviz technikus kollégáink képviselik az ügyfeleinknél .

Zöld színben fut tovább

Milyen típusokkal kezdtetek?

Mi elsősorban német típusokkal foglalkoztunk, megalakulásunkkal egy időben az Olasz OM Pimespo márkát forgalmaztuk, majd a tavalyi évben a CESAB targoncák forgalmazását kapta meg a Triplex Targo Kft. Nagyon fontos egy ilyen átállásnál a gyors és szakszerű továbbképzések megszervezése, ezek nélkül nem lehet megfelelő szolgáltatást biztosítani.

’Siker Csapat’

Az AMS-re mennyire támaszkodtok a napi munkában?

A munkánk 80%-át az AMS-ben végezzük, ügyféltörzs és raktárkészlet nyilvántartás, számlázás, lekérdezések stb. Ha ez nem lenne, akkor nem tudnánk visszakeresni a szerviz történeteket. Ma már elengedhetetlen, mert az ügyfelek is általában a mi adatainkra próbálnak támaszkodni, pl. hogy melyik gépnek milyen költségei voltak, és mi történt korábban.

Kezelhetőség szempontjából a program könnyen kezelhető, használata bárki számára könnyen elsajátítható. Az Autosoft kft. által szervezett 1 napos „gyorstalpalók” nagy segítségünkre voltak.

Mik a terveitek a jövőre nézve?

Látjátok, nagyon kinőttük ezt a bérleményt. Idén 5 évesek vagyunk. Eljutottunk odáig, hogy tudtunk vásárolni egy saját ingatlant. Ez egy több mint 8000 nm-es ingatlan, amin van egy 3000 nm-es csarnok. Ez egy ipari csarnok, amely egyelőre csak raktározásra használható. De hát ugye nem csak raktárra, hanem irodaépületre és egy nagyobb műhelyre is szükségünk van. A napokban kezdődik a kivitelezés, melynek keretében a 3000 nm-es csarnoknak egy 1000 nm-es darabját beépítjük. Ott lesz kialakítva egy irodaépület, raktár, illetve műhely.

MSS furgonok

Mitől lesztek a jövőben is sikeresek?

Egyértelműen attól, hogy megtanultuk, mit szabad csinálni, és mit nem szabad. Az ügyfelekkel folyamatos kapcsolatot kell tartani. A személyes kapcsolatokat ápolni kell. Ez a legfontosabb.

Jelenleg minden téren kinőttük magunkat. Az is lehetséges, hogy fel kell vennünk egy kollégát, aki már a marketinggel is többet foglalkozik. Honlapunkat frissíteni kell. Hírleveleket kell szerkesztenünk és továbbítanunk. Rengeteg feladat vár ránk!

Bővítve lesz

Sokat várunk az új telephelyünkön való működéstől. Ha ebben a kis bérleményben sikeresek lettünk, ott már csak jó irányba fejlődhetünk. A jelenlegi felállás megállta a helyét, de a hely szűke miatt nem tudunk több munkát vállalni.

Az új helyen sikeresek akarunk lenni magától a helytől. Ahhoz, hogy még többet tudjunk eladni és szervizelni, ahhoz nekünk is fel kell nőni egy két dologban. És ez meglesz!

Rengeteget beszéltünk erről, most már ideje megvalósítani.

A Zöld furgonok futnak tovább

Írta: **Vilusz Edgár** *és* **Sándorics György**

A Felhasználók Titkai

„Óvónéni! Nagyon szoros a csizmám és nem tudom felhúzni.

-Jól van kisfiam, mutasd.

-És az óvónéni nagy küzdések közepette felerőlteti a csizmát a gyerekre. Közben teljesen leizzadt.

-Ne ez fent van.

-Na de óvónéni. Fel van cserélve a két lábamon a csizma.

-És tényleg. Szóval kezdődik minden elölről. Az óvónéni nem lát a méregtől, de lehúzza a gyerekről a csizmákat és feladja, most már jól. Éppen kész, amikor a gyerek megszólal.

