

A background image showing a group of business professionals in a meeting. A woman in a striped shirt is pointing at a tablet held by a man in a striped shirt and tie. Other people are visible around the table, some looking at the tablet. The scene is dimly lit, suggesting an indoor office environment.

CONSTRUYENDO EL CASO PARA MEDIANAS EMPRESAS

SUBETE AL ERP EN LA NUBE



CONSTRUYENDO EL CASO PARA LA MEDIANA EMPRESA

Súbete al ERP en la Nube

Introducción

La transformación digital es un objetivo estratégico clave para organizaciones de todos los tamaños y lo están liderando las grandes corporaciones. Sin embargo, las empresas de tamaño medio no deben permitir que sus competidores más grandes se apropien de los beneficios que supone transformar un negocio para afrontar los nuevos retos, ya que éstos son aplicables a empresas de todos los tamaños.

Pero, ¿Dónde empieza el camino de la transformación digital? Uno de los puntos críticos gira en torno a las aplicaciones, trasladando tu organización de los sistemas tradicionales, organizados en silos independientes, a un conjunto de aplicaciones verdaderamente integradas y en constante comunicación.

Si has oído hablar a los CIO de alguna organización que ya ha comenzado la transformación digital, sabrás que uno de los temas recurrentes es tener que lidiar con sistemas dispares, algunos en servidores propios, otros bajo demanda... El objetivo es conseguir que aplicaciones aisladas de ERP, CRM, ecommerce y BI se comuniquen, o mejor aún, se integren en un sistema único.

Obviamente este proceso requiere tiempo, esfuerzo e inversión, pero las ventajas hacen que merezca la pena este "sufrimiento" inicial. Repasamos las principales razones por las que utilizar un sistema integrado resultará rentable para empresas medianas.

Ventaja competitiva

En un mundo basado en datos, es fundamental para poder competir disponer de la información más actual, ya sea el número de transacciones procesadas durante un día o cuántas habitaciones de hotel quedaron vacantes una noche o cómo impactan estos hechos en el flujo de caja de la empresa.

El uso de aplicaciones no integradas hace imposible obtener esta información sin duplicar tareas y malgastar esfuerzo. ¿Cómo puede un CEO o CFO saber si la empresa está usando datos precisos y en tiempo real, si éstos tienen que recopilarse de diferentes fuentes, como gestión de órdenes, ventas o aplicaciones contables?

Agregar una capa analítica por encima de las diferentes aplicaciones sólo supone un software más que administrar, con sus costes y recursos asociados. También añadirá quebraderos de cabeza a la hora de configurar y enlazar el sistema al resto de aplicaciones, además de su mantenimiento en el tiempo.

La solución pasa por abandonar las aplicaciones aisladas e integrar las ventas y la contabilidad en un único sistema. Con ello se obtiene una única versión de la información crítica, disponible para cualquier empleado que la necesite, estén donde estén y sin necesidad de recurrir a otros sistemas o expertos en análisis para interpretar los datos. Todo ello a su vez, hace que reaccionar a los cambios del mercado

sea más fácil, ya que es posible obtener, de forma inmediata, importantes conclusiones empresariales a partir de los datos recogidos, en lugar de basarse en intuiciones o en información desfasada y/o imprecisa.

Advantage Sign Supply es un proveedor de rótulos al que le costaba hacer el seguimiento de los pedidos y gestionar su inventario. Tras implantar la aplicación empresarial de NetSuite consiguieron reducir el tiempo de gestión de órdenes un 66%, una reducción de stock de \$500,000, además de automatizar la facturación ahorrando \$1,000 al mes.

Este enfoque integrado permite reducir la necesidad de formación a empleados, ya que sólo tienen que aprender un sistema en lugar de diferentes aplicaciones y software analítico; facilita además la expansión a nuevos territorios, mercados o líneas de producto, ya que sólo es necesario trabajar con un sólo sistema para ponerlo en marcha.

