♣ **J**esús S.P. **③** IETI Català (ca) ▼

Navegació pel qüestionari

Mostra només una pàgina cada vegada

Jesús S.P.

Acaba la revisió

AMS2-MP10 Sistemes de gestió empresarial

Començat el divendres, 1 octubre 2021, 19:46

Qualificació Encara no s'ha avaluat

Pregunta **1**

Marca la

Pregunta 2

Puntuat sobre

pregunta

Pregunta 3

Puntuat sobre

♥ Marca la

Pregunta 4

Puntuat sobre

pregunta

Pregunta 5

Completa

pregunta

0,50

Completa

0,75

pregunta

Completa

0,75

Completa

0,50

pregunta

Completa

0,75

Inici / Els meus cursos / AMS2-MP10 / Tema 1 / g1

Estat Acabat Completat el divendres, 8 octubre 2021, 19:57 **Temps emprat** 7 dies

1 L'evolució de la informàtica cap al núvol ens introdueix diversos models de desplegament, com son "laaS; PaaS; SaaS". Definir i donar un exemple de cada model. Pista: p15 Puntuat sobre laaS: Infraestructure As A Service.

> Aquest model consisteix en oferir al client tota la infraestructura. Es a dir, tot el que són servidors, pero no té control sobre l'infraestructura, però pot muntar tants serveis, i plataformes com vulgui. PaaS: Platform As A Service. Similar al model anterior, pero el client només té control sobre la plataforma que ha contractat, però pot gestionar tants

serveis com vulgui dins de la plataforma contractada. SaaS: Software As A Service. Es el model més restrictiu, el usuari no té acces a la infraestructura ni a la plataforma, només al programari que contracten. Ideal per aquelles persones/empreses que no es volen preocupar per res més enllà del software que volen

implementar.

de maquinaria ni infraestructura.

2 Descriu els beneficis e inconvenients del model SaaS. Pista: p15 Beneficis: Els beneficis del SaaS sobre el PaaS o l'IaaS, consisteixen sobretot en l'accessibilitat del software, ja que resulta més fàcil d'intregrar, i es poden utilitzar a nivell mundial amb relativa facilitat i agilidesa, a més de que no cal invertir en cap mena

poden generar monolopolis amb relativa facilitat, o existeix la possibilitat de que n'hi hagi una fuga de dades, al no tenirles centralitzades a la pròpia empresa.

A més de tot això, també permet actualitzacions més ràpides i segures, ja que no cal fer cap mena de gestió sobre la infraestructura ni la plataforma.

Inconvenients: Al no tenir el software a la pròpia empresa, hi ha una dependència amb els proveïdors de serveis, a més de que si aquests tenen cap problema, o n'hi ha alguna mena de problema amb Internet, no es pot accedir al servei. També existeixen perills, ja que tenir una gran infraestructura permet oferir una major quantitat de SaaS que la resta, i es

3 Els requeriments d'un sistema per tal de considerar-lo ERP inclouen termes com: Sistema Integral + Sistema Modular + Sistema adaptable. Descriu aquestes característiques fonamentals. Pista: p18

tota la informació i evitar duplicats. Un Sistema Modular requereix que tot es trobi dividit en móduls, i cadascún d'aquests es centri en una funció específica de

l'empresa. Es important que tots aquests móduls siguin compatibles entre ells, i donin lloc a la futura implementació de nous móduls. Un Sistema Adaptable significa que l'ERP ha de ser capaç d'adaptar-se a les necessitats de qualsevol empresa, sense

importar que aquesta sigui gran, petita, tingui molts departaments o només en tingui un parell.

