



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

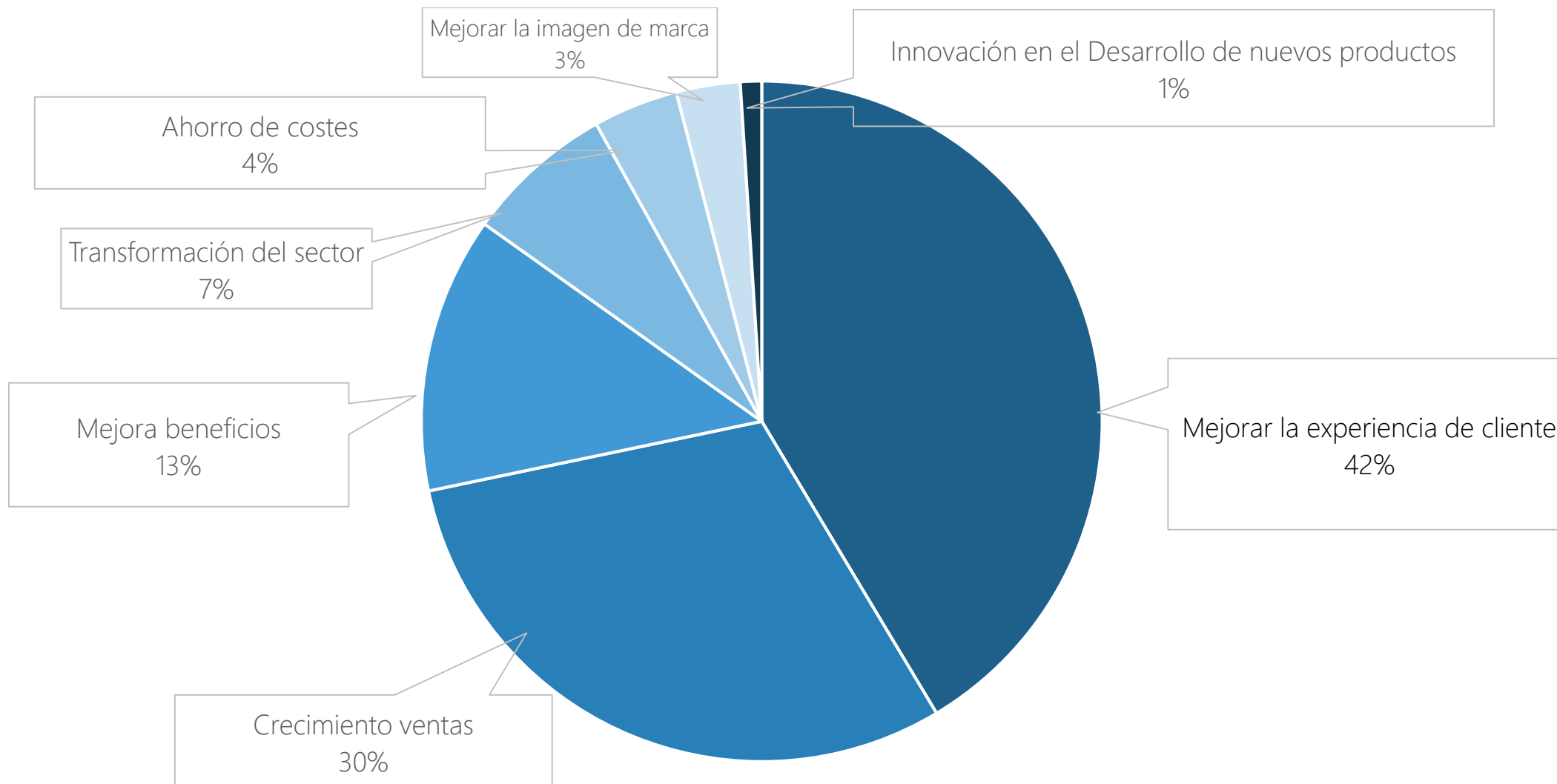
elEconomista.es

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

