



PRIMAVERA ELEVATION

HANDBOOK

V3.3, janeiro de 2017

PRIMAVERA ELEVATION

A Plataforma Elevation engloba todos os produtos, serviços e componentes de última geração, os já existentes e os que ainda serão construídos, disponibilizados aos clientes para realizarem e gerirem o seu negócio na cloud.

A Plataforma Elevation é a solução da PRIMAVERA para a cloud. A quarta geração dos seus produtos. Incorpora todas as funcionalidades, desde a subscrição dos produtos até à sua operação e manutenção na cloud PRIMAVERA ou em clouds privadas dos clientes ou mesmo em ambientes on-premises.

Trata-se de um projeto em constante construção e evolução. Por isso, não tem um fim em si, porque de cada vez que uma etapa for vencida, outras novas se revelarão.

Sumário

Este documento descreve a visão, as estratégias e os elementos principais da arquitetura da Plataforma Elevation e dos seus componentes fundamentais, sob várias perspectivas.

São apontados os objetivos cruciais do roadmap para o desenvolvimento e adoção da plataforma, nas suas múltiplas facetas. Assim como os obstáculos identificados nesse caminho.

1 - Conceitos

Cloud computing

- *Cloud computing* is a kind of Internet-based computing, where shared resources, data and information are provided on-demand. Cloud computing and storage solutions provide users and enterprises with various capabilities to store and process their data in third-party data centers. It relies on sharing of resources to achieve coherence and economies of scale, similar to a utility (like the electricity grid) over a network. Proponents claim that cloud computing allows companies to avoid upfront infrastructure costs, and focus on projects that differentiate their businesses instead of on infrastructure.
- 5 características essenciais:
 - *On-demand self-service*: provisionamento unilateral pelo consumidor de capacidades.
 - *Broad-network access*: as capacidades estão disponíveis através da rede por meio de mecanismos standard.
 - *Resource pooling*: os recursos são partilhados para servir múltiplos consumidores num modelo multi-tenant.
 - *Rapid elasticity*: os recursos podem ser provisionados e libertados de acordo com a procura.
 - *Measured service*: a utilização dos recursos é otimizada em função da sua medição.

Cloud computing

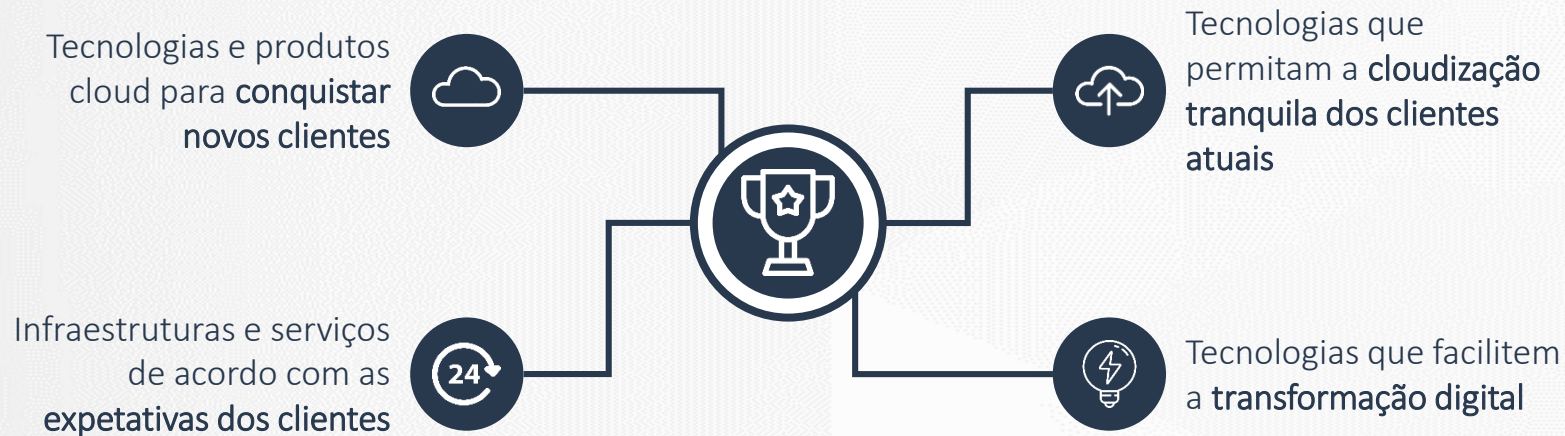
- 3 modelos de serviço:
 - **IaaS (Infrastructure as a Service)** refers to online services that abstract user from the detail of infrastructure like physical computing resources, location, data partitioning, scaling, security, backup, etc. Providers supply these resources on-demand from their large pools of equipment installed in data centers. The consumer does not manage or control the underlying cloud infrastructure but has control over operating systems, storage, and deployed applications; and possibly limited control of select networking components.
 - **PaaS (Platform as a Service)** offers a development environment to application developers. The provider develops toolkits and standards for development and channels for distribution and payment. Cloud providers deliver a computing platform, typically including the operating system, execution environment, database, and web server. The consumer does not manage or control the underlying infrastructure but has control over the deployed applications and possibly configuration settings for the application-hosting environment.
 - **SaaS (Software as a Service)** cloud providers install and operate application software in the cloud and cloud users access the software from cloud clients. The consumer does not manage or control the underlying infrastructure or even individual application capabilities, with the possible exception of limited user-specific application configuration settings.

Cloud computing

- Modelos de deployment:
 - **Private cloud**: *The cloud infrastructure is provisioned for exclusive use by a single organization comprising multiple consumers.*
 - **Community cloud**: *The cloud infrastructure is provisioned for exclusive use by a specific community of consumers from organizations that have shared concerns (e.g., mission, security requirements, etc.).*
 - **Public cloud**: *The cloud infrastructure is provisioned for open use by the general public.*
 - **Hybrid cloud**: *The cloud infrastructure is a composition of two or more distinct cloud infrastructures (private, community, or public) that remain unique entities, but are bound together by standardized or proprietary technology that enables data and application portability.*
- Derivações de algumas destas definições:
 - **aPaaS (Application Platform as a Service)**, *enables rapid application development and delivery, bringing abstraction and automation to the complete application lifecycle, providing a faster way to build apps. It includes: (1) visual, model-driven development; (2) one-click deployment to the cloud; (3) reusable app components; (4) social collaboration and feedback tools.*
 - **iPaaS (Integration Platform as a Service)**, *suite of cloud services enabling development, execution and governance of integration flows connecting any combination of on premises and cloud-based services.*
 - **BaaS (Backend as a Service)**, *makes it easier for developers to setup, use and operate a cloud backend for their apps.*

2 - Visão

Sucesso



O Sucesso da PRIMAVERA na Cloud depende de...

O sucesso do ecossistema PRIMAVERA depende de quatro fatores principais:

Em primeiro lugar, depende de termos tecnologias e produtos desenhados especificamente para a cloud. Isso será fundamental para conquistar novos clientes, porque os clientes procuram hoje, preferencialmente, esse tipo de soluções.

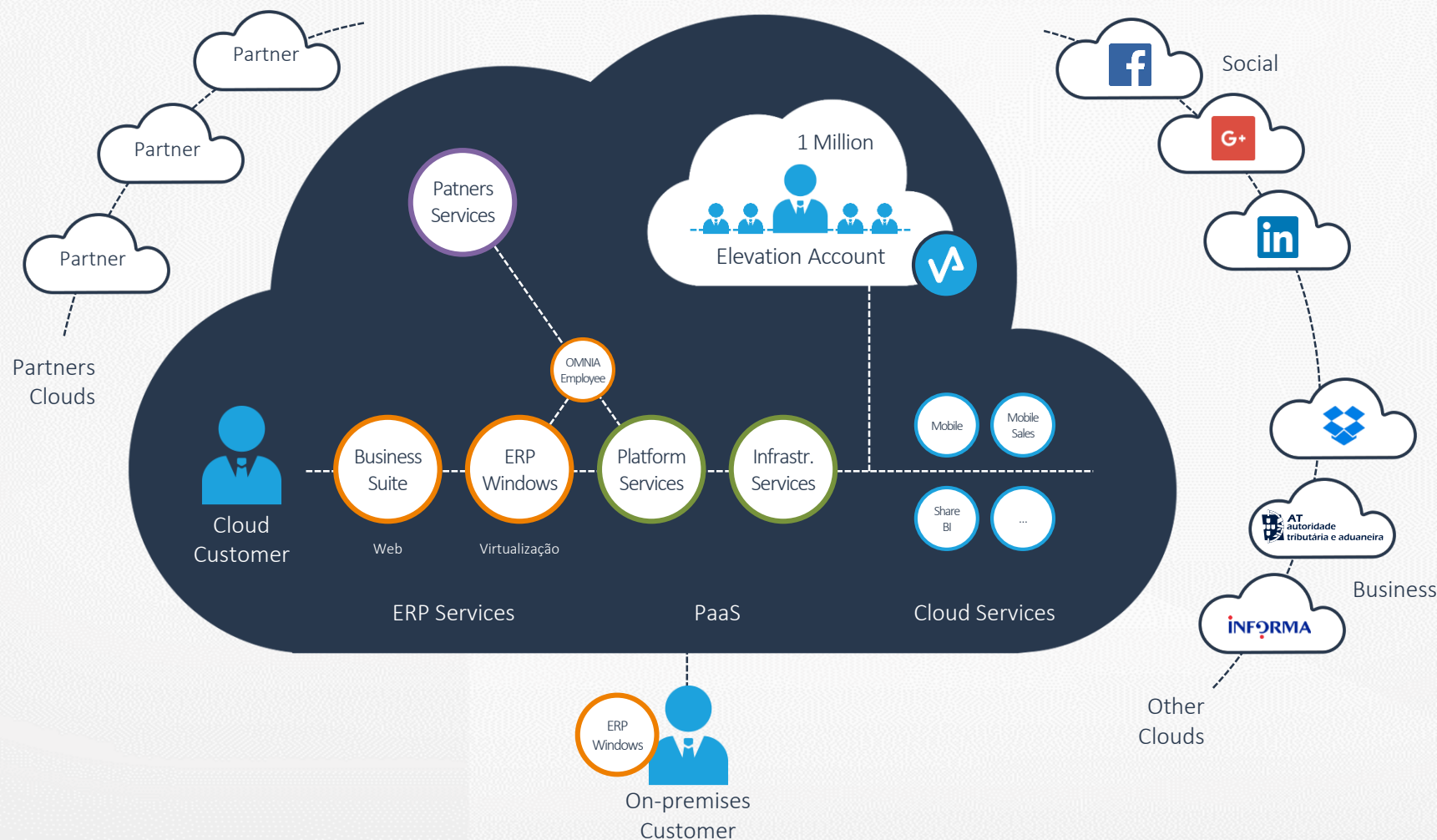
Em segundo lugar, será importante termos tecnologias que protejam o parque atual de clientes, facilitando a sua “cloudização”, a transição tranquila para a cloud.

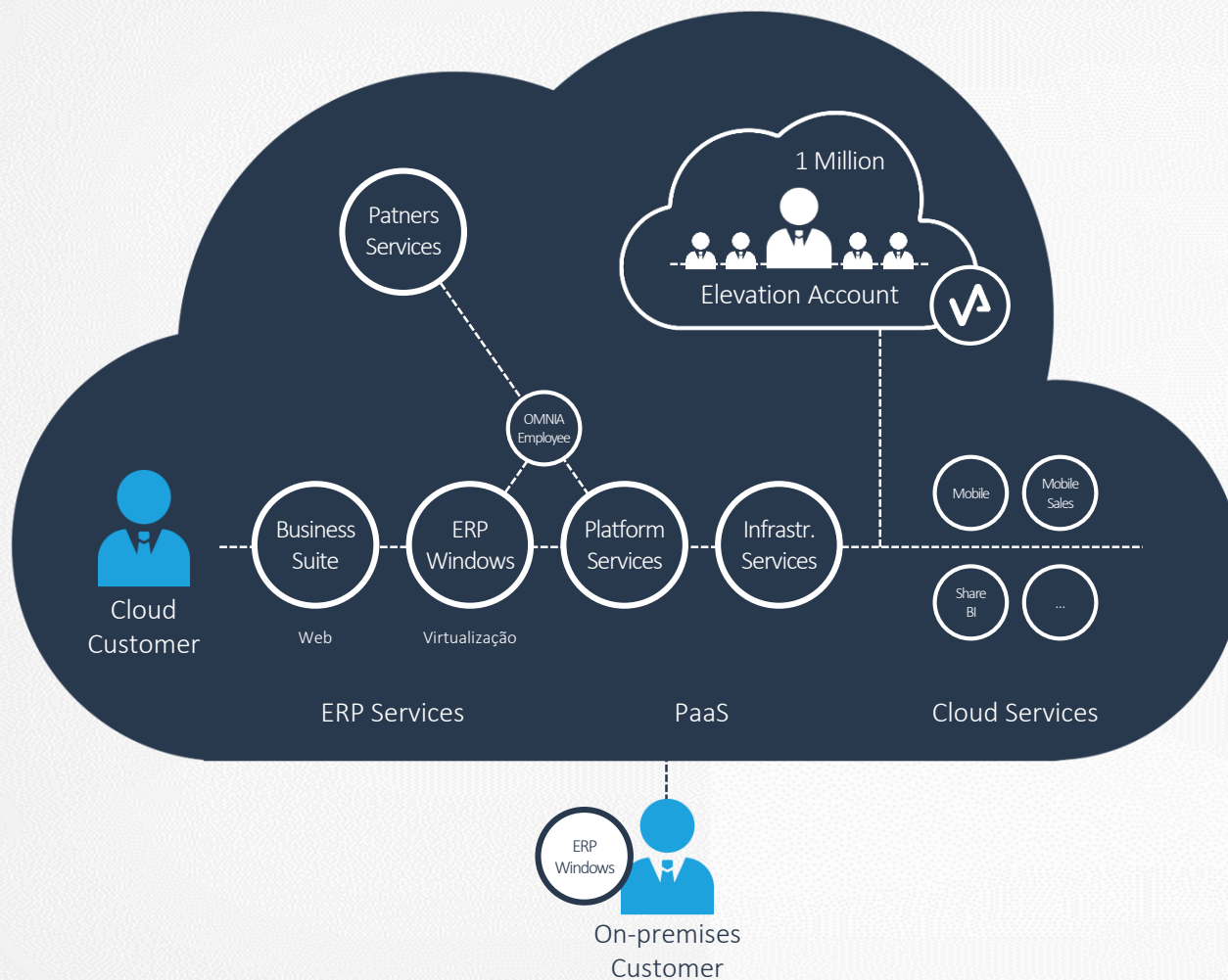
Em terceiro lugar, os produtos devem contribuir para a transformação digital das empresas, facilitando o trabalho dos utilizadores e a realização dos processos de negócio das empresas e a sua modernização.

E, por fim, essas tecnologias e produtos devem ser fornecidas como um serviço, simples e de acordo com as expectativas dos clientes.

Estratégia Elevation

O plano estratégico 16/18 define Elevation e a proposta da PRIMAVERA para a cloud através deste diagrama.





