Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics es una línea de soluciones de administración empresarial integradas y adaptables que permiten a su personal tomar importantes decisiones comerciales con mayor confianza. Microsoft Dynamics funciona como y con el software familiar de Microsoft, lo que facilita así la adopción y reduce los riesgos inherentes a la implementación de una nueva solución. De esta manera estas soluciones automatizan y agilizan los procesos financieros, de relaciones con los clientes y de la cadena de suministro de una manera que puede ayudarlo a impulsar el éxito comercial. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

## Detalles del producto

* Precio inicial: Depende del proveedor
* Despliegue: Nube, SaaS, Web, Instalado – Windows
* Formación: Documentación
* Apoyo: En línea

## Características

* Cuentas por pagar
* Cuentas por cobrar
* Reconciliación bancaria
* Facturación
* Firmas de CPA
* Seguimiento de gastos
* Gestión de activos fijos
* Para el gobierno
* Para organizaciones sin fines de lucro
* Contabilidad de fondos
* Gestión de nóminas
* Contabilidad de proyectos
* Órdenes de compra
* Gestión Tributaria

## Pros

Al igual que cualquier software de CRM, Microsoft Dynamics 365 le permite a su empresa compartir comunicaciones, clientes potenciales y oportunidades para aprovechar al máximo el tiempo y el esfuerzo de su equipo. Agradezco especialmente la integración con MS Outlook, aunque el complemento todavía es un poco difícil y además ralentiza significativamente el rendimiento. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

Integración con el paquete completo de productos de Microsoft. Nivel de personalización e integración en aplicaciones de terceros. También a variedad de diferentes módulos de líneas comerciales le permite ser utilizado por muchas personas / departamentos más que nunca. La integración de LinkedIn ha hecho que la recopilación de Análisis de ventas sea mucho más fácil y ha acelerado mi capacidad para encontrar referencias y presentaciones para nuevos negocios.

La integración de Outlook también es simple y fácil de usar, y permite rastrear todas las comunicaciones dentro del módulo Ventas con un clic de un botón.

Lo que más me gusta es que puedo rastrear tantas cosas en un solo lugar para mis clientes. Puedo ver todos los contactos anteriores, tanto por mí mismo como por otros. Es un lugar para todos los documentos, capaz de realizar un seguimiento de las tareas completadas, el historial del cliente, etc.

Fuera de la caja, el sistema está listo para funcionar, por lo que, si nunca antes ha utilizado un CRM, puede comenzar a usarlo directamente. Por lo tanto es muy fácil importar datos usando plantillas de Excel generadas por Dynamics para que no comiencen completamente desde el principio.

El sistema también es muy fácil de personalizar sin la necesidad de ningún conocimiento de programación.

## Contras

Un registro de contacto único no se puede asociar con más de una compañía. De esta manera muchos de nuestros clientes administran varios sitios, por lo que tenemos muchos contactos duplicados.

Los usuarios a menudo encuentran el sistema frustrante cuando no funciona, puede ser lento, hay problemas con el trabajo en Edge y existen límites para las personalizaciones disponibles.

El conector de Outlook es difícil de usar, lo hemos descargado con éxito mixto, a veces disminuyendo la perspectiva a velocidades inutilizables y otras que no son confiables de usar. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

Aunque la personalización ha recorrido un largo camino desde las primeras versiones, todavía hay algunas cosas que podrían ser útiles, como la posibilidad de acumular oportunidades de cuentas secundarias en el registro principal de la cuenta.

Así los totales de oportunidad se pueden acumular fácilmente, pero no así la lista de oportunidades real.

Las licencias están limitadas al acceso completo o de solo lectura, por lo tanto algo intermedio también sería útil.

No puede ver la cantidad exacta de datos almacenados en sus entidades.

