



Claves para escoger las mejores soluciones de gestión empresarial para una pyme



Pablo Almirall

SMB Lead

pablo.almirall@prodware.es

26 de junio 2018

1. La transformación digital en las empresas

Transformación digital, clave para el éxito de las empresas



COMPUTERWORLD

Pulso a la transformación digital en España

La pyme española: adaptación digital sí, transformación digital... aún no

ABC TECNOLOGÍA

Pat Gelsinger, VMware's CEO: Digitize or Die

Forbes

El 20% de las pymes no tiene presupuesto para digitalizarse



Solo un 20% de empresas españolas afrontan la transformación con garantías

La industria española será digital, o no será

CincoDías⁴⁰

EL ESPAÑOL

Las pymes y start-ups españolas se suben al tren de la digitalización

Las empresas fracasan en la implantación de la transformación digital

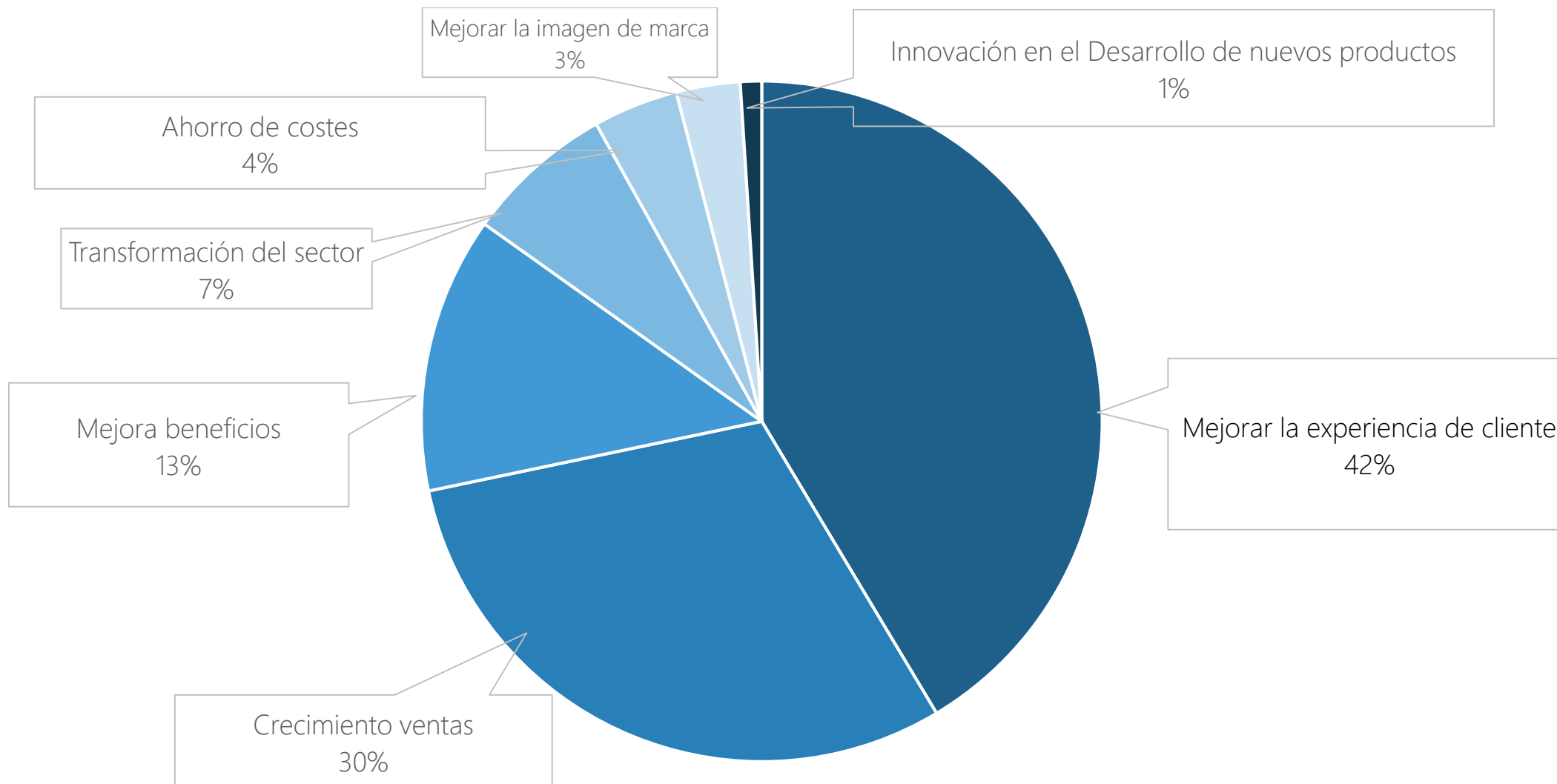
elEconomista.es

1.1 El impacto de la digitalización

86% de los CEO's consideran la digitalización como su primera prioridad
Creen que la tecnología transformará sus negocios mucho más que cualquier otra tendencia global



