

AEV1 .B1

AEV1 .B1.....	1
Qué se necesita y por qué.....	2
Herramientas elegidas, PROS y CONTRAS.....	3
SAP Business One (ERP):.....	3
Contras de SAP Business One.....	4
Salesforce (CRM).....	5
PROS.....	5
Contras de Salesforce.....	5
Referencias.....	7

Qué se necesita y por qué

ERP: Se requiere un ERP para gestionar integralmente sus operaciones, desde la compra de materias primas hasta la producción y venta de joyería. Un ERP permitirá la integración de datos en tiempo real, mejorando la eficiencia y reduciendo errores en la gestión del inventario y la producción. Esto es crucial para soportar su expansión a nivel nacional e internacional.

CRM: La empresa necesita un CRM dado el aumento previsto en las ventas online y la intención de mejorar la personalización del marketing. Esto ayudará a gestionar las interacciones, realizar seguimientos de ventas y planificar campañas publicitarias efectivas para momentos clave, como las festividades.

BI: Permitirá interpretar grandes volúmenes de datos, optimizar datos de ventas y crear una estrategia de ventas online y ajustar su producción y stock según la demanda. Esto se vuelve especialmente importante con la proyección de un aumento en ventas y la expansión hacia nuevos mercados.

HCM: Con el aumento de personal en vista, la empresa requiere un sistema de **HCM** para gestionar de manera eficiente su capital humano. Esto abarca la administración de nóminas, control de fichajes y cumplimiento de normativas laborales. Además, ayudará a mantener actualizada toda la información legal necesaria exigida por las administraciones públicas, facilitando así la gestión de recursos humanos.

SCM: Dada la alta variedad de proveedores, se necesitará un SCM para optimizar el manejo del inventario, control de calidad, mejorar los tiempos de entrega y reducir costos logísticos.

BPM: Implementar un sistema de BPM permitirá a la empresa utilizar el CRM de manera más eficiente a la hora de automatizar procesos, reducir errores y mejorar la eficiencia operativa, con especial relevancia en campañas publicitarias y gestión de pedidos.

Resumen

La empresa necesita herramientas clave para mejorar su gestión y expansión.

El **ERP** integrará procesos como compras y producción, mientras que el **CRM** optimizará las relaciones con clientes y campañas de marketing.

BI ayudará a analizar datos y ajustar inventarios, y el **HCM** gestionará eficientemente el personal. Finalmente, **SCM** mejorará la cadena de suministro y el **BPM** automatizará procesos para aumentar la eficiencia operativa.

Se ha elegido **SAP** y **Salesforce**, ya que con estas dos herramientas cubrimos todas estas necesidades.

Herramientas elegidas, PROS y CONTRAS

Tras investigar las herramientas disponibles en 2024, se ha optado por utilizar **SAP Business One** y **Salesforce**, ya que son dos herramientas que se complementan perfectamente e incluyen todas las necesidades que necesita JOYAS VALENCIA.

A continuación, se exponen sus características, así como ventajas y desventajas de cada una.

SAP Business One (ERP):

- Especialmente diseñado para pequeñas y medianas empresas.
- Ofrece funcionalidades de gestión de inventario, compras, ventas y finanzas.
- Alta personalización y escalabilidad para adaptarse al crecimiento.
- Capacidad de análisis avanzado y generación de informes.

PROS:

- **Integración Completa:** SAP Business One ofrece una solución integral en la misma plataforma que abarca finanzas, ventas, compras, inventarios y producción, mejorando la eficiencia operativa
- **Analítica Avanzada:** SAP se compone de diferentes módulos, cada uno con una funcionalidad clave. A continuación, nombraremos cada módulo y su respectiva funcionalidad clave, así como a qué herramientas referencia:
 - **SAP Analytics Cloud:** Herramienta BI basada en la nube, combina análisis y visualización de datos, planificación y predicción en tiempo real.
 - **SAP BusinessObjects:** Se enfoca en el **reporting** y la generación de informes empresariales, así como análisis históricos de grandes volúmenes de datos.
 - **SAP SuccessFactors:** Es el módulo HCM, especializado en la gestión de todo el ciclo de vida del empleado, incluyendo contratación, administración de nóminas, desarrollo de talento y cumplimiento de normativas laborales.
 - **SAP SCM:** Módulo SCM especializado en la planificación de la cadena de suministro, la logística y la producción. Incluye herramientas para optimizar el inventario, coordinar proveedores y mejorar los tiempos de entrega.
 - **SAP Business Process Management:** Módulo BPM que permite modelar, ejecutar y optimizar procesos de negocio. Está diseñado para automatizar tareas y mejorar la eficiencia operativa en toda la empresa.