Este es un gran problema si Dynamics 365 solo ofrece una cantidad limitada de almacenamiento en la nube por parte de CRM. Por ejemplo, creo que el primer límite de seres de memoria en la nube es de 10 GB para los usuarios de CRM de nivel de entrada.

Al igual que nosotros, tenemos una gran cantidad de datos de integración y complementos, lo que sería así muy bueno para entender la cantidad de datos que.

No es personalizable para nuestro uso comercial. No es un producto tan efectivo como algo construido para nuestras necesidades comerciales.

Odoo

Odoo es un conjunto de aplicaciones empresariales de código abierto que ayuda a las empresas a hacer crecer su negocio. Más de 2 millones de personas usan Odoo para aumentar sus ventas, administrar sus operaciones, organizar actividades de marketing, aumentar la productividad y también potenciar sus recursos humanos.

Odoo proporciona una solución de software completa para cada nivel de su negocio. Así su conjunto de aplicaciones empresariales integradas es: CRM, POS, creador de sitios web, comercio electrónico, ventas, facturación, contabilidad, fabricación, almacén, recursos humanos, proyectos, herramientas de marketing ¡y más!

## ¿Quién usa este software?

El software de código abierto Odoo existe para ayudar a todos, desde personas que solo necesitan un blog para grandes empresas que necesitan un ERP completo. Además el software es flexible y se puede adaptar a las pymes o grandes corporaciones. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

## Detalles del producto

* Precio inicial: Depende del proveedor
* Versión gratuita: Sí
* Prueba gratis: Sí
* Despliegue: Nube, SaaS, Web, Instalado – Mac, Instalado – Windows, Móvil – Android nativo, Móvil: nativo de iOS
* Formación: Documentación, Seminarios web, Live Online, En persona
* Apoyo: En línea, Horas de trabajo

## Características

**Gestión de Negocio**

* CRM
* Gestión de empleados
* Gestión financiera
* La gestión del inventario
* Dirección de marketing
* Punto de venta (POS)
* Adquisitivo
* Seguimiento de tiempo y gastos
* Gestión de entrenamiento
* Gestión de proveedores

**CRM**

* Registro de llamada
* Gestión de contactos
* Atención al cliente
* Puntuación
* Gestión de listas
* Automatización de marketing
* Catálogo de producto
* Gestión de proyectos
* Citas / Propuestas
* Seguimiento de referencia
* Gestión de canalización de ventas
* Gestión del territorio

**ERP**

* Gerencia de Contabilidad
* CRM
* Tablero
* Distribución
* Activos empresariales
* Gestión financiera
* Recursos humanos
* La gestión del inventario
* Gestión de proyectos
* Adquisitivo
* Gestión de ventas
* Gestión de la cadena de suministro
* Gestión de almacenes

## Pros

Hace 8 años ayudábamos activamente a algunos de nuestros clientes a implementar SAP. Estaba investigando sobre un mejor sistema que sea asequible para las pequeñas y medianas empresas también. Encontré OpenERP (ahora Odoo) y lo di como un proyecto de I + D para que mi equipo lo aprendiera. Así al ver la facilidad y la libertad, lo implementamos para nuestro negocio y nos asociamos con Odoo y comenzamos a proporcionarlo como uno de nuestros servicios principales para las empresas de fabricación / venta al por menor y mayorista en los EE. UU. Y en el extranjero. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

Las principales ventajas son:

Base Opensource – Código fuente disponible. Arquitectura Modular. Además, el software no dicta cómo debe ejecutar su negocio: altamente personalizable. También disponibilidad de módulos personalizados para casi cualquier integración.

Disponibilidad de desarrolladores y socios de implementación. Además, sin bloqueo de proveedor e inesperado aumento del 300% en los costos de licencia. Asequible para 5 personas de negocios hasta grandes corporaciones.

Se puede instalar en servidores privados de grado militar altamente seguros para cumplimiento.

