



## ¿Cómo saber si necesito un ERP?



### Se lo decimos en 5 pasos

#### 1. LISTE LOS HECHOS QUE QUERRÍA MEJORAR

Los sistemas ERP hoy en día se están convirtiendo en una necesidad, por no decir que la evolución que han sufrido desde el día en que aparecieron en el mercado ha sido realmente acelerada.

Hoy en día, si no tiene un sistema ERP que incluya Business Intelligence y gestión de rendimiento, es que su software de gestión se ha quedado desfasado. Los más nuevos incluso le permiten gestionar las relaciones con clientes, el capital humano, la cadena de suministro y los gastos.

Para definir si necesita un ERP, haga una lista de los hechos de su empresa que le gustaría mejorar, con los desafíos y lo que requiere su negocio para rendir mejor. Los más populares según las encuestas son:

- Necesidad de facilitar los negocios e incrementar la satisfacción de los clientes
- Necesidad de gestionar el crecimiento
- Necesidad de reducir costes
- Necesidad de mejorar el tiempo de respuesta a los clientes
- Necesidad de innovar y ofrecer más valor a los clientes

¿Coinciden ERP. Ya puede pasar al segundo punto.

los desafíos que aparecen en su lista con los anteriormente citados? Su empresa necesita un ERP. Ya puede pasar al segundo punto.



## **2. LISTE LAS METAS QUE LE GUSTARÍA ALCANZAR**

En esta fase, debe listar una serie de objetivos que le gustaría conseguir con su ERP. Con esta lista conseguirá un efecto de mayor implicación e involucración de sus empleados y racionalización de los procesos de negocio que pueden transformar su cultura y aumentar la rentabilidad.

Seguramente, se sentirá identificado con las respuestas más comunes que se les han hecho a los encuestados: contener y reducir los costes de producción, contener y reducir los costos de compra o aumentar la productividad de los empleados. Pueden estar acompañados de planificar mejor la demanda y el pronóstico de ventas, o conseguir una mayor alineación entre el negocio y el área de Tecnología o Sistemas.

Una vez listados los objetivos, debe establecer las prioridades para tener claro qué es lo que está buscando. Seleccione de los tres a cinco más importantes que su empresa necesita. Para aumentar la focalización, es conveniente determinar algunos indicadores en torno a los objetivos. Ahora ha logrado tener metas reales. Pasemos al tercer punto.

## **3. ENTRAMOS EN LA TECNOLOGÍA**

Aunque lo más importante del proceso que usted está siguiendo son sus objetivos, no nos podemos olvidar de la tecnología. Si las funcionalidades y prestaciones que su software le ofrece no son suficientes, estará creando impedimentos para las metas anteriormente seleccionadas.

Partiremos de la base de que un ERP moderno ofrece funcionalidades de todas las áreas de su negocio (finanzas, recursos humanos, relación con los clientes...). A partir de este punto, debemos encontrar elementos diferenciadores.

Los dos criterios de selección más importantes por los consumidores de software de gestión son la funcionalidad y la facilidad de uso.

A la hora de comprar un ERP debe hacerse preguntas como las siguientes:

- ¿Puedo seguir creciendo con este sistema? ¿Puede soportar todos los sistemas de negocio que necesite?
- ¿Funciona de manera que tenga sentido para mi organización y es cómodo para el personal?
- ¿Este ERP tiene las capacidades específicas para soportar las mejores prácticas y normativas de mi industria?
- ¿Puede este sistema ERP comunicarse con todos los orígenes de datos de las plataformas que estamos usando?

## **4. ¿CUÁNTO COSTARÁ ESTE SISTEMA?**

El coste del sistema de ERP depende de distintos factores. Hay que considerar dos tipos de costes: el precio de compra inicial y el coste total de propiedad. El primero incluye los elementos más tangibles, como el hardware, el software y el mantenimiento.

El segundo es el coste de la vida útil del software. Los fabricantes mantienen su sistema ERP durante unos 8-10 años, por lo que su empresa deberá crecer de la mano de él.

La cuestión no reside en cuánto nos costará el ERP, sino en cuánto valor aportará al negocio. Un sistema de gestión deja de ser un coste para la compañía y se transforma en una herramienta que aporta valor añadido a todos los agentes que





interactúan con ella, ya sean empleados, proveedores o clientes.

## 5. SELECCIONAR QUIÉN OFRECE EL VALOR AÑADIDO

Una vez que hemos determinado todas las cuestiones anteriores, llegamos al último paso. En su búsqueda de información debe fijarse en una serie de aspectos clave:

- Capacidad de entender sus necesidades: el proveedor de software debe tener un grupo de consultoría desarrollado y capacitado para adaptarse a las particularidades del cliente
- Deben cumplir con el presupuesto acordado inicialmente y con el plazo de implementación del sistema
- Servicio al cliente desarrollado: el proveedor debe tener un soporte constante al cliente que se le ha implementado su solución para resolver problemas con la mayor brevedad posible
- Experiencia en su industria y credibilidad. Opiniones de los clientes de la compañía con la que trabajará y garantías de éxito seguro



### Acerca de QBS Group [www.qbsgroup.com](http://www.qbsgroup.com)

Quattro Business Solutions (QBS group) es el Master VAR de Microsoft Dynamics que cubre la mayor parte de Europa Occidental, donde está presente en 10 países. Cuenta actualmente con más de 22.000 clientes y 200.000 usuarios.

Como Master VAR, QBS Group apoya a los partners de Microsoft Dynamics ofreciéndoles servicios cuyo objetivo es el aumento de la venta de licencias, la reducción de costes y la mejora de la renovación del BREP. Estos servicios abarcan desde el marketing y la generación de leads hasta el apoyo a las ventas y operaciones comerciales, consultoría, soporte a partners y clientes, formación, coaching y licencias. QBS no tiene ninguna actividad con los clientes finales, ya que el 100% de su actividad se realiza mediante su canal de partners.