PWC CEO Survey

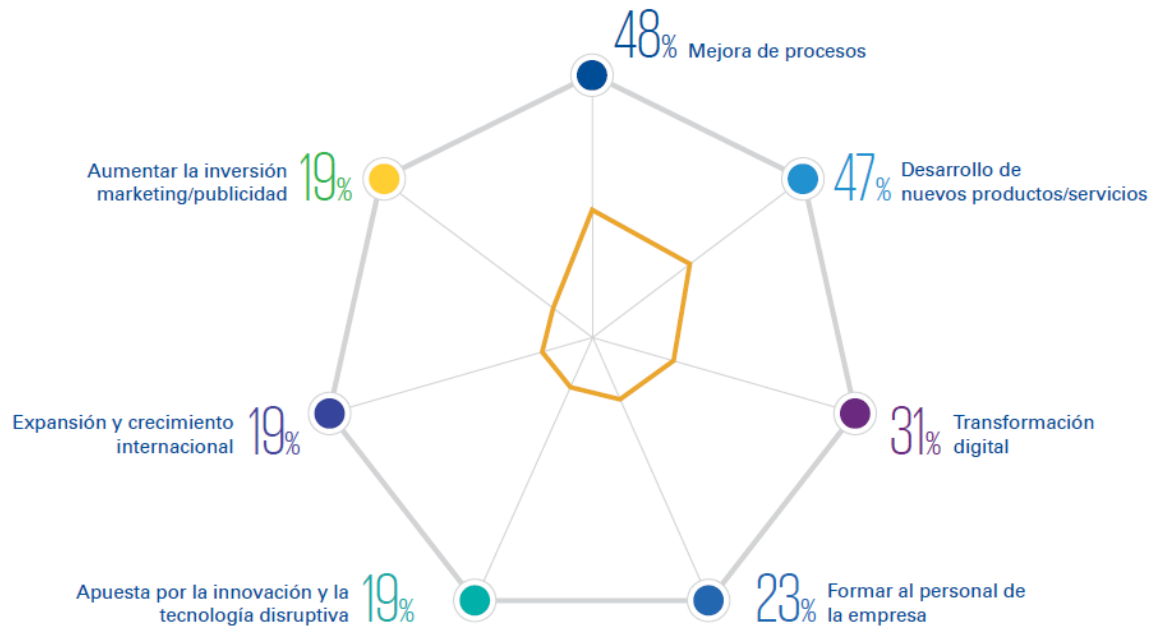


1.3 Ejes de la transformación digital

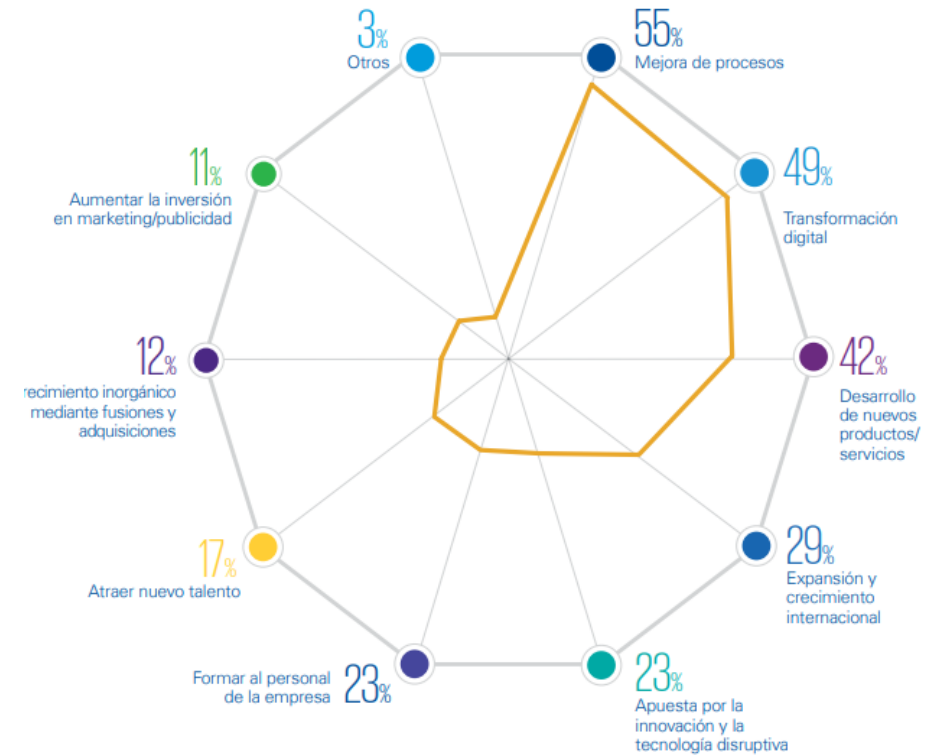


1.4 Prioridades estratégicas: Pymes vs grandes empresas

Pymes



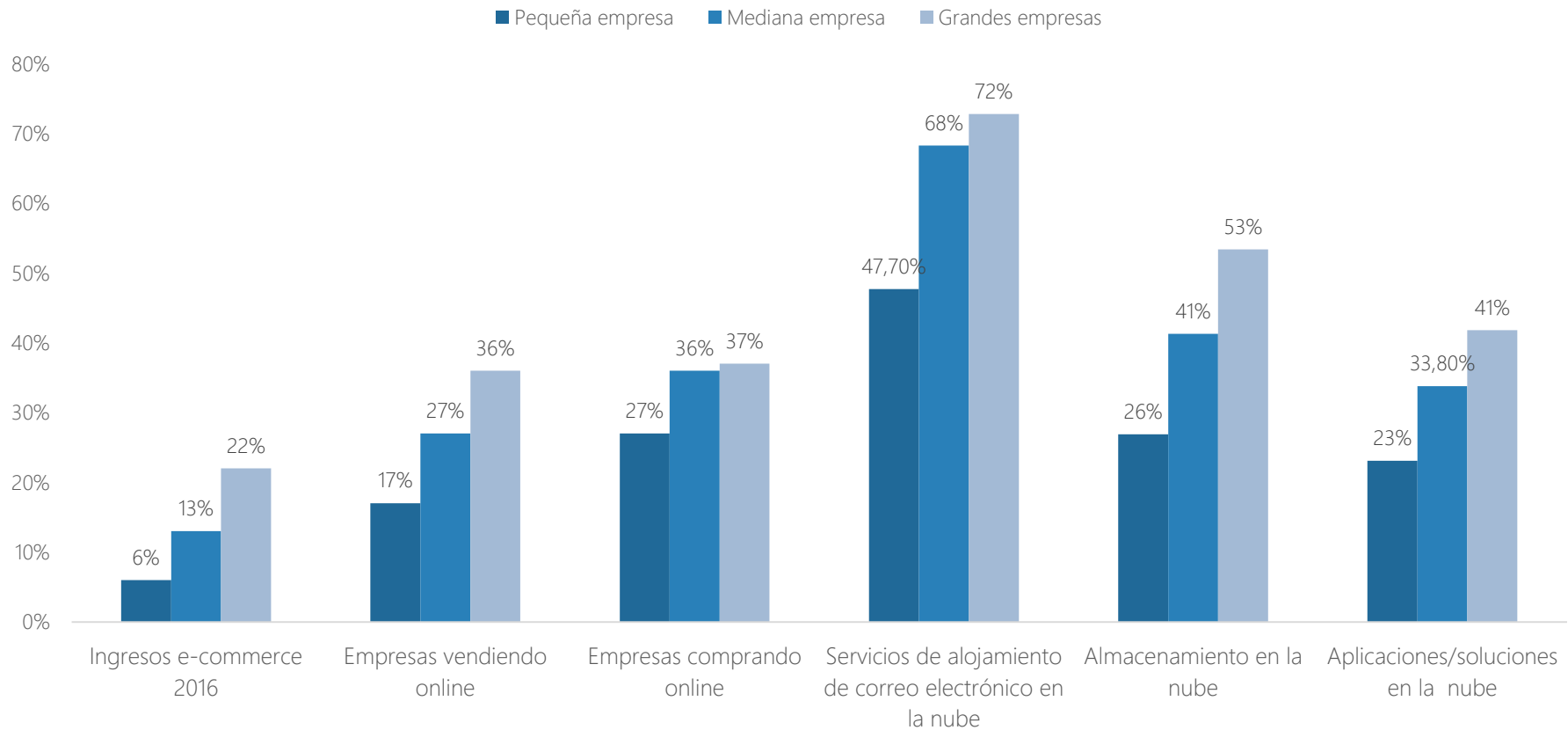