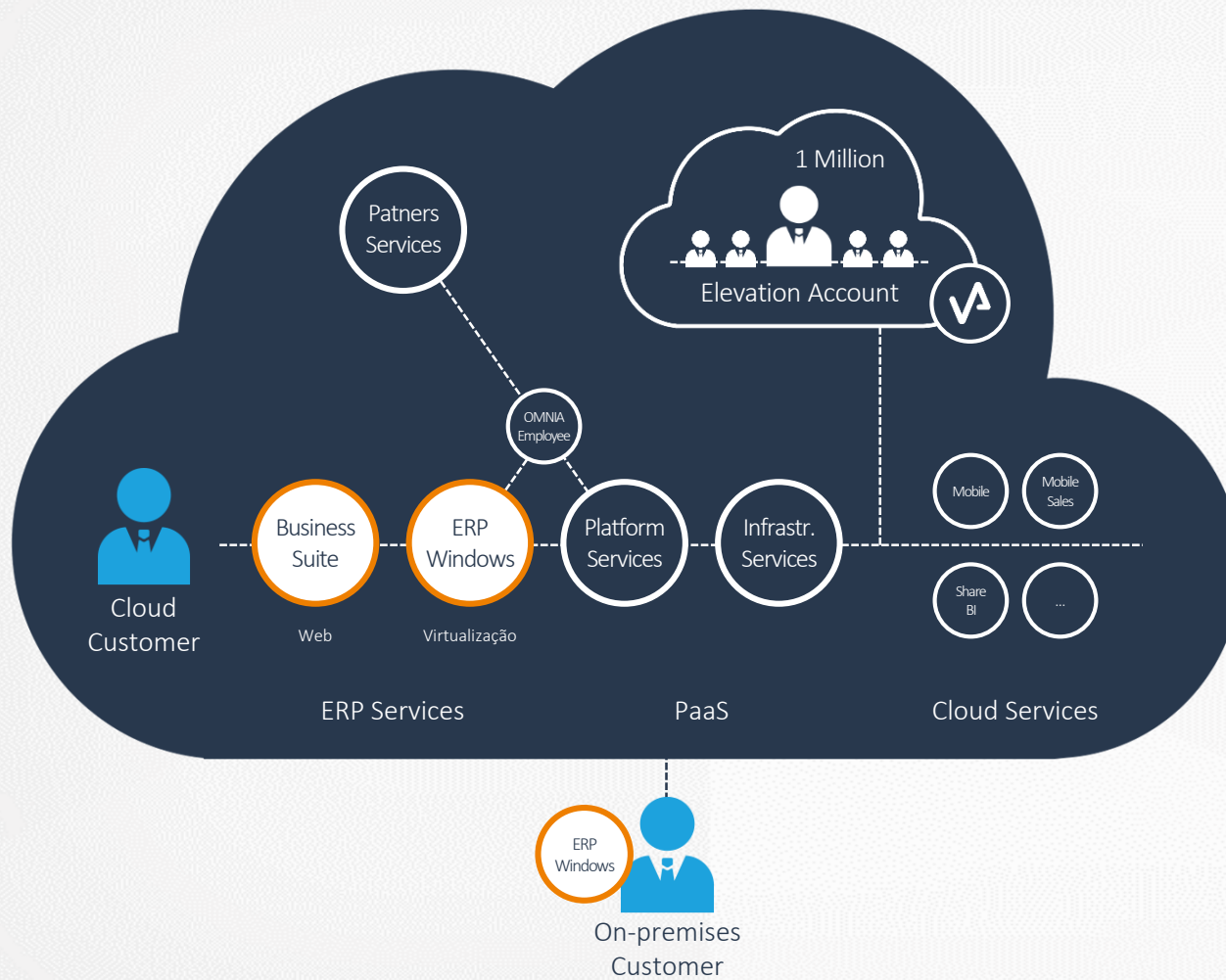
Elevation The PRIMAVERA Cloud

Este diagrama engloba as várias vertentes da estratégia cloud, para além da oferta de produtos, serviços e de plataformas.

Em primeiro lugar representa os dois grandes tipos de clientes que a PRIMAVERA tem.

Na parte inferior do diagrama, está representado o parque de cerca de 27K clientes on-premises, que usam esse tipo de produtos hoje.

À esquerda estão representados os clientes cloud. Os novos clientes, que “nascem” na cloud, seja usando soluções nativas ou o ERP Windows SaaS.

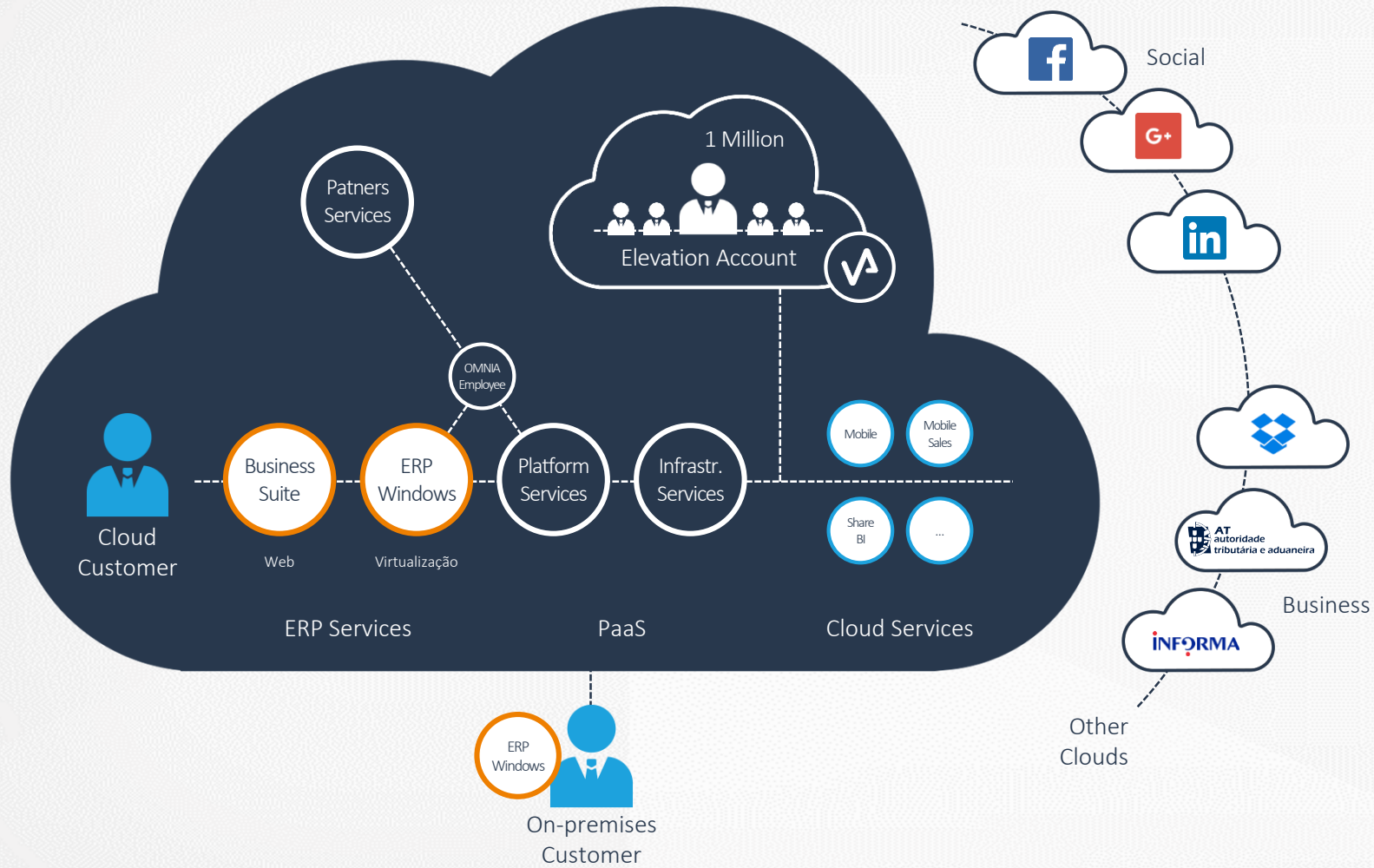


Elevation The PRIMAVERA Cloud

O esquema representa também as duas grandes famílias de produtos PRIMAVERA: o ERP Windows, on-premises e SaaS, e o Business Suite.

Para os clientes novos a primeira opção deverá ser o Business Suite ou o Jasmin. Ou, quando isso não for possível, o ERP SaaS.

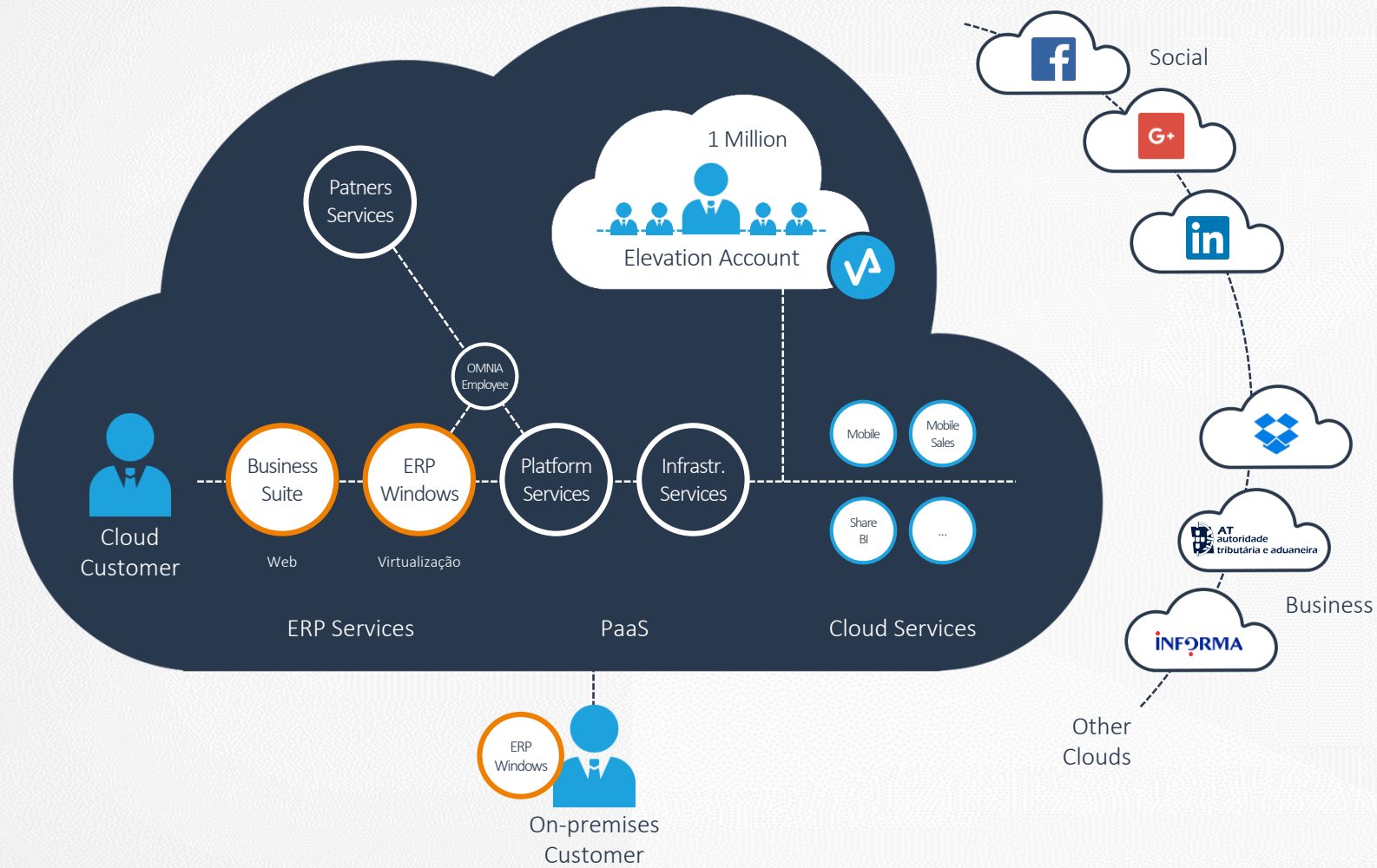
Para os clientes atuais, a grande maioria on-premises, há a necessidade de lhes proporcionar um “caminho para a cloud”. Na medida do possível através da migração para o ERP SaaS e, progressivamente, para o Business Suite.



Elevation The PRIMAVERA Cloud

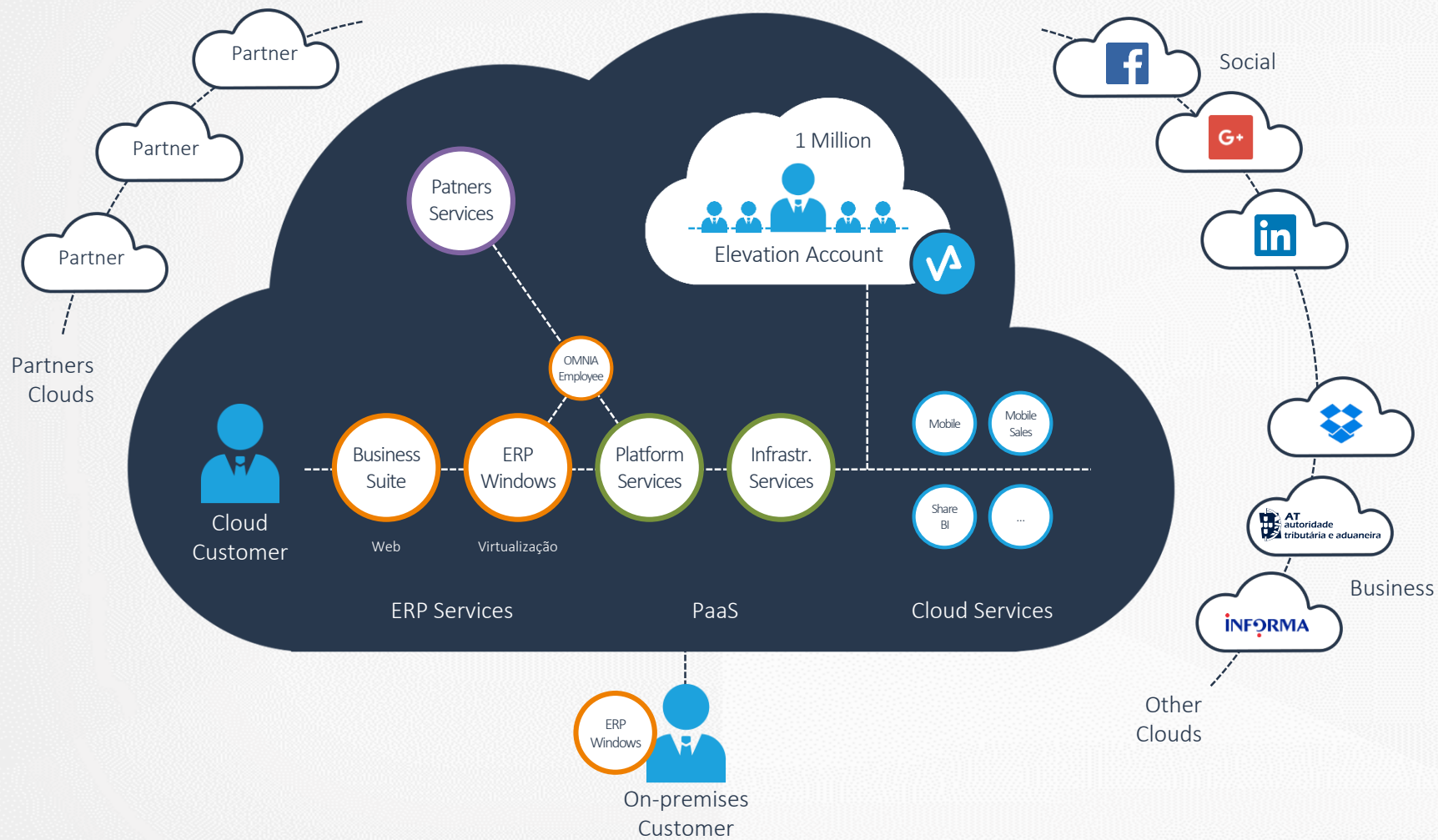
À medida que essa reconversão dos clientes para a cloud for acontecendo, a PRIMAVERA deverá fornecer-lhes novas funcionalidades, em todos os produtos, mesmo nos on-premises, que tirem partido da cloud, através de cloud services.

