

SELECCIÓN DE MÓDULOS DEL SISTEMA ERP-CRM

Acabamos de ser contratados en una empresa de fabricación de perfilería metalizada especializada en ventanas. La empresa es local, aunque su negocio es nacional e internacional. Centraliza todo su negocio en su fábrica, teniendo la base administrativa, de almacén, comercial y logística. Se está expandiendo y acaba de abrir un nuevo almacén en otra provincia, donde únicamente mantendrá logística y venta.

Se nos pide analizar las necesidades de la empresa y los posibles módulos para la implantación de un nuevo ERP-CRM.

El mejor mecanismo para realizar el trabajo será recopilar toda la información necesaria de los diferentes departamentos y a partir de ahí realizar un informe de los posibles módulos.

Departamento	Administración y contabilidad	Logística	Comercial	Gerencia	Fabricación
Módulos	Invoicing Accounting	Inventory Fleet	Sales	MRP Employees	Manufacturing Purchase

Departamento de administración y contabilidad:

Se trata del departamento encargado de realizar todas aquellas funciones de carácter administrativo de una empresa. Puede decirse que su objetivo es administrar de un modo correcto los recursos financieros y humanos de una compañía.

Para el departamento de administración podemos utilizar los módulos:

- “Invoicing”: Este servirá para gestionar contratos, facturas recurrentes, para cobrar más rápido
- “Accounting”: Este módulo se encarga de manejar la contabilidad, impuestos, presupuestos, activos, etc.

Departamento de logística:

La logística se encarga esencialmente de la compra, la adquisición y la venta, el transporte y el almacenamiento de mercancías, materiales, materias primas y otros objetos de valor. Esta herramienta se aplica para optimizar los costes asociados al movimiento de materiales y mercancías.

Utilizaremos los módulos de “Inventory” para llevar un seguimiento del stock con el que contamos en nuestro almacén

Por otro lado, utilizaremos el módulo “Fleet” para gestionar el transporte y los gastos de este.

Departamento comercial:

El departamento comercial tiene la función de dar a conocer los productos o servicios que comercializa la empresa a través de acciones publicitarias y de promoción, de actualizar los productos en función de las necesidades y cambios en el mercado o de gestionar las relaciones con los clientes, pero sobre todo tiene el cometido de lograr vender cuanto más mejor.

Será útil el módulo "Sales", para enviar cotizaciones claras con firmas y pagos electrónicos.

Departamento de gerencia:

La gerencia es la acción, o el conjunto de empleados, que se encargan de dirigir, gestionar y coordinar una determinada empresa, organización o institución. La gerencia puede hacer referencia a una serie de empleados que, denominándose gerentes, se encargan de coordinar y gestionar una organización.

Módulos MRP, que gestiona la planificación, las órdenes, horarios de los empleados, condiciones, etc.

Employees, proporciona información de los empleados de forma centralizada.

Departamento de fabricación:

Este se ocupa de la realización del producto, los costes y de otros factores que intervienen en la elaboración de este. Es el corazón de una empresa. En el departamento de producción se realizan las siguientes funciones: análisis y control de lo que fabricamos.

- Manufacturing. Este módulo se encargará del plan de fabricación de nuestros productos, el control de calidad, la gestión del ciclo de vida...
- Purchase, gestiona fácilmente proveedores y órdenes de compra. Mejorando así la cadena de suministro y rendimiento de inventario.