El cliente es el rey

Para atender mejor a los clientes toda organización necesita datos lo más actualizados posible, y una visión del perfil de cliente y actividades precisa. Puede resultar extremadamente difícil de gestionar si los sistemas no están conectados. Por un lado dispondremos de la información del pedido en un sistema. Posteriormente habrá que actualizar el CRM porque ya es cliente,

e incorporarlo en el sistema contable para procesar las transacciones. En la era digital los clientes confían en tener una experiencia de usuario fluida, sin contratiempos o retrasos en el proceso de venta, rectificando pedidos o gestionando las devoluciones si es necesario.

De nuevo un sistema integrado proporciona una experiencia de usuario óptima, ya que dispondrás de un único registro para cada cliente, que mostrará desde que es usuario hasta que se convierte en cliente, incluyendo el historial de transacciones realizadas. Todo ello facilita y acelera la gestión de pedidos, pagos y atención al cliente a fin de mantener el nivel de satisfacción en máximos.

WineMarket, un distribuidor de vinos Australiano, implantó el sistema NetSuite que le permitió reducir el tiempo de atención telefónica de 45 a 11 segundos, con el 95% de los casos cerrados en primera ronda debido a que Atención al Cliente disponía de la información adecuada a distancia de un click.

Un enfoque integrado asegura que los empleados de cara al público tengan acceso a las interacciones o transacciones necesarias para cerrar acuerdos en el momento.

Seguridad adicional

Las aplicaciones independientes suponen medidas de seguridad individuales, incluyendo herramientas de gestión de

de accesos, protección de datos y prevención de fraude en cada uno de los sistemas, incluso si se utiliza una única herramienta de seguridad para las aplicaciones de ERP, CRM, ecommerce y el resto, tener que asegurar múltiples sistemas incrementa el riesgo de sufrir una brecha, aumenta el coste y las preocupaciones asociadas a la gestión de seguridad de múltiples aplicaciones.

Un paquete de aplicaciones unificadas soluciona el problema, ya que la empresa puede tener un enfoque unificado de seguridad, protegiendo un sistema único en lugar de tener múltiples vías de entrada posibles.

Concesión de licencias

Cada aplicación -contabilidad, planificación financiera, gestión de pedidos, CRM, ecommerce y BI- suponen el uso de recursos IT desarrollando, integrando, gestionando y actualizando los sistemas. Además, cada producto tiene sus propias reglas licenciatarias, de proveedores diferentes, aumentando el riesgo de incumplimiento.

Simplificar la gestión utilizando un único sistema libera al equipo IT para que puedan centrarse en proyectos y sistemas que añadan una ventaja competitiva a tu empresa en lugar de dedicarse al mantenimiento y políticas de licencia.

Rumbo al crecimiento

Pago de nóminas, gestión de gastos e incentivos son pilares fundamentales de cualquier empresa -después de todo las mejores empresas son las que atraen y retienen a los mejores. Por otro lado, los sistemas autónomos para gestionar salarios y vacaciones requieren que el equipo de recursos humanos pierda tiempo cumplimentando la misma información en diferentes aplicaciones, pudiendo dar lugar a errores y empleados insatisfechos. Por no mencionar altas de nuevos empleados, que tendrán que tramitarse en todas las aplicaciones que Recursos Humanos utilice.

De nuevo un paquete integrado acelerará las gestiones y funciones de Recursos Humanos y mantendrá una única visión, actualizada, de la ficha de cada empleado.

¿Cuándo empezamos?

Como ya hemos comentado, migrar a un sistema integrado de aplicaciones ayuda a a las empresas medianas a crecer, adelantándose a la competencia, ganando clientes satisfechos, mejorando la seguridad y reduciendo el tiempo dedicado a las licencias de software. Al tiempo que les permite expandirse más rápido e incorporar personal a la organización en menos tiempo.

Si no has empezado tu proceso de transformación digital es hora de ponerse manos a la obra.

**Estaremos en el ERP+CRM Day el próximo 26 de Junio.
Contáctanos o llama  para concertar una cita durante el evento.**

ORACLE®
NETSUITE

#1 Cloud ERP



w: noblue.es
t: 914 34 75 76