Esse serviços devem acrescentar experiências de utilização ricas, integradas com outras clouds, sejam de negócio ou de índole pessoal e social.



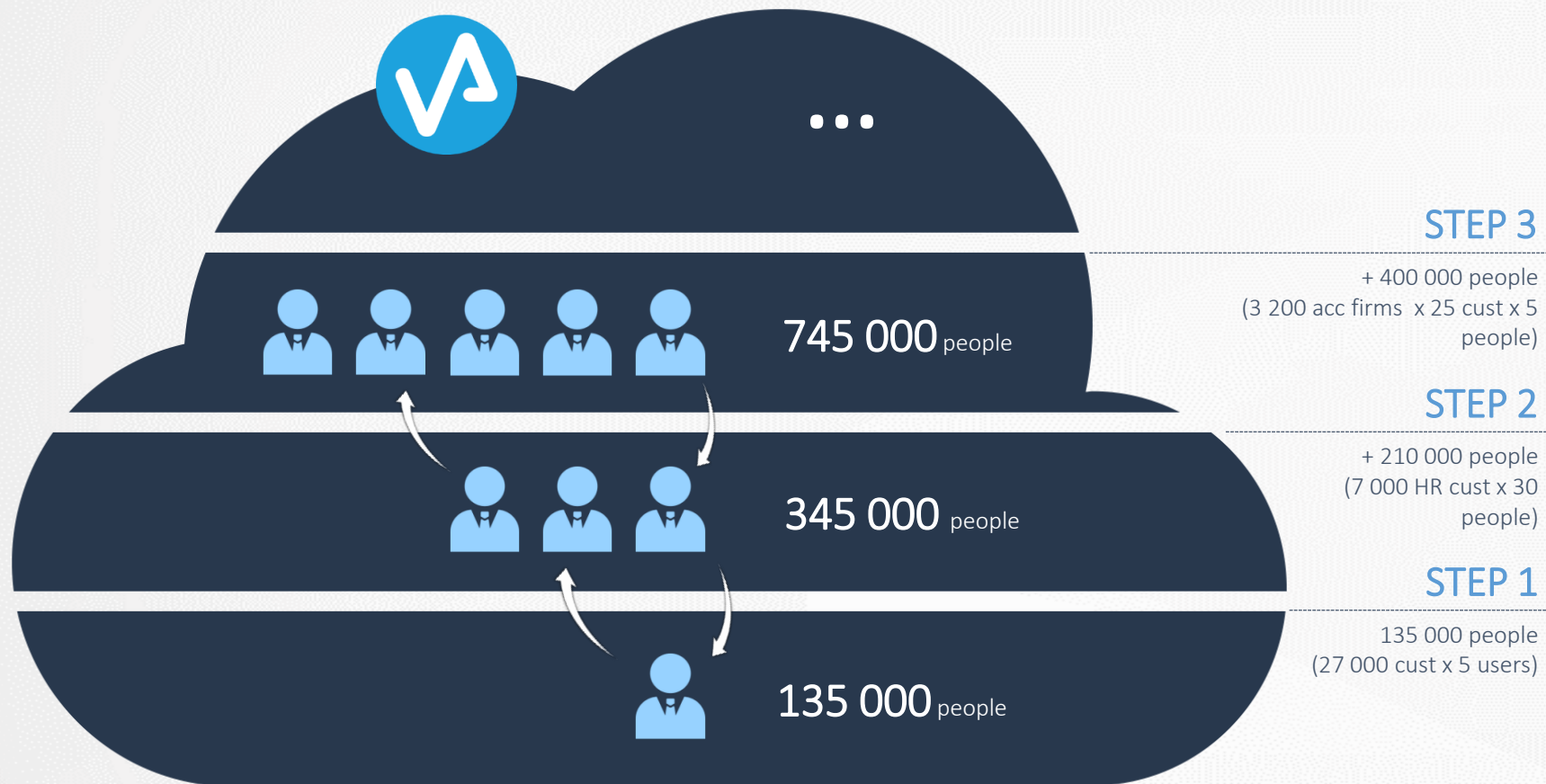
Elevation The PRIMAVERA Cloud

Esses serviços devem ser orientados para o utilizador final, a pessoa, no sentido da criação de uma comunidade de utilizadores que se estima em cerca de 1 milhão de pessoas que podem tirar benefícios de pertencer a essa comunidade.



Elevation The PRIMAVERA Cloud

Por último, a estratégia cloud só fará sentido se todas as tecnologias, plataformas e as infraestruturas permitirem, por um lado, evoluir funcionalmente as soluções, e por outro, ainda mais importante, permitirem integrar os serviços dos parceiros que enriquecem a proposta de valor para o cliente.



Elevation Accounts

O potencial de 1 milhão de utilizadores Elevation é explicado da seguinte forma.

Hoje, existem em média 5 utilizadores ativos por cliente. Logo, no primeiro passo da cloudização, a partir do registo automático de utilizadores na cloud, pode atingir-se 135K contas ativas.

Considerando que cerca de 7 000 clientes têm o módulo HR ativo e que, nesse módulo, gerem em média 30 funcionários (*), a abertura de contas para essas pessoas resultará num acréscimo de 210K contas ativas.

No 3º passo, consideram-se os clientes que são escritórios de contabilidade. Se, em média 25 dos seus clientes usarem soluções PRIMAVERA, acresce um total de 400K até ao potencial conservador de 745 000 contas Elevation.

(*) Número que carece de validação final.

Desafios

O número de contas Elevation ativas não é um fim em si, antes uma medida do sucesso da visão cloud que só fará sentido se a oferta de produtos e serviços trouxer benefícios a essas pessoas e aos seus negócios, bem como aos clientes e parceiros e, em última análise, à PRIMAVERA.

Os principais desafios que a Plataforma Elevation deve vencer são os seguintes:

- A construção de uma nova oferta do ERP vocacionada para empresas de várias dimensões, capaz de crescer sustentadamente e assente em tecnologias sofisticadas e eficazes.
- O estabelecimento de um caminho para os clientes atuais que lhes permita evoluir na utilização das soluções sem prejuízo de investimentos anteriores. Considerando, em particular, os clientes on-premises.
- A interpretação do modelo comercial indireto que é uma pedra basilar na história da PRIMAVERA e tem potencial para acrescentar valor significativo também na cloud, ainda que de formas diferentes.
- Uma atualização dos modelos de comercialização, distribuição e manutenção dos produtos e serviços de forma a que os benefícios da cloud sejam reais, com vantagens para todos os envolvidos (clientes e parceiros).
- A integração completa entre todos os produtos e serviços disponibilizados, numa experiência de utilização rica e uniforme, multiplataforma, orientada ao utilizador, a pessoa.
- Agilidade e velocidade.

Cloudização

Cloudização refere-se é o ato de “transportar” os clientes da PRIMAVERA do mundo on-premises, tradicional, para a cloud. Ou seja, fazê-los usarem soluções cloud para gerirem os seus negócios, beneficiando de todas as vantagens e economias de escala que o cloud computing encerra.

Os clientes novos não precisarão de ser “transportados”, antes começarão logo na cloud, desde que a PRIMAVERA seja capaz de ter uma cobertura funcional que o permita. Enquanto não a tiver, colocar-se-á sempre o risco de não ser capaz de atrair clientes novos.

É, portanto, nas empresas que já são clientes da PRIMAVERA que se coloca em primeiro lugar o desafio da cloudização. Que poderá ser feita com duas abordagens principais:

- Convertendo clientes on-premises em clientes cloud, seja através da migração do ERP on-premises para o Jasmin e o BS, seja através da migração do ERP on-premises para o ERP SaaS (e, depois para o BS). A segunda alternativa é obviamente muito mais fácil de conseguir.
- Levando aos clientes on-premises funcionalidades cloud, através de serviços como o ShareBI, totalmente integrados (incorporados) no produto on-premises, ou serviços adicionais como o Elevation Mobile.

A dificuldade residirá em evitar que a abordagem híbrida impeça as restantes, em particular o desenvolvimento do novo ERP, na medida em que será sempre mais fácil justificar o investimento pelos resultados (mais) imediatos.

A cloudização deve fazer-se em 4 pistas. A primeira é a construção do novo ERP, para os clientes novos ou aqueles que possam fazer uma reimplementação das suas soluções. A segunda faz-se no ERP on-premises, movendo para a cloud (em SaaS) os que for possível e, mais fácil, desenvolvendo serviços cloud integrados no produto que “levem os benefícios da cloud às soluções on-premises”. O maior potencial imediato está nesta vertente de desenvolvimento . A Plataforma OMNIA faz a ligação entre as duas vertentes, permitindo aos parceiros (e à PRIMAVERA) desenvolver rápido soluções Web integradas com o ERP on-premises. Por último, a quarta vertente cobre as plataformas de suporte necessárias às restantes abordagens. Como o single sign-on, que é uma “capacidade” imprescindível à Plataforma Elevation para tornar tudo o resto viável (pelo menos economicamente).

1

Business Suite

- Novos clientes
- Cloud managed services

2

ERP Windows

- Transição para SaaS
- Cloud híbrida
- In-app services
- Cloud managed services

3

Plataforma OMNIA

- Soluções cloud dos parceiros
- Soluções PRIMAVERA com integração on-premises

4

Plataformas adicionais

- Single sign-on
- Integração entre produtos (Hurakan)

Mobilidade

Tradicionalmente esta questão tem sido, mal, colocada como uma questão de determinar que aplicações disponibilizará a PRIMavera para dispositivos móveis.

No Elevation a questão da mobilidade na verdade não se coloca. Isto porque todos os produtos cloud suportarão naturalmente mobilidade na medida em que, sendo HTML5, poderão ser executados em qualquer browser, em qualquer dispositivo, e, já agora, em qualquer plataforma.

A questão será então saber em que medida esses produtos adotarão o responsive design, adaptando-se devidamente à resolução disponível em cada dispositivo, desde um smartphone a um desktop tradicional.

Haverá funcionalidades que, pela sua complexidade, não poderão ser executadas por exemplo num smartphone, porque a experiência de utilização seria penosa. Mas essa não é uma questão tecnológica.

Por fim, haverá experiências de utilização muito específicas que levarão ao desenvolvimento de soluções nativas para dispositivos móveis.

Eventualmente até por questões de performance. Nesses casos, excepcionais, a PRIMavera não deve deixar de fazer desenvolvimento nativo, sendo que a orientação principal será sempre tirar partido das características intrínsecas das tecnologias Web (e HTML5).



User experience e a cloud

A cloud tem um impacto complexo na experiência do utilizador que, por sua vez, determina parte significativa da sua perceção da qualidade do produto.

Neste novo contexto, a experiência do utilizador é influenciada pelos seguintes fatores:

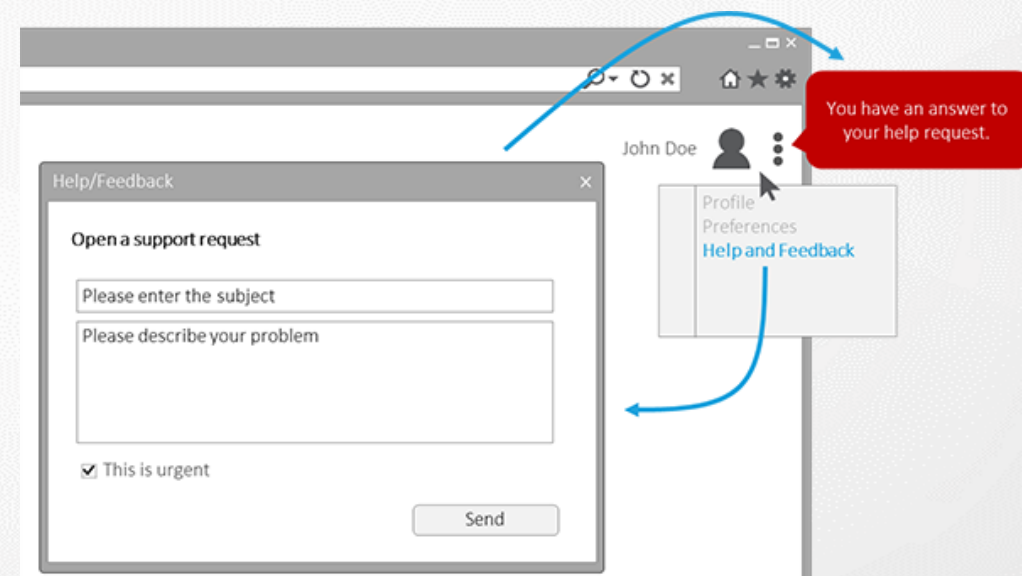
- **Performance** – na Web, a velocidade de carregamento das páginas e da apresentação de resultados é muito importante. Os produtos cloud devem ser desenvolvidos desde o primeiro momento com isso em atenção e critérios muito precisos de medição do desempenho.
- **Facilidade de utilização** – os produtos devem ser o mais simples possível e devem ajudar o utilizador a atingir os seus objetivos com eficácia.
- **Disponibilidade e Escalabilidade** – eventuais problemas nos data centers devem ser transparentes para o utilizador. A infraestrutura deve ser robusta e resiliente e deve adaptar-se à carga em cada instante.
- **Relevância das interações** – os utilizadores são sensíveis à relevância e riqueza das suas interações com o produto. A cloud oferece possibilidades totalmente novas para adaptar o produto a cada utilizador e às suas necessidades (coisas tão simples como saber em que localização ele está, por exemplo).
- **Touchpoints** – a experiência do utilizador vai para além dos produtos em si, está também nos seus pontos de contacto com o fornecedor e os seus processos. Como pode comprar, como pode aprender a usar os produtos, como os configura, como pode obter ajuda e suporte, etc.

Interação do utilizador com a PRIMAVERA

Historicamente a PRIMAVERA, como todos os fabricantes, implementou a suas interações com os clientes e utilizadores como processos tradicionais: através dos parceiros, por telefone, email e em inúmeros sites (virtualmente um para cada tipo de interação). Esse panorama já não é válido hoje, principalmente face à concorrência que nasceu neste mundo da cloud.

Levando as estratégias de transformação digital expressas no PE1618 mais adiante, **estas interações devem progressivamente estar totalmente integradas em todos os produtos** e fazerem parte deles. Desde o momento em que o utilizador aprende a usar um produto até ao ponto em que tem um problema para o qual precisa de ajuda.

Na cloud estas interações podem ser mais automatizadas e, mais importante ainda, beneficiar de um efeito de comunidade (entre todos os utilizadores do produto). Que por fim resultará numa melhor experiência de utilização desses produtos. Até ao ponto em que mesmo uma potencial má experiência (exemplo: um bug) se acaba por tornar num fator de diferenciação perante a concorrência e num cliente mais satisfeito.



