



ENTERPRISE
RESOURCE
PLANNING

ERP

SAMUEL GONSALES

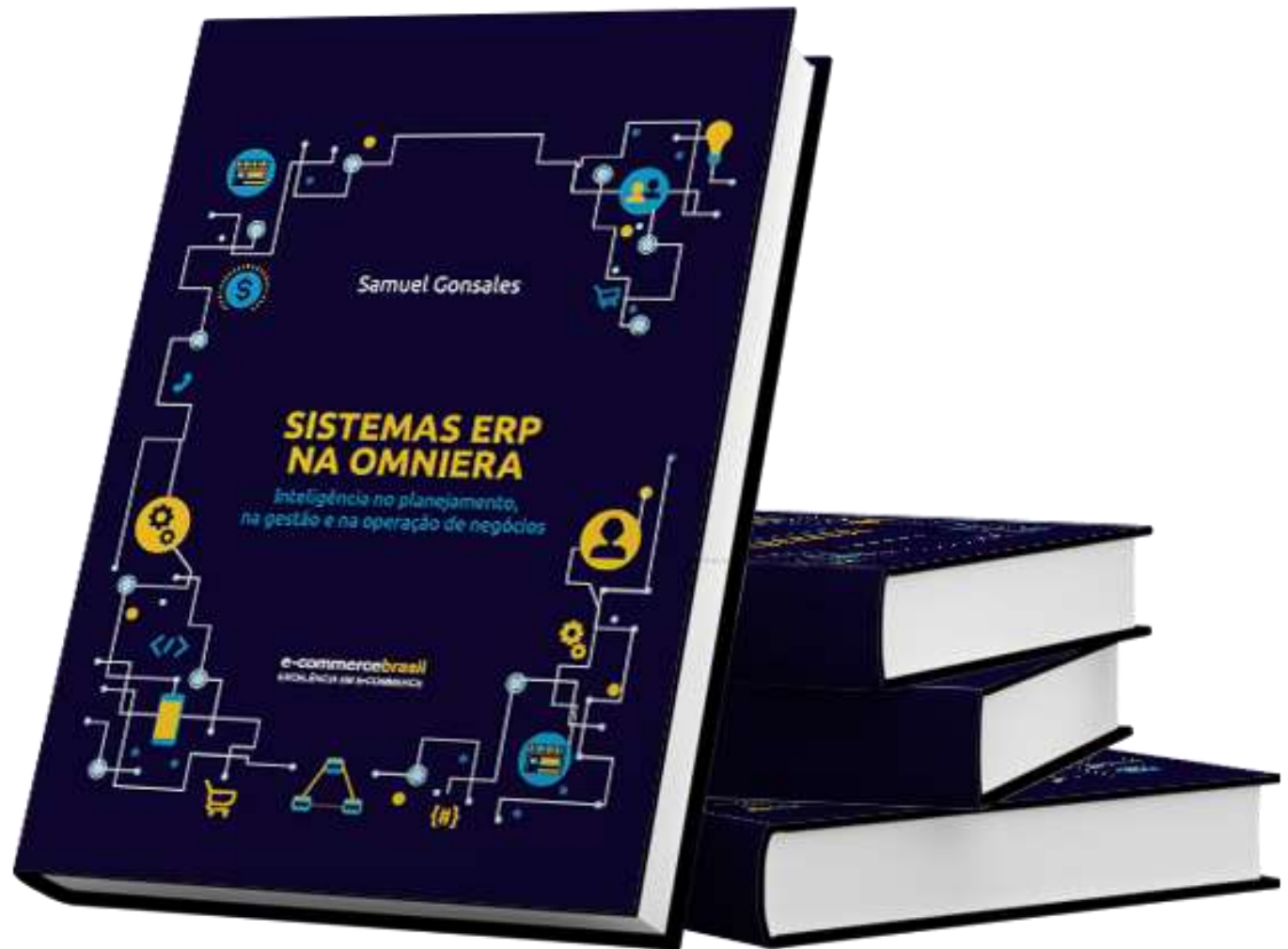
- **Especialista** em **Omnichannel**, Sistemas de Gestão **ERP** e **e-Commerce** acumulando mais de 18 anos de experiência.
- Vencedor **Prêmio e-Commerce Brasil 2015**.
Melhor Profissional – Categoria Operações.
- Vencedor **Prêmio ABCOMM 2017**.
Melhor Profissional de e-Commerce.
- **Palestrante:** Eventos de e-Commerce e TI.
- **Head of Products** – e-Millennium ERP Omnichannel.
- **Diretor** de Operações – ABCOMM.



Autor do livro:

Sistemas ERP na Omniera

Inteligência no planejamento, na gestão e na operação de negócios



www.samuelgonsales.com/livro

Experiência em mais de 1.650 projetos
Omnichannel, sistemas ERP e e-Commerce



AGENDA

Introdução

Tipos de Sistemas ERP

Seleção de sistemas ERP

Conclusão

e-Commerce

e-

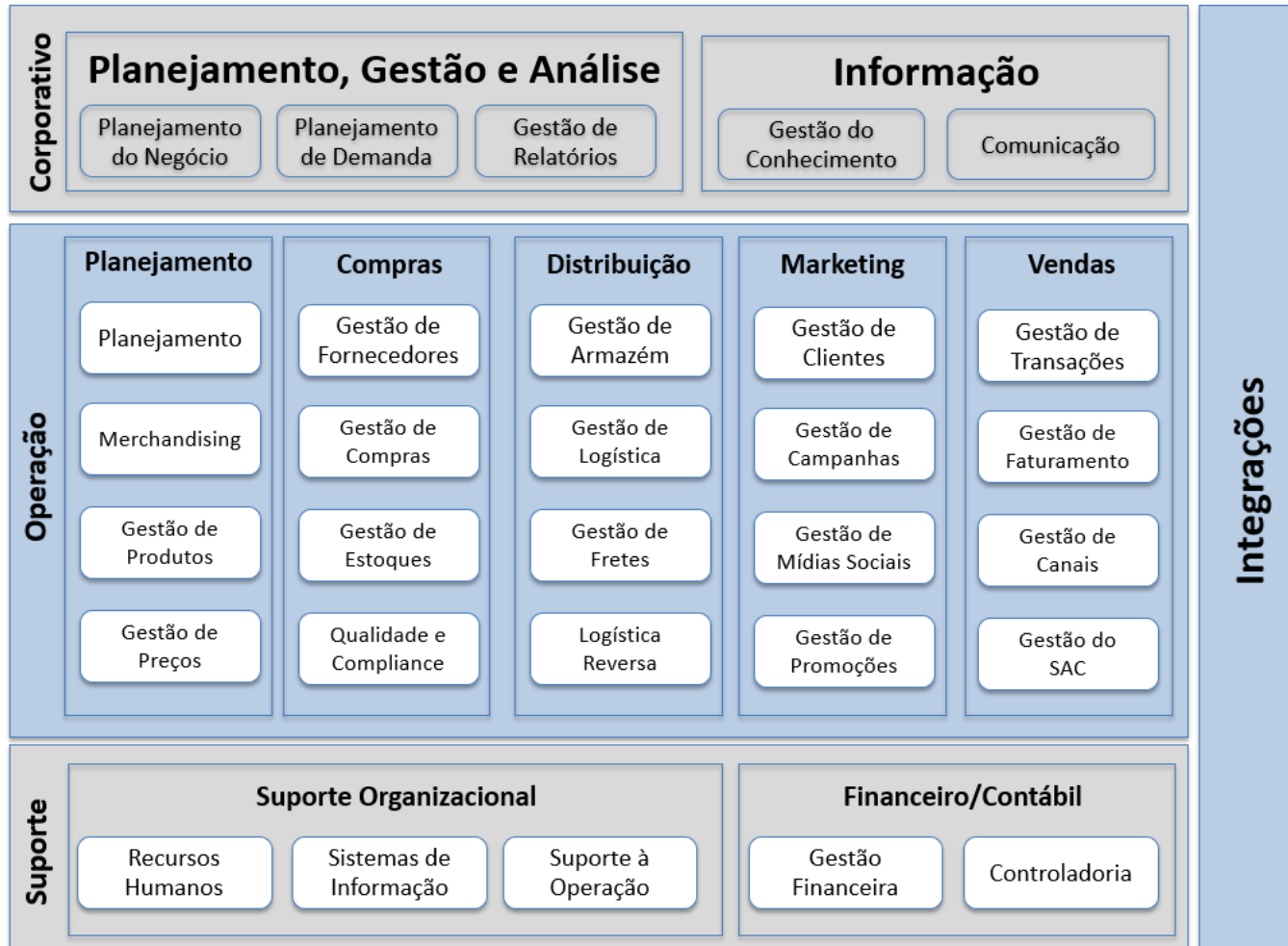
Front, UX, Página de Produtos, Mídias Sociais, Marketing, Remarketing, One Click Checkout, Mobilidade, etc...