Contras de SAP Business One

1. **Curva de Aprendizaje:** Muchos usuarios mencionan que SAP Business One puede ser complicado de aprender, especialmente para aquellos que no tienen experiencia previa con sistemas ERP. Esto puede resultar en una mayor inversión de tiempo y recursos en capacitación.
2. **Costo:** Los precios de las licencias y la necesidad de soporte técnico pueden incrementar los gastos, ya que según múltiples fuentes de terceros pueden oscilar entre 1350 y 3200 dólares dependiendo del tipo de licencia (***Starter, Limited o Professional***).
3. **Flexibilidad Limitada:** Algunos críticos indican que, a pesar de su funcionalidad, SAP Business One puede ser menos flexible en términos de personalización en comparación con otros ERPs. Esto puede ser un problema para empresas que tienen necesidades específicas que requieren ajustes en el sistema.

Salesforce (CRM)

- Proporciona amplias funcionalidades para la gestión de relaciones con clientes.
- Personalización profunda y opciones de automatización de marketing.
- Integración con muchas otras aplicaciones y plataformas.

PROS

- **Gestión de Relaciones con Clientes:** Salesforce es conocido por sus potentes herramientas de CRM que ayudan a las empresas a gestionar sus relaciones con los clientes, personalizando la comunicación y optimizando el servicio al cliente.
- **Integración con Otras Herramientas:** Salesforce **se integra fácilmente con diversas aplicaciones y plataformas**, lo que permite tener un ecosistema tecnológico cohesivo.
- **Flexibilidad y Personalización:** La plataforma permite una gran personalización y **se integra fácilmente con otras aplicaciones**, lo que proporciona una solución adaptable a las necesidades específicas de la empresa.

Contras de Salesforce

1. **Costo Elevado:** Al igual que SAP, Salesforce puede ser costoso, especialmente cuando se añaden múltiples módulos y funcionalidades. Las pequeñas empresas pueden encontrar difícil justificar el gasto, especialmente si solo necesitan características básicas. Con el tipo de plan **Pro** o **Enterprise** para el rol **Sales**, se estaría considerando un coste de 100-165 dólares por cada usuario que necesite acceder a la herramienta.
2. **Complejidad de Configuración:** Muchos usuarios han señalado que configurar Salesforce para que funcione de manera óptima puede ser un proceso complicado y que a menudo requiere la ayuda de consultores externos. Esto puede resultar en más costos y tiempo de implementación.
3. **Sobrecarga de Funcionalidades:** A veces, la gran cantidad de funciones que ofrece Salesforce puede ser abrumadora para los usuarios. Esto puede llevar a que las empresas solo utilicen una fracción de las capacidades disponibles, lo que reduce el retorno de inversión.

Julián Villar Cebrián

Conclusión

Tanto **SAP Business One** como **Salesforce** tienen sus puntos negativos. La curva de aprendizaje y los costos asociados son consideraciones importantes a tener en cuenta. Sin embargo, la elección entre ambos debe basarse en las necesidades específicas de JOYAS VALENCIA y su capacidad para manejar estos desafíos.

Julián Villar Cebrián

Referencias

<https://www.hco.com/es/insights/cuanto-cuesta-sap-business-one>

<https://www.seidor.com/blog-pyme/guia-completa-precio-y-licencias-de-sap-business-one>

<https://www.founderjar.com/best-erp-software/> (info y precio de SAP)

<https://www.salesforce.com/sales/pricing/> (precio de salesforce)

<https://www.sap.com/spain/products/erp/business-one.html>

<https://www.sap.com/spain/products/technology-platform/cloud-analytics.html>

<https://www.sap.com/spain/products/technology-platform/bi-platform.html>

<https://www.sap.com/products/hcm.html>

<https://www.sap.com/spain/products/scm.html>

https://learning.sap.com/learning-journeys/create-processes-and-automations-with-sap-build-process-automation/managing-business-processes-with-business-process-management-software_a821bfc8-6a73-4c1b-9000-98e8d9bd1680

<https://sapinsider.org/topic/sap-business-process-management/>

<https://www.salesforce.com/crm/what-is-crm/>

<https://www.salesforce.com/crm/benefits-of-crm/>

<https://zapier.com/blog/best-erp-software/>

<https://www.forbes.com/advisor/business/software/salesforce-review/>