

## DOS TIPOS DE DESARROLLO DE FORMA GENERAL

### Desarrollos a medida – por encargo

- Cliente: Es el que comunica la necesidad
- Dar forma a la necesidad
- Solución de software adaptada para solucionar esa necesidad
- El software puede solucionar solo esa necesidad concreta o que sirva para solucionar otras más.
- Contra: No hay mucho grado de libertad a la hora de desarrollar
- Pro: Sabemos que vamos a cumplir una necesidad

Desarrollos como producto/servicio. SaaS (Software as a service) Licenciamos o vendemos ese programa para que lo usen otras personas.

- Un desarrollador o equipo planifica un producto
- Desarrolla el producto
- Se vende el producto/servicio
- Es aconsejable: hacer un estudio de mercado antes, desarrollar un software en el que ya tengas experiencia previa
- Pro: Tu planteas el producto y lo desarrollas con libertad
- Contra: No tienes seguridad de que tu software cubra una necesidad real y que el software no se use

## PARADIGMAS A LA HORA DE DESARROLLAR UN SOFTWARE

Software generalista: Software de tipo ofimática (documentos):

- Mayor público objetivo
- Mayor competencia

Software minoritario: Programas muy específicos que pueden estar desatendidos:

- El público objetivo es menor
- Hay menos competencia
- La competencia que hay no son gigantes corporativos

Nuevas tendencias: Se pueden estudiar nuevas tendencias de futuro para innovar:

- Podemos llegar ahí antes que los demás
- Asumimos riesgos.

No existe una opción correcta para desarrollar un software y no hay por qué elegir solo una de estas tres tendencias, si no que se pueden mezclar, por ejemplo, se puede llevar a cabo un software generalista proporcionando elementos innovadores que antes no tengan nuestros competidores.

## TIPOS DE SOFTWARE (aunque hay muchos más que estos, pero estos son los principales que podrían englobar la gran cantidad de softwares diferentes):

- **CRM** (Customer Relationship Management- Gestión de la relación con el cliente): A su vez es un subconjunto de ERP. Es un software para la gestión comercial:
  - Trabajar la gestión de los clientes
  - Gestión de productos
  - Se guardan los productos que han comprado los clientes. Se gestiona la relación con el cliente (pedidos).
  - Sacar informes
  - No se puede sacar la factura, ya que el CRM no es un programa de facturación, solo gestiona la relación con el cliente. Pero si el cliente necesita facturación habrá que salirse del concepto de CRM y hacer el software como lo pida.
  - Lo más importante, antes que el concepto de los diferentes tipos de software, es que se solucione la necesidad del cliente.
  
- **ERP** (Enterprise Resource Planning – Sistema de gestión de recursos de la empresa): Más amplio que el CRM, todos los procesos de la empresa metidos en un programa informático. Dentro de un ERP puedes tener:
  - CRM
  - Módulo de facturación y contabilidad
  - Módulo de RRHH
  - Software de gestión de la producción
  
  - Debe haber una conexión óptima entre los diferentes componentes para poder obtener información útil.
  
- **CMS** (Content Management System – Sistema de gestión del contenido como facturas, cartas, correos electrónicos es contenido). Sistema de gestión documental:
  - Gestiona los documentos de una empresa
  - También se utilizan para hacer sitios web (ej: wordpress, no se necesita programar desde cero, se puede modificar según las necesidades del cliente)

Sea cual sea la aplicación que hagamos siempre va a tener una serie de procedimientos comunes:

GUARDA INFORMACIÓN (BBDD, DOCUMENTOS, ETC) A TRAVÉS DE FORMULARIOS  
+ GENERA INFORMES + ACCESO A LA INFORMACIÓN (COMO SE MUESTRA LA INFO EN LA PANTALLA)

## SOLUCIONES EXISTENTES EN EL MERCADO (CRMs y ERPs):

- **CRMs:**
  - Zendesk (CRM como servicio, lo contratas y pagas X al mes)
  - Paquetes que te puedes descargar y utilizar.
- **ERPs:**
  - Paquetes que puedes descargar y utilizar en escritorio (cada vez hay menos de este tipo)
  - SAP, ORACLE grandes proveedores de ERP a día de hoy
  - La mayoría de ellos son en formato web

## ALTERNATIVAS A LA HORA DE TRABAJAR CON EL CLIENTE

- Implementar CRM o ERT existente y luego ofrecer al cliente la adaptación a sus necesidades. Nunca va a satisfacer las necesidades del cliente sin alguna adaptación. Ej: Odoo (CRM y ERP) hecho en Python y que se puede descargar. Hay que conocer el funcionamiento de ese software, hay que estudiar como este programado para saber modificarlo, esa es la parte más complicada porque a veces es necesario incluso cursar un máster. Es arriesgado porque te vas a formar en algo que no sabes si a futuro perdurará, ya que el mercado cambia.
- Desarrollar un ERP desde cero: Al principio conlleva una cantidad de trabajo inmensa. Pero luego las modificaciones son mucho más sencillas porque conocemos el código. Si el CRM lo desarrollamos a medida, ya está adaptado a las necesidades del cliente, no necesitará modificaciones inicialmente.

## SUGERENCIA DE CRITERIO DE DECISIÓN PARA COMO TRABAJAR CON CLIENTE:

1. Ver si ya hay un CRM que cumple con la necesidad del cliente con pocas modificaciones.
2. Si no hay en el mercado una alternativa existente que cubra esas necesidades, será menos complicado hacer un CRM desde cero que cumpla con esas necesidades en vez de modificar mucho un CRM.