Commerce

Business, Sortimento, Preços, Compras, Estoques, Financeiro, Fiscal, Pedidos, Logística, Fretes, Atendimento, Faturamento, Troca, Devolução, etc...

INTRODUÇÃO

O negócio



INTRODUÇÃO

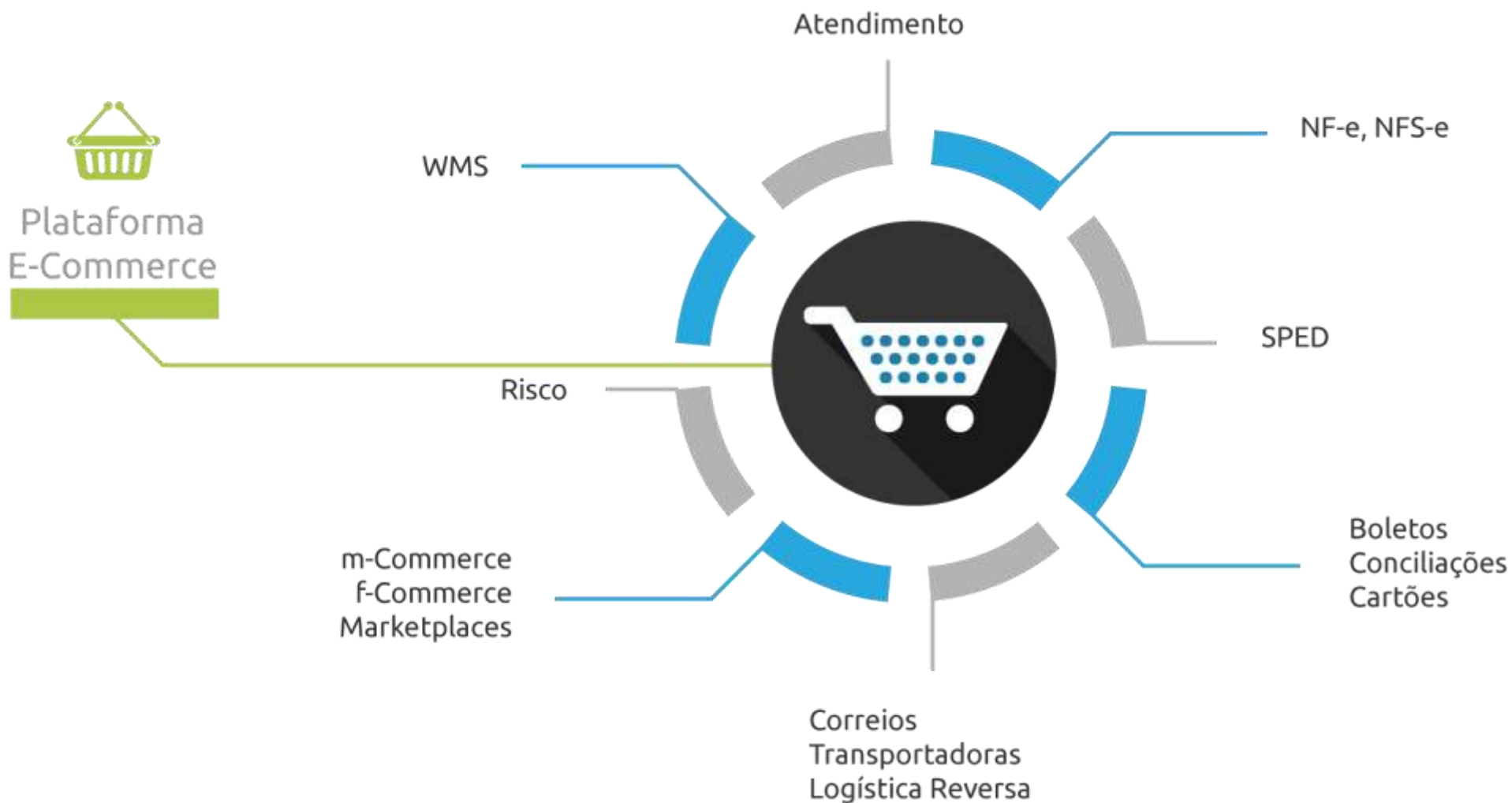
Competências de um ERP

Gerenciamento de Produto	Produção	Fiscal/Contábil	Financeiro	Logística	CRM/Clientes	E-Commerce	Informações Executivas
Categorias	Ficha Técnica Detalhada	Livros Fiscais	Contas a pagar	Planejamento de Compras	Central de Informações	Gateway de Pagamento	Gerador de Relatórios
Impostos	Andamento de Produção	Dupla partida	Contas a receber	Análise de Giro e Cobertura	Históricos de Clientes Customizados	Risco / Anti-Fraude	Análise Dimensional
Promoções	Ficha de Custo	Custeio por absorção	Fluxo de caixa	Requisição e Cotação	Consultas de Crédito	Integração com Correios	Cubos de Decisão
Grade (tamanho, cor, estampas)	Custeio e Acompanhamento	Mapa resumo	Cobrança escritural (CNAB)	Compra Distribuída	Regionalização	Logística Reversa	Dashboards
Gestão de Coleção	Produção externa, terceirizados	Arquivos magnéticos	Comissões	Orçamento por competência	Perfil	Faturamento Automático	Planejamentos
Estoques com Valorização	Capacidade fabril	Apurações	Repasse	OTB Open to Buy	Gestão de Contratos	GED	Integração com Excel
Packs e proporções de grade	Identificação de Gargalos	Centro de Custos	Centros de custos	Endereçamento Dinâmico	Televendas	OMS	KPIs
Fabricação própria e representação	Criação do plano mestre de produção	SPED CONTRIBUIÇÕES	Orçamento	Processos de Importação	SAC	Simulação de Fretes	Históricos Customizáveis
Revenda e/ou Importados	Sequenciamento automático	SPED FISCAL	Cartões	Inventários	Fotos	Etiqueta de Transportadoras	
Fotos	PCP	CT-e	Tesouraria	Múltiplos Almojarifados	Venda Atacado	Rastreio / Tracking	
Materiais de Consumo	Explosão de Materiais (BOM)	MDF-e	Conciliações	Planejamento de Sortimento	PDV	Lista de Casamento / Presente	
Vitrine de Produtos	Simulações		Planos de Contas	Estoque Projetado		Gateway de Fretes	
Cubagem	Programação baseada em restrições			Kardex		Marketplaces	
Anvisa				FIFO			
Especificações de Produtos				LOTE			
Descrições Detalhadas				Sugestão de Compras			
Kits (Montagem e Desmontagem)				Separação e Conferência			
Códigos de Barras – Diversos Tipos				Coletores de Dados			