-Ez a csizma nem is az enyém, …

Na ne. Az óvónő mérgében lerántja mindkét csizmát a gyerekről, aki azonban folytatja a mondatot.

hanem a bátyámé, de kinőtte ezért most én hordom.

Tehát az óvónő összeszorítja a fogát és újból kínlódva feladja a gyerekre a csizmát. Végre megvagyunk. Odaszól a gyereknek.

Jól van kisfiam, most már mehetsz haza. Hol van a sapkád?

Benne van a csizmában."

A fenti vicc jól illusztrálja azokat az eseteket, amikor a terméktámogató részlegünk telefonhívást kap, amelyben valaki egy hibát jelez felénk. És csak a hibát (nem jön fel a csizma).

Ennyi információból kell elindulnunk. Persze, mint felhasználó az első megoldás az, hogy a program hibás. Miért is ne? Hiszen akár hibás is lehet.

A support lokalizálja a problémát és megállapítja, hogy ez a helyzet nem fordulhat elő a programban. Tehát elkezdi tesztelni a programot. És persze azt tapasztalja, hogy nem tudja előidézni a hibát. Jön a következő lépés. Belép a partner adatbázisába távoli eléréssel és elemzi ott a hibás adatokat. És nem találja az okot, mitől eredhet. Futunk pár kört, amíg kiderül, hogy a hiba nem egy normál folyamat eredménye volt, hanem …

Éppen ezért, ha azt akarod, hogy lassan jöjjünk rá a megoldásra, akkor jól titkold el, hogy előtte már kézzel átmódosítottál adatokat, kitöröltél adatokat, felvettél egy plusz áfa kulcsot egyeztetés nélkül, vagy felvetted kétszer háromszor a valuta táblázatba az EUR-ót, az adott napon elfelejtetted beírni a valuta árfolyamat, de észrevetted és egy héttel később beírtad.

Így persze az arra vonatkozó számlákon lévő árfolyam eltér a valuta táblázatba beírt értéktől. Vagy esetleg siettél haza, ezért nem vártad meg, amíg kilép a program és leállt a gép, hanem

egyszerűen lekapcsoltad. És sorolhatnám a végtelenségig. Néha úgy tűnik egy adott hiba feltárásánál, hogy sose találjuk meg a hiba okát. Aztán persze megvan. Javítjuk, amit kell és szólunk a felhasználónak, aki végighallgat minket és a végén közli, hogy „ja persze, mert én átírtam …". Szóval a sapka a csizmában van. Ha ezt tudtuk volna az elején, akkor lehet, hogy 5 perc a megoldás.

Segíts nekünk. Ha problémád akad az AMS-el és telefonálsz nekünk, kérlek alaposan gondold végig mi történt a hibaesemény előtt és erről részletesen tájékoztass is minket még akkor is, ha úgy tűnik lényegtelen.

Írta: **Vilusz Edgár**

Szűrés 2.rész

Borászok tapasztalata az, hogy a jó borhoz kell a szűrés. Olvastam, hogy jó (minőségű) szűrőlapokkal lehet igazán jó ízű bort készíteni. Igaz, közvetlen a szűrés után testetlen, savanyú az íz, de a palackozást követően a borba szépen lassan „visszatér” az élet, és hihetetlen eredményt produkál.

A következtetés az, hogy a szűrőn sok múlik. Ahhoz, hogy a kívánt eredményt érjük el, adataink, információink esetében is tudnunk kell, milyen szűrési lehetőségeink vannak. A tudás megszerzésében nyújtunk további segítséget, az AMS-ben megtalálható szűrési funkció fortélyait taglaló cikkünk második részében. Olvasson bátran tovább és megtudja hogyan tud időt, s ezáltal pénzt spórolni magának munkája során!

Előző számunkban megnéztük, hogy is működik a szűrő varázsló és a joker karaktereket (*,?) is átvettük. Most a szűrés menüpontot vesszük, hogyan tudunk 2 oszlopra szűrni egy időben, vagy hogyan hasonlítunk össze 2 oszlopot.

