

SISTEMA ERP Y CRM

A P A



Alberto Blazquez Caraballo
Pedro Puertas Rodriguez
Alejandro Caro Verde

Índice

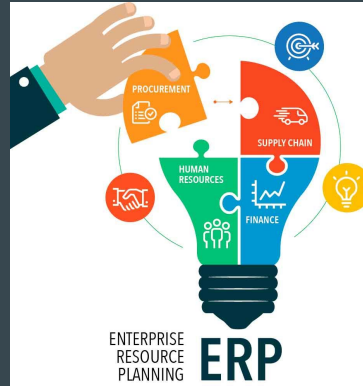
1. Concepto de Sistemas ERP
2. ERP actuales
 - 2.1. Características
 - 2.2. Comparativa
3. Concepto de ERP SaaS
4. Concepto de Sistemas CRM
5. CRM actuales
 - 5.1. Característica
 - 5.2. Comparativa

Concepto de Sistema ERP (Enterprise Resource Planning)

Es un software que permite a las empresas controlar todos los flujos de información que se generan en cada ámbito de la organización.

Su objetivo es unificar los departamentos en uno solo, aunque después se dividan en diferentes módulos.

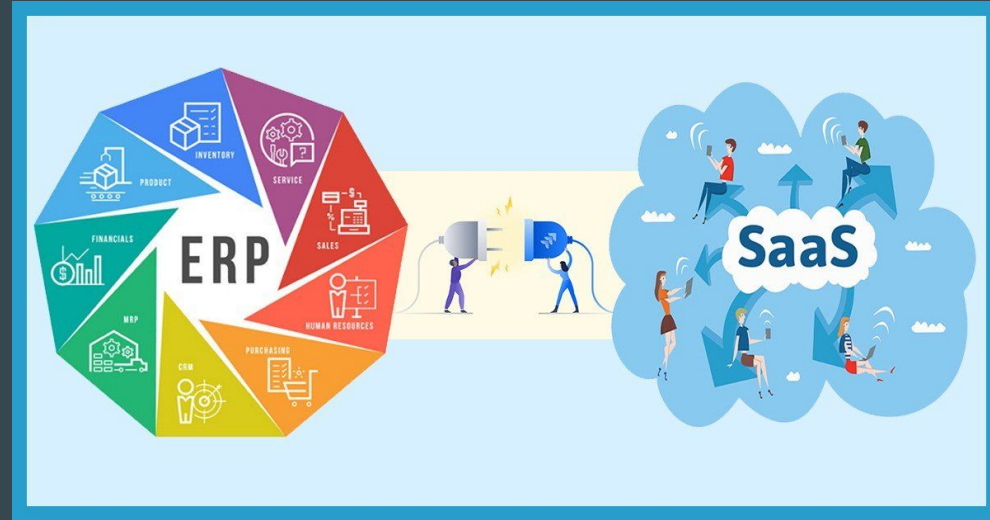
Gracias a los software ERP podemos automatizar procesos administrativos, y permite que sea un proceso más rápido.



Concepto de ERP SaaS (Software as a Service)

Software as a Service → Software como servicio.

Es un tipo de software ERP basado en la nube, que se vende como una suscripción mensual y es distribuido como un servicio a través de internet.



ERP actuales

sage

UNIT4

EPICOR

ORACLE®

Oracle ERP
Cloud



Nombre ERP	Precio	Funcionalidades	Modo funcionamiento	Implementación
Oracle ERP Cloud	\$998 mes	Gestión de rendimiento, gestión de clientes	En la nube	Rápida
Oracle Netsuite	\$999 mes base \$99/mes por usuario +módulos extra	Datos en tiempo real, integración CRM, con microsoft outlook y office	En la nube(SaaS)	Rápida
SAP	Desde 1350€ a 2700€	Producción, gestión de compras y ventas	En la nube(SaaS) / Local	Rápida o lenta
Microsoft Dynamics	Finance(\$180) Business Central(\$70-100)	Optimización de procesos principales	Local, en la nube o híbrida(SaaS)	Rápida o lenta
Epicor	30001€ a 60000€	Administración de recursos empresariales	En la nube(SaaS opcional) / Local	Rápida o lenta
Sage	45€ /mes	Gestión ágil de RRHH	En la nube(SaaS) / Local	Rápida o lenta
Unit4	\$3500-5500 anuales \$25/45/65/mes por usuario	Control y gestión	En la nube(SaaS) / Local	Rápida o lenta

Concepto de CRM (Customer Relationship Management)

Es una aplicación que permite centralizar en una única base de datos todas las interacciones entre la empresa y sus clientes.

El uso de un CRM es parte de una estrategia orientada a mejorar la atención y la relación con los clientes (también a los potenciales).



CRM actuales



Microsoft
Dynamics® CRM

ORACLE®

SALES CLOUD

salesforce

SAP

HubSpot CRM

Zoho CRM

Nombre CRM	Precio	Funcionalidades	Modo funcionamiento	Implementación
Salesforce	Puede variar muchos según las necesidades	Informes ad hoc, integración redes sociales	En la nube(SaaS)	Rápida
Oracle Netsuite	\$999 mes base \$99/mes por usuario +módulos extra	Gestión del territorio, varios idiomas y divisas	En la nube(SaaS)	Rápida
Oracle Sales Cloud	Puede variar muchos según las necesidades	Analítica basada en IA, soporte de pedidos fijos y recurrentes	En la nube	Rápida
SAP	Puede variar muchos según las necesidades	Segmentación de clientes, servicio fuera de línea y gestión de inversión	En la nube(SaaS) / Local	Rápida o lenta
Microsoft Dynamics	B. Central(\$70-100 / mes por usuario) C. Service (\$50-95 / mes por usuario) C. Insights (\$1500 / mes)	Integración de aplicaciones de Microsoft, automatización de emails y seguimiento de inversión	Local, en la nube o híbrida(SaaS)	Rápida o lenta
Zoho	Servicios extra 14-65€ mes	Gestión y optimización de ventas,marketing	En la nube(SaaS)	Rápida
Hubspot	25€-300€ / mes por usuario+módulos extra	Organiza la información de empresas,contactos y oportunidades de ventas	En la nube(SaaS)	Rápida