1. **BACK OFFICE diferencia FRONT OFFICE**

La diferencia entre el back office y el front office es el contacto con el cliente, todo lo que conlleve trato con cliente es front office, mientras que las gestiones internas de la empresa son back office

1. **Partes BACK OFFICE, FRONT OFFICE.**

Back Office: Gestión de la producción, Gestión de inventarios, Procesos financieros y contables, Gestión de personal…

Front Office: Ventas, Marketing, Servicio al Cliente, RRPP…

1. **Características de los módulos**
2. **Contabilidad siguientes funciones**

Elaboración de balances y cuentas de resultados.

Contabilización mediante diarios.

Gestión de facturas de compra/venta

Creación de presupuestos

Gestión de impuestos

Generación de informes.

1. **Tesorería siguientes funciones.**

Realización de pagos/cobros y reclamo de impagos

Gestión de órdenes de pago

Control y gestión de los datos bancarios de la empresa

Control de saldos

Comunicación con bancos

1. **Producción funciones principales**

Creación de órdenes de fabricación y de compra.

Control de consumo de materias

Prever necesidades de recursos

Elaborar planes de producción

Controlar las cargas de trabajo de cada centro.

1. **Gestión de Existencias funciones de este módulo.**

Gestionar los productos que hay en stock (etiquetar, controlar, almacenar)

Definir listas de precios por productos

Controlar todo el estocaje de los productos que tiene la empresa y gestionar los pedidos/ventas que de ellos se tengan.

1. **Gestión de Activos fijos puede presentar las siguientes funciones.**

Gestionar, agrupar, controlar y mantener los activos de la empresa

Gestión de la amortización de los activos

1. **Que funciones básicas se encuentra en BI.**

Generar informes sobre la empresa

Crear gráficos y estadísticas para analizar la situación de la empresa.

Permitir acceso a la información según perfil de acceso.

Crear triggers para los favores clave en el negocio

1. **Que prestaciones se pueden obtener con el módulo CRM.**

Se puede clasificar los clientes y proveedores entre reales y potenciales.

Crear campañas de publicidad específicas.

Realizar seguimiento de ventas

Crear equipos comerciales entre los empleados

Previsión y planificación de las actividades de la empresa.

1. **Explicar las dos partes diferenciadas en CRM.**

La lógica operacional se encarga de realizar tareas tales como automatización de las ventas, del marketing, gestión del soporte…

La lógica analítica se encarga de analizar la información que existe para diseñar campañas de marketing, determinar el estado de la empresa, modificar el rumbo de la empresa en el mercado…

1. **Buscar y analizar sugarcrm https:www.sugarcrm.com**

Basándome en la búsqueda realizada, sugarcrm tiene puntos a favor y en contra suya, por ejemplo se dice que es muy fácil de usar y muy intuitivo, bueno para empresas del sector servicios y cuando la gestión de clientes no es demasiado elevada.

En su contra no lo aconsejan para empresas medianamente grandes ya que requieren más rapidez y fluidez que sugarcrm no aporta.

1. **Establecer las diferencias entre ERP horizontal y ERP verticales.**

La diferencia principal es la generalización del ERP, un ERP horizontal es mucho más genérico que el vertical ya que en el horizontal partes de una base común para todas las empresas y luego usas los módulos que tu empresa va a necesitar.

Por el contrario el ERP vertical usa un esquema específico para cada sector de producción por lo que está mas especializado y los módulos son mas específicos para la actividad empresarial hacia la que está orientado.

1. **Ventajas y desventajas de un ERP vertical.**

Ventajas:

* Es un software especializado en un sector por lo que está optimizado para ese negocio
* Se basa en la experiencia adquirida en un sector para desarrollar el ERP lo mejor que puede para mejorar la empresa.
* Dispone de módulos específicos para las distintas áreas de la empresa que no necesitan de adaptación.

Desventajas:

* Su elevado coste, al estar más especializado suelen tener un precio más elevado que los horizontales.
* Hay veces que no hay ERPs que se ajusten a tu empresa.
* Requieren mantenimiento exhaustivo.
* Suelen usarse poco ya que en los ERPs horzontales hay módulos que suplen las necesidades de la empresa.