SAP Business One

Logical Data

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Descripción **general**

SAP Business One es una solución de planeación de recursos empresariales (ERP) para pequeñas y medianas empresas, así como subsidiarias de empresas grandes.

Ayuda a gestionar cada aspecto de su organización al proporcionarle acceso a información empresarial en tiempo real a través de un único sistema. Esta aplicación se divide en varios módulos, cada uno de los cuales abarca una función empresarial diferente aunque de forma integrada con una sola fuente de información compartida.

SAP Business One está diseñado para ser una solución flexible y extensible. La aplicación está localizada con sus opciones financieras para más de 40 países, con interfaces estándares a las fuentes de datos internas y externas, dispositivos móviles y otras herramientas de análisis.

SAP Business One es una solución asequible, fácil de implementar, una herramienta de gestión empresarial diseñada específicamente para satisfacer las necesidades de empresas de todo giro de negocio. Una solución que ofrece a los administradores acceso a información crítica en tiempo real a través de un único sistema que contiene capacidades de gestión de relaciones con los clientes, de fabricación y de control de la gestión financiera. Permite a los usuarios incrementar la efectividad, mientras fortalece a los gerentes a tomar mejores decisiones de negocio y mantenerse por delante de la competencia.

Debido a que cada vez más clientes solicitan inteligencia empresarial (BI), SAP presentó la tecnología SAP High-Performance Analytical Appliance (HANA) para SAP Business One. La tecnología SAP HANA se vale de una memoria principal para el almacenamiento de datos informáticos, lo que proporciona un rendimiento más rápido y predecible que los sistemas de gestión de bases de datos que emplean un mecanismo de almacenamiento en disco.

Características

- Solución totalmente integrada en sus áreas funcionales o módulos de gestión (Logística de compras y proveedores, administración y gestión de inventarios, contabilidad, finanzas, ventas de artículos y servicios, CRM de gestión de ventas y de servicios de reparación y mantenimiento, gestión de producción lineal para explosión de materiales.

- Única aplicación ERP capas de permitir personalización a muy alto nivel sin requerir desarrollos adicionales y manteniendo la integridad del sistema.

- Administración y control de las reglas de negocio por medio de creación de flujos de trabajo, procedimientos de autorización, alertas y auditoría de procesos.

- Gestión de análisis predictivo y análisis de alto nivel por medio de SAP HANA así como herramientas para creación de reportes de alto nivel analítico.

- Administración del negocio en todo momento con aplicaciones para dispositivos móviles.

- Provee independencia de terceros al proveer herramientas de personalización al usuario final para reducir los costos de operación sobre mejoras al sistema, requerimientos nuevos o reportes basados en nuevos requerimientos.

Efectos en la **compañía**

Este tipo de tecnología empresarial ERP-CRM-Producción en una única solución integrada, le permite a empresas MIPYME´s (micro, pequeña y medianas empresas) contar con las herramientas necesarias para competir en los mercados actuales a un nivel semejante al de las grandes empresas con una fracción de la inversión.

La reducción de costos, control de las reglas de negocio, la independencia de los proveedores de software tradicionales son algunas cosas básicas que las empresas MIPYME´s necesitan hoy en día y que otros proveedores semejantes no ofrece en sus propuestas.

SAP Business One cuenta con una constante e importante inversión en mejoras para mantener.

Beneficios de **nuestra solución**

1. Mayor agilidad empresarial. La combinación de una herramienta flexible e información precisa y detallada permite obtener métodos de análisis e interpretación de resultados más exactos, esto redunda en una gran capacidad de reacción ante amenazas u oportunidades en el mercado.

2. Menores costos operativos. Reducción de tiempo para la recopilación empresarial lo cual permite a los empleados realizar consultas, preparar informes e implementar resultados sin la necesidad de ayuda de especialistas de IT.

3. Mayor fidelidad de los clientes. Permite determinar qué productos, características y servicios valoran más constantemente los clientes.

4. Mayor alcance: Cuadros interactivos de mando que permiten compartir conocimientos críticos a todos los usuarios.

5. Permite que la alta dirección de las empresas pueda analizar y monitorear tendencias, patrones, metas y objetivos estratégicos de la organización.

6. Solución completa: puesta en marcha rápida, menor Total Cost of Ownership y valor de negocio asegurado.

7. Puede proveer información histórica más acertada, actualizaciones oportunas, resumen de los datos entre sucursales, predicción y tendencias basadas en información y análisis situacional.