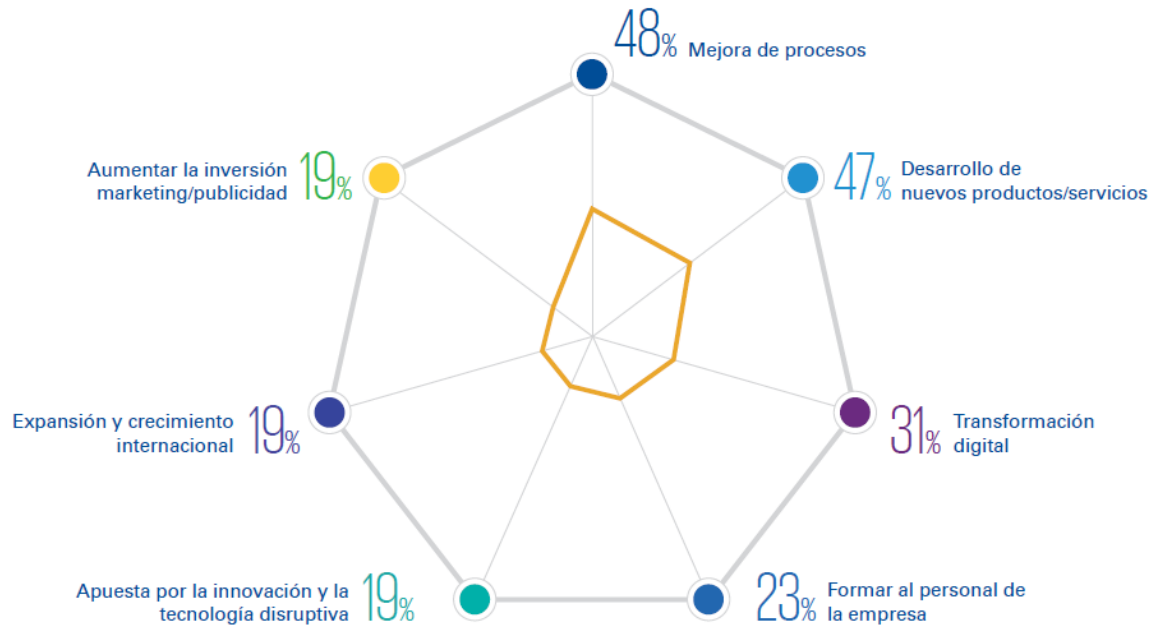


1.3 Ejes de la transformación digital

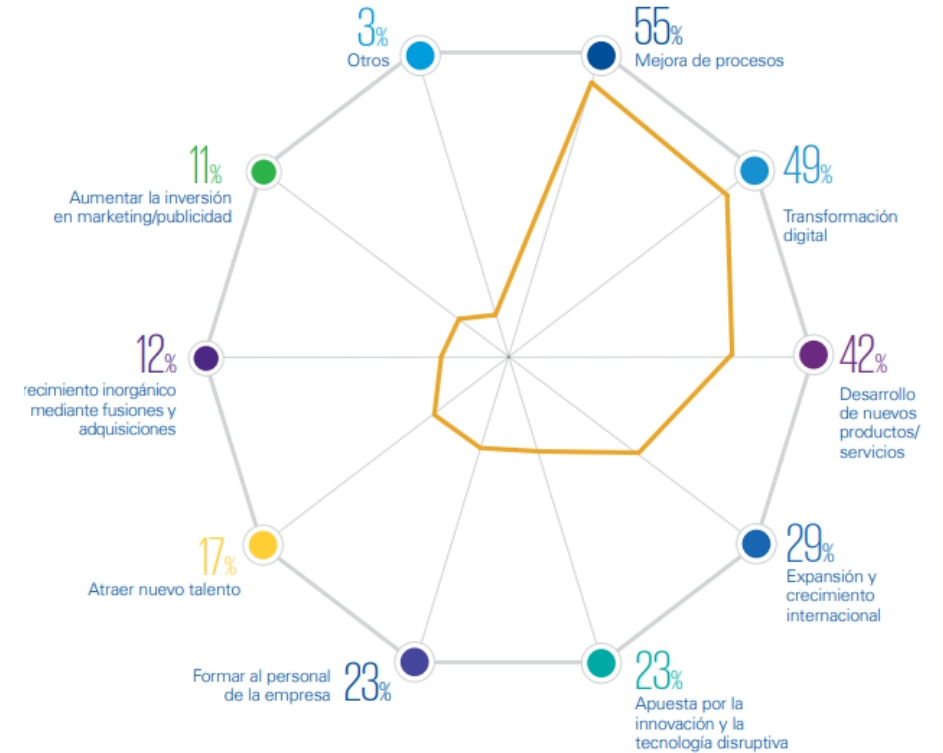


