

Ejercicios 1,2,3 ERP, CRM, SaaS, APIs.



Índice:

Ex1	3
Administración	3
Contabilidad	3
Almacén (Stock y logística)	3
Recursos Humanos	3
Compras	4
I+D+I	4
Ventas (Comercial y Facturación)	4
Exportación / Internacional	4
Puntos de Venta Físicos (Tiendas, TPV)	5
Tienda Online	5
Marketplaces (Amazon, eBay, etc.)	5
Dirección	5
Ex2	6
Ex3	6

Ex1

Yo he planteado una empresa de venta de componentes electrónicos (simulando PC Componentes por ejemplo).

Administración.

Tareas:

- Gestionar la documentación administrativa, contratos, y pagos a proveedores.
- Supervisar los informes financieros de la tienda.

Software: ERP, software de gestión de documentos (DocuWare, SharePoint).

Contabilidad.

Tareas:

- Controlar ingresos, pagos a proveedores, impuestos, y gestión de facturación.
- Elaborar estados financieros y conciliaciones bancarias.

Software: ERP con módulo de contabilidad (SAGE, QuickBooks).

Almacén (Stock y logística).

Tareas:

- Controlar inventarios de componentes como **tarjetas gráficas, procesadores, ratones, pantallas, cascos**, entre otros.
- Gestión de envíos y devoluciones de productos.

Software: WMS (Warehouse Management System) para control de stock (Zoho Inventory, SAP).

Recursos Humanos.

Tareas:

- Gestión de personal, contratación, cálculo de nóminas, y control de horarios.

Software: HRM (Human Resource Management) en ERP (Factorial, Meta4).

Compras.

Tareas:

- Negociación y compras de **componentes tecnológicos** a proveedores, como **discos duros, memorias RAM, fuentes de alimentación, etc.**
- Control de stock y reposición de componentes.

Software: Módulo de compras en ERP (SAP, Odoo).

I+D+I.

Tareas:

- Investigación de nuevas tecnologías de componentes de ordenador, análisis de mercado y demanda.
- Desarrollo de nuevos productos o soluciones personalizadas para clientes.

Software: PLM (Product Lifecycle Management) como Siemens Teamcenter.

Ventas (Comercial y Facturación).

Tareas:

- Gestionar las ventas tanto en tienda física como online de productos como **tarjetas gráficas, monitores, teclados, ratones, etc.**
- Emisión de facturas y atención al cliente.

Software: CRM (Salesforce, HubSpot) + ERP para facturación.

Exportación / Internacional.

Tareas:

- Gestionar ventas y envíos internacionales de **componentes informáticos.**
- Realizar trámites aduaneros y gestionar conversiones de moneda.

Software: ERP con módulo de exportación (SAP, Dynamics 365).

Puntos de Venta Físicos (Tiendas, TPV).

Tareas:

- Realizar ventas de **componentes informáticos** en tiendas físicas, gestionar el control de caja y relaciones con clientes.
- Verificar el stock en tienda para realizar las ventas.

Software: TPV (Square, Shopify POS).

Tienda Online.

Tareas:

- Gestionar ventas online de **componentes de ordenador**, atención al cliente, y procesamiento de pedidos.
- Realizar campañas de marketing digital y ofertas para atraer clientes.

Software: eCommerce (Shopify, WooCommerce, Magento).

Marketplaces (Amazon, eBay, etc.).

Tareas:

- Gestionar la venta de **componentes de ordenador** a través de plataformas de terceros como Amazon, eBay, etc.
- Realizar la sincronización de stock y precios con las plataformas.