Comportamentos – Backoffice e ERP Corporativo

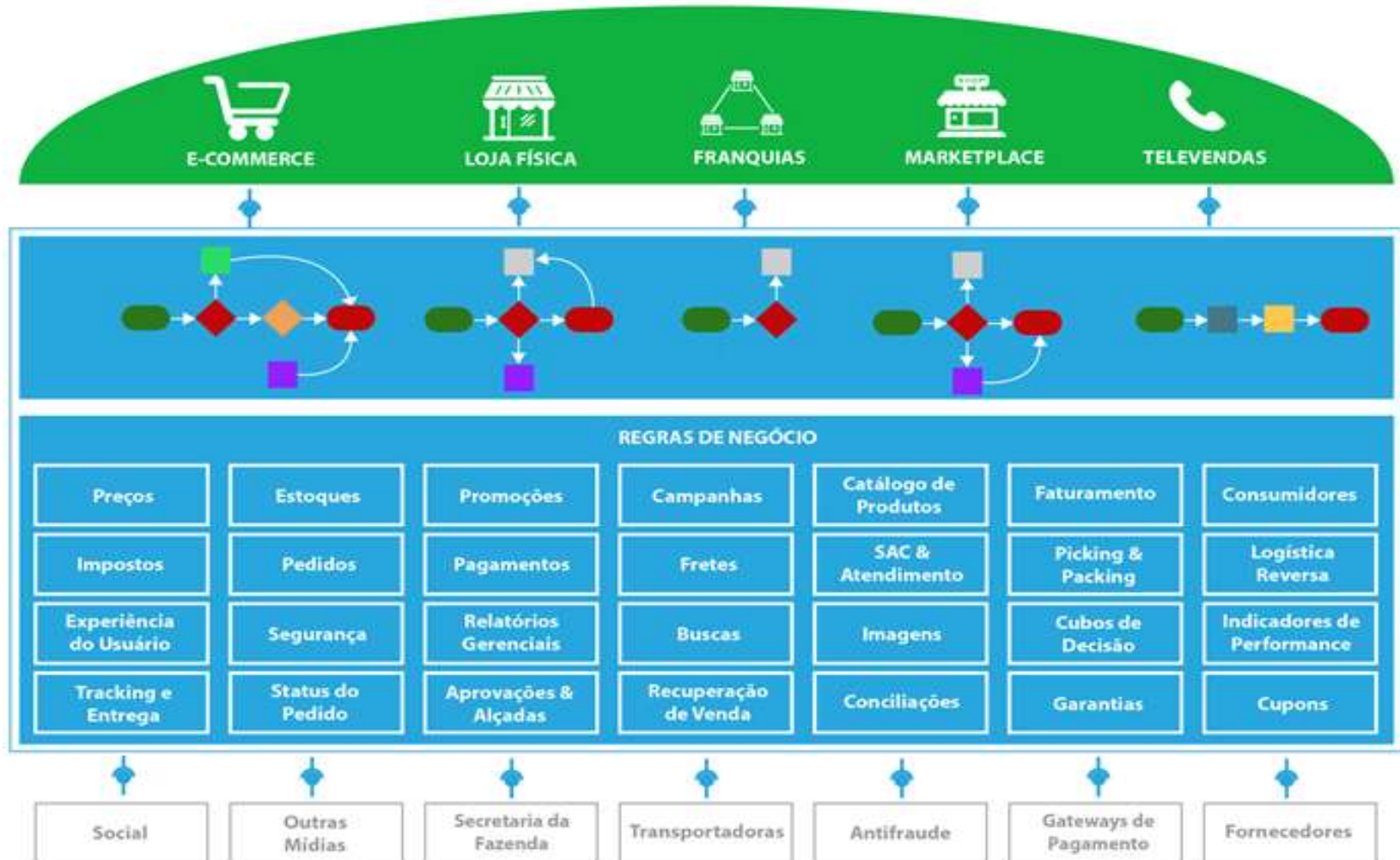


Comportamentos – ERP Completo



INTRODUÇÃO

Regras de negócio e canais de venda



AGENDA

Introdução

Tipos de Sistemas ERP

Seleção de sistemas ERP

Conclusão

01 – ERP LEGADO

- Tecnologia **velha** – tecnologia **obsoleta**;
- Difícil de dar **manutenção**;
- Não **evolui** – falta soluções para atender novas demandas;
- Difícil encontrar **profissionais** para dar suporte;
- Dificultam a **integração** com e-Commerce e Marketplaces;
- Não geram **inteligência** ao negócio;
- Não tem funcionalidades para **medir**, gerir e reagir;
- As **interfaces** não são amigáveis;
- Não geram informações em **tempo real**;
- Não estão preparados para **IoT**, computação cognitiva, etc.

TIPOS DE SISTEMAS ERP

01 – ERP LEGADO



02 – ERP ENGESSADO

- Apelo por **baixo custo de aquisição** e manutenção;
- Funcionalidades **limitadas**;
- Dependem de **controles paralelos** para gerir o negócio;
- Tem **tempo de vida com validade** nos negócios;
- Não oferecem **flexibilidade**;
- As **interfaces** não são amigáveis;
- De **difícil manutenção** e evolução;
- Exigem **customizações caras** e demoradas.
- Exemplos: alterar um campo = custa caro; modificar um formulário ou etiqueta = custa caro e é demorado.

02 – ERP ENGESSADO

Programa Ferramentas Relatórios Gráficos Ajuda

Dados da Nota Dados do Produto Romaneio

Nome do Cliente: CNPJ/CPF: Data Emissão:

Endereço: Bairro: CEP: Data Saída:

Município: Fone/Fax: Vencimento: UF: Insc. Estadual: Hora Saída:

Natureza da Operação: CFOP: I. E. Subst. Trib.: Nº Nota: Ctrl. Form.:

Produtos da Nota Cálculo do Imposto Transportadora Dados Adicionais

ICMS IPI Outros

Base Cálculo IPI: Aliquota IPI (%): Valor Total do IPI: Valor Total Produtos:

Valor Isento IPI: Valor Outros IPI: Valor Total Nota:

03 – ERP PARA PEQUENAS EMPRESAS

- Apelo por **novos entrantes** e preço baixo;
- Funcionalidades **limitadas**;
- Dependem de **controles paralelos** para gerir o negócio;
- Não oferecem **planejamento e gestão** – foco na operação;
- Não oferecem **flexibilidade**;
- Quando a empresa **crescer** terá que trocar;
- **Não permite customizações** ou personalizações;
- Entrega (software e suporte) **adequado ao valor** que as empresas pagam, ou seja, não se deve exigir demais.

03 – ERP PARA PEQUENAS EMPRESAS



Nota fiscal

Emita notas fiscais de forma descomplicada, e preencha o setup inicial apenas uma vez.



Estoque

Cadastre, controle e organize as informações e os produtos do seu estoque.



Vendas

Gerencie suas vendas, comissionamentos e envio de orçamentos, e venda mais com o Bling.



Frete de caixa

Controle a movimentação do caixa, tanto da loja física quanto da real, registrando suas vendas.



Integração E-commerce

Integre a sua loja virtual com o Sigep Web dos correios, sistemas de logística e aplicativos especializados.



Serviços

Aprimore a gestão do seu negócio com uma gama de serviços indispensáveis para sua empresa.



Finanças

Controle suas contas e seu orçamento, facilitando a gestão financeira com seu negócio.



Cadastros

Cadastre usuários, clientes, fornecedores e vendedores, e organize seu empreendimento.



Integração Correios

Imprima etiquetas de rastreamento e mantenha o cliente informado sobre as entregas.

03 – ERP PARA PEQUENAS EMPRESAS



GESTÃO E ESTOQUE DE PRODUTOS

Importação em massa de produtos, gestão de preços, estoque virtual e múltiplos estoques.



COMPRAS

Assistente inteligente de compras, controle de orçamentos e fornecedores.



NOTAS FISCAIS

Configuração tributária, emissão de NF-e, GNRE.



GESTÃO FINANCEIRA

Contas a pagar e a receber, gestão de boletos registrados e integração com os principais softwares de análise de risco e gateways de pagamento.



EXPEDIÇÃO

Impressão de etiquetas e integração com os principais operadores logísticos do país, inclusive os Correios.



INTEGRAÇÃO ABERTA

Disponibilidade de APIs que permitem conectar nossa solução às mais diversas aplicações, inclusive com ERPs de negócios offline.

04 – ERP GRATUITO

- Não cobra pelo **produto**, mas cobra pela **implementação**;
- Pode ser **descontinuado** a qualquer tempo;
- Não oferece um **contrato de suporte**, com SLA, etc;
- As evoluções são lentas e dependem de uma comunidade;
- Não atendem toda a **legislação** e demoram na atualização;
- Obrigaram a utilização de **plugins** e add-ons pagos;
- Personalizações e customizações limitadas;
- Normalmente oferecido por um **fornecedor ERP**, que usa o sistema Free para atrair novos clientes;
- Se aplica a **pouquíssimos casos** de empresas.

TIPOS DE SISTEMAS ERP

04 – ERP GRATUITO

Open ERP | TICKET N°202 TODAY 10:46 | PRODUCTS | PAYMENT | RECEIPT | X | TICKET N°201 TODAY 10:18 | TICKET N°202 11/02/2011 | TICKET N°204 11/02/2011 | TICKET N°205 11/02/2011 | + | MARTIN D. | LOGIN

NAME	DISC.	QTY
Previous		
Orea Choco		5
Orea White	10%	8
Coca Cola		1
Coca Cola Light		10
Coca Cola Zero		15
Pringles Salt		12
Pringles Paprika		3
Nestea		3

SUBTOTAL: 1530 € | TAX: 322 € | TOTAL: 1852 €

Proton | 1 | 2 | 3 | Qty
Bancontact | 4 | 5 | 6 | Disc.
Cash | 7 | 8 | 9 | Price
Cheque | 0 | , |
Other Method | Delete | Note

All Products | Beverages

Water | Soda | Fruit Juice | Beer | Wine | Tea
Coffee | Chocolate | Milk | Energy

Q.

