



# CASO: CISCO ERP

## ① ¿Cómo se tomó la decisión?

Antes

- + Estructura: descentralizada: Productos, Marketing, ...
- Centralizada: RRHH, finanzas, ...
- realmente centralizada
- tono de decisiones: jerárquicas
- Protegidas (muro, políticas, ...)
- ii LENT A!!
- IT por separado: cada uno iba por libre → Monólogos. Independientes. No comunicados
- dentro IT NO comunicados
- PROBLEMA: colapso

Beneficios Teóricos y Óptimo

¿Porque un ERP?

- Integrar Proceso
- Comunicación
- Sistemas estandarizados → comparte info. entre ellos
- Tono decisiones competitiva
- Áreas se adaptan ≠ perfiles grandes → ΔM@ en implementar

¿Qué era el éxito?

- ↳ Que función (IT)
- ↳ \$ y € (negocio)
- ↳ Beneficios Indirectos

Dificultades de un ERP

- Integración → todo uno tiene lo suyo, lo conocen otros tambiéntelo.
- Desarrollo
- Presupuesto
- Equipos
- Timing
- Pagar antes de crearlo

## ② Solución + Proveedor → ERP Para la empresa

Adaptabilidad

ERP  $\xrightarrow{\text{adapta}}$  empresa

- herramienta
- problema integración

empresa  $\xrightarrow{\text{adapta}}$  ERP

- funciones "Mejor"
  - ↳ Estandarizar
  - ↳ Guía de operaciones
  - ↳ Productividad control
- ventaja competitiva
  - ↳ costes
  - ↳ comprender mejor proveedores

## ③ ¿Qué papel aporta el ERP/Procesos?

ERP a CISCO

- Elimina silos (sist. Aislados)
- Estandarizar procesos
- Controlizar sist. que gestionan

Procesos

{ **COMUNICACIÓN**  
**TRANSPARENCIA** }

cambio  
trabajar  
horizontal  
áreas proveedores  
(procesos)

## ④ Implementación / Papel ERP

en los CRPs ⇒ Confrontación equipos Negocio + IT colaboraron por primera vez

- ① Implementaciones vinculan áreas Negocio

- ② Equipos Activos y Mixtos

↳ Por tema de pensamiento

↳ Papel Personalización

Riesgo a  
y Palle

Alianza y  
Recursos

Experiencia  
Consultor

Negocio  
ERP  
sist.

Solución: Equipos Mixtos

# CASO: CISCO ERP

Valores de la empresa:  
cb orientar comportamientos  
producción clara / racionalizada



## CASO IPAD

Antes había PC/Móviles  
tabletas { Juegos, multimedia, navegar  
no era un móvil, ordenador, sector de libros, ...}

Hacía de otros sectores { iPhone → ya tenía un ecosistema.  
cambio modelo de consumo}

Matri<sup>z</sup> ERIC → Análisis de Mercado para crear un producto disruptivo

que hay que añadir,  
quitar y sustituir  
y herramientas

Eliminar	- llamadas - complicidad - teléfonos - ...
Crear	- Juego dispositivo - categoría intermedia
Reducir	- Portabilidad - Ergonomía

## CASO DE Amazon

### Éxitos:

#### ① MarketPlace

- > introduce comunidad proveedores
- > de q se aprovecha → tanta infraestructura logística/distrib. bajo este
- > usuarios f: conocimiento precios bajos (inicio)

#### ② Prime

- > modelo de suscripción f exclusividad "compra en un clic"
- > 2<sup>a</sup> edición
- > libros, videos, ...

#### ③ Kindle

- > conocía el sector
- > 1 dispositivo, N libros, mejores precios
- > compra integrada en el dispositivo (fácil, rápida, directa)

#### ④ AWS

- > ¿Porqué → Pq ya pasó por eso.
- > flexibilidad en infraestructura
- > ↓ Coste en infrastruct. + Conocimientos

### Fracasos

#### ① Firephone

- { no innovó, entre tarde, caro, ya 3 productos ~, ...}

#### ② Pop-up

#### ③ Subastas

#### ④ Viajes