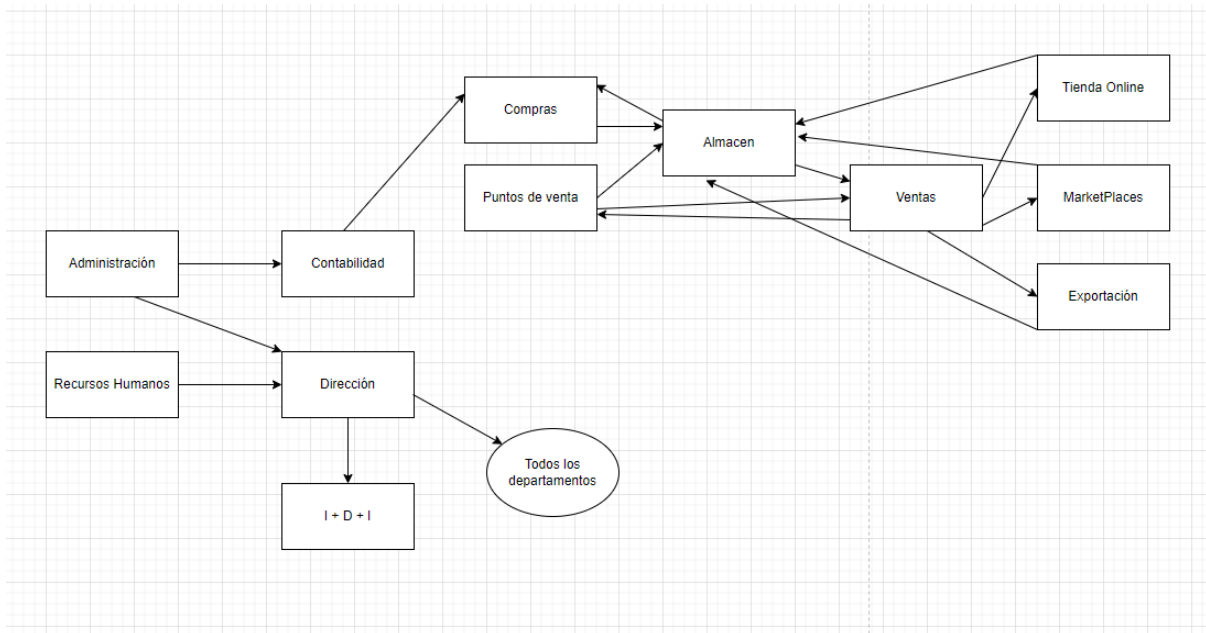
Software: Herramientas de integración con marketplaces (ChannelAdvisor, Lengow).

Dirección.

Tareas:

- Tomar decisiones estratégicas, analizar el rendimiento de la tienda y liderar el crecimiento.
- Controlar el rendimiento de ventas, tanto físicas como online, y supervisar las operaciones diarias.

Software: BI (Power BI, Tableau) + ERP para la toma de decisiones.



Ex2

SaaS

Ventajas	DesVentajas
<ul style="list-style-type: none"> - Accesible desde cualquier lugar, con conexión a Internet. - Menor costo inicial, no se necesitan servidores propios. - Actualizaciones y mantenimiento automático. - Mayor seguridad y backup gestionado por el proveedor. - Fácil integración con otras herramientas empresariales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Depende de Internet, sin conexión no funciona. - Menos control sobre los datos y la seguridad de estos. - Costes recurrentes, son caros a largo plazo. - Menos personalización que un software local.

Ejemplos:

Google Drive (SaaS) / Next Cloud (Local).

Gmail (SaaS) / Microsoft Dynamics CRM (Local).

DropBox (SaaS) / Synology Drive (Local).

Ex3

Se estudia porque muchas empresas usan ERP y CRM, y es clave conocerlos para integrarlos en software propio.

Es importante para desarrollar soluciones útiles y adaptadas a las necesidades de las empresas.

¿Qué aporta un técnico DAM/DAW en este ámbito?

- Desarrollo de aplicaciones que interactúen con software empresarial.
- Automatización de procesos y optimización de sistemas.
- Integración de datos entre diferentes herramientas de gestión.
- Mejora en la seguridad y rendimiento del software empresarial.

Labores en este módulo:

- Aprender a usar y personalizar ERPs y CRMs.
- Conectar sistemas mediante APIs y bases de datos.
- Optimizar y mejorar procesos digitales en empresas.