Grandes empresas



Informe perspectivas pymes 2017 KPMG

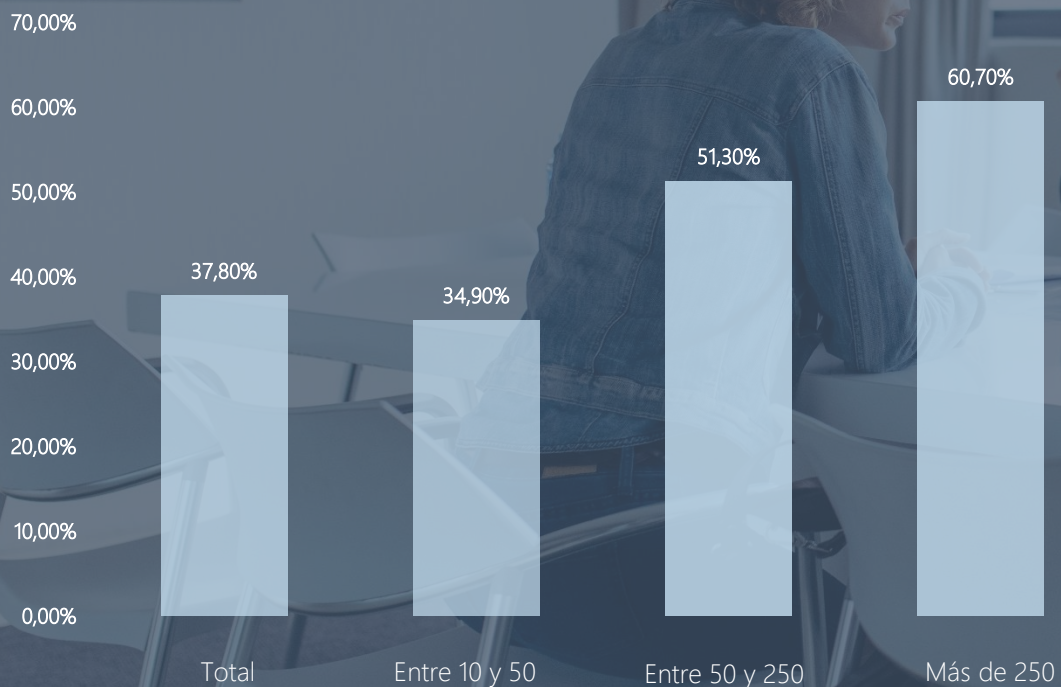
2. Adopción de la nube en las empresas

Las pequeñas empresas están por detrás en la adopción de soluciones digitales



2.1 Uso de soluciones de gestión empresarial en las pymes