PERRIER 6 x 33CL	EVIAN 6 x 33CL	AQUARIEL 6 x 33CL	VITALIMEX 6 x 33CL	VITTEL 6 x 33CL	COCA 6 x 33CL
COCA ZERO 6 x 33CL	COCA LIGHT 6 x 33CL	FANTA 6 x 33CL	SPRITE 6 x 33CL	SCHW LEMON 6 x 33CL	ORANGINA 6 x 33CL
CANADA DRY 6 x 33CL	AQUARIUS 6 x 33CL	PERRIER 6 x 33CL	NALU 6 x 33CL	NESTEA 6 x 33CL	DE PEPPER 6 x 33CL

Previous | BEVERAGES | 1 - 18 OF 40 | Next

05 – BACKOFFICE PARA E-COMMERCE

- Surgiram à cerca de **15 anos** atrás;
- Nasceram para **cobrir deficiências** dos ERPs legados;
- Dependem de um **ERP corporativo** para funcionar bem;
- Melhoram processos relativos a **Cadastros de Produtos**;
- Tornam o **faturamento** do e-Commerce mais ágil;
- Criaram funcionalidades específicas para **Logística Reversa**;
- Não tem todas as **funcionalidades** de um ERP;
- Focam na **operação** e não em planejamento e gestão;
- Estão **desaparecendo** do mercado, a medida que outros tipos de ERP ganham espaço.

05 – BACKOFFICE PARA E-COMMERCE

BACKOFFICE



**Plataforma
e-Commerce**



**BackOffice
e-Commerce**



**ERP
Corporativo**

06 – ERP VERTICALIZADO PARA VAREJO

- Foco no **PDV** (ponto de venda) e na retaguarda;
- Possuem conceitos consistentes para **redes de lojas físicas**;
- Tem funcionalidades e diferenciais para **franquias** – offline;
- Promoções, comissões, **particularidades** fiscais do PDV;
- **Não se integram** facilmente ao ecossistema de e-Commerce;
- Não compreendem a **legislação do e-Commerce**;
- Não tem processos **fluídos** e consistentes para e-Commerce;
- Focam nas **redes de lojas**, suas campanhas, centros de distribuição, abastecimento de lojas físicas, compras baseadas em metodologias do varejo, etc;

06 – ERP VERTICALIZADO PARA VAREJO

Caixa Aberto.....

Mercadinho Santa Maria Ltda.

Código:	Produto: ALCATRA	Valor Unit.: 12,37
----------------	----------------------------	------------------------------

Quantidade: 0,200	<table border="1" style="width: 100%;"><thead><tr><th>Cód. Barra</th><th>Descrição Produto</th><th>Qtde</th><th>U.M.</th><th>Valor Unitário</th><th>Desconto</th><th>Tipodesc</th><th>Valor Total</th></tr></thead><tbody><tr><td>1234</td><td>ALCATRA</td><td>0,200</td><td></td><td>R\$ 12,37</td><td></td><td></td><td>R\$ 2,47</td></tr><tr><td>12345</td><td>ACHOCOLATADO</td><td>5,000</td><td></td><td>R\$ 5,38</td><td></td><td></td><td>R\$ 26,90</td></tr><tr><td>123456</td><td>PÃO FRANCES</td><td>5,000</td><td></td><td>R\$ 0,23</td><td></td><td></td><td>R\$ 1,15</td></tr></tbody></table>	Cód. Barra	Descrição Produto	Qtde	U.M.	Valor Unitário	Desconto	Tipodesc	Valor Total	1234	ALCATRA	0,200		R\$ 12,37			R\$ 2,47	12345	ACHOCOLATADO	5,000		R\$ 5,38			R\$ 26,90	123456	PÃO FRANCES	5,000		R\$ 0,23			R\$ 1,15
Cód. Barra	Descrição Produto	Qtde	U.M.	Valor Unitário	Desconto	Tipodesc	Valor Total																										
1234	ALCATRA	0,200		R\$ 12,37			R\$ 2,47																										
12345	ACHOCOLATADO	5,000		R\$ 5,38			R\$ 26,90																										
123456	PÃO FRANCES	5,000		R\$ 0,23			R\$ 1,15																										



Fecha Venda (F5) Cancela Venda (F6) Desconto Geral (F8) Desconto Item (F9) Pesquisar Produto (F12)

Excluir item (Del) Mudar usuário: Ctrl + U Quantidade (F10)

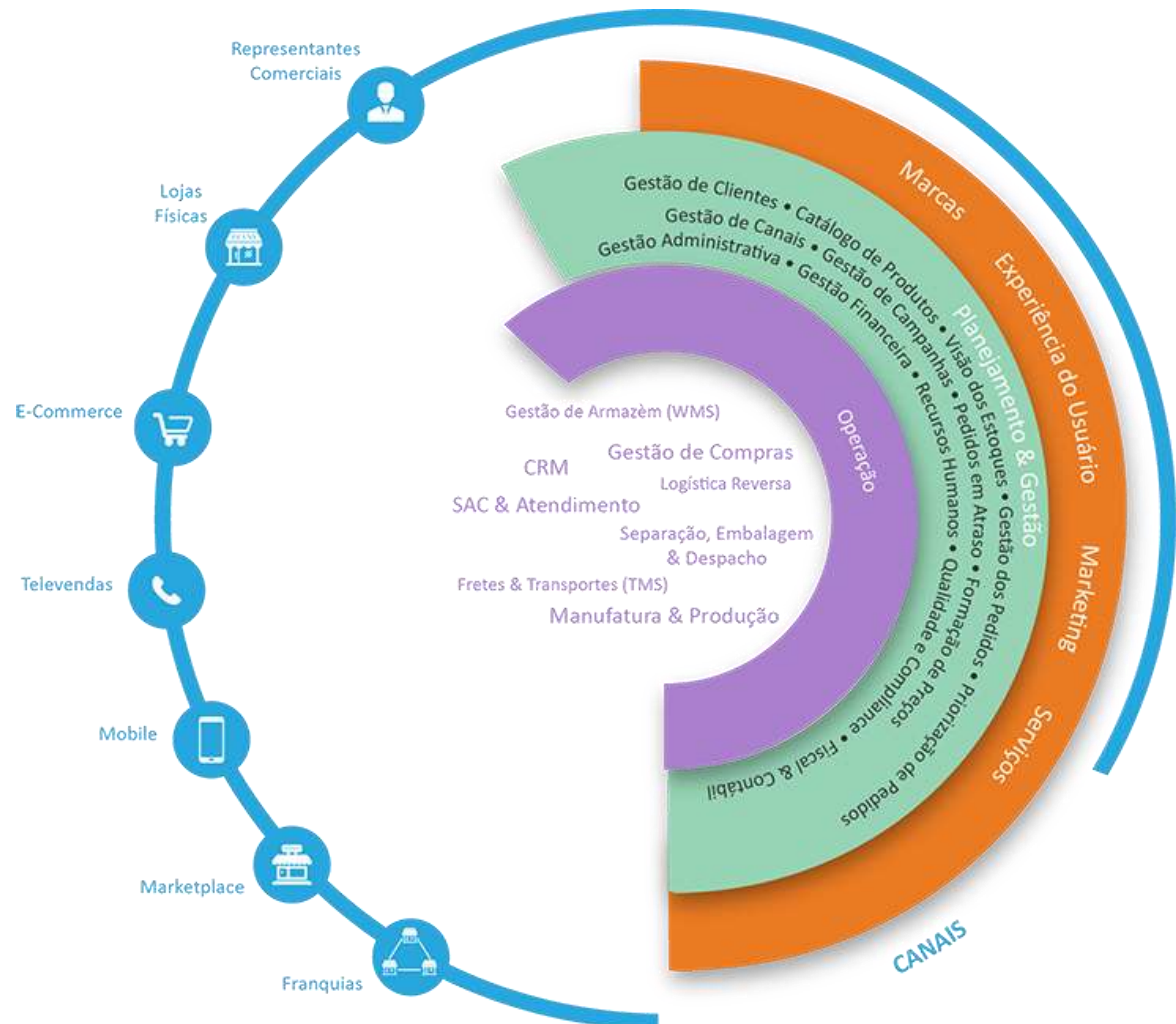
Vendedor: Master - Venda nº 3946 01:06:29 - 30/01/2014

