

TrainerDroid



Sistemas de Gestión Empresarial

Nombre: Ana Chun
Apellidos: Gómez de Castro
Curso: 2ºDAM

Eres un/a experto/a en consultoría de sistemas de gestión empresarial. Tu jefe te encarga que te reúnas con un posible cliente: una empresa llamada TrainerDroid S.L., de unos 20 empleados, que ofrece servicios de formación a PYMES de varios sectores. Para ello, contrata a consultores externos en modalidad freelance, los cuales facturan a TrainerDroid por las horas de formación realizadas en sus clientes. Los empleados de TrainerDroid son, en su mayoría, agentes comerciales que contactan con empresas para ofrecerles dichos servicios. Además, hay un departamento que realiza campañas en LinkedIn y Google para tratar de captar la atención de potenciales clientes, y un departamento que gestiona la contabilidad y la facturación. La Directora General asume la gestión de la plantilla.

1. ¿Qué tipo de programa informático necesita TrainerDroid?:

El Enterprise Resource Planner (ERP) es el que va a integrar diferentes áreas de su negocio porque las actividades de esta empresa son diversas y cobran la gestión de clientes, la facturación, el trabajo de los consultores freelance, agentes comerciales y la gestión de recursos humanos.

¿Necesitan uno, o más de uno?:

Necesitaría uno ya que permite agrupar toda la información y facilitar la colaboración entre los departamentos. Si usamos varios programas, podría generar graves problemas de sincronización de datos, duplicaciones y dificultad de gestión.

¿Qué les recomendarías?:

El ERP de Odoo porque es una plataforma modular que permite integrar todos los aspectos de la gestión empresarial en un solo sistema.

2. En caso de que recomiendes Odoo, señala qué módulos necesitarán ser implantados. Argumenta tu respuesta.

- **CRM (Customer Relationship Management):** Gestiona las relaciones con los clientes potenciales y actuales. Facilita a los agentes comerciales el seguimiento de oportunidades de venta y la conversión de leads en clientes.
- **Proyectos:** Con este módulo, se pueden organizar y coordinar los proyectos de formación, asignar tareas a los consultores freelance y supervisar los plazos de ejecución, asegurando la correcta ejecución de cada proyecto.
- **Facturación:** Ayuda a generar facturas, gestionar los cobros de clientes y controlar los pagos a los consultores freelance, manteniendo así un flujo efectivo.
- **Contabilidad:** Permite un registro de todas las transacciones financieras, gestionar las cuentas por pagar y por cobrar. También permite generar informes financieros detallados, que facilita el control y la toma de decisiones económicas.
- **Marketing:** Gracias a este módulo se va a poder automatizar las campañas publicitarias en plataformas como LinkedIn y Google, dirigir las campañas a audiencias específicas y medir los resultados, ¿cómo?, mejorando la captación de nuevos clientes.
- **RRHH:** Gestiona la información de los empleados, controla sus horarios, pagos y ausencias, monitorea su rendimiento, lo cual es importante para la gestión del personal interno.

3. Dibuja un diagrama esquemático de un ciclo de trabajo estándar, que sirva como esquema del flujo de negocio habitual. Trata de contemplar todos los pasos.