Interação do utilizador com a PRIMAVERA

Eis alguns exemplos de interações que devem surgir dentro do produto, numa experiência integrada:

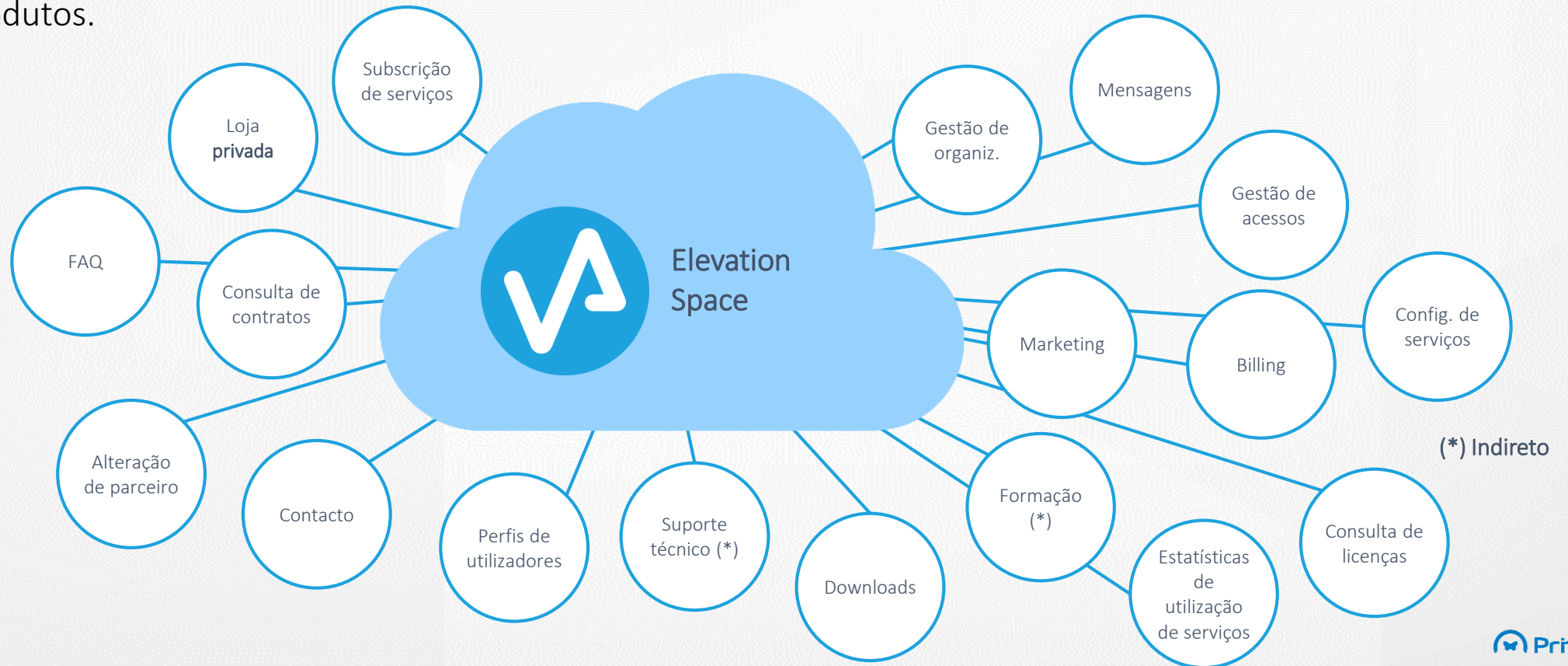
- Alertas para novas atualizações ou downtime do serviço por motivo de manutenção.
- Ajuda, contextualizada, just-in-time (apresentada no momento em que o utilizador precisa dela).
- Informação sobre as novidades de uma versão (aquelas de que beneficiará mais o utilizador em causa).
- Interação com a comunidade dos utilizadores.
- Pedidos de suporte.
- Sugestão de novas funcionalidades, novos produtos, novos serviços, etc.
- Atividade de outros utilizadores.

Elevation Space

O Elevation Space nasceu como o “agregador” destes “touchpoints” com o utilizador e o cliente Elevation.

A sua face visível é um portal do utilizador que dá ao utilizador acesso às funcionalidades da plataforma que carecem da sua intervenção. Desde a subscrição de serviços até à sua configuração e monitorização.

Este portal cumpre apenas uma parte do seu potencial e padece do problema de não estar devidamente integrado com os produtos.



Elevation Backend

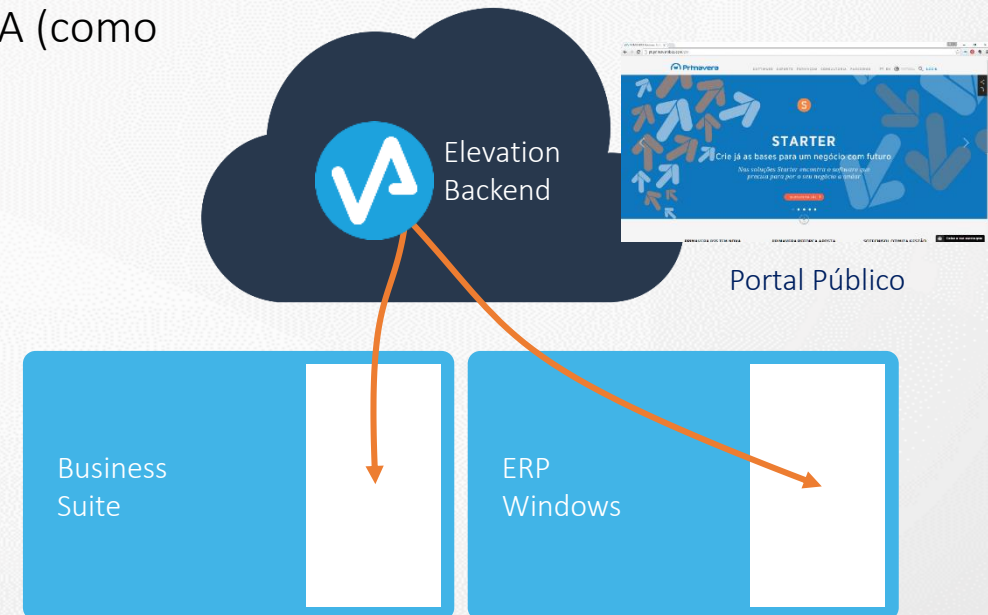
A evolução natural para o Elevation Space é simplesmente deixar de existir e todas as suas funcionalidades serem apresentadas ao utilizador dentro dos produtos que ele utiliza, de acordo com o seu perfil.

Cada uma dessas funcionalidades – seja para alterar uma subscrição do produto atual, seja para gerir os utilizadores, procurar informação sobre o produto, interagir com a comunidade dos restantes utilizadores ou colocar um incidente de suporte – necessitará de uma infraestrutura (uma base de dados se quisermos) a que chamamos de Elevation Backend. O motor que fará a “área de cliente” funcionar devidamente.

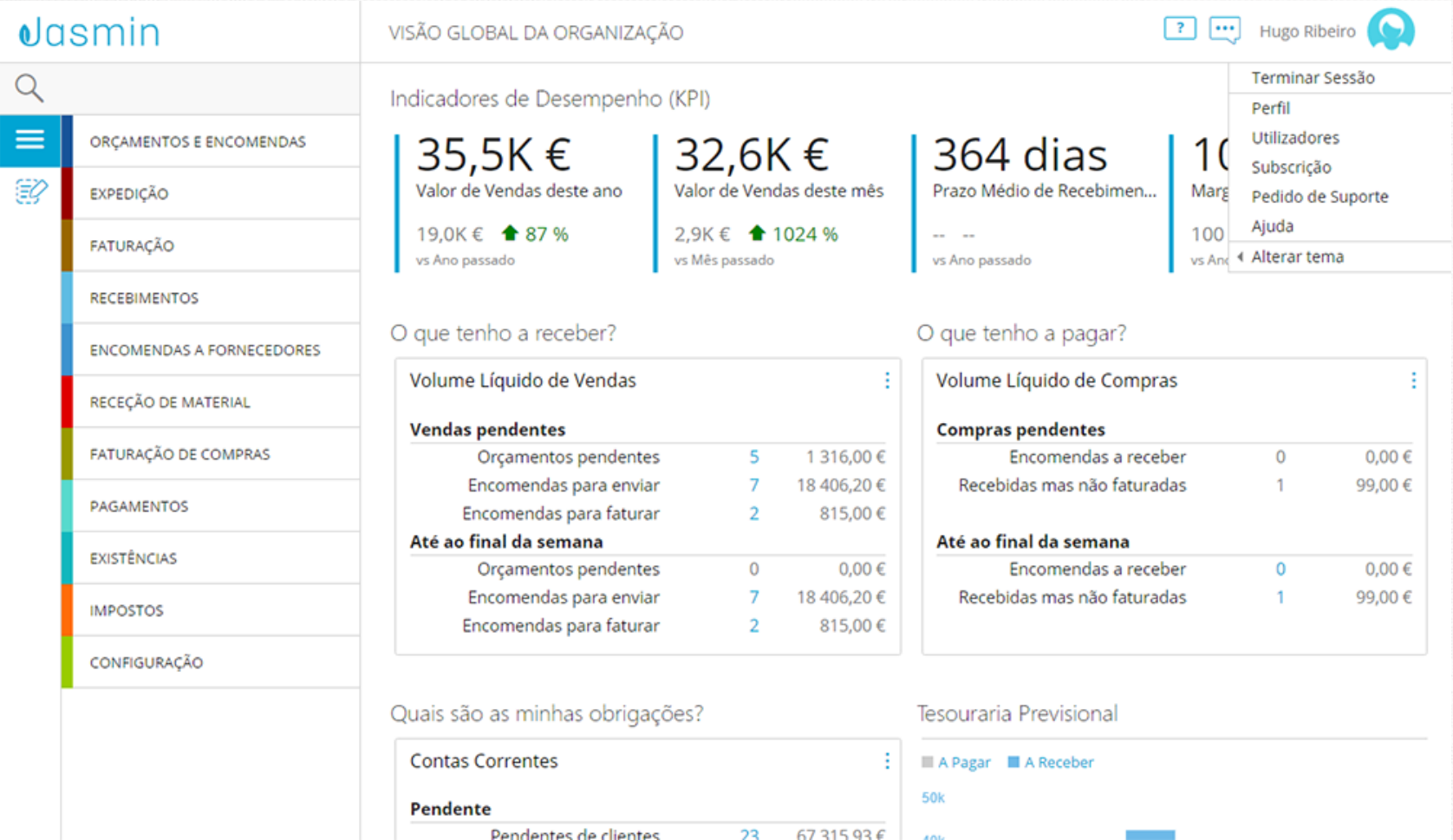
Cada uma dessas peças da área de cliente deverá ser construída como um componente (HTML5) que possa ser integrado em cada produto, dando prioridade aos novos produtos.

A interação com outros sistemas internos aos processos da PRIMAVERA (como o GIP) será gerida pelo backend. A interação com o portal público, por exemplo, para apresentação de informação de marketing, deverá ser natural a partir destes componentes.

Em última análise o que é importante é que a experiência do utilizador seja rica e fluída e não afetada pelos sistemas ou processos internos necessários para a suportar.



Elevation Backend



Elevation Backend

As funcionalidades de gestão da relação do cliente (e do utilizador) com a PRIMAVERA devem estar totalmente integradas no produto.

Deveremos dar prioridade ao seu desenvolvimento no Business Suite, o que significará que o site Elevation Space terá que continuar a existir para gerir essas funcionalidades a partir dos produtos on-premises.

Considerando que não daremos prioridade a questões de comunidade que foram discutidas no passado (knowledge bases, fóruns, FAQ, etc), estas funcionalidades poderão ser desenvolvidas com a própria plataforma de modelação, o que até assegura um nível de integração superior e uma velocidade superior de desenvolvimento.

No protótipo apresentado as funcionalidades são disponibilizadas a partir da barra superior do produto.

Elevation Backend

The screenshot displays the 'EDITAR PERFIL' (Edit Profile) interface in the Elevation Backend. The sidebar on the left contains the following menu items: ORÇAMENTOS E ENCOMENDAS, EXPEDIÇÃO, FATURAÇÃO, RECEBIMENTOS, ENCOMENDAS A FORNECEDORES, RECEÇÃO DE MATERIAL, FATURAÇÃO DE COMPRAS, PAGAMENTOS, EXISTÊNCIAS, IMPOSTOS, and CONFIGURAÇÃO. The main content area is titled 'EDITAR PERFIL' and includes the user's name 'Hugo Ribeiro' and email 'hugo.ribeiro@primaverabss.com'. It also features a section for profile picture upload with a 'Carregar uma nova imagem' button. Below this is a 'Conta' (Account) section with fields for 'Password Atual', 'Nova Password', and 'Confirmar Password', along with a 'Definir Nova Password' button.

Elevation Backend

Para outras funcionalidades, por serem mais complexas ou necessitarem da edição de mais dados, será utilizada toda a área de edição do produto, como qualquer outra view.

Entre as funcionalidades atuais do Elevation Space será este o caso para as seguintes:

- Perfil do utilizador.
- Perfil da organização.
- Gestão de utilizadores.
- Configurações.

Outras funcionalidades poderão ser acrescentadas progressivamente:

- Criação de incidentes.
- Visualização do estado dos incidentes.

Todas estas funcionalidades estarão, naturalmente, dependentes do perfil e das permissões do utilizador em causa.

Business Suite¹ (Novo ERP)

O Business Suite é a pedra angular da estratégia Elevation.

Uma nova linha de produtos – um novo ERP – para a cloud.

Partindo da decisão de fazer o novo ERP de raiz, a PRIMavera faz uma aposta arriscada mas que assenta na ideia de que não seria possível com outra abordagem ultrapassar as deficiências do ERP legacy, nem tão pouco construir os alicerces capazes de sustentar o desenvolvimento futuro, nem atingir um determinado tipo de empresas, maiores e mais exigentes funcionalmente.

A estratégia causa um paradoxo. Fazer um produto o mais depressa possível para ganhar tração (clientes) o mais rápido possível, suficientemente bem feito para poder evoluir sustentadamente mas adequadamente simples para ser aceite pelos clientes mais pequenos que terá necessariamente no início.

Por essa razão no PE1618 ficou inscrita a opção por duas linhas de produtos: o Business Suite e uma outra (o Jasmin), autónoma, construída inicialmente a partir da primeira, altamente simplificada, onde seja possível inovar numa logicamente completamente diferente, mais pelos serviços que pelas funcionalidades, num ecossistema onde o parceiro não acrescenta valor e, por isso, o modelo de negócio pode ser diferente.

(1) – Este nome provavelmente não será o nome comercial final.

Business Suite 10

A versão 3.0 da Plataforma e (a versão 10.0) do Business Suite são uma atualização dramática das tecnologias e da arquitetura das soluções PRIMAVERA que permitirá sustentar o desenvolvimento do novo ERP ao longo do tempo.

É essa atualização tecnológica, assente em paradigmas Web e cloud modernos e em componentes menos dependentes exclusivamente da Microsoft, que nos dará também mais garantias de sustentabilidade da aposta em fazer um novo ERP de raiz.

