**1.- Soluciones ERP/CRM en la nube**

**El objetivo de esta actividad es identificar los servicios de soluciones ERP/CRM en la nube.**

**Busque diez empresas que ofrezcan ERP/CRM en modalidad SaaS.**

Ejecutar un proceso de investigación por Internet según búsquedas de los términos SaaS ERP y SaaS CRM para detectar las empresas solicitadas. Hay que tener en cuenta que existen productos que simultáneamente cubren las expectativas de ERP y de CRM, mientras que otros sólo cubren uno de los dos conceptos.

Como ejemplo podemos visitar la web de [Capterra,](https://www.capterra.es/directory/9/enterprise-resource-planning/software" \o "https://www.capterra.es/directory/9/enterprise-resource-planning/software) que ofrece descripción, comparativa y opiniones de un gran número de productos software. También existen webs de divulgación que dedican artículos anuales a crear un ranking de ERPs. Puede visitarse, por ejemplo, este [artículo de](https://revistabyte.es/comparativa/estos-son-los-12-mejores-erps/) julio de 2020 o este [otro artículo](https://wautechnologies.com/noticias/ranking-erp-mas-usados/) de los ERPs más usados en 2022 en el mundo y en España.

**2.-Conceptos y funcionalidades en torno a un ERP**

**El objetivo de esta actividad es conocer conceptos y funcionalidades en torno a los ERP.**

**Rellene la siguiente tabla siguiente describiendo los conceptos indicados:**

|  |  |
| --- | --- |
| Concepto | Descripción |
| Administración de un ERP |  |
| Archivos maestros en aplicaciones informáticas y, concretamente, en software de gestión empresarial |  |
| Tercero |  |
| Producto |  |
| Tablas básicas (ejemplos) |  |
| Funcionalidades básicas a cubrir por un ERP en la ficha de producto |  |
| Funcionalidades básicas a cubrir por un ERP en el circuito de compra |  |
| Funcionalidades básicas a cubrir por un ERP en el circuito de venta |  |
| Funcionalidades básicas a cubrir por un ERP en un módulo de fabricación |  |
| Funcionalidades básicas a cubrir por un ERP en un módulo de servicios |  |

**3.-Sistemas CRM y soluciones BI como complementos de los ERP**

**Indique los motivos por los que los sistemas CRM y las soluciones BI pueden considerarse complementos de los ERP.**

**4.- Funcionalidades de los sistemas CRM**

**El objetivo de esta actividad es conocer las funcionalidades más usuales en los sistemas CRM.**

**Indique las funcionalidades más usuales aportadas por los sistemas CRM.**

**5.- Consejos para una exitosa implantación de ERP**

**Indique un decálogo de puntos clave a tener en cuenta por los dirigentes de una organización en la implantación de un ERP.**

**6.- Defina qué entiende por un plan estratégico.**

**7.- ¿Cuál es la diferencia entre un MRP y un ERP?**

**8.- Explique por qué es fundamental que un ERP sea adaptable**