Total Venda: R\$ 30,52	Descontos:	Valor Pago:	Troco:
----------------------------------	-------------------	--------------------	---------------

07 – ERP PARA OMNI-CANAL

- Prontos para **integrar com ecossistema** e-Commerce – plataformas, gateways, antifraude, conciliação de cartões, transportadoras, operadores logísticos, SAC, etc;
- **Cadastros**, compras e estoques pensados para o Omniera;
- Vão desde o **planejamento e gestão** até a operações;
- **Formação de preço** de venda adequada para cada canal;
- **Fiscal e contábil** inerentes a todos os canais de negócio;
- **Workflows** baseados em Business Process Management;
- SDD, entrega expressa, faturamento automático, rastreo, etc;
- **BI, extensibilidade** de software e 100% cloud;

07 – ERP PARA OMNI-CANAL

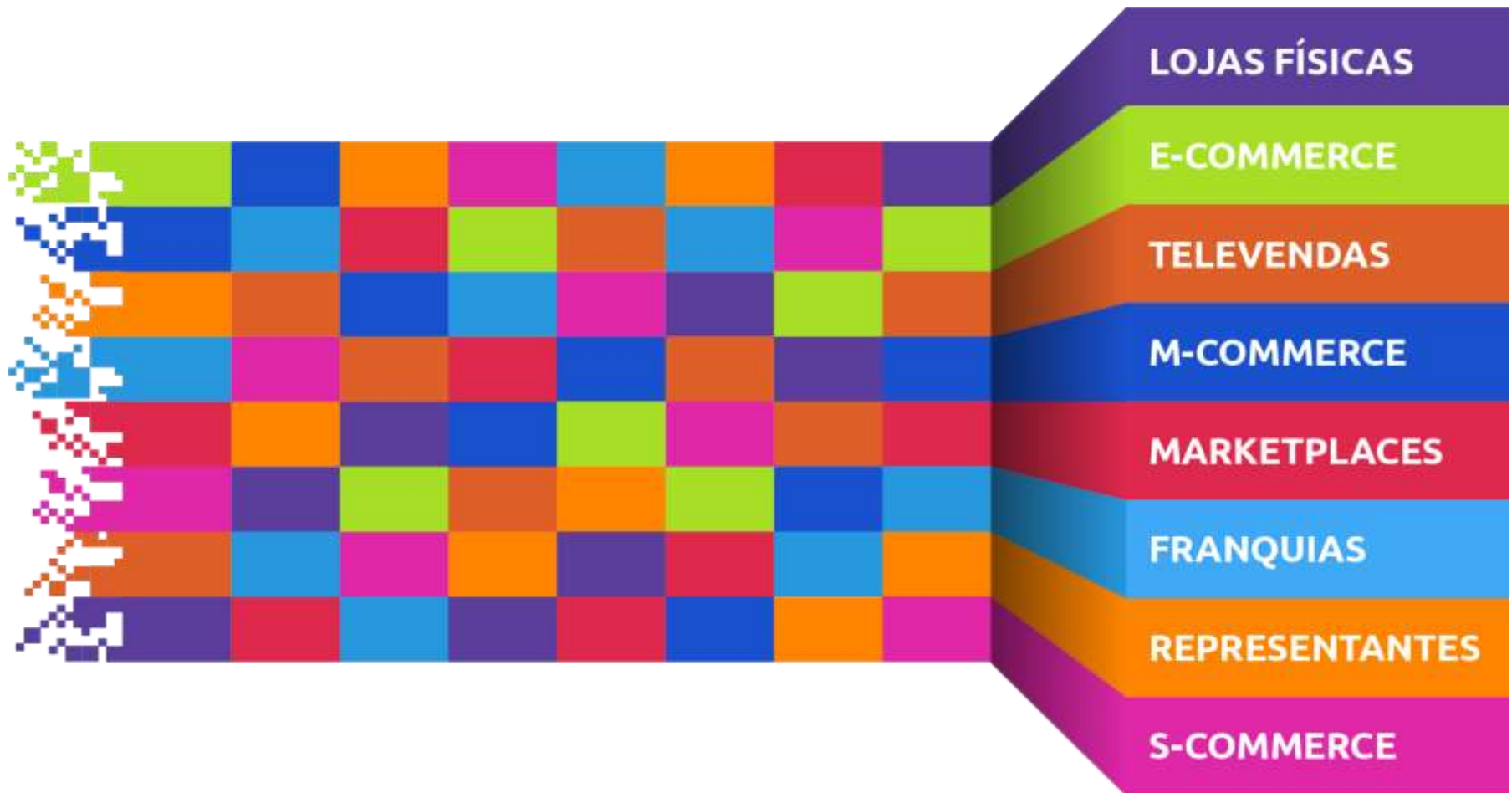


QUAL O MELHOR TIPO?

**Aquele que melhor adere às necessidades,
demandas e momento do negócio.**

O QUE É IMPRESCINDÍVEL?

01 – ATENDER MÚLTIPLOS CANAIS – FLEXÍVEL



TIPOS DE SISTEMAS ERP

02 – PLANEJAMENTO E GESTÃO

Custo de Adquirir ou Produzir o Produto:

R\$ 137,50

Rateio de Custos Fixos:

R\$ 60,50

CUSTO TOTAL PARA ADQUIRIR OU PRODUIR O PRODUTO:

R\$ 198,00

E-COMMERCE

1- Plataforma

2- Cartão/Boleto

3- AntiFraude

4- Gateway

5- Fotos/Cadastros

6- Embalagem

7- Fretes

R\$ 45,00

Aplicando 26% de Impostos:

R\$ 117,00

CUSTO TOTAL+E-COMMERCE+IMPOSTOS:

R\$ 360,00

LUCRO (20%):

R\$ 90,00

PREÇO DE VENDA CALCULADO:

R\$ 450,00



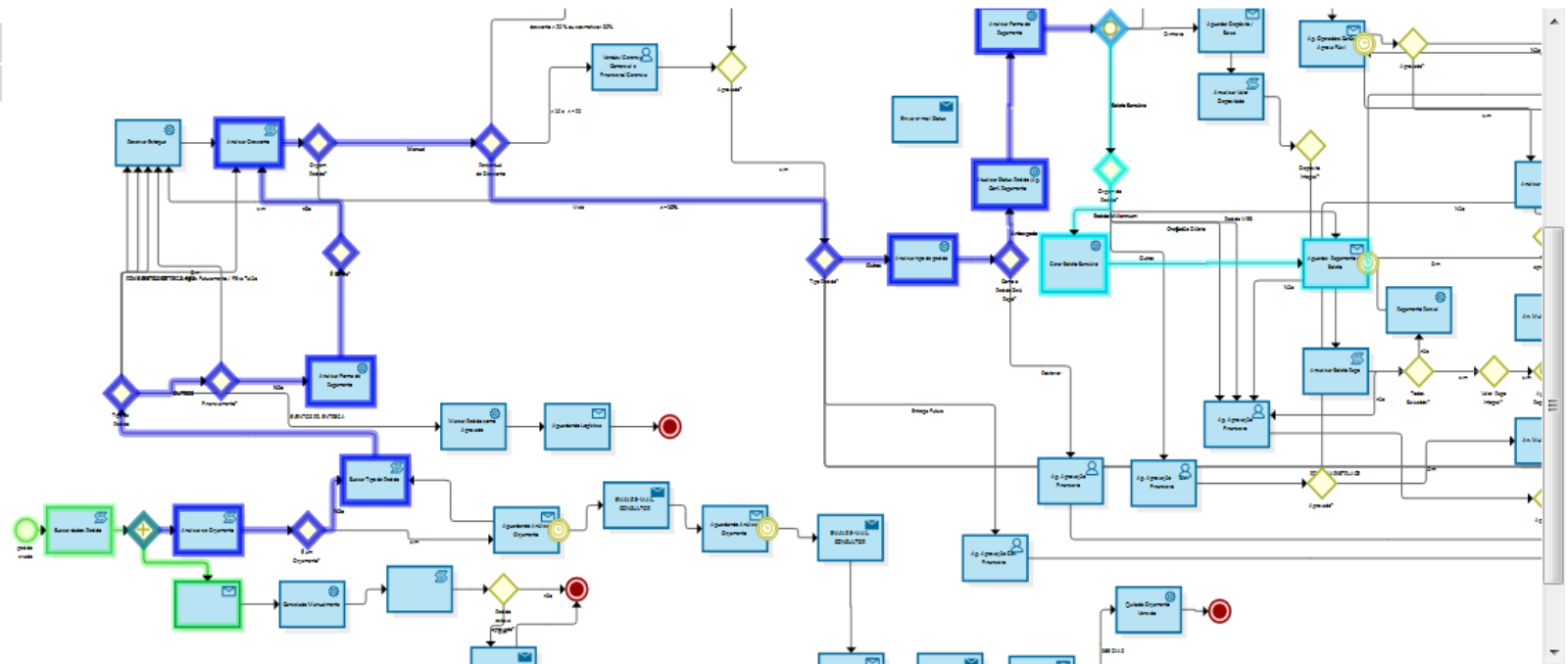
03 – ORDER MANAGEMENT SYSTEM

[Favoritos](#)
[Página Inicial](#)
[Lista de Modelos de Workflow](#)
[Listar Pedidos de Venda e Listas de Casamento](#)
[Vendas\Resumo de Pedidos](#)