Isso, conjugado com a aposta já longa na construção de ferramentas de modelação e geração do código das aplicações, permitirá reagir melhor no futuro a qualquer inversão tecnológica que surja no caminho, mantendo a empresa concentrada naquilo que, no final, deve ser a sua especialidade: o know-how do negócio de gestão.

Os padrões de negócio, pedra de toque da Framework de Modelação, são uma estratégia basilar para que o conhecimento que implementam perdure no tempo, independentemente das tecnologias, e permita em concreto melhorar a qualidade dos produtos e até facilitar o alinhamento com as premissas cloud (menos variabilidade, propagação dos desenvolvimentos em todos os produtos).

Overview do Business Suite

Cloud



- Hosted in the cloud.
- Multi-tenant.
- Accessible via any browser, any device, on any platform.
- Pay-per-use.

Responsive



- Built with HTML5 and modern UI frameworks like Angular.JS.
- User interface adapts to the device's resolution.
- Mobile by nature.

Role-oriented



- Application behavior is driven by the user's role in the organization
- Menus, Dashboards, etc.

Process-oriented



- Features are presented to the user to help him complete business workflows

Patterns



- Business patterns ensure repetitive behavior accross modules.
- Company-dependent.
- Extensions.
- Money.
- Etc.

Drafts



- The application saves every change to the entities in a draft.
- Preserves ongoing work.
- Allows starting one operation and continuing it later on another device.

Performance



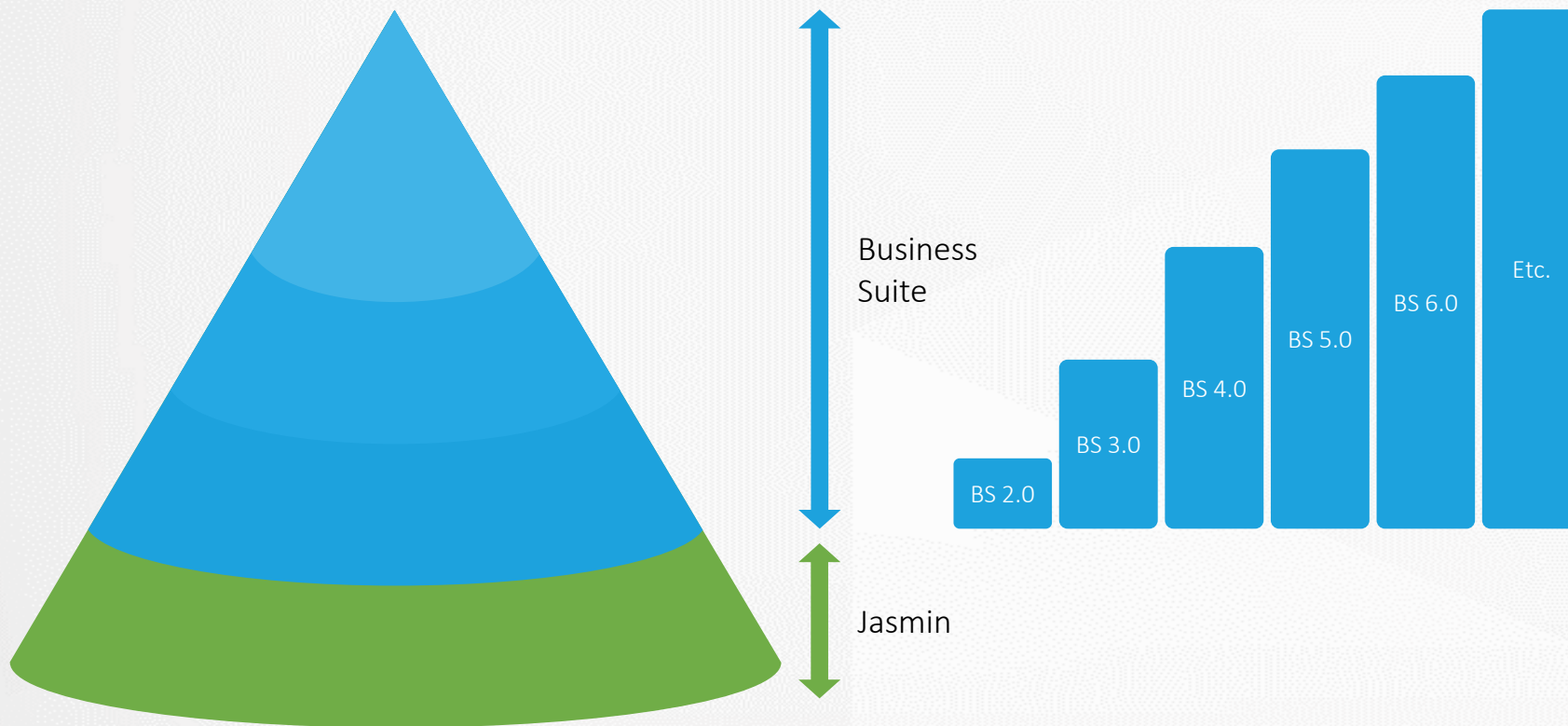
- Built with performance in mind from the start
- Asynchronous by default.
- No user interaction should tak longer than 3 seconds.

Insights



- Collects metrics for all actions performed by the user.
- Application health telemetry.
- Feedback incorporated in the Shell.

Business Suite



Business Suite Evolução

A primeira versão “posiciona-se” na fronteira entre a linha de entrada e o resto da pirâmide.

A linha de entrada é para endereçar com uma linha de produtos própria.

O Business Suite começa na fronteira, desenhado de raiz para evoluir na pirâmide, cobrindo cada vez mais empresas, mais complexas, mas também setores de atividade diferentes.

O início da história faz-se na base porque o BS não tem módulos necessários (como a Contabilidade) para endereçar outras empresas para além das de serviços e, mesmo entre essas, apenas as que subcontratam serviços de escritórios de contabilidade.

A evolução funcional do Business Suite não é objeto deste documento. Parte far-se-á verticalmente, aprofundando funcionalidades. A outra parte far-se-á horizontalmente, acrescentando novos módulos.

Essa evolução estará muito associada ao roadmap da Plataforma.

Jasmin

Apesar do desejo de construir duas linhas de evolução do Business Suite, os constrangimentos de tempo e de investimento, levam à necessidade de apostar primeiro e mais fortemente na linha de entrada do novo ERP, o Jasmin.



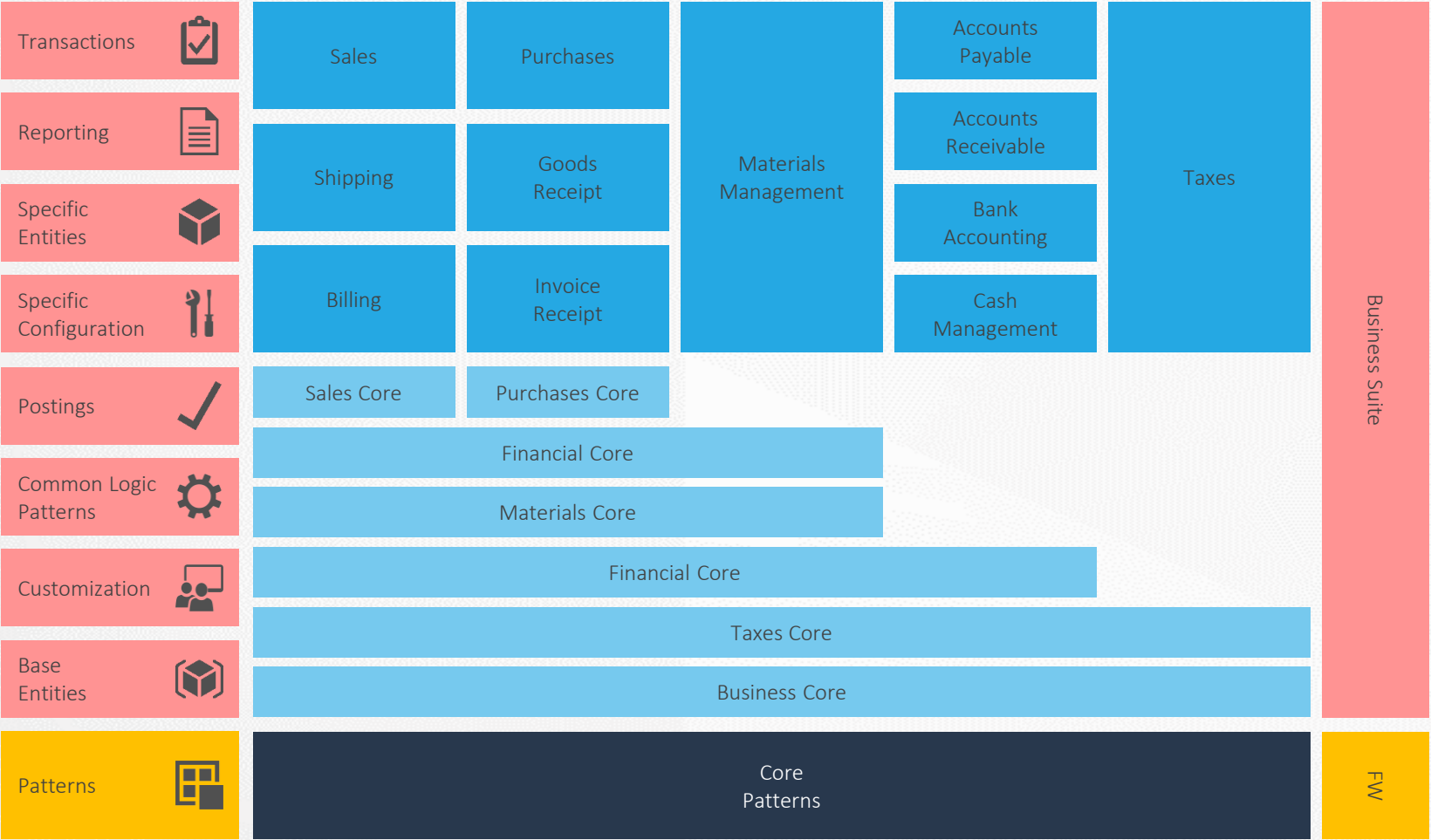
Assim, o desenvolvimento dessa oferta, a partir da primeira versão (a versão 10 do ERP), deve ser a prioridade também no que diz respeito à Plataforma Elevation.

Para isso o roadmap deve dar prioridade aos seguintes aspectos, mais orientados para as pequenas empresas, em detrimento das funcionalidades mais avançadas:

- Desenvolvimento funcional do produto para aumentar a sua cobertura do mercado de entrada, nomeadamente, em termos de outros módulos.
- Simplificação do produto, da sua adoção e da sua configuração e gestão.
- Enriquecimento (e automatização) da experiência do utilizador, em particular, nos touchpoints.

Naturalmente algumas das funcionalidades previstas para empresas maiores (como, por exemplo, o role oriented) são características distintivas do produto e podem beneficiar mesmo as empresas mais pequenas, pelo que devem permanecer nas prioridades.

Jasmin



Organização dos Módulos

Este diagrama apresenta a divisão dos módulos do Jasmin que dizem respeito a funcionalidades de negócio.

Esta organização é nuclear na arquitetura do Jasmin na medida em que define as relações e dependências entre os vários módulos e ilustra a estrutura do produto para crescer funcionalmente no futuro.

ERP Windows (on-premises e SaaS)

O processo de cloudização tem sido, na verdade, mais lento do que seria desejável. Em boa parte porque a capacidade de investimento é limitada pelos compromissos.

Uma grande parte dos clientes da PRIMAVERA usam ainda exclusivamente produtos on-premises, em particular as variantes do ERP Windows. Mesmo o número de clientes no ERP SaaS, embora em crescimento, ainda é pequeno.

Portanto, o contacto dos utilizadores (pessoas) com produtos PRIMAVERA é ainda realizado a partir dos produtos on-premises. É aí que está o grosso do potencial para fazer a cloudização desses logins, criando as contas Elevation para essas pessoas, até ao potencial referido antes de 1M.

Claro que a criação desses logins será apenas uma medida do sucesso da estratégia Elevation, o resultado do sucesso das propostas de valor que formos capazes de construir e entregar que justifiquem o interesse dos utilizadores em terem e manterem essas contas ativas.

Como foi referido antes, a estratégia nesta área deve assentar no desenvolvimento de serviços cloud de negócio totalmente integrados nos produtos (on-premises e SaaS) que lhes acrescentem valor. Sendo que esse valor deve ser sempre percebido pelo utilizador como um resultado da cloudização para que ele possa valorizar o login Elevation e perceba a PRIMAVERA como uma empresa inovadora nesta área.

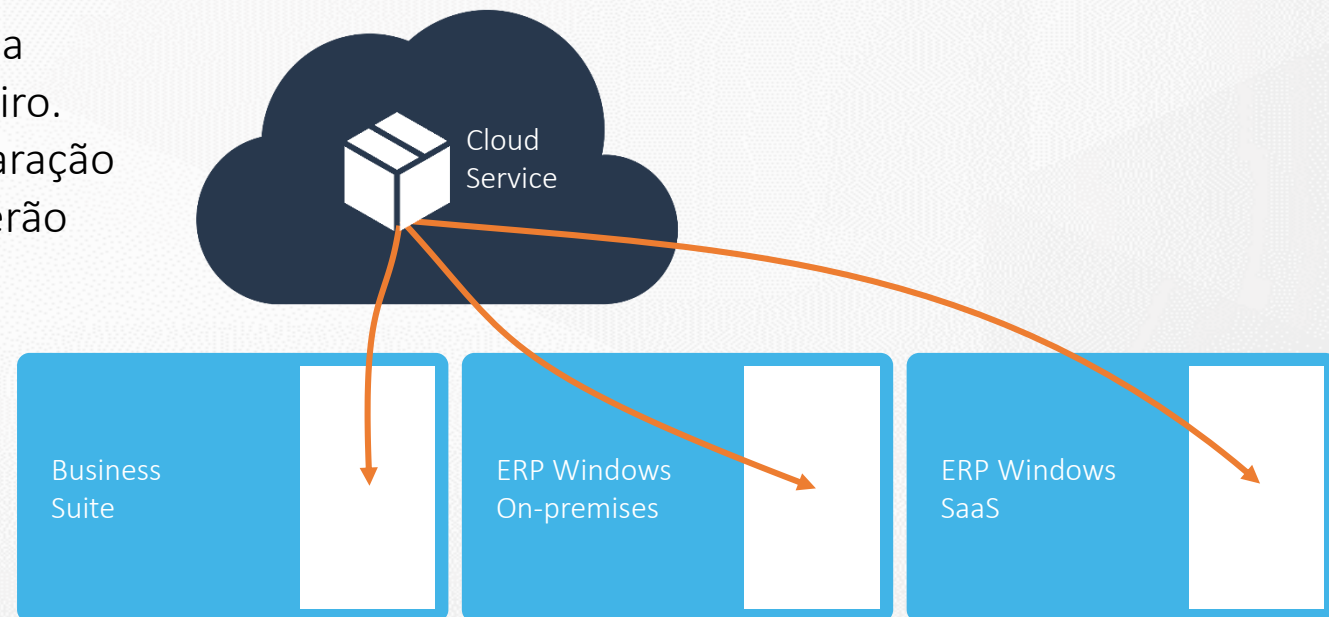
Cloud services

Cada serviço cloud desenvolvido deve visar o objetivo de atingir 1M de logins Elevation.