8. Permite analizar hábitos de compra del consumidor y convertir esta información en rentabilidad para la empresa; también permite establecer campañas y promociones más eficientes. Facilita la construcción de modelos predictivos que faciliten la venta cruzada, movimientos de inventario y otras estrategias dirigidas al cliente.

9. Agrupaciones y ordenamientos: La información se puede agrupar por categorías, productos, periodos de tiempo, entre otros conceptos de análisis.

10. Existe la posibilidad de crear escenarios propios y continuar visualizando los mismos de forma actualizada.

Componentes

ERP

Este concepto por sus siglas en ingles significa *Enterprise Resourse Planning* o planificador de recursos materiales, integra las principales áreas que una empresa requiere para funcionar como lo son: contabilidad, finanzas, logística de compras, inventarios y ventas.

CRM

Por sus siglas en ingles significa Customer Relationship Management o manejo de relaciones con los clientes y típicamente son soluciones que se consiguen por separado de los sistemas ERP o de finanzas.

CRM de ventas

Pensado para la administración de todo tipo de actividades con los clientes, proveedores y prospectos, el CRM de ventas de SAP Business One le permite a sus colaboradores el uso de:

- **Campañas de mercadeo:** acceso a información para la planificación de campañas, comunicación de promociones, actualización de datos de sus clientes y muchos usos más.
- **Pipeline:** creación, planificación de recursos, seguimiento, control y cierre de las oportunidades de negocio para asegurar el cumplimiento de sus metas.
- **Forecast:** optimizar aquellas oportunidades de negocio en las que hay compromiso de cierre basado en múltiples criterios de selección.
- **Calendarización y actividades:** todo tipo de actividades programadas por sus gestores de ventas como reuniones, llamadas, correos y comunicaciones con los clientes.

CRM de reparación

Para toda empresa es importante diferenciarse por ofrecer el mejor servicio en los tiempos de respuesta adecuados y con la calidad que el cliente espera.

- **Casos de servicio:** levantamiento, seguimiento, control y cierre de los casos de servicio de reparación y mantenimiento de su empresa.
- **Programación y calendarización:** asignación de casos a los técnicos, programación y planificación de los recursos necesarios para su atención.
- **Manejo efectivo del RMA o garantías:** contratos de servicio, distintos tipos y configuraciones de las garantías y sus tiempos de respuesta, del equipo del cliente y mucho más.

Producción

También conocido como MRP *Material Requierement Planning* está orientado a la manufactura o producción y típicamente se ofrece como solución adicional no integrada a los sistemas de ERP y CRM.

SAP cuenta con esta funcionalidad de manufactura discreta que hoy le permite a más de 100 empresas en Costa Rica controlar sus procesos productivos.

- Manejo de múltiples tipos de listas de materiales (para producción o explosión de materiales, armado, conjunto y combo).
- Apertura, control y cierre de órdenes de fabricación.
- Manejo de lotes: control de vencimiento y trazabilidad de documentos.
- Planificación basada en demandas de producto, en historia y proyecciones de fabricación.

SAP HANA

La solución SAP Business One HANA le ayudará a acelerar sus tiempos de procesamiento, permitiéndole crear y desarrollar simulaciones y funcionalidades de planificación en tiempo real para hacerle frente a esos problemas que antes no tenían solución.

La ventaja del análisis en tiempo real le permitirá acelerar la planificación de ciclos, las ventas, los procesos de producción y las transacciones financieras, mientras aprovecha las funcionalidades innovadoras para mejorar la agilidad y la eficacia de su negocio. Mediante la simplificación de su panorama de informes, usted puede reducir sus costos de operación en el área de TI.

También le ofrece una funcionalidad de análisis avanzado sobre el "disponible para prometer" (ATP) el cual le brinda visibilidad en tiempo real del inventario actual, inventario solicitado, reposición de inventario, e inventario en proceso de ser entregado. Además le brinda una mejora en la previsión de flujo de caja que incrementa dramáticamente la capacidad de visualizar su flujo de dineros.

SAP Business One

Oficinas Costa Rica
Calle 2 y 0, Av.14,
Torre Omega, Piso 9,
San José, Costa Rica
Tel: (506) 2256 6969

Oficinas México
Av. Insurg. Sur 716, Piso 7,
Col. Del Valle, C.P. 03100
Tel: (52) 55 5282 2545

Oficinas Nicaragua
Managua, de la Rotonda
El Periodista 150 mts
Sur. Ofiplaza El Retiro,
Edificio 7, primera planta
Tel: (505) 2270 5182

(506) 2256 6969
(506) 2256 4656

soporte@ld.co.cr
www.ld.co.cr