4 Que entenem als sistemes ERP com a concepte de 'tercer' i el seu manteniment ? Pista: p20

Un Sistema Integral implica que ha d'integrar en un únic sistema tots els processos de l'empresa, per tal de centralitzar

Un tercer es tota persona o empresa relacionada amb una empresa específica. Aixó implica clients, proveïdors, empleats i

El manteniment d'un tercer consisteix en un programa que guarda les dades del tercer, i a més dona opcions per marcar-lo com a banc, client, proveïdor, etc. Amb aquesta informació, l'ERP després tractarà la seva informació corresponent a les opcions marcades.

bancs entre moltes altres entitats.

5 El concepte de 'producte' dintre dels software ERP és molt ampli. (serveis, proveïments, existències, caducitat, ...). Quina

6 Quines consideracions s'hauran de tenir en compte al sistema ERP (en el cas que els proveïdors ens comuniquin un canvi

Per tal de poder automatitzar el màxim possible un canvi de tarifes, caldría primer de tot tenir el canvi de dites tarifes en

format digital, i a més a més, caldría que l'ERP tingués una opció per automatitzar l'entrada d'aquestes dades amb un

format específic, per tal que només calgués modificar el arxiu mínimament per donar-li l'estil necessari.

S'ha de tenir en compte el fet de que un mateix producte pot tenir diversos codis, ja que l'empresa en pot fixar un, però el proveïdor en tindrà un altre, i a l'hora de vendre es podría cambiar també el codi.

consideració s'haurà de tenir en compte a l'hora de codificar els 'productes' client/proveïdor? Pista: p23

Pregunta 6 Completa Puntuat sobre 0,75 Marca la pregunta

Pregunta **7**

Completa

pregunta

Pregunta 8

ℙ Marca la

Pregunta 9

Puntuat sobre

Pregunta **10**

Puntuat sobre

pregunta

Pregunta **11**

Puntuat sobre

Marca la pregunta

Pregunta **12**

Puntuat sobre

Marca la

Pregunta **13**

Puntuat sobre

♥ Marca la

Pregunta **14**

Puntuat sobre

ℙ Marca la

pregunta

Completa

0,75

0,75

♥ Marca la pregunta

■ Apunts UF1

Puntuat sobre

♥ Marca la

pregunta

Completa

0,75

pregunta

Completa

0,50

pregunta

Completa

0,50

Completa

0,50

Completa

pregunta

Completa

0,50

comanda.

pregunta

0,50

0,50

Una factura proforma consisteix en un document que indica el valor exàcte de la factura final. Això s'empre sobretot a Puntuat sobre comerç internacional per obtenir llicències comercials entre d'altes operacions. No té cap validesa comptable, i acostuma a tenir una data màxima de validesa.

7 Què és una factura proforma? Pista: p26

de tarifes) si volem que el procés d'actualització sigui el més automàtic possible? Pista: p24

En cas contrari, caldría que una persona introdugués manualment tots els canvis.

Completa Puntuat sobre Un "R.M.A." (Return Merchandise Authorization) consisteix en una autorizació emesa per part de la companyia de repartiments i permet la devolució d'un producte.

8 Què és un R.M.A. ? Pista: Return Merchandise Authorization. Busca a internet

Per fer aquest tràmit, primer el client ha d'omplir un formulari de devolució de productes, i el venedor ha d'acceptar

aquest. Després, el venedor ha de contactar l'empresa de repartiments, i li donaràn un codi (l'R.M.A.) per tal de retornar la

Un S.L.A. o Service Level Agreement consisteix en un document on dos parts accorden un intercanvi d'un servei. En aquest

document ha de constar una descripció dels serveis a oferir, la qualitat d'aquests, els drets i deures de cada part i les

9 Què és un S.L.A. ? Pista: Service Level Agreement. Busca a internet.

compensacions en cas de trencar l'acord.

materials necessaris, com la mà d'obra.

ROUTING: Es el full de ruta de la fabricació d'un producte. En aquest document s'indiquen les diferents etapes de fabricació d'un producte, i les àrees de la fàbrica per on ha de pasar.

