**SISTEMAS DE GESTION EMPRESARIAL:**

**CULTURA EMPRESARIAL**

Empresas públicas, sus dueños son los organismos gubernamentales y se subvencionan con los impuestos públicos. No tiene porqué obtener beneficios como tal.

Empresas privadas, sus dueños son los propios empresarios fundadores de las mismas.

Existen empresas mixtas en los que un porcentaje de la empresa es público y otro privado.

Cuál es la diferencia entre objetivos y propósitos en lo que ha empresas se refiere. Como ejemplo, el objetivo de Amazon es vender cosas y su propósito es dar comodidad a sus clientes.

**FUNCIONALIDADES POSIBLE DE SOFTWARE DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Todas las funcionalidades de un software de gestión empresarial son necesarias para cumplir los objetivos y propósitos de la empresa.

**ERP**

Enterprise Resource Planning (ERP), es un tipo de software que las organizaciones utilizan para gestionar las actividades empresariales diarias, como la contabilidad, el aprovisionamiento, la gestión de proyectos, la gestión de riesgos, el cumplimiento y las operaciones de la cadena de suministro.

Con un sistema ERP todos estos problemas son fácilmente solventados.

Permite un seguimiento en tiempo real del inventario en todos los almacenes evitando excedentes y escasez de inventario teniendo información actualizada sobre la demanda del mercado.

Gestión de recursos eficiente ya que los ERP automatizan procesos como la nómina.

**CRM**

Customer Relationship Management (CRM), es un software que permite a las empresas rastrear cada interacción con los usuarios, leads y clientes actuales. Aunque las capacidades del software pueden abarcar varios aspectos más allá de la relación con los clientes, se les conoce como “software CRM” o simplemente “CRM “.

Centralización de datos de clientes. Cada empleado puede tener acceso a un perfil completo del cliente con su historial de compras y preferencias.

Seguimiento de ventas. Oportunidades de venta, programación de recordatorios y cotizaciones oportunas que pueden resultar en aumento de ventas.

Permite un trato más personalizado a cada cliente aumentando su fidelización.

Mejora de la comunicación interna entre los empleados y los diferentes departamentos de la empresa aumentando la eficacia de ventas.

**BI**

Business Intelligence (BI), es un término que agrupa una serie de tecnologías, procesos y herramientas, así como mejores prácticas, que permiten recolectar, procesar y analizar grandes cantidades de datos para generar información útil.

Permite la mejora de la gestión de datos y toma de decisiones. Permite automatizar la generación de informes reduciendo el tiempo empleado en ello y mejorando su precisión.

La toma de decisiones se basa en análisis de datos en tiempo real reduciendo riesgos.

Permite la identificación precisa de tendencias permitiendo ajustar la producción y optimizar la cadena de suministro reduciendo gastos.