A szűrés menüpont is minden táblázatban elérhető a szűrő varázsló mellett:

A menüpontra ráklikkelve ugrik fel a Szűrők ablak:

Első pillantásra talán bonyolult és ha elég mélyen beleássuk magunkat akkor még jobban elveszhetünk. SQL tudással összetett szűrőket is készíthetünk, most viszont nem készítünk, csak az alapokat tanuljuk meg.

A Jelenlegi szűrők részen a most is érvényben lévő szűrőket láthatjuk, az új szűrőknél az éppen szerkesztett szűrőket látjuk (ha duplán klikkelünk egy jelenlegi szűrőre, akkor az megjelenik az új szűrők részen és ott lehet szerkeszteni). A képernyő alsó részén a mezőknél látjuk azokat az oszlopokat, amik a táblázatokban vannak, amikkel valamilyen műveletet végezhetünk és az operátorok alatt azokat a műveleti jeleket, melyeket használhatunk.

Jelenleg az ügyfél táblában végzek szűrést és így ha a „név” mezőre klikkelek, akkor az megjelenik az Új szűrőben:

Ha most mentenénk el a szűrést, akkor nem működne, hiszen nincs semmilyen művelet. Ha viszont az operátorok részen ráklikkelünk, hogy „=”, akkor beírja a program az egyenlőséget:

Ez után kézzel beírhatjuk, hogy csak Álnév Bélát keressük. Fontos, hogy az SQL működése miatt aposztrófok közé kell tenni a szöveget:

Ha a szűrőt alkalmazni akarjuk, akkor az „Éppen szerkesztett szűrő felvétele” gombbal tudjuk a jelenlegi szűrőkhöz áthelyezni:

És ha alkalmazni is akarjuk a szűrést, akkor a zöld pipával elmentük és a táblázatban látjuk az eredményt:

Most bonyolítsuk meg, két oszlopra szűrünk és el is fogjuk majd a végén menteni. Olyan ügyfeleket szeretnénk kigyűjteni, aki Budapesten él és van járműve.

Ehhez 2 oszlopra lesz szükségünk: Város és Jármű db.

Tehát megnyitjuk a Szűrők menüpontot és mezőknél megkeressük a „város”-t, majd az operátorok közül kiválasztjuk a „tartalmazza”-t és a végére csak azt kell odaírni, hogy Budapest:

Ez a szöveg lesz az új szűrőben: t1.VAROS LIKE '%Budapest%'
Amikor a Városra klikkeltünk, akkor ezt írta be a program: t1.varos

Amikor a TARTALMAZZAra klikkeltünk, akkor ezt írta be a program: like
A végén aposztrófok közé kellett tennünk a Budapestet százalék jelek közé. Erre azért volt szükség, mert az SQL csak az aposztrófok közé írt szöveget fogja felismerni. A százalék jel ezen a helyen, olyan mint a sima szűrésnél a csillag, tehát arra szűrtünk le, hogy a város mezőben legyen Budapest. Már csak azt kell beírnunk, hogy van járműve. Eddig ezt írtuk be:

t1.VAROS LIKE '%Budapest%' azaz a város mező tartalmazza, hogy Budapest.

És még azzal kell kiegészíteni, hogy van járműve. Írjuk le szóban:

Város mező tartalmazza, hogy Budapest ÉS járművek száma nem nulla.

Eddig ezt beklikkeltük, hogy t1.VAROS LIKE '%Budapest%', most még az „ÉS”-re kell klikkelni, majd megkeressük a jármű db mezőt, majd <> jelre (Nem egyenlő jel) klikkelünk és beírjuk, hogy 0, azaz: t1.VAROS LIKE '%Budapest%' AND t1.JARMUDB<>'0'

Ebből kézzel csak az aposztrófok közötti részt kellett beírni. Most már látjuk, hogy azért nem olyan egyszerű ez a szűrés, de ha valaki átolvassa, majd ezt gyakorolja, akkor meg tudja tanulni, egész rövid idő alatt.