BOM: Consisteix en un llistat de tot allò necessari per aconseguir un producte final. Dins d'aquesta llista s'inclouen tant els

10 Descriu els conceptes de BOM i ROUTING en un procés de fabricació. Pista: p28

totes les fases del servei, i el cost detallat del servei que s'ofereix.

11 Si un sistema ERP ha de tenir en compte els serveis de SAT de l'empresa, quin tipus de dades recollirà? Pista p30 Ha de recollir dades sobre el servei que s'ha ofert, amb la major quantitat d'informació possible, un seguiment detallat de

12 Anomena un mínim de 10 raons que apareixen en els fracassos d'implantació d'ERP's. Pista p31

4. Activitats previstes per a l'ERP en el moment de planificació van ser deficients.

10. Les relacions interpersonals no s'han gestionat de forma adequada.

8. El programa ha de patir la menor quantitat de modificacions possibles.

5. El personal no es troba capacitat o no ha estat correctament format en l'us del nou ERP

3. Aprofitar al màvim la fase de planificació per comparar ERPs, empreses per implementar, fer entendre a aquestes les

14 Quina utilitat tenen les solucions B.I. ? Quina relació tenen amb els 'datawarehouse, ERP's i CRM's? Pista p34

Les solucions B.I. permeten a les empreses coneixer millor com funciona l'empresa als directius, per tal que aquests puguin

prendre les millors decisions possibles, basant-se en la informació que reben del datawarehouse, que a l'hora es nutreix de

1. No s'han definit correctament els processos de negoci. 2. Implantació massa llarga. 3. Costos d'implantació massa alts.

necessitats, etc

7. No s'ha definit una metodología clara per a l'implantació. 8. Els usuaris finals no reben la informació necessaria. 9. Els responsables no han donat el suport adequat.

6. La previsió d'utilització no va ser adequada.

La implantació d'un ERP pot fracassar degut a:

13 Anomena un mínim de 10 punts a tenir en compte en la futura implantació d'un ERP. Pista p31 1. Començar a buscar un ERP només començar a notar una falta d'eficiencia en els sistemes actuals. 2. Escollir l'ERP que millor s'adapti segons les necessitats i activitats de l'empresa.

4. Repasar en profunditat el contracte 5. Abans de signar, assegurar-se que el producte cobreix completament les necessitats 6. El disseny s'ha d'adequar a la infraestructura actual. 7. Saber com i qui realitzarà el procés d'implantació.

9. Assegurar-se de que l'aplicació s'adequa als usuaris, i aquests sabràn utilitzar-la 10. La directiva de l'empresa s'ha implicar en l'implantació.

les dades de l'ERP i el CRM de l'empresa.

1. Mòdul de clients amb informació sobre aquests.

4. Mòdul de productes pper gestionar aquests.

mostra informació sobre el processament en línia.

Salta a...

Heu iniciat sessió com a Jesús S.P. (Surt)

Resum de retenció de dades

Instal·leu l'aplicació mòbil

15 Anomena un mínim de 10 mòduls que podria incloure un sistema CRM. Pista p35

Pregunta **15**

2. Mòdul de clients potencials que estudia la possibilitat de que persones o empreses puguin convertir-se en clients en el futur. 3. Mòdul de contactes per gestionar les persones i organitzacions relacionades amb l'empresa.

5. Mòdul de suport per gestionar les relacions de l'empresa amb clients i empreses. 6. Mòdul d'informes i gràfics per facilitzar l'obtenció de dades i millorar la presa de decisions. 7. Mòdul d'ofertes per gestionar aquestes.

8. Mòdul de gestió de comandes de venda 9. Mòdul de gestió d'ordre de lliurament

10. Mòdul de facturació.

Pregunta **16** 16 Quina relació hi ha entre els sistemes OLTP i OLAP? p38 Completa L'OLTP guarda informació sobre les transaccions en línia al repositori, i l'OLAP es un complement de la solució BI que Puntuat sobre

AMS2-MP10

\$

Acaba la revisió

Sistema d'informació Empresarial ►