

Enunciado

Debes pensar cuál de los dos paquetes está más orientado a realizar dicha función y si alguno le ves frontera entre ellos explica el porqué. Para ello, descarga el siguiente documento con la tabla que deberás cumplimentar, indicando si es mejor un ERP, un CRM o cualquiera de los dos:

Función	ERP/ CRM	Explicación
Lista de movimientos por aprobar/aprobados	ERP	Al ser movimientos de transacciones, se corresponde con la gestión financiera, un ERP sería la mejor opción.
Informes financieros	ERP	Al ser una funcionalidad de gestión financiera con BI (Business Intelligence), necesita ERP
Listado de Clientes	CRM	El CRM tiene una mejor orientación para la gestión de clientes
Presupuestos pendientes	Ambos	Aunque ambos dan la funcionalidad, un CRM sería suficiente si los presupuestos están relacionados con los clientes
Listado de Pedidos de clientes	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos dan la misma funcionalidad
Listado Facturas clientes	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos dan la misma funcionalidad
Listado de Artículos	ERP	Corresponde con la gestión de inventario
Análisis de órdenes de compra	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos dan la misma funcionalidad
Informes pendientes del cliente	Ambos	Ambos pueden hacerlo ya que se trata de informes relacionados con la gestión de relaciones con el cliente
Informes pendientes del vendedor	ERP	Control de proveedores integrado con BI
Informes de análisis de ventas	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos pueden ofrecer la funcionalidad, pero el ERP podría ser más adecuado por su integración con BI
Informe de precio de la última venta	Ambos	La da tanto un ERP (para registros de precios) como un CRM (para seguimiento de ventas)
Facturas vencidas	ERP	Es una función de contabilidad
Devoluciones por cliente	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos dan la misma funcionalidad
Listado de ventas por articulo	Ambos	Al ser gestión de inventario, un ERP es adecuado.

Listado de compras y ventas por articulo	ERP	Al ser gestión de ventas, pero con una integración con el inventario, necesita de ERP
Previsión de pagos de compra de material	ERP	Es una proyección de gestión financiera que necesita BI
Previsión de cobros de facturas clientes	ERP	Es una proyección de gestión financiera que necesita BI
Seguimiento de cambios de precios de compra	Ambos	Gestión de ventas, ambos lo pueden ofrecer
Informe de inventario	ERP	Gestión de inventario junto a una integración BI
Listado de artículos de inventario con baja demanda	ERP	Gestión de inventario, más datos de BI
Informe de costos de inventario	ERP	Gestión del inventario junto a una integración BI
Listado Ordenes de producción	ERP	Datos sobre la producción, necesita ERP
Informe estado orden de producción	ERP	Funcionalidad BI de datos de producción (gestión de fabricación y entrega)
Previsión producción diaria/semanal/mensual	ERP	Funcionalidad BI de datos de producción (gestión de fabricación y entrega)
Consumo de materias primas	ERP	Datos de fabricación y/o gestión de inventario, el CRM no los otorga.
Listado de comisiones por representante	Ambos	Al ser parte de la gestión de ventas, ambos ofrecen la funcionalidad
Listado de ventas por zona/país/representante	Ambos	Al ser gestión de ventas, ambos la otorgan, pero dependiendo del contexto, uno podría ser más adecuado
Cuadro de Mando Indicadores	Ambos	Ambos pueden otorgarla, pero dependiendo de que datos se quieran usar, se tendría que seleccionar uno en concreto
Situación marketing	Ambos	Al ser gestión de relaciones con clientes, ambos pueden otorgarla.
Lista de clientes a llamar (primera/resto)	CRM	Aunque sea un apartado de gestión de relaciones con clientes, se integra también con un call center propio de los CRM
Envío de mails de ofertas a clientes	CRM	Funcionalidad típica de un CRM para el marketing y la gestión de relaciones con los clientes
Creación presupuestos cliente	ERP	Al necesitar información financiera e incluso de BI sobre ventas, un ERP es necesario

Envío de Ofertas y Catálogos	CRM	Funcionalidad típica de un CRM para el marketing y la gestión de relaciones con los clientes
Listado de documentos por cliente	ERP	Al estar relacionado con la gestión de ventas y documentos financieros, un ERP es el adecuado
Recepción/conversión de correos de clientes	CRM	Al ser una función de gestión de comunicaciones y relaciones con clientes, necesita un CRM
Gestión/listado de clientes potenciales	CRM	Función principal de un CRM para la generación de oportunidades de ventas
Plan de acciones comerciales	Ambos	Relacionado con la gestión de ventas y relaciones con clientes, ambos pueden ofrecer la funcionalidad