Ha kész vagyunk, akkor az „Éppen szerkesztett szűrő felvétele” gombbal fogadtatjuk el a szűrőt és végül a zöld pipával aktiváljuk és megkapjuk azokat a budapesti ügyfeleket, akiknek van járműve (innen már gyűjthetjük ki a címűket és mehet nekik a levél). Viszont ezt a szűrést nem szeretnénk minden nap beírni, ezért el akarjuk menteni.

Nincs más dolgunk, mint újra megnyitni a szűrés menüpontot és a „Szűrőbeállítás érvényesítés és mentés” gombbal mentjük:

Majd a következő ablak nyílik meg előttünk:

Ha ez megvan, akkor a program elmenti a szűrőt és aktívvá teszi, vagyis a Szűrő mezőben kiválasztható lesz ez a szűrés, ha használni akarjuk:

Ez a szűrés el lett mentve, ha kilépünk a programból, akkor is kiválasztható lesz innen, nem kell minden alkalommal újra írni a szűrést. Természetesen több ilyen állandó szűrőt elmenthetünk, de nem kötelező ezt a módszert használnunk. Ha ez előző Generátor Magazinban leírt szűréseket használtuk, akkor csak a Szűrés gombra klikkelve megjeleníthetjük a már használt, szűrőnket és elmenthetjük az előbb ismertet módon.

Írta **Kormány János**

A mai marketing stratégia alapja a kiáramoltatás mennyiségének megnövelése. *„De nem mindegy, hogy mit és mennyiért!" - hangzik a szokásos válasz."*

Előző számunkban már szóltam a CRM-ből közvetlenül kiküldhető e-mail és sms lehetőségéről. Ennek segítségével könnyen, idő és pénztakarékosan, napra készen tarthatjuk a kapcsolatot ügyfeleinkkel.
Nem kellett sokáig gondolkodnom azon, hogy jelenlegi „Generátor Magazin" –unk számában mi legyen az az információ, amely szintén a CRM-ről szól, és valóban értékes Önnek. Ha tud róla, ismeri és használja.

Saját tapasztalatból, és partnereim elmondásai alapján is tudom, hogy nem elég egyszer eladni valamit.
Fontos, hogy adott esetben visszajáró legyen a kuncsaft, jó ajánlásokat adjon rólunk, cégünkről másoknak. Hiszen ezáltal tudjuk növelni a jövőbeni eladásokat, legyen akár autóról, vagy alkatrészről szó.
No és persze, ha szervizünk is van, és a vevőnek, vagy ismerőseinek valami gondja lenne az autóval, minket keressen meg…
Ezért Önnek *a vevőt a tenyerén kell hordoznia!*
Ehhez viszont kell tudni tárolni és felhasználni adatokat a partnerünkről, az autójáról, a hobbijáról, sőt még a vásárlási szokásairól is! Tudnunk kell, mikor közeleg a műszaki érvényesség lejárata. Vagy a rendszeres szerviz időpontja. Vagy akár az ügyfél születés és névnapja. Vagy bármi, a vevővel kapcsolatos dolog.

Profit szerzés céljából Önnek fontos, hogy a rendszer segítségével napra készen megkereshesse az ügyfelet egy figyelem felhívással, egy ajánlattal, vagy csak egy köszöntéssel. Vagy ne keveredjen el az, ha megérkezett a kért alkatrész… hiszen nem a raktár áru mennyiségét szeretnénk növelni.

„kell tudni tárolni és felhasználni adatokat"

Egyes partnereim esetében követelmény az, hogy a gyártó igénye szerint meg kell keresni az eladást követően a vevőt. Minek? Mert meg kell kérdezni, hogy van megelégedve a szolgáltatással, van-e valami észrevétele, kérdése, netán gondja, stb… Már a gyártó cégek is rájöttek arra, hogy a vevővel ápolni kell a kapcsolatot!

„a vevővel ápolni kell a kapcsolatot”

A gyártói gondolatot tovább gondolva, ezt nem elég egyszer az életben megtenni! A lényeg a folyamatos kapcsolattartás. Ahhoz, hogy visszajáró, jó vevőnk legyen, azt kell éreznie, hogy számunkra valóban fontos ő, az ő véleménye, az ő sorsa. És az ő problémája a mienk is. Nekünk az jó, ha Neki jó. Mert ha Neki megy, nekünk is megy. Ez ennyire egyszerű.