Por um lado deverá requerer sempre a existência desse login ativo no respectivo produto (quando for on-premises). Por outro deverá ter o valor de negócio necessário para que o utilizador o entenda como uma vantagem para o produto e não, com acontece por vezes, como algo que lhe dificulta a vida, por não ser central na sua atividade.

Todos os serviços devem estar disponíveis em todos os produtos, sejam cloud ou on-premises ou SaaS. Mas nunca será possível tê-los disponíveis em todos os produtos ao mesmo tempo na primeira versão. Por isso o critério para escolher a plataforma onde serão disponibilizados primeiro deve ser cuidadoso, valorizando em primeiro lugar o potencial de aceitação, de impacto de crescimento.

Determinados serviços, como os serviços associados a funcionários, deverão nascer no ERP Windows primeiro. Outros, mais avançados, como por exemplo, a comparação de dados entre empresas do setor de atividade, deverão nascer primeiro no Business Suite, até para o diferenciar funcionalmente.



Echo (Business Bot)

Um dos aspetos das aplicações que está a mudar radicalmente prende-se com a user experience e a forma como estas interagem com o utilizador. O conceito de bot ganha relevância porque, para além de dar uma nuance de personificação à aplicação, permite atuar junto do utilizador “em contexto”, no momento em que determinada informação é necessária ou mais relevante.

Na perspetiva da PRIMAVERA, para além disso, este conceito permite dar uma roupagem totalmente diferente, mais inovadora e mais integrada com o produto, aos vários cloud services que pretendemos construir e acrescentar aos produtos. Para além de tirar partido da área de contexto dos produtos (a “janela da direita”).

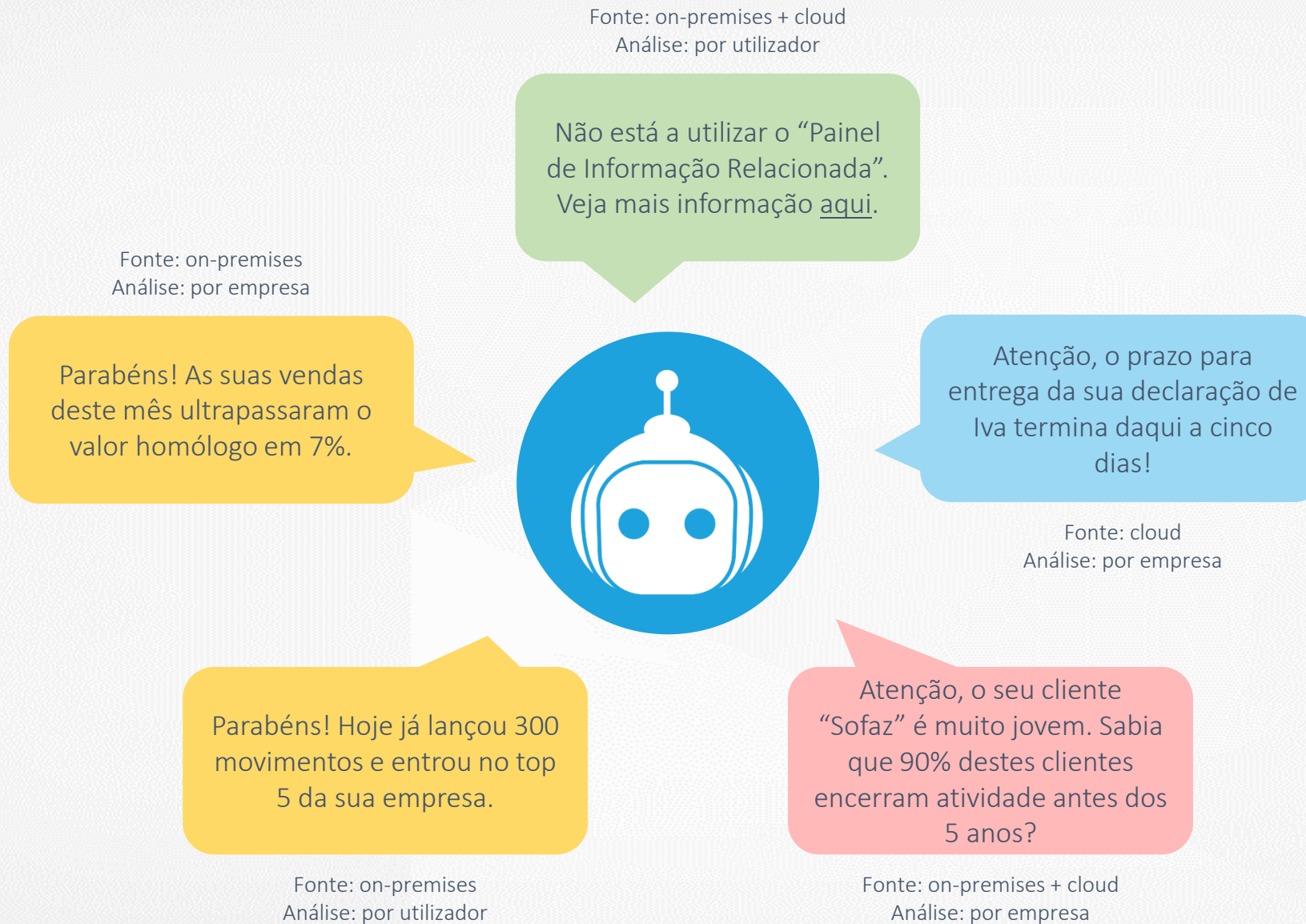
O “Echo” nasce então como uma forma de disponibilizar nos produtos, ao utilizador, informação relevante (de vários tipos) sobre si próprio, sobre a sua empresa ou sobre o contexto em que ela opera.

Essa informação poderá advir:

- Da análise dos próprios dados desse cliente (exemplo: o seu volume de faturação).
- De serviços na cloud (exemplo: as empresas que entraram em insolvência num determinado período).
- Da integração dos dois anteriores (ex: as empresas que foram formadas no setor de atividade do cliente).

Estas novas funcionalidades deverão aparecer em todos os produtos, sendo que, naturalmente, deverão ser disponibilizadas primeiro no ERP on-premises por causa do potencial de impacto junto dos utilizadores.

Echo



Plataforma OMNIA

Um componente crucial da estratégia cloud é naturalmente a oferta aPaaS que é personificada pela Plataforma OMNIA, um OEM da NumbersBelieve.

A Plataforma OMNIA visa disponibilizar aos parceiros da PRIMavera e aos departamentos de IT dos clientes uma plataforma ágil de desenvolvimento para a cloud com capacidades embebidas para integração com os produtos da PRIMavera, em particular, o ERP on-premises.

É um facto que parte significativa do negócio dos parceiros se centra no desenvolvimento das suas próprias soluções e de soluções específicas para os clientes. É nesse ecossistema que a integração com o ERP, maioritariamente on-premises ainda ou cloud a prazo, acrescenta um valor adicional à Plataforma OMNIA, que vai para além do desenvolvimento rápido de soluções.

Pretende-se que esta plataforma seja, portanto, utilizada no desenvolvimento de soluções cloud complementares aos produtos core e disponibilize integração nativa com o ERP Windows (primeiro) e o Business Suite (depois). Cobrindo esse espaço de necessidades dos parceiros e dos clientes, a plataforma contribuirá para a estratégia de cloudização, fornecendo também um caminho para os clientes fazerem essa transição para a cloud não deixando de proteger os seus investimentos passados.

O produto OMNIA Employee é um exemplo do tipo de soluções que poderão ser construídas sob estes princípios.

Plataforma OMNIA



Agilidade

A agilidade de desenvolvimento é outro aspeto da Plataforma que a torna muito atrativa no desenvolvimento de soluções.

O facto do desenvolvimento das aplicações assentar em modelos permite antever a sua utilização também como uma ferramenta para chegar mais depressa ao cliente e às suas necessidades.

Um analista de negócio pode simplesmente partir de um conjunto inicial de requisitos, construir o primeiro modelo e apresentá-lo ao cliente e aos utilizadores para recolher feedback e assim poder adaptar a aplicação de acordo.

Este ciclo pode repetir-se tantas vezes quantas necessárias e tem o benefício também de permitir vender soluções, apresentado software que corre, no lugar de apenas ideias.

Plataforma Hurakan

Num ambiente altamente heterogéneo, com múltiplos sistemas, múltiplos produtos, assentes em plataformas totalmente distintas, com ritmos de desenvolvimento muito diversos, suportados por fabricantes diferentes para além da PRIMAVERA, a problemática da integração dessas soluções é uma questão muito pertinente.

A Plataforma Hurakan é uma iniciativa em desenvolvimento para construir uma solução configurável e extensível para suportar a integração de dois quaisquer produtos (começando pelos da PRIMAVERA).

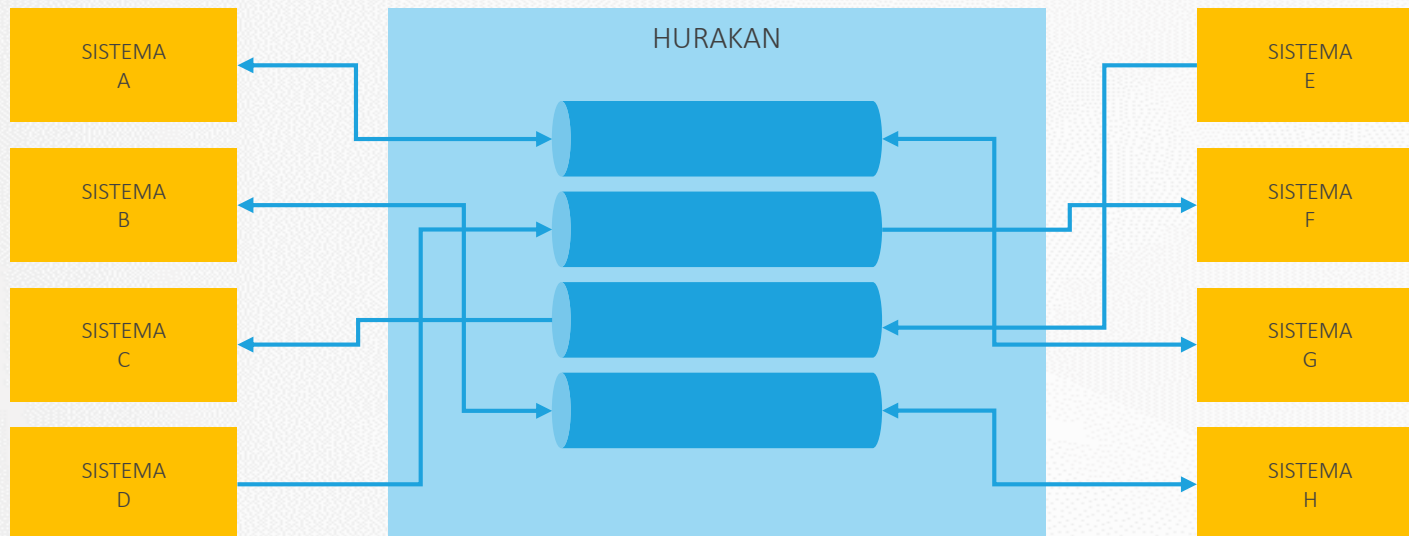
Pretende-se que seja a ferramenta que usaremos para construir integrações entre produtos em tecnologias diferentes – Windows/Web, Cloud/on-premises, Windows/Linux, etc.

E pretende-se que esta ferramenta permita aos parceiros desde logo adaptar essas integrações aos casos específicos de cada cliente ou grupo de clientes (ex.: por setor de atividade). Mas também desenvolverem outras integrações desses produtos com as suas próprias soluções e/ou com as de terceiros.

Esta plataforma atuará como um orquestrador das configurações da integração e da sua execução.

Um exemplo concreto da utilização desta plataforma é visível na integração entre o ERP Windows e o Dynamics CRM.

Plataforma Hurakan



Plataforma Hurakan

Trata-se de uma plataforma genérica e abstrata para implementar qualquer cenário de integração de dados ou de sistemas (em diferentes tecnologias).

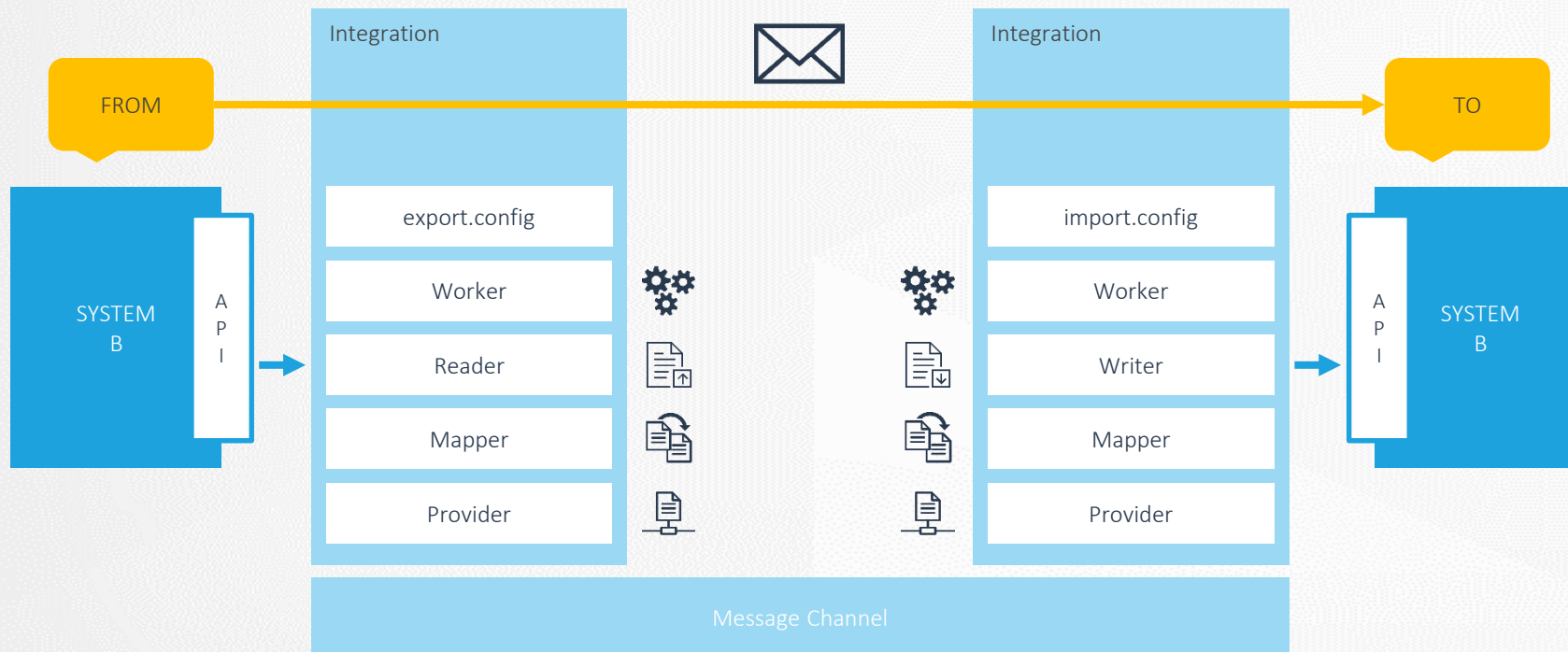
A abstração é representada pelo conceito de pipeline, que consiste na decomposição do processo de integração (complexo) num conjunto de tarefas (mais simples) executadas em sequência.