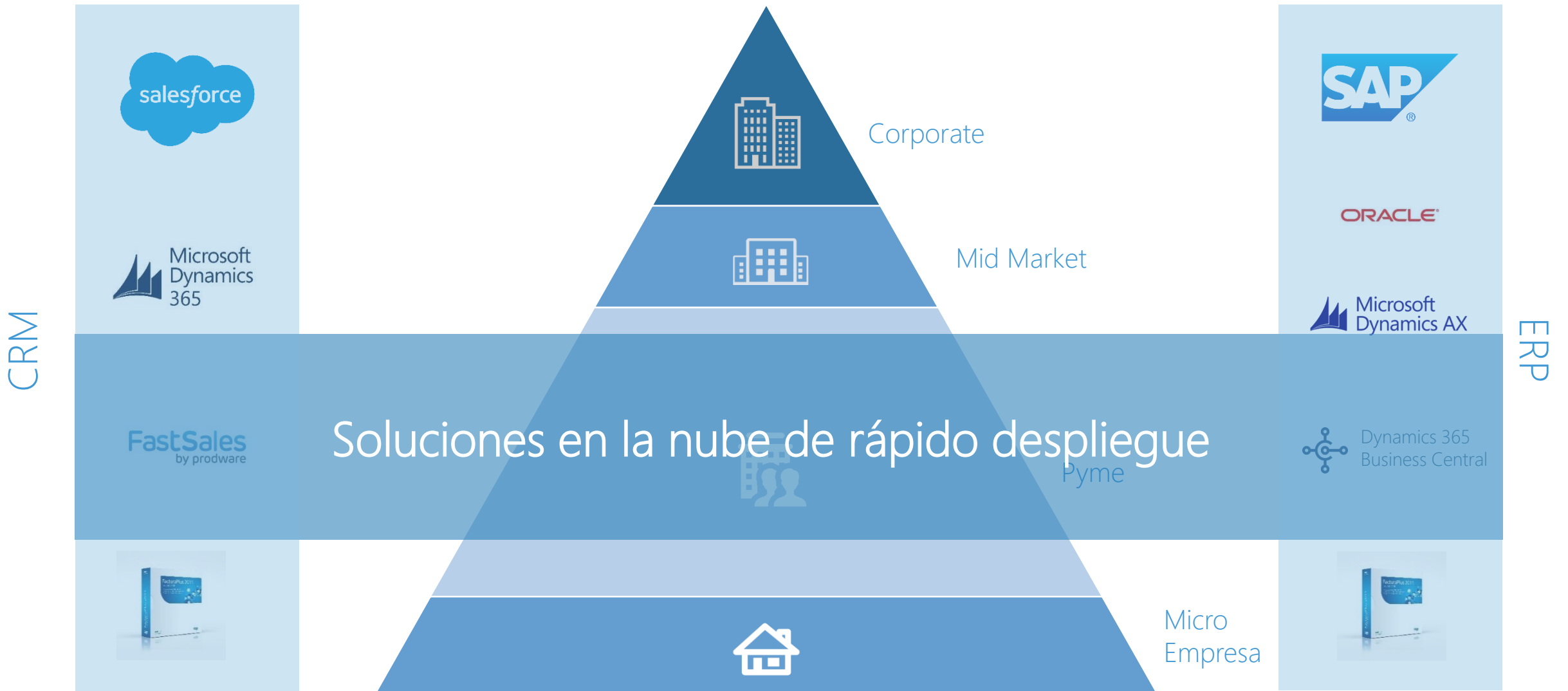
Empresas que cuentan con una solución CRM
2017



Empresas una solución ERP en 2017



3. Soluciones empresariales por segmento de mercado



Contar con un **socio tecnológico** permite a las pymes mejorar la adopción de la tecnología. Asesoramiento, soporte y formación.

Ágiles



Rápida implementación que no afecte a su negocio

Pago por uso



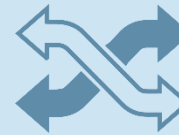
Pago fijo a la medida de su bolsillo y sin sorpresas