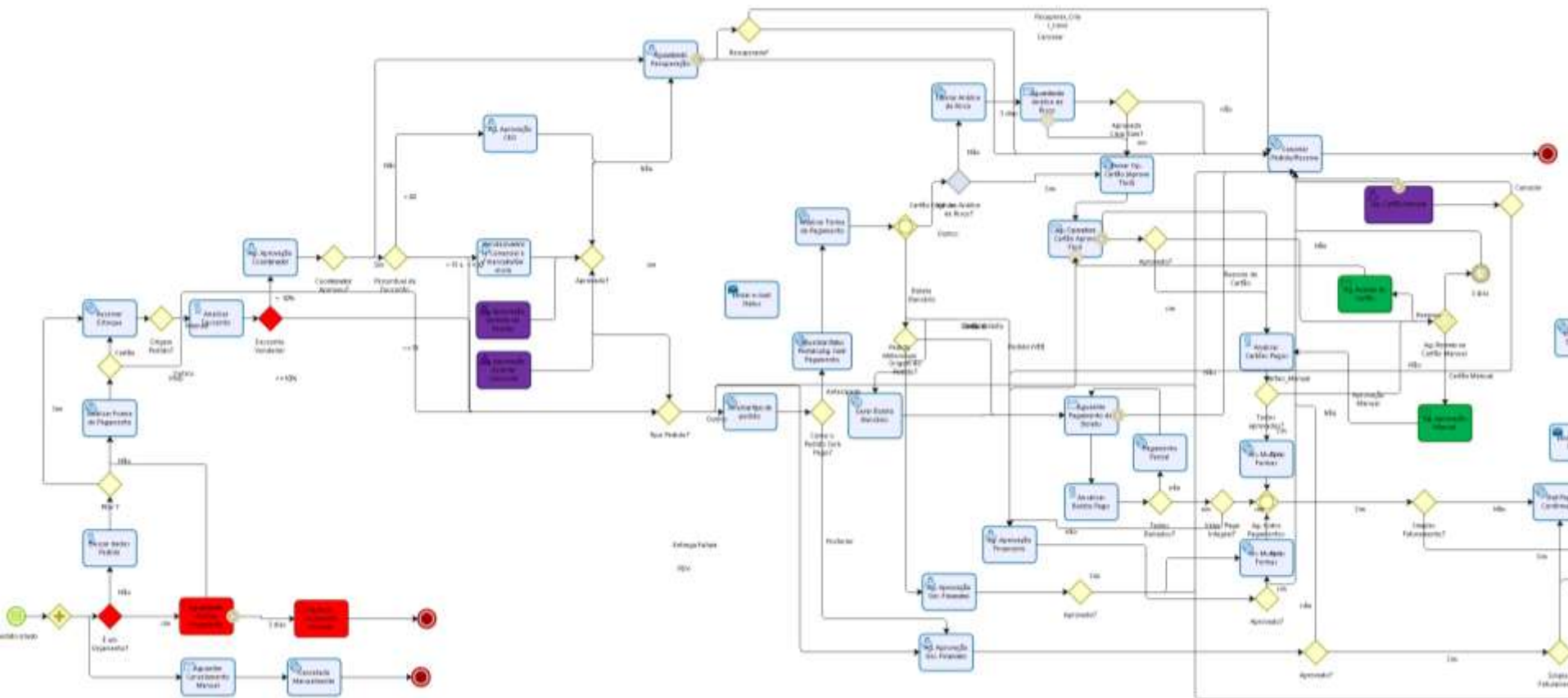
Cliente:
EDSON DA SILVA REIS

Status:
Ag. Boleto

- Informações
- Faturamentos
- Financeiro
- Itens
- Histórico
- Workflow**
- Itens Produzidos



04 – ORQUESTRAÇÃO VIA BPM(S)



TIPOS DE SISTEMAS ERP

05 – CONCILIAÇÃO AUTOMÁTICA

Conciliação de Cartão

Operadora: 001 REDECARD

Arquivo: C:\Users\Edson\Desktop\EEVC080114 1141.RET

Data do arquivo: 08/01/2014 Período do movimento: 08/01/2014 até 08/01/2014 Sequencia: 1141 Opção de Extrato: Venda com CV + Parcelado Futuro

Resumo Operação	Parcela	Plano	Tipo Transação	Previsão Pagamento	Data Pagto	Valor Bruto	Valor Comis...	Valor Rejeita...	Valor Líquido	Data Captura	Cvs Aceitos	Cvs Rejeitado	Valor Antecipado	Bandeira
093649951	02	10	Venda	06/03/2014	06/03/2014	904,31	27,11	0,00	877,20	07/01/2014	6	0	0,00	Hipercard
093649951	03	10	Venda	07/04/2014	07/04/2014	904,31	27,11	0,00	877,20	07/01/2014	6	0	0,00	Hipercard
093649951	04	10	Venda	06/05/2014	06/05/2014	846,05	25,37	0,00	820,68	07/01/2014	5	0	0,00	Hipercard

Data Venda	Valor Parcela	Parcela	Total Parcela	Autorização	Nsu/Doc	Número cartão	Valor Total	Terminal	Número unico	Número Título	Valor Inicial (Tit)	Desconto	Valor Líquido	D
07/01/2014	174,80	3	3	015836	000002296642	606282*****1000	56,52	W2086843			0,00	0,00	0,00	
07/01/2014	714,42	3	4	012942	000002732574	606282*****7273	173,25	W2086843		SHOP1118419/3	178,61	21,42	693,00	07
07/01/2014	140,43	3	4	056697	000249758130	606282*****6362	34,05	W2086843		SHOP1118050/3	35,11	4,21	136,22	07
07/01/2014	1.139,94	3	5	002926	000004076138	606282*****1655	221,14	W2086843		0196043/3	227,99	34,17	1.105,77	07
07/01/2014	1.143,80	3	10	022317	000004199328	606282*****6795	110,95	W2086843		0196085/3	114,38	34,29	1.109,51	07
07/01/2014	2.899,94	3	10	056401	000249761152	606282*****4112	281,29	W2086843		SHOP1117980/3	289,99	86,94	2.813,00	07