Usted puede hacer la mayor parte de la configuración por ustedes mismos. Y todas las necesidades comerciales ya están integradas juntas. Además, tener nuestra contabilidad directamente integrada con nuestro proceso comercial es excelente. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

## Contra

La documentación está dispersa en diferentes canales, necesita ser centralizada. Así esa labor la hace el proveedor que lo implanta.

## En general

Aumento en la eficiencia de mi negocio en un 60%. Además de muy estable, en constante evolución, uso amigable.

SAP Business One

Una solución ERP para pequeñas y medianas empresas con inventario, compras y seguimiento de ventas, organización de datos y más.

## Detalles del producto

Precio inicial: No proporcionado por el proveedor

Despliegue: Móvil – Android nativo, Móvil nativo de iOS

## Características

**ERP**

* Gerencia de Contabilidad
* CRM
* Tablero
* Manejo de distribución
* Organización de activos empresariales
* Financiera
* Organización de recursos humanos
* La gestión del inventario
* Gestión de proyectos
* Adquisitivo
* Gestión de ventas
* Organización de la cadena de suministro
* Gestión de almacenes

## Pros

SAP Business One es un sistema ERP diseñado para entidades pequeñas y medianas.

Con una interfaz gráfica de usuario (GUI) altamente interactiva, permite a los usuarios navegar fácilmente por el sistema en unos pocos minutos después de usarlo.

Otra buena característica de SAP Business One es cómo dividió las diferentes funciones comerciales por módulos por lo tanto que permiten una capacidad de apuntar y hacer clic para los usuarios.

A diferencia de su contraparte más compleja, SAP All-in-One, SAP Business One eliminó también la necesidad de usar códigos T, lo que es por lo tanto una gran ventaja para los usuarios que no son particularmente buenos en la memorización de cientos de códigos para procesar transacciones.

Con esto en mente, SAP Business One aún cubre casi todos los procesos de negocios fundamentales de las entidades junto con la capacidad de personalizarse así mediante Consultas de administración de tablas y campos. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

## Contras

Considerando que es un Software ERP, la adaptación de los Principios Contables Generalmente Aceptados no se maximiza al máximo. Además, los usuarios que son particulares en la contabilidad pueden notar que algunos de los asientos del diario no están de acuerdo con el estándar aplicable en su país. Esto se debe al hecho de que solo hay una opción limitada cuando se trata del Plan de Cuenta que se utilizará, así como de la personalización de las cuentas.

## En general

El sistema ERP fácil de usar. Y con funcionalidades no tan complicadas.

Dolibarr ERP CRM

Solución de código abierto para la gestión empresarial en general: ventas, facturación, agenda, stock, órdenes de compra, correo electrónico, contabilidad, informe de gastos, solicitudes de licencias. Además, varios cientos de módulos están disponibles de acuerdo a su necesidad. Soluciones y Comparativa Mejores ERP para Pymes.

## Detalles del producto

* Precio inicial: Proporcionado por el proveedor
* Versión gratuita: Sí
* Prueba gratis: Sí
* Despliegue: Nube, SaaS, Web, Instalado – Windows
* Formación: No
* Apoyo: Horas de trabajo

## Características

**Gestión de Negocio**

* Facturación
* CRM
* Gestión de empleados
* Gestión de finanzas
* La gestión del inventario
* Dirección de marketing
* Punto de venta (POS)
* Adquisitivo
* Seguimiento de tiempo y gastos
* Gestión de entrenamiento
* Gestión de proveedores

## Pros

Programa amigable con muchas opciones que puedes activar justo cuando las necesites. Además, las necesidades comerciales específicas pueden realizarse personalizando los módulos sin ninguna habilidad de programación. Es por lo tanto un programa muy flexible con mucho potencial para el futuro.

## Contras

El estilo de interfaz gráfica está desactualizado. Por lo tanto, la mejora de la interfaz de usuario en la próxima versión sería agradable.

Además, el calendario carece de la opción para citas recurrentes.