**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 |