O integrador (implementador) deverá construir os pipelines necessários para integrar os sistemas, podendo reutilizar os existentes ou criar novos componentes para executar cada um dos passos.

A plataforma oferece um ambiente controlado para execução dos pipelines e as ferramentas para a sua monitorização.

Para os produtos PRIMAVERA, será disponibilizado um conjunto de soluções pré-configuradas para a integração de dados standard entre esses produtos e outros pré-definidos.

Plataforma Hurakan



Plataforma Hurakan

A metáfora da arquitetura, representada no diagrama, remete para a troca de mensagens entre os dois sistemas, que descrevem as alterações no sistema origem que devem ser refletidas no sistema destino.

Na origem, um worker executa pipelines de integração e ativa um reader sempre que deteta dados que precisam de ser integrados. Os dados são depois mapeados para um formato entendido por ambas as partes e enviados pelo canal de comunicação para o destino.

Esse canal pode ser qualquer protocolo que ambas as partes suportem (FTP, HTTP, SMTP, etc.)

No recetor ocorre o processo exatamente inverso. Sempre que uma mensagem é recebida, ela é convertida no formato do sistema e integrada.

Esta arquitetura permite a integração de qualquer sistema em qualquer plataforma.

Plataforma Hurakan

Ainda que tenha nascido como uma solução de integração, esta plataforma tem características que permitem antever a sua utilização em outros cenários, relacionados em particular com o vetor de transformação digital das empresas.

No backend, a Plataforma Hurakan trata-se de um motor de execução de processos demorados em background, com mecanismos de configuração, de gestão e de monitorização.

Por isso pode e deve ser considerada para outro tipo de soluções:

- Automatização de processos das empresas (exemplo: sempre que determinado pedido chega é desencadeado o seu tratamento por um processo automático).
- Execução de processos offline e em batch (exemplo: processamento de salários).
- Processamento distribuído (exemplo: instâncias diferentes da plataforma podem executar instâncias diferentes do mesmo pipeline).

Aliás, a utilização do Hurakan como backend do Business Bot é já um exemplo de utilização da Plataforma num cenário diferente do de integração.

Daqui resulta que é possível antever o potencial de transformar esta plataforma num produto autónomo com interesse para os parceiros e as organizações nos cenários enumerados antes. A Plataforma Hurakan poderá vir a ser um serviço cloud de execução de processos (de integração, de processamento, etc.).

Single sign-on (SSO)

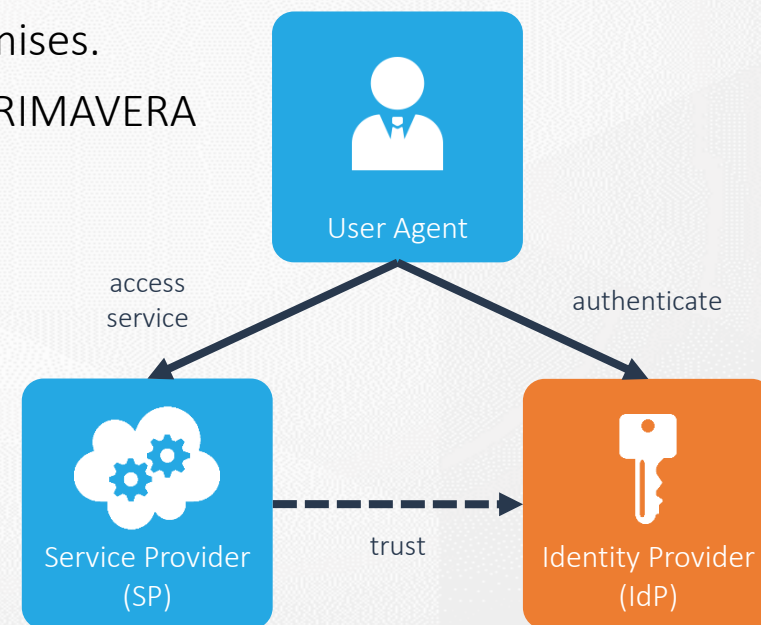
Esta é uma funcionalidade transversal a todos os produtos que diz respeito à capacidade do utilizador introduzir uma vez o seu user name e password (o login Elevation) no primeiro produto (ou site) a que aceder e depois poder “navegar” entre produtos utilizando esse login. Transportando sempre a sua identidade e as autorizações (permissões) em cada um desses produtos. E, já agora, poder fazê-lo usando o mesmo login que utiliza diariamente noutras plataformas (Google, Facebook, Linked-in, etc).

É uma funcionalidade crucial numa plataforma cloud e uma condição necessária para suportar determinados cenários de integração entre plataformas e produtos (do mesmo ou de fabricantes diferentes).

É mais fácil de atingir entre soluções que partilham tecnologias (recentes) como o Business Suite mas também pode ser levado, com muito mais esforço, às soluções on-premises.

O cerne da questão prende-se com o desenvolvimento de um identity provider PRIMAVERA capaz de suportar autenticação federada com sistemas externos à PRIMAVERA.

Numa primeira fase deveremos dar prioridade aos cenários relacionados com o Business Suite mas depois será necessário levar esta funcionalidade ao ERP Windows também para suportar os cenários dos serviços cloud e da integração do Elevation Backend nos produtos on-premises.



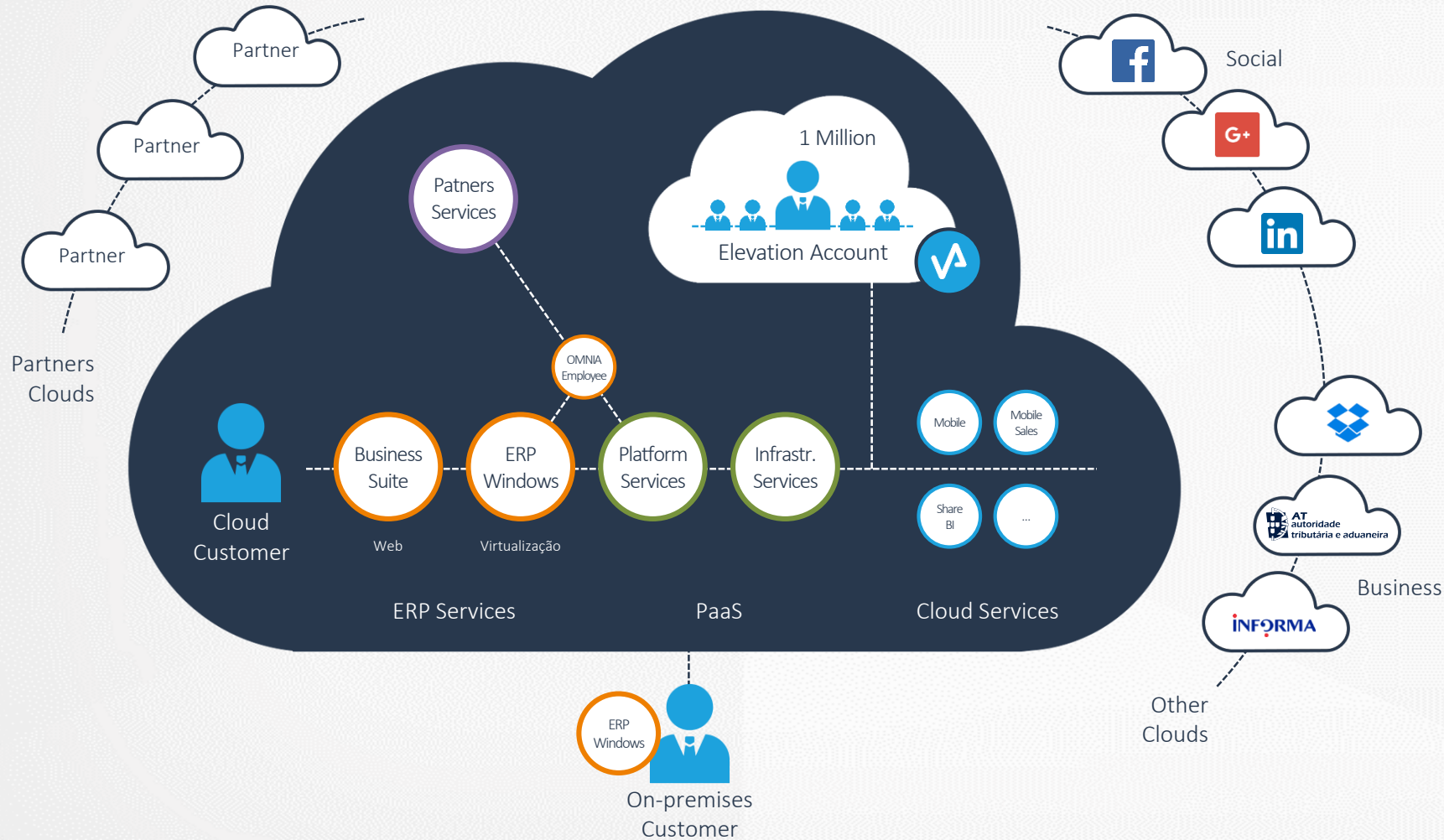
Proposta de valor para os parceiros

Como foi referido anteriormente, o modelo comercial indireto da PRIMAVERA é uma das suas mais-valias mais importantes. No entanto, é necessário interpretar as alterações que esse modelo tem necessariamente na cloud.

Parece evidente que uma das alterações está na forma como os parceiros poderão acrescentar valor para os clientes, quando parte das suas funções tradicionais relacionadas com a instalação, configuração inicial e manutenção dos produtos passarão a ser “características” da plataforma, com menor necessidade da sua intervenção.

Na cloud, esse valor concentrar-se-á, portanto, na construção das soluções para cada cliente, partindo da “oferta standard”, configurando-a, estendendo-a e complementando-a com as suas próprias aplicações para problemas mais específicos.

Por isso é crucial que a Plataforma Elevation proporcione aos parceiros as ferramentas para o conseguir de forma eficiente, rentável e diferenciadora em relação à concorrência.



Proposta de valor para os parceiros

O valor para o parceiro está para além do potencial para alcançar novos clientes ou margens sobre esses clientes.

O verdadeiro valor está na capacidade para se diferenciar através das suas próprias soluções e produtos e através dos serviços de implementação das soluções da PRIMAVERA.

O valor está nos componentes representados pelas bolas verdes, os serviços de plataforma e de infraestrutura.

Somando às funcionalidades de extensibilidade que serão progressivamente incorporadas no Business Suite.

Tudo isto num ecossistema gerido na cloud, seja na cloud PRIMAVERA ou a partir das suas clouds e/ou das clouds privadas dos seus clientes.

Arquitetura Elevation

A Plataforma Elevation congrega um conjunto de serviços, componentes e padrões de negócio que fornecem as funcionalidades necessárias para atingir os objetivos enumerados anteriormente.

É difícil representar esses sistemas num diagrama tradicional de arquitetura, porque estes podem ser observados sob vários pontos de vista diferentes (funcional, tecnológico, de interação, etc.).

O diagrama seguinte representa a Plataforma Elevation através das suas funcionalidades e componentes principais, do ponto de vista da sua utilização para construir soluções cloud e para as integrar com os produtos on-premises.

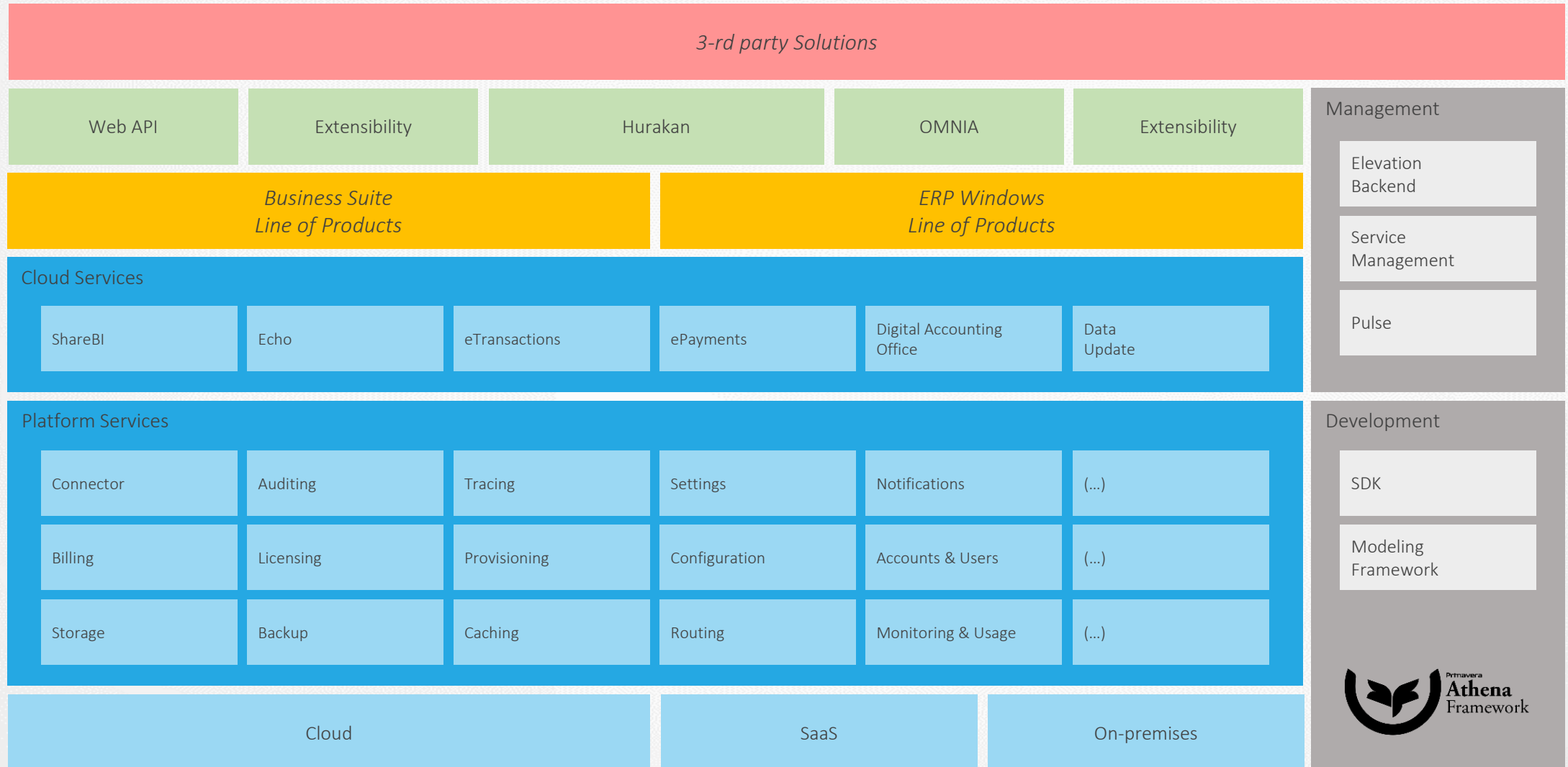
A Plataforma OMNIA como ferramenta de desenvolvimento rápido.

As API públicas do Jasmin e do Business Suite e as novas tecnologias de extensibilidade.

A Plataforma Hurakan para integração de dados.

Serão estas ferramentas que os parceiros utilizarão para construir as suas próprias soluções ou adaptar as da PRIMAVERA. A Plataforma Elevation garantirá um conjunto de serviços de plataforma e de negócio que podem simplesmente ser reutilizados.

Arquitetura Elevation high level



Athena?