Önnek egy olyan rendszerre van szüksége, amely nem jár különösebb többletmunkával. Jelzi, ha Önnek teendője van, és ezt követően Ön meg is tudja oldani, el is tudja végezni a szükséges feladatokat. Mindezt természetesen a meglévő rendszer használatával, hiszen fejleszteni nem szeretne, ha nem muszáj.

Van erre egy egyszerű megoldásom Önnek. A továbbiakban már nem kell cetlikre jegyzetelgetni, hogy aztán az legyen a gond, hogy vagy meglesz a cetli, vagy nem, vagy észben tudja tartani a feladatot, vagy nem.

Az AMS és a CRM ügyfél adattáblája közös.

Ez azt jelenti, hogy amit az AMS-ben rögzítünk, javítunk, az ugyanúgy rögzül, javításra kerül a CRM-ben is, és fordítva. Ezt a rendszer tulajdonságot kihasználva egy csapásra megoldódott a probléma, hiszen a CRM-ben időzíteni lehet/kell a feladatokat!

Az AMS és a CRM ügyfél adattáblája közös

Rendszerműködés:

A legegyszerűbb módja annak, hogy nyomon tudjuk követni az eladásokat, hogyha leszűrünk az AMS-ben a számlákra. Itt megadhatjuk a szűrési paramétereket a számlákon megjelenő dátumok, vagy idő intervallum alapján. Ekkor látjuk, hogy adott időszakban milyen számlázásaink voltak, és ezeket további szempontok szerint tudjuk leszűrni, szűkíteni. A partner adatokat pedig látjuk az elkészített listánkon (telefonszám, postai, v e-mail cím), melyet a windows alapú működésnek köszönhetően egy gombnyomásra excel táblává varázsolhatunk!

Az időbeni követésre megoldás az is, ha a CRM-ben felveszünk egy projektet adott eladás esetén (adatok rendelkezésre állnak az AMS-ből). Ekkor időzítjük a további teendő időpontját. A rendszer automatikusan jelezni fogja, amikor elérkezik a beállított idő, hogy tennivalónk van az ügyféllel kapcsolatosan.
A CRM-ben minden szükséges információt és a tennivalók elvégzését is napra, órára, percre pontosan tudjuk rögzíteni. Ez nagy segítség lehet egy esetleges reklamáció kezelésénél is!

Mint előző számunkból kiderült, a partnereknek körlevelet (postai, vagy e-mail), vagy sms-t szerkeszteni és kiküldeni nagyon egyszerűen és költségkímélő módon lehet. Ehhez csak a CRM/AMS napra kész adat vezetése szükséges.

Bízom benne, hogy ismét tudtam segíteni Önnek abban, hogy sokkal nagyobb hatékonysággal használja a rendszert!

Ha többet is szeretne tudni rendszeréről, mindenképpen jelentkezzen havi ingyenes továbbképzésünkre. Itt további ismereteket szerezhet azokról a területekről is a programban, amiket eddig nem, vagy nem eléggé használt. A tudás hatalom. Gyakorlással megkönnyíti, meggyorsítja, hatékonyabbá teszi munkáját, növeli saját és cége eredményeit, profitját.

Ez a lehetőség már régóta ott van a rendszerben, csak nem tudta, ezért nem használta! Használja Ön is ezeket a lehetőségeket, melyekkel közvetett módon, de bizonyítottan befolyásolni lehet a vállalkozás eredményét pénzben és megbecsülésben egyaránt.

Ha hasznos volt, írjon nekem e-mailt. Elég ha ennyit ír: ***„Ez tök jó! Nagyon köszi!”*** És számomra ez lesz a legnagyobb ajándék, amit adhat.
autosoft@autosoft.hu

Köszönettel
Korai Lilian

Virtuális kapcsolattartás

Adatbizonság *3.rész*

Az eddigi cikkekben ismertetett alap adatbiztonságot nyújtó megoldásokat is ajánlott tovább finomítani. Miért? Hogy még nagyobb biztonságban tudjuk adatainkat és informatikai eszközeinket.