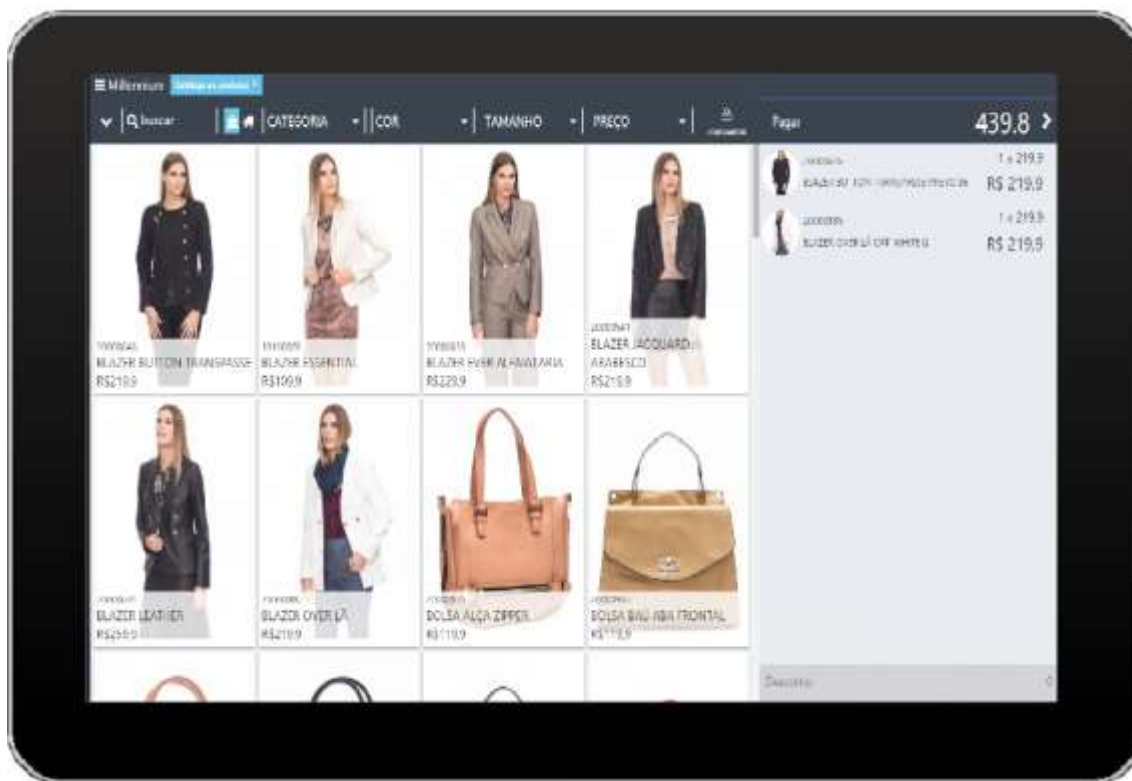
Número Título	Data vencimento	Valor Inicial (Tit)	Desconto	Valor Líquido	NSU/DOC	Autorização	Tipo Pgto	Bandeira	Data Pagamento	Num. Parcela	Valor original
34454	08/01/2014	R\$ 156,64	R\$ 0,00	R\$ 152,76	957893		CT.MAESTRO BALCÃO	MASTERCARD	08/01/2014	1	R\$ 156,64
38886	08/01/2014	R\$ 773,96	R\$ 0,00	R\$ 759,23	957894		CT.MAESTRO BALCÃO	MASTERCARD	08/01/2014	1	R\$ 773,96
0196101	06/02/2014	R\$ 5.147,73	R\$ 0,00	R\$ 5.147,73			CARTAO MAESTRO	MASTERCARD		10	R\$ 5.147,73
34523	06/02/2014	R\$ 21,80	R\$ 0,00	R\$ 21,80	957898		CT.VISA (IX) BALCAO	VISA			R\$ 21,80
34549	06/02/2014	R\$ 0,01	R\$ 0,00	R\$ 0,01			CARTAO MAESTRO				R\$ 0,01

RP: Resumo com problema (Cv não encontrado) DC: Diferença de Comissão / Vencimento (Será alterado automaticamente)
 CV: Cv não encontrado RA: Resumo antecipado (Valor já recebido)

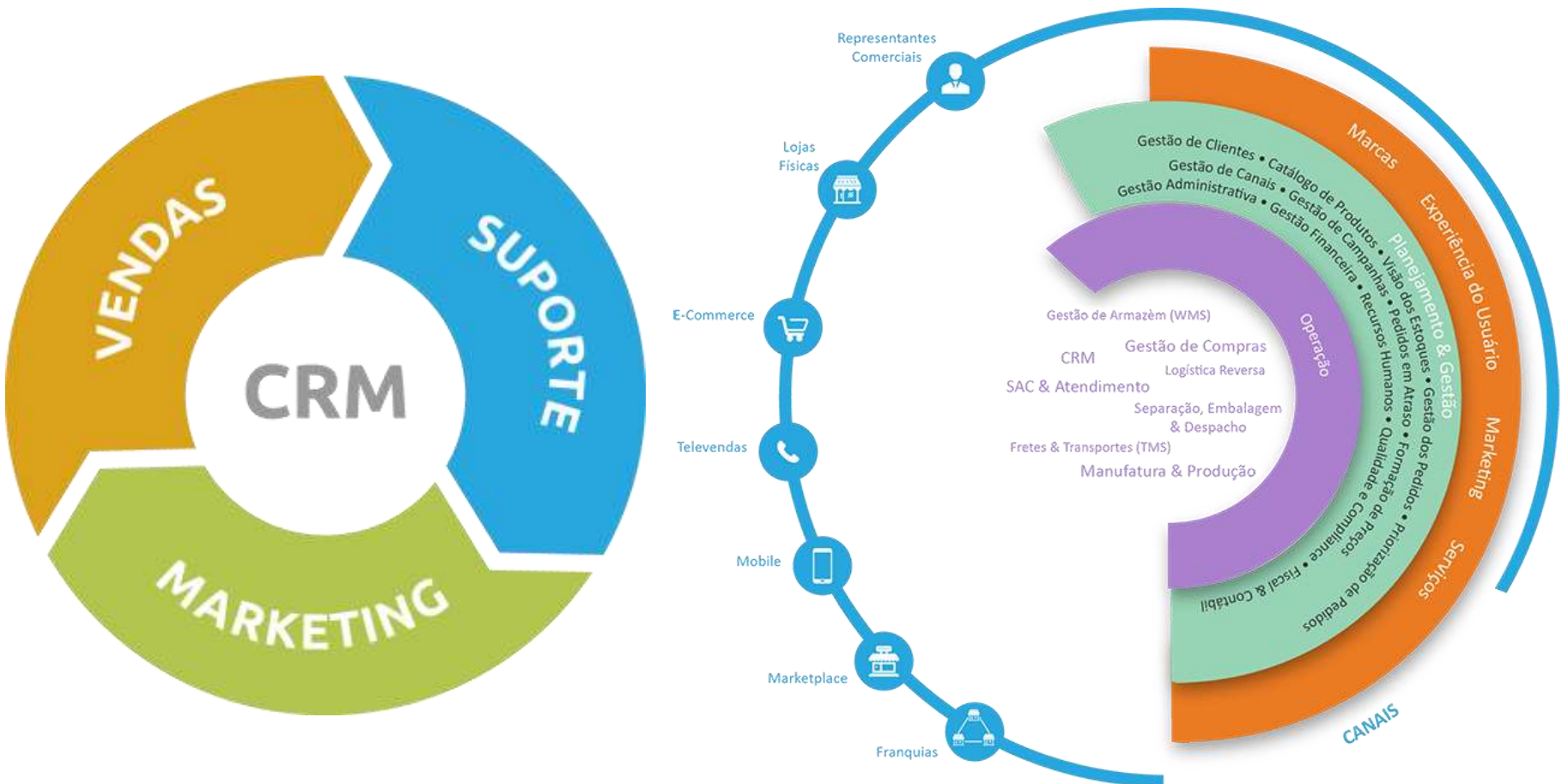
Buscar conciliação Efetivar

TIPOS DE SISTEMAS ERP

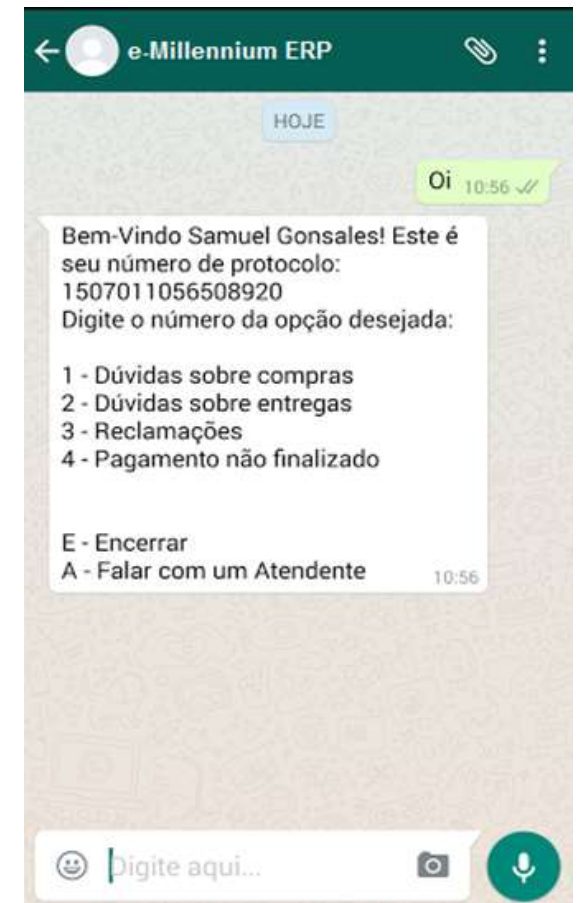
06 – SER AJUSTÁVEL



07 – QUE UNA MARKETING, SAC E VENDAS




08 – QUE PERMITA COMUNICAÇÃO OMNI





TIPOS DE SISTEMAS ERP


EXEMPLO DE PREMISSAS ATENDIDAS


LOJA OFICIAL






 Escolha sua cor

 Guia de Compras

 Compre e Retire na Loja

CEP DE ENTREGA:
02137000
 ALTERAR

Departamentos

Tendências 2017


Ofertas do Dia

Inovação

Apps

FALE CONOSCO

MEUS PEDIDOS

 0


QUER PAREDES MAIS SOFISTICADAS E FÁCEIS DE LIMPAR?