Com o nascimento do brand Elevation, não faz sentido continuar a chamar às aplicações construídas para correrem nesta plataforma de “aplicações Athena”. Por isso lhes chamamos de “aplicações Elevation”, porque o brand Elevation é mais abrangente.

Quando a ideia da Framework Athena surgiu, prendia-se fundamentalmente com a questão de acelerar o processo de desenvolvimento das aplicações da PRIMavera através de modelação e geração de código (enquanto se faria um novo ERP com essa framework). Existiu a ideia inicial de um dia disponibilizar essa ferramenta também aos parceiros e clientes mas foi rapidamente abandonada por não acreditarmos ser possível atingir o primeiro objetivo mais rápido se continuássemos a perseguir o segundo.

É evidente que a questão da velocidade de desenvolvimento continua a ser absolutamente pertinente, por isso é uma “característica” da Plataforma Elevation na perspetiva da PRIMavera.

Por essa razão, a Framework de Modelação Athena continua a existir como um dos componentes mais importantes da Plataforma Elevation (ver diagrama anterior).

Acontece é que o âmbito da Plataforma Elevation engloba várias outras questões, como, por exemplo, a cloud híbrida, e é por essa razão que faz sentido usar-se o termo Plataforma Elevation no lugar de Framework Athena.

Grandes orientações

De todas as matérias descritas anteriormente resultam as grandes orientações que devem presidir sempre ao desenvolvimento das tecnologias PRIMAVERA. São as seguintes.

-  Fazer evoluir a Plataforma Elevation para permitir a evolução funcional do Jasmin e Business Suite.
-  Dar prioridade às funcionalidades da Plataforma que contribuam para tornar o Jasmin e o Business Suite em produtos competitivos.
-  Criar novas experiências de utilização que tirem partido da cloud em todos os produtos.
-  Diferenciar o ERP Windows em SaaS da versão on-premises.
-  Implementar todos os pontos de contacto do utilizador com a PRIMAVERA dentro dos produtos.

3 - Roadmap

Roadmaps

Nas páginas seguintes apresentam-se as etapas principais de evolução dos vários componentes da Plataforma Elevation.

Há aspetos deste roadmap que são, neste momento, mais claros do que outros. Parte da definição efetiva destas etapas dependerão de se terminarem as anteriores. É natural, e desejável, que se afine a direção à medida que o caminho for sendo percorrido.

Os diagramas apresentados concentram-se nas “grandes funcionalidades” e não são detalhados ao ponto de as enumerar todas.

Evolução da Plataforma

A evolução da Plataforma, como já foi referido antes, será feita com dois objetivos principais em mente: a construção incremental de um novo ERP, o **Business Suite**, e o suporte tecnológico para o **Jasmin**.

No primeiro caso, será necessário desenvolver grandes funcionalidades de tecnologia como, por exemplo, a extensibilidade, e funcionalidades de tecnologia para suportar o desenvolvimento funcional do produto como, por exemplo, alguns padrões de negócio.

No caso do Jasmin, sendo um produto funcionalmente muito mais simples, logo que se atinga a cobertura funcional necessária à linha de entrada (equivalente ao Starter on-premises) atual, deveremos apostar essencialmente na tecnologia para o diferenciar da concorrência. Essas tecnologias devem ser simples, diretas, lançadas incrementalmente e devem, sobretudo, endereçar integrações do Jasmin com outros produtos e plataformas e também a problemática da transformação digital, por via de serviços disponíveis na cloud para enriquecer as funcionalidades do produto.

Business Suite

A fatia mais importante do roadmap da Plataforma Elevation deve, como é óbvio, orientar-se para o desenvolvimento do novo ERP, o Business Suite.

A evolução do produto dependerá sempre da evolução prévia da Plataforma. Nomeadamente na vertente **funcional**, no sentido de disponibilizar na plataforma funcionalidades que permitam a evolução do próprio produto, através de padrões de negócio e novas ou melhores ferramentas para o construir (na Framework de Modelação e nos componentes core da plataforma).

Aliada a esta evolução do produto estará a componente de “infraestrutura como serviço” que a cloud potencia. Também nessa vertente será possível construir um roadmap que acrescente valor ao produto, prestando serviços aos clientes que tornarão a sua experiência com o software PRIMAVERA mais rica e consistente.

Jasmin

Sendo um produto de linha de entrada, para empresas muito pequenas e empresários em nome individual, o Jasmin deverá atingir muito rapidamente uma cobertura funcional que permita descontinuar as soluções Starter on-premises.

Definiu-se então que, funcionalmente, o objetivo final será incluir no produto uma demonstração de resultados (P&L) que permita à empresa saber em cada momento o estado dos seus resultados (reais e projetados).

A partir desse ponto, não havendo grandes funcionalidades de negócio a acrescentar, o produto deve, sobretudo, diferenciar-se pela tecnologia. De várias formas:

- Integrando com outros produtos e plataformas (exemplo: comércio eletrónico).
- Disponibilizando tecnologias no produto para automatizar processos e agilizar operações (exemplo: Echo).
- Integrando com cloud services de terceiros que o complementem (exemplo: InformaDB).
- Disponibilizando funcionalidades que tirem partido da infraestrutura cloud em reside (exemplo: storage de ficheiros).

Extensibilidade

Um fator fundamental para o sucesso do Business Suite como ERP para empresas progressivamente maiores e com requisitos mais complexos resulta das capacidades do produto em termos de extensibilidade. Nomeadamente:

- Campos e tabelas do utilizador.
- Customização do layout das views.
- Alteração das regras de negócio da aplicação (estilo VBA).

Essas funcionalidades são importantes para permitir ao implementador (seja a PRIMAVERA, um parceiro ou mesmo um técnico do cliente) adequar o produto aos processos de negócio específicos de cada cliente. Parte dessas funcionalidades permitirão customizações muito simples, por exemplo, para modificar um mapa ou armazenar dados adicionais sobre uma entidade. Outras funcionalidades são muito mais complexas e deverão permitir no limite implementar processos de negócio novos e integrações com outras aplicações.

Dada a complexidade deste tema, é desejável construir as funcionalidades incrementalmente, lançando progressivamente versões mais complexas e com maior liberdade de customização. Por exemplo, a primeira versão pode apenas permitir apresentar uma extensão na entidade para edição dos campos do utilizador e não deixar alterar o layout dessa view, em benefício dessa primeira versão pode ser lançada mais rapidamente.

Extensibilidade

A extensibilidade de produtos cloud apresenta um desafio adicional: como suportar a gestão de milhares de clientes (tenants na cloud) se cada uma das implementações for diferente? Em que medida isso impacta nas premissas da cloud (exemplo: self-service) e nos custos de infraestrutura (que impactam o preço do serviço)? É por esta razão que, tipicamente, os serviços cloud valorizam a “configuração” no lugar da “customização”.

O modelo de extensibilidade do Business Suite – imprescindível numa aplicação de negócio tipo ERP – deve seguir as seguintes orientações:

- Configuration-based – as customizações devem ser preferencialmente disponibilizadas por configuração, em oposição a modelação ou programação. Para permitir a sua realização por utilizadores comuns e para reduzir os custos de infraestrutura.
- “Dogfooding” – não deve existir nenhum mecanismo de extensibilidade que não seja utilizado pelas aplicações PRIMAVERA na sua operação normal. Só assim se assegurará o seu correto funcionamento.
- IsSystem – os artefactos de fábrica devem estar marcados e não devem poder ser alterados. A extensão de um deles será, então, uma alteração a uma cópia.
- Meta-dados – as customizações devem ser alicerçadas em meta-dados que depois a “geram” em runtime. A extensão é, então, a alteração desses meta-dados.

Plataforma Elevation (Negócio)

1 Elevation v3.5

Role-oriented

Menu e dashboard de acordo com o perfil do utilizador

Record-based Authz

Permissões de acesso sobre registos de uma entidade

Attribute-based Authz

Permissões de acesso sobre os atributos de uma entidade.

2 Elevation vNext

Entities States

Máquina de estados sobre as entidades

Operações em Lote

Processamento assíncrono de operações

Insights

Informação detalhada sobre a operação da aplicação

■ Must have

■ Nice to have

Roadmap das Funcionalidades de Negócio da Plataforma

O Business Suite deve ser um ERP construído para evoluir ao longo dos anos e na pirâmide de empresas em bases sustentáveis.

Essa evolução deve assentar, tanto quanto possível, em funcionalidades disponibilizadas pela plataforma na forma de padrões de negócio e componentes reutilizáveis nos vários produtos.

Ainda é difícil enumerar todas essas funcionalidades na medida em que a evolução prevista para o Business Suite em termos de módulos não está totalmente definida.

Plataforma Elevation (Tecnologia)



■ Must have
■ Nice to have

Roadmap das Funcionalidades de Tecnologia da Plataforma

O projeto Argon visa o desenvolvimento da versão 2.0 do Jasmin.

O projeto Phosphorus visa o desenvolvimento dos migradores de dados para Jasmin.

O projeto Iridium visa o desenvolvimento da versão 3.5 da Plataforma Elevation, alinhado com o desenvolvimento do Business Suite.

Qualquer um destes projetos contribuirá com funcionalidades de tecnologia para a Plataforma e para os produtos, em pistas paralelas.

Infraestruturas

1 Elevation v3.5

Níveis de Serviço

Oferta de níveis de serviço adequados às necessidades do cliente

Ambientes Dedicados

Níveis de serviço dedicados

Upgrade on Demand

O cliente decide quando quer que ocorra a atualização da aplicação

2 Elevation vNext

Extensibilidade

Ambientes para implementação de extensibilidade

Templates

Templates para construção de soluções de extensibilidade

■ Must have

■ Nice to have

Roadmap de Infraestruturas de Serviços Cloud

A cloud modifica a relação dos clientes com os seus fornecedores de software e de serviços, no sentido de concentrar uma parte significativa desses serviços no fornecedor da cloud, logo na PRIMAVERA. Portanto, o papel do parceiro PRIMAVERA modifica-se, como se viu anteriormente.

Do ponto de vista dos produtos PRIMAVERA, a sua execução numa cloud gerida pela PRIMAVERA, torna possível acrescentar-lhes um conjunto de serviços adicionais, baseados nas características das infraestruturas cloud. Esses serviços acrescentam-lhes valor, centralizando a sua gestão e, no limite, reduzindo o custo de propriedade, o que os tornará mais competitivos.

A cloud PRIMAVERA deverá diferenciar-se claramente da concorrência também nesta vertente.

Cloud Services

“Bot”



Conjunto de mini-serviços que apresentarão na área de contexto do produto informação personalizada para o cliente e/ou o utilizador sobre o seu desempenho ou o seu contexto (ex: empresas criadas na área) com ligação a outros serviços cloud (ex: ShareBI) ou exclusivamente sobre a base de dados do produto.

“Business Insights”

Serviço de recolha de informação do negócio sobre cada empresa que devolveria ao cliente feedback sobre a sua performance por comparação com empresas do setor e/ou a sua atividade em anos anteriores. Exemplo: “está a vender mais este mês do que a média do seu setor de atividade”.

“Business Finder”

Serviço de pesquisa de parceiros de negócio (fornecedores) com base em critérios de pesquisa definidos pelo utilizador. O serviço deveria utilizar a informação do ShareBI, completamentada com informação menos atualizada de outros sistemas (InformaDB, páginas amarelas, etc.).

OMNIA Employee



Self-service para funcionários desenvolvido sobre a Plataforma OMNIA. A sua utilização por parte dos funcionários requer a conta Elevation.

Storage

Serviço de armazenamento de dados na cloud sob a conta do utilizador (anexos da aplicação e outros ficheiros). A aplicação deve abrir essa storage como outra drive qualquer. O serviço pode, eventualmente, ser integrado com soluções de storage de terceiros (exemplo: Dropbox).

“Chat de Negócio”



Serviço de colaboração social vocacionada para o negócio. Tem como objetivo permitir a troca de informação (mensagens) entre as pessoas (contactos) da mesma empresa ou de empresas diferentes, facilitando a partilha de contexto de negócio (anexos).

Lista de Cloud Services

Esta é uma lista dos cloud services que poderão vir a ser desenvolvidos na plataforma, perseguindo o objetivo de cloudização e o objetivo de adoção das novas soluções cloud Business Suite.

Cada um dos serviços visa uma das etapas no processo de cloudização:

- Primeiro os utilizadores dos produtos
- Depois, os funcionários dessas empresas clientes da PRIMAVERA.
- Finalmente, os utilizadores em clientes dos escritórios de contabilidade que usam software PRIMAVERA.

“Cloud debt”

	BUSINESS SUITE	ERP ON-PREMISES	ERP SAAS
Login Elevation	✓	✓	(...)
Share BI		✓	
Biz Info		✓	
Data Update		✓	
Elevation Mobile	✓	✓	✓
“Bot”		✓	

Cloud Services

Como é referido antes, todos os serviços deveriam ser disponibilizados em todos os produtos.

A cloudização tem aparecido no ERP on-premises, valorizando os utilizadores atuais, mas não temos sido capazes de disponibilizar no “novo ERP” logo com essas funcionalidades. Isto corresponde a uma dívida que teremos que ultrapassar também.

A prazo os novos serviços devem começar por nascer no Business Suite.

4 - Bibliografia

- Cloud computing [in Wikipedia]:
https://en.wikipedia.org/wiki/Cloud_computing
- The NIST definition of Cloud Computing:
<http://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/Legacy/SP/nistspecialpublication800-145.pdf>
- Gartner Research: The Top 10 Cloud Myths:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/gartner-top-10-cloud-myths-2015/>
- Gartner's Magic Quadrant for Public Cloud Storage Services:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/gartner-storage-magic-quadrant-2015/>
- Gartner's Magic Quadrant for Enterprise Application Platform as a Service:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/gartner-apaas-magic-quadrant-2015/>
- Gartner's Magic Quadrant for IaaS:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/gartner-iaas-magic-quadrant-2015/>
- Adopting Microsoft Azure – A Guide for IT Leaders:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/co-azure-cntnt-fy15-10oct-adoptingmicrosoftazure/>
- Microsoft Azure Data Technologies: An Overview:
http://www.davidchappell.com/writing/white_papers/Azure_Data_Overview-Chappell_v2.0.pdf
- Time for the Cloud [Whitepaper]:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/co-azure-cntnt-fy15-07jul-timeforthecloud/>
- User Experience and the Cloud:
http://www.moneycontrol.com/news_html/files/news_attachment/2014/EN-CNTNT-Whitepaper-Userexperienceandthecloud.pdf
- Hybrid Clouds: The Best of Both Worlds:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/hybrid-cloud-the-best-of-both-worlds/>
- Enabling the Secure and Rapid Adoption of Cloud Services:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/co-azure-cntnt-fy15-07jul-enablingsecureandrapidadoptionwp/>
- Cloud Management in a Hybrid Cloud World:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/co-azure-cntnt-fy15-08aug-cloudmanagementinahybridcloudworld/>
- Forrester Wave – Hybrid Integration:
<https://azure.microsoft.com/en-us/resources/co-azure-cntnt-fy15-09sep-forresterwavehybridintegration/>

- Microsoft Azure Blog:
<https://azure.microsoft.com/en-us/blog/>
- Microsoft Server & Cloud Blog:
<https://blogs.technet.microsoft.com/server-cloud/>
- Microsoft Cloud Platform Roadmap:
<https://www.microsoft.com/en-us/server-cloud/roadmap/>