1.4 Prioridades estratégicas: Pymes vs grandes empresas

Pymes



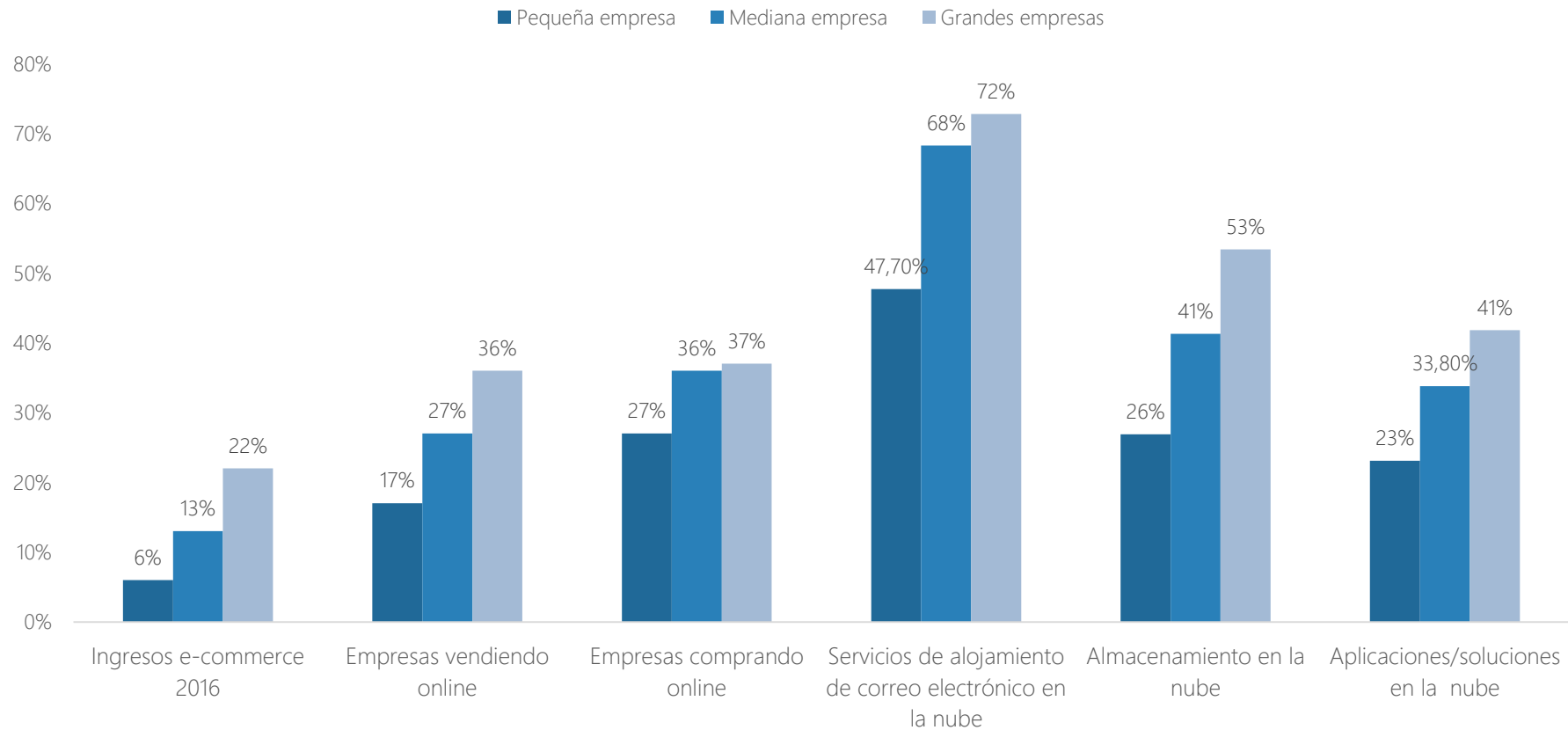
Grandes empresas



Informe perspectivas pymes 2017 KPMG