CONHEÇA SUVINIL TOQUE DE SEDA!


*PREÇO MÉDIO BASEADO NA COR BRANCA, PODENDO VARIAR DE ACORDO COM O REVENDEDOR.

PREÇO MÉDIO*:
R\$ 99,90


COMPRE AGORA




Temos 1500 motivos para você decorar sua casa.



Quer qualidade, facilidade e economia?



Proteção para sua casa e bem estar para sua família.



Precisa de ajuda?

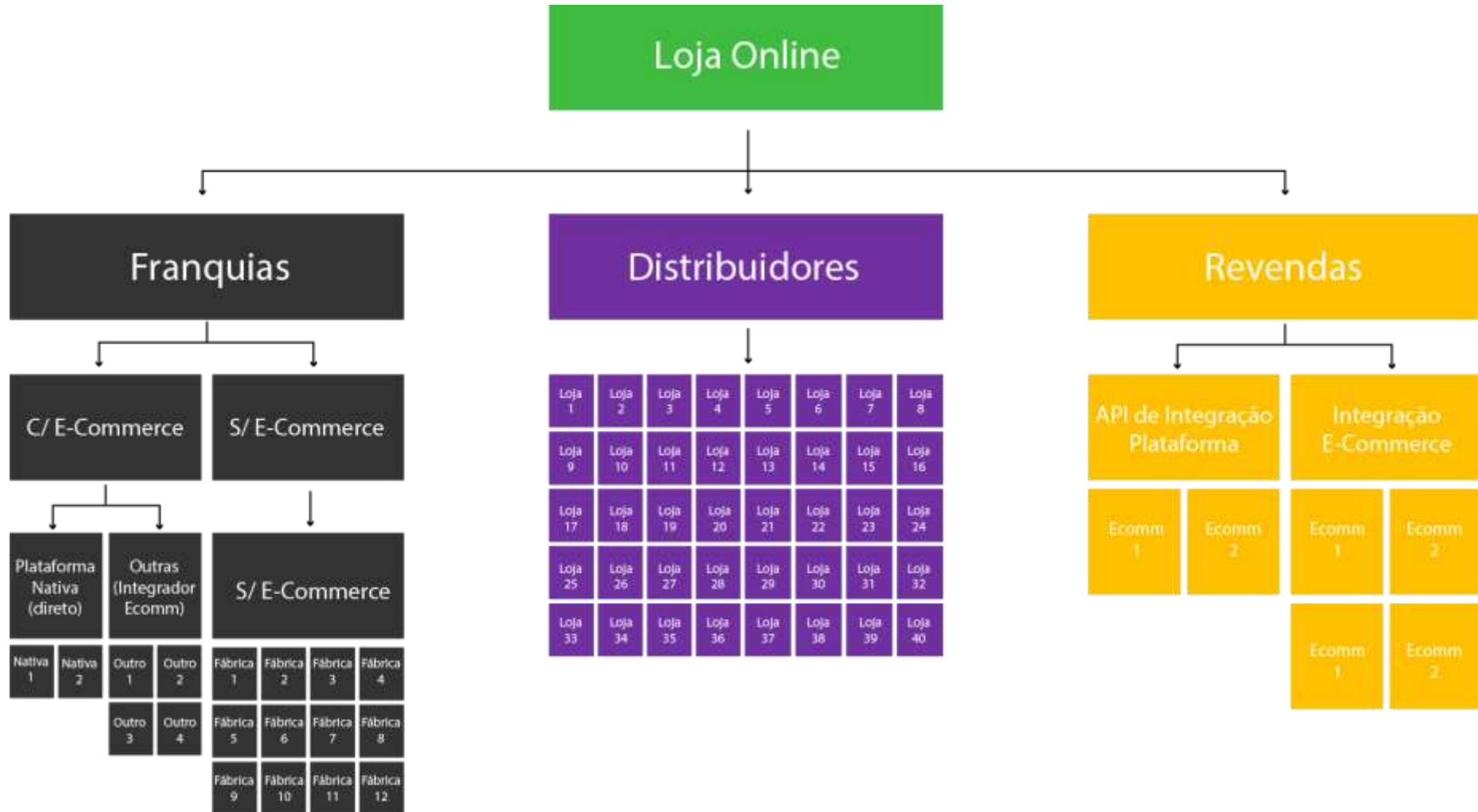
TIPOS DE SISTEMAS ERP

EXEMPLO DE PREMISSAS ATENDIDAS



TIPOS DE SISTEMAS ERP

EXEMPLO DE PREMISSAS ATENDIDAS



EXEMPLO DE PREMISSAS ATENDIDAS



AGENDA

Introdução

Tipos de Sistemas ERP

Seleção de sistemas ERP

Conclusão

O QUE É A ADOÇÃO OU TROCA DE UM ERP?

Trocar a **coluna vertebral** e continuar andando, correndo

- Será **doloroso** e caro;
- Mas é **fundamental**;
- Precisa **sobreviver**;
- Precisa **ter ganhos**;
- Precisa ser bem **comunicada**;
- É **necessário**;
- Precisa de **engajamento**;
- Não pode ser **protelada**.



01 – CONHEÇA OS PROCESSOS DO NEGÓCIO

Um sistema ERP deve:

- Deve auxiliar com **planejamento** e gestão;
- Suportar o **crescimento** da empresa;
- Suportar **expansão por canais** diferentes;
- Melhorar os **processos financeiros** e de controle;
- Melhorar os **processos fiscais** e contábeis;
- Reduzir **rupturas** e maximizar o uso dos **estoques**;
- Apoiar na **tomada de decisões** claras e objetivas;
- Eliminar redundâncias e controles paralelos.

02 – RFI, RFP E ANÁLISE DE ADERÊNCIA

Antes de comprar um ERP, deve-se preparar:

- RFI – **Request for Information** (porte do fornecedor, estabilidade econômica, restrições jurídicas, volume de negócios, principais clientes, etc);
- RFP – **Request for Proposal** (funcionalidades atendidas, funcionalidades não atendidas, funcionalidades só atendidas por customização, níveis de extensibilidade do software);
- **Análise de Aderência** – entender quão aderentes são as funcionalidades do ERP em relação aos processos do negócio – uma boa aderência gira em torno de 70~80%.

03 – DEMONSTRAÇÃO E AVALIAÇÃO

Durante o processo de demonstração é importante:

- Criar um **roteiro de demonstração** e avaliação único;
- Criar uma **equipe** para decidir a aquisição do ERP;
- Deixar claras as **premissas e restrições** do projeto;
- Analisar **dados reais** da operação durante a demonstração;
- Checar se a **versão demonstrada** será a mesma implantada;
- Criar um **método de pontuação** dos fornecedores;
- Arbitrar **eventuais divergências** de entendimento da equipe;
- Ter **planejamento e investimento** adequado à aquisição;
- Pensar **benefícios** de longo prazo, com entregáveis de curto.

AGENDA

Introdução

Tipos de Sistemas ERP

Seleção de sistemas ERP

Conclusão

CONCLUSÃO


- 1) Antes de contratar a plataforma de e-Commerce, **contrate o ERP**, ele lida com questões mais estratégicas do negócio;
- 2) Existem muitos tipos de sistemas ERP, portanto é fundamental conhecer, primeiro, os processos e necessidades do negócio e só então contratar o ERP adequado.
- 3) Não é uma questão de preço e sim de custo-benefício, por isso precisa ficar claro que **cuidar do negócio** (papel dos sistemas ERP) é uma **questão estratégica**, portanto, precisa de investimentos (de tempo, de dinheiro, de dedicação).
- 4) O processo de **seleção de um ERP deve ser rigoroso e bem documentado** para evitar transtornos no momento em que a empresa estiver começando a crescer.



e-Millennium
ERP OMNICHANNEL

SAMUEL GONSALES

samuel@millennium.com.br

(11) 9.5417.0314 

Agosto/2017

e-commercebrasil
EXCELÊNCIA EM E-COMMERCE