Adatbiztonság

Adatvesztés/sérülés szempontjából nagyon fontos dolog, hogy a számítógépes rendszerünktől távol tartsuk az informatika kártevőit (vírusok, férgek, kémprogramok, stb…) amennyire csak tudjuk. Ennek a védelemnek alapvetően két fontos összetevője van, egyik a használt operációs rendszer mindig naprakészen, ill. minél gyakrabban legyen frissítve, a másik pedig a számítógépes hálózatunk összes gépén legyen víruskereső program.

Windows típusú operációs rendszerek esetén a frissíthetőség egyik előfeltétele, hogy jogtiszta legyen az operációs rendszer. A telepített víruskereső programnak a jogtisztaság szintén előfeltétele a naprakészen tartásához.

Frissített rendszer biztosítja mindig az aktuális legnagyobb védettséget az ismert fenyegetettséget tekintve. Mindezek által a kártékony programoknak egyre kisebb a támadási felületet biztosítunk a rendszerünk felé, így csökkenthetjük az ilyen jellegű adatvesztéssel / sérüléssel járó károkat. Eddigi adatbiztonsággal kapcsolatos leírásokban az adataink sérülését/elvesztését próbáltuk minimalizálni, ami nagyon fontos, de van még néhány hasonlóan fontos dolog, amit szintén védenünk kell. Egyik ezek közül maga a számítógépes hálózat beleértve a hálózati eszközöket és a klienseket, ill. szervereket.

Az eddig elvégzett munkánk szempontjából volt fontos, hogy ameddig csak kell meg tudjuk őrizni a kapcsolódó adatainkat. Az aktuális munkánkat tekintve pedig fontos, hogy egyáltalán el tudjuk végezni azokat.

Back up

Napjainkban gyakorlatilag mindent számítógépek segítségével oldunk meg, ezért fontos a megbízható, magas rendelkezésre állással rendelkező számítógépes rendszer.

Ennek egyik adatbiztonságot is segítő eszköze a szünetmentes tápegység. A szünetmentes tápegységeknek rengeteg gyártója és típusa, ill. kialakítása létezik, viszont a közös bennük, hogy az elektromos, ill. telekommunikációs hálózaton keresztül érkező „káros” változások okozta veszteségeket csökkentsék.

A számítógépes rendszer működése szempontjából, amik ellen védenek (fontosabbak):

*áramingadozás,
*áramszünet,
*villámcsapás

A védelmet különböző csatlakozási lehetőségeken keresztül biztosítják, melyek (általában):

*analóg telefon-vonal,
*ISDN telefon-vonal,
*számítógépes hálózat,
*elektromos hálózat

Szünetmentes tápegységek működését akkor tudjuk értékelni, mikor az éppen végzett munka nem veszik el, ill. a számítógépes rendszer nem megy tönkre. Az ilyen jellegű védelem egyik legbiztosabb megvalósítása, ha mindegyik kliensgéphez és szerverhez, ill. hálózati eszközhöz az elektromos teljesítményeket figyelembe véve egy-egy szünetmentes tápegységet üzemelünk be. Ezt követően a gyártó ajánlása alapján kell majd az akkumulátorokat időszakosan karbantartani.

Ezekkel a szünetmentes tápegységekkel megvédhetjük adatainkat, kliens gépeinket, szervereinket, hálózati eszközeinket az elektromos árammal összefüggő károkkal szemben és biztosíthatjuk a „folytonos” munkavégzést a számítógépes rendszerünkben.

Ezzel végeztünk is az alap adatbiztonság témakörével.

Lehet ellenőrizni, hogy legalább az ismertetett alap megoldásokkal vagy ezzel egyenlő, ill. jobb megoldással rendelkezik-e az Ön rendszere.

Titkosítás

Írta: **Bertalan Milán**