

10 ideas brillantes para aventajar a su competencia con SAP B1 con CORPONET



1



CONSOLIDE SUS REPORTES PARA UN MEJOR RECONOCIMIENTO

Combine y compare resultados entre departamentos, divisiones o compañías para obtener una imagen completa de su negocio. Identifique los elementos de bajo rendimiento para evitar el desastre y construir el éxito con los elementos de alto rendimiento.

82%

de los negocios exitosos consideran que "optimizar y acelerar los procesos de negocios" es una prioridad tope

ELIMINE PROCESOS MANUALES

Enfoque a sus empleados en trabajo productivo en lugar de tareas administrativas. Flujos de procesos evitan que el servicio al cliente falle y minimiza las interrupciones a los empleados.

2



3



CUMPLA CON LOS REQUERIMIENTOS DE REPORTES GUBERNAMENTALES AUTOMÁTICAMENTE

Segregue y detalle la información de costos — *directos, indirectos y generales* — asociados con cada artículo facturado al gobierno. Enfóquese en entregar los servicios y ganar nuevos contratos en lugar de generar reportes.

RESULTADO DE MEJORES PRÁCTICAS

porcentaje de entregas cumplidas a tiempo

96%

líderes en CLASE

88%

Promedio Industria

79%

Letargados

AUTOMATICICE SU CADENA DE ABASTO

Manténgase delante de la competencia al proveer a sus clientes con la información que ellos esperan tener a cada paso de la cadena de abasto. Optimice el cumplimiento y despacho de órdenes para reducir tiempos y costos mientras se gana la lealtad de sus clientes.

4



5



SOPORTE NUEVOS CANALES CON RENTABILIDAD

Venda sus productos y servicios a través de nuevos canales abiertos por la internet.



Sirva a clientes grandes y pequeños, cercanos y lejanos, asegurando su rentabilidad en cada venta.

USE LOS DATOS PARA ACTUAR RÁPIDAMENTE

Mantenga su ventaja competitiva al poder reaccionar a cambios en demandas, costos de recursos y nuevas oportunidades del mercado rápidamente. Con acceso completo a sus datos, usted puede tomar las decisiones que les colocan a la delantera.

6



RESULTADO DE MEJORES PRÁCTICAS

crecimiento en margen operacional por dos años consecutivos

0%

Letargados

11%

Promedio Industria

21%

Líderes en CLASE

7



MIDA SU MARGEN CON EXACTITUD

Dele a su equipo de ventas acceso a información de sus márgenes para ayudarles a negociar y hacer sugerencias de productos que maximicen los beneficios. Construya promociones que generen ventas sin reducir sus ganancias.

8



SIMPLIFIQUE SUS FLUJOS DE PROCESO

Reemplace torpes procesos manuales con flujos automatizados — desde requisiciones de compras hasta aprobaciones de ventas y cumplimiento de órdenes. Haga crecer su negocio sin tener que hacer crecer su staff.

CATALIZADORES DE NEGOCIOS QUE IMPACTAN EL ERP

40%

Necesidad de administrar las expectativas de crecimiento

15%

Mejorar el tiempo de respuesta de los clientes

18%

Corregir las operaciones entre organizaciones

32%

Necesidad de mejorar la experiencia del cliente

34%

Necesidad de reducir costos

9



COMPARTA INFORMACIÓN ENTRE SUS DEPARTAMENTOS

Conteste preguntas a sus clientes en una sola llamada con sistemas conectados. Reemplace búsquedas lentas con accesos instantáneo a la información que cada empleado necesita.

10



AUTOMATICICE SU PRESUPUESTO

Los presupuestos deben servir de soporte a su habilidad de capacitar en los cambios — no limitar a sus administradores con revisiones y actualizaciones infinitas. Empodere a sus administradores mientras mantiene el control de sus costos con un presupuesto centralizado y procesos automatizados.