Sencillas



En cuanto a implementación y uso para su óptimo aprovechamiento

Flexibles



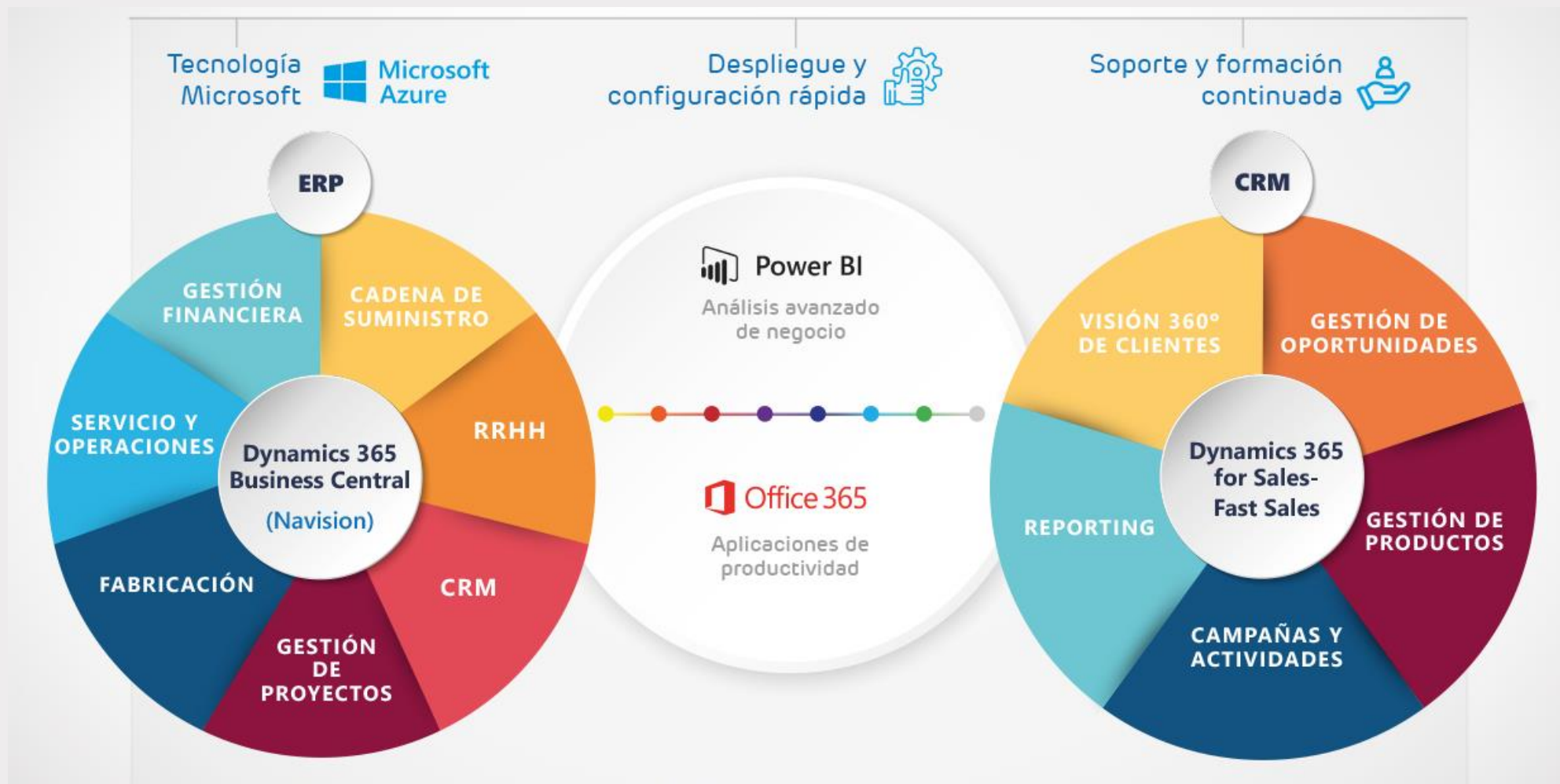
Adaptables a sus necesidades puntuales. Que permitan trabajar sin barreras.

Escalables











Soluciones que les permitan crecer y que les ofrezcan entornos de trabajo integrados.

5. Soluciones empresariales para pymes




Common application platform: PowerApps, Microsoft Flow, Common Data Service

| | | | | | | |
|--|----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------------|---------------------|---------------|
|  Financial Management | Contabilidad General | Bancos | Cuentas Cobrar /Pagar | Tesorería | Presupuestos | Activos Fijos |
|  SCM | Almacenes Básicos | Transferencias | Recepciones Básicas | Gestión de ordenes | Localizaciones | |
|  HHRR | Empleados | Gestión de gastos | | | | |
|  CRM | Contactos | Campañas | Gestión Oportunidades | Integración Dyn 365 Sales | | |
|  Project Management | Recursos | Estimaciones | Trabajos | Time Sheets | | |
|  Others | Multiples Lenguajes | Texto Extendido | Codigos | Gestor de Tareas | Integración Outlook | |
|  SOM | Pedidos de servicios | Gestión de precios | Gestión de catalogo | Contratos | Planificación | |
|  Manufacturing | Ordenes Producción | Basic SCM | Previsión Demanda | Producción Capacidad Finita | Gestión de máquinas | |

