¿Qué es un ERP?

Es un sistema integral de Gestión Empresarial que solo está diseñado para modelar y automatizar la mayoría de los procesos en las empresas (área de finanzas, comercial, CRM, logística, producción, etc.). Su misión es facilitar la planificación de todos los recursos de la empresa

¿A que le llamamos front office y a que le llamamos end officie?

El front office es la parte que es visualizada por tadas las personas, en pocas palabras es la parte del diseño del sistema.

El end office o back office es la relación que existe entre todas las áreas de una empresa.

¿Que es mejor implantar un ERP o hacer un ERP?  
Depende de las necesidades de la organización:

Solución Estándar: es mucho más barata y más rápida de implementar ya que es un software que ya está en desarrollo y solo hace falta adaptarlo.

Solución a la Medida: el desarrollo e implementación es mucho más largo que una solución estándar. Además, es mucho más costoso y conlleva más peligro, sin embargo, existe una ventaja: la aplicación resultante será adoptada perfectamente al negocio

mencione 2 caracteristicas del erp llamado sap r-3 y 3 caracteristicas del erp llamado ln /baan

SAP R3

* Manejo en Tiempo Real
* Diseñado para empresas grandes y pequeñas
* Arquitectura de Proceso

LN/ BAAN

* Dirigido a industrias manufactureras
* Incluye Cadena de Suministros y es altamente personalizable

mencione y describa las 2 clasificaciones de ERP (diseño y por instalación)

Diseño

* Construir ERP des 0 es costoso
* Puede ser constituido por módulos o paquetes

Instalación

* Puede tener su hardware Propio
* Instalación en la nube

mencione 2 ventajas del ERP

* Permite rentabilizar procesos
* Es personalizable
* Soluciones con costo bajo
* Mejora la comunicación interna

mencione 2 características de un ERP

* Capacidad de Parametrización
* Interfaz de usuario flexible
* Integración con otras aplicaciones

mencione con que preguntas puedo yo describir mi propuesta de valor en un modelo canvas

¿Qué valor proporciona tu producto o servicio?  
¿Qué problema le resuelves a tu cliente?  
¿Qué necesidad le satisfaces con tu producto o servicio?  
¿Cómo cubre actualmente tu cliente esta necesidad?  
¿Cuál es ese atributo de tu producto o servicio que hará que tu cliente pague por él?

mencione las distintas formas en que me pueden pagar por mi propuesta de valor

* Pago único por poseer el bien o recibir el servicio.
* Cuota por uso
* Suscripción
* Renta
* Licencias.

a que me refiero cuando menciono los 2 tipos de estructura de costos basada en costos o basada en valor

Basados en costos. - $$$$

Basados en valor. - ¿A qué precio lo voy a dar?