

INFORME DE EPNUS.SL (Adria)

Informe redactado por Samuel Rodríguez

EPNUS S.L. es una empresa joven que comenzó su actividad hace apenas un par de meses. Se dedica a la compra y venta de software para pequeños consumidores y, en este corto tiempo, ha logrado reunir un equipo de 15 personas y una cartera de 17 clientes activos. A pesar de su reciente creación, el crecimiento ha sido tan rápido que la dirección ya se está planteando dar un paso más: profesionalizar la gestión interna mediante la implementación de un sistema ERP (Enterprise Resource Planning) que les ayude a organizar mejor sus procesos y seguir creciendo de manera ordenada.

La información de la empresa la han estado almacenando en ficheros físicos, lo que ha dificultado al acceso a estos datos y que, será un problema cada vez peor cuanto más crezca la empresa. Es por eso que, con la finalidad de acompañar el crecimiento de la empresa y tener unas bases de gestión modernizadas, EPNUS S.L ha considerado la adopción de un sistema ERP.

NECESIDADES DE LA EMPRESA

Después de analizar detenidamente la situación actual de **EPNUS S.L.**, se han detectado varias áreas clave que necesitan mejora y modernización.

1. **Centralización de la información:**

La empresa necesita un sistema que reúna toda la información de empleados, clientes, productos y ventas en una única base de datos, accesible de forma segura y sencilla para todos los departamentos.

2. **Gestión de productos de software:**

Es fundamental contar con un módulo que permita registrar, actualizar y consultar fácilmente los datos de los productos desarrollados o comercializados: licencias, versiones, precios y servicios de soporte.

3. **Gestión de clientes y ventas:**

La empresa requiere un sistema para registrar las interacciones hechas con los clientes: compras, historial, preferencias...

4. **Herramientas de análisis y control:**

La empresa necesita una herramienta visual que facilite la gestión de los objetivos.

MÓDULOS RECOMENDADOS A IMPLEMENTAR

a) Módulo de Gestión Comercial (Ventas y Clientes - CRM)

Instalar un CRM permitiría gestionar los clientes, registrar ventas, generar facturas y analizar el comportamiento de compra. Además de esto, también facilitaría la relación con los clientes y la

implementación de campañas personalizadas y sería la base para futuras funciones de recomendación de productos según compras previas.

Además de esto, a este módulo se le podría añadir un submódulo de marketing, cuyo objetivo sea analizar a cada cliente individualmente para, de esta manera, gestionar campañas publicitarias que interesen en gran medida a esos clientes. También sería útil para medir los resultados de estas campañas.

b) Módulo de Gestión de Productos

Este módulo permite registrar, actualizar y organizar la información sobre los productos software y facilitar la gestión de versiones, licencias precios... ya que, según se redacta en el caso de estudio, la empresa EPNUS S.L compra softwares para venderlos a clientes pequeños. Además de esto, se considera necesaria la instalación de este módulo ya que al tratarse de una empresa de software, se ha de llevar una gestión del catálogo digital.

c) Módulo de Recursos Humanos (HCM - Human Capital Management)

Este módulo gestiona información del personal, contratos, nóminas, vacaciones, formación y desempeño y facilitaría la incorporación de un nuevo departamento de RRHH que, tal y como se comenta en el caso de estudio, viene siendo necesario desde la reciente expansión y últimos éxitos de la empresa.

e) Módulo de Inteligencia de Negocio (BI - Business Intelligence)

Un módulo de Business Intelligence no es imprescindible, pero, debido al masivo éxito que ha tenido la empresa EPNUS S.L, se puede prever que seguirá creciendo exponencialmente y, gracias a un módulo de BI, se podría llegar a una mejor toma de decisiones gracias a los datos que se recopilarían.

INSTALACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN

Debido a que EPNUS es una empresa que lleva poco tiempo en el mercado y que todavía se encontraría en el apartado de las PYMES, el sistema de gestión se debería basar en la nube, pues que la empresa no cuenta con el capital necesario para contar con un software propietario aún. Además, un sistema basado en la nube otorgaría beneficios como el fácil acceso remoto, actualizaciones automáticas...

Este sistema se ha de integrar con facilidad con sistemas de facturación o el CRM que se instaure.

Por último, en cuanto a la seguridad del sistema, se deberían instalar claves de acceso en función de los cargos de la empresa, para que solo aquellos empleados pertenecientes al departamento de informática puedan acceder al ERP.

CONCLUSIÓN

EPNUS S.L, gracias a la implantación de un sistema ERP, ofrecería una mayor profesionalidad, además de representar un gran paso para el crecimiento de la empresa, ya que, pese a que se siga tratando de una pequeña empresa, su crecimiento ha sido muy veloz, y se han de modernizar los sistemas de gestión de acorde al crecimiento de la empresa, sin olvidar que el capital de la empresa se ve bastante limitado para la implementación de un sistema a gran escala.