5.2 Demostración en directo de la solución

The screenshot shows the Microsoft Dynamics 365 Business Central interface. At the top, the navigation bar includes 'Dynamics 365' and 'Business Central'. Below this, a menu lists various functional areas: 'Finanzas', 'Tesorería', 'Ventas', 'Compra', 'Aprobaciones', 'Autoservicio', and 'Configuración y extensiones'. A secondary menu lists specific reports and tools like 'Diarios generales', 'Categorías de cuenta', 'Activos fijos', 'Presupuestos ventas', 'Informes de análisis de ventas', 'Informes de análisis de invent.', 'Empleados', 'Plan de cuentas', 'Presupuestos contables', 'Esquemas de cuentas', 'Presupuestos compra', 'Informes de análisis de compras', 'Divisas', and 'Dimensiones'. The main content area features a large text announcement: 'Ha cerrado 16 acuerdos más que en el mismo período del año anterior'. Below this, there are three summary cards for 'VENTAS DE ESTE MES' (1.915), 'IMPORTE FACTURA VENTAS VENCIDO' (82.713), and 'IMPORTE FACTURA COMPRAS VENCIDO' (32.970). At the bottom, there are several dashboard tiles for 'VENTAS EN CURSO', 'COMPRAS EN CURSO', 'PAGOS', 'DOCUMENTOS EN CURSO', and 'MIS TAREAS DE ...'. A large white play button is overlaid in the center of the screen.

| | | | | | | |
|--|------------------------------------|---------------------------|------------------------|--------------|------------|-------------------|
|  Sales | Visión 360° de cuentas y contactos | Gestión de oportunidades | Campañas y actividades | Competidores | Propuestas | Productos |
|  Customer service | Gestión de casos | Programación de servicios | Flujos de trabajo | | | |
|  Marketing | Campañas | Listas de marketing | Contactos | Eventos | Automation | Social engagement |
|  Social Selling | Linkedin integration | | | | | |



5.4 Demostración en directo de la solución



6. Claves para escoger las mejores soluciones de gestión empresarial

- › Buscar apoyo especializado
- › Conocer los beneficios de la tecnología
- › Establecer un responsable y liderar el proceso de cambio desde arriba
- › Cambio de mentalidad
- › Establecer un plan
- › Formación a los empleados
- › Proceso continuo de acuerdo con los recursos de la compañía

Buscar soluciones no herramientas

En la NUBE

- › **Dimensionadas (coste) de acuerdo con las capacidades de la cía**
- › **Sobre tecnologías contrastadas (líderes)**
- › **Comunidad de conocimiento alto**
- › **Estándares**
- › **Flexibles**

> QUIÉNES SOMOS

- > una compañía multinacional,
- > líder en servicios de consultoría en tecnologías de la información,
- > sobre plataformas Microsoft,
- > in situ y en la nube (Cloud Computing),
- > especializada en la implantación de sistemas CRM y ERP,
- > herramientas de Productividad, Colaboración y Business Intelligence,
- > y en la racionalización de las Infraestructuras necesarias para las plataformas tecnológicas.

€ 167,7 M€
FACTURACIÓN 2017

19.000
CLIENTES

COTIZADA EN BOLSA EN
ALTERNEXT (ALPRO)

1.300
EMPLEADOS

4
CONTINENTES

Gold
Microsoft
Partner



■ Oficinas de Prodware

prodware **españa**

> LA EMPRESA EN NÚMEROS



25,7M€
FACTURACIÓN 2017



300
EMPLEADOS



+500
CLIENTES



9
OFICINAS



+200
CERTIFICACIONES
MICROSOFT

Gold
Microsoft
Partner



7. Prodware SMB: Apoyamos a las pymes en su transformación digital



- ✓ Larga trayectoria implementando soluciones Microsoft.
- ✓ Equipo experto en el asesoramiento a empresas
- ✓ Foco en el segmento pyme



Pablo Almirall
SMB Lead
pablo.almirall@prodware.es

prodware

www.prodware.es



twitter.com/ProdwareES



linkedin.com/company/prodware-spain



youtube.com/user/ProdwareSpain



facebook.com/Prodware.ES



blog.prodware.es

A CORUÑA | ALICANTE | BARCELONA | BILBAO | GRANADA | MADRID | VALENCIA | VIGO

Oficinas Centrales: C/ Basauri 17 Edificio Valrealty A

| 28023 Madrid

| Teléfono: 918 316 970 | 902 14 14 14