

1. ¿Qué equipo de fútbol ha decidido emplear un sistema ERP para su gestión?

El Levante Unión Deportiva ha decidido emplear un sistema ERP para su gestión

2. ¿Qué software eligió esta empresa para la implementación de su sistema de información?

El club eligió el software Sage X3 para la implementación de su sistema de información

3. ¿Qué papel tiene la empresa Intersoft en esta historia?

Intersoft es el partner de Sage que se encargó de la implementación del ERP en el Levante UD

4. ¿Qué módulos del ERP fueron adquiridos por el club de fútbol?

El club de fútbol adquirió los módulos de finanzas, compras, ventas, TPV (Terminal Punto de Venta) y BI (Business Intelligence)

5. ¿Cuántos usuarios hacen uso del sistema y qué tareas realizan?

Aproximadamente 50 usuarios utilizan el sistema para realizar tareas como contabilidad, facturación, gestión de compras y ventas, y análisis de datos

6. ¿Qué beneficios ha aportado este ERP en el área financiera a la empresa?

Mayor control y seguimiento de los presupuestos

Mejora en la gestión de tesorería

Automatización de procesos contables

Generación de informes financieros más precisos y rápidos

7. ¿Qué beneficios ha aportado el módulo TPV a la empresa?

Mejora en la gestión de las tiendas del club

Control en tiempo real de las ventas

Optimización del inventario

Análisis detallado de las ventas por producto y temporada

8. ¿Qué beneficios ha aportado el módulo BI a la dirección de la empresa?

Acceso a información en tiempo real

Capacidad de análisis multidimensional

Mejora en la toma de decisiones estratégicas

Visualización de KPIs relevantes para el negocio

9. Infórmate sobre la empresa que ha creado el software del que se habla en el artículo.

Sage es una empresa multinacional de software empresarial, especializada en soluciones de gestión para pequeñas, medianas y grandes empresas

10. ¿Quiénes son SAGE y cuántos empleados tienen en España?

Sage es una empresa global de software empresarial con aproximadamente 1,000 empleados en España

11. ¿En qué divisiones se reparte su negocio?

El negocio de Sage se divide en tres principales divisiones:

Soluciones para microempresas

Soluciones para pequeñas y medianas empresas

Soluciones para medianas y grandes empresa

12. ¿Qué software comercializa para microempresas?

Para microempresas, Sage comercializa software como Sage 50cloud y Sage Contabilidad

13. ¿Qué software comercializa para medianas y grandes empresas?

Para medianas y grandes empresas, Sage comercializa soluciones como Sage X3 y Sage Enterprise Management

1. ¿Qué sistemas o sistemas ha implantado?

Han implantado Microsoft Dynamics NAV y LS Retail, un ERP y una solución de gestión para unificar sus procesos de venta y gestión financiera.

2. ¿Cuál fue la razón por la que tomaron la decisión de implantar este tipo de sistemas?

Decidió implantar estos sistemas porque necesitaba una herramienta de gestión integral y moderna que le permitiera optimizar sus recursos y mejorar la coordinación entre los diferentes departamentos. Antes de la implementación, usaban diversas herramientas desconectadas, lo que generaba duplicidad de información y complicaba la gestión.

3. Infórmate sobre ellas ¿Qué son? ¿Qué objetivos tienen?

Microsoft Dynamics NAV: Es un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) que permite gestionar todas las áreas financieras y operativas de una empresa en una sola plataforma.

LS Retail: Es una solución para gestionar múltiples canales de venta, integrando las operaciones de tiendas físicas y online, lo que permite una estrategia omnicanal.

Ambos sistemas tienen como objetivo unificar los procesos de venta, mejorar la gestión económico-financiera y optimizar la toma de decisiones en el club.

4. ¿Qué función tiene prodware?

Prodware fue el socio tecnológico encargado de la implementación de estos sistemas.

Proporcionaron soluciones específicas para las necesidades del club, y su experiencia en el sector deportivo fue clave. Además, ofrecieron soporte técnico y mantenimiento.

5. ¿Qué resultados obtuvieron?

Los resultados de la implementación fueron positivos: el club logró un mayor control sobre el negocio, optimización de recursos, mejor comunicación interna y una gestión más eficiente de sus operaciones. Además, la integración de los canales de venta con LS Retail mejoró la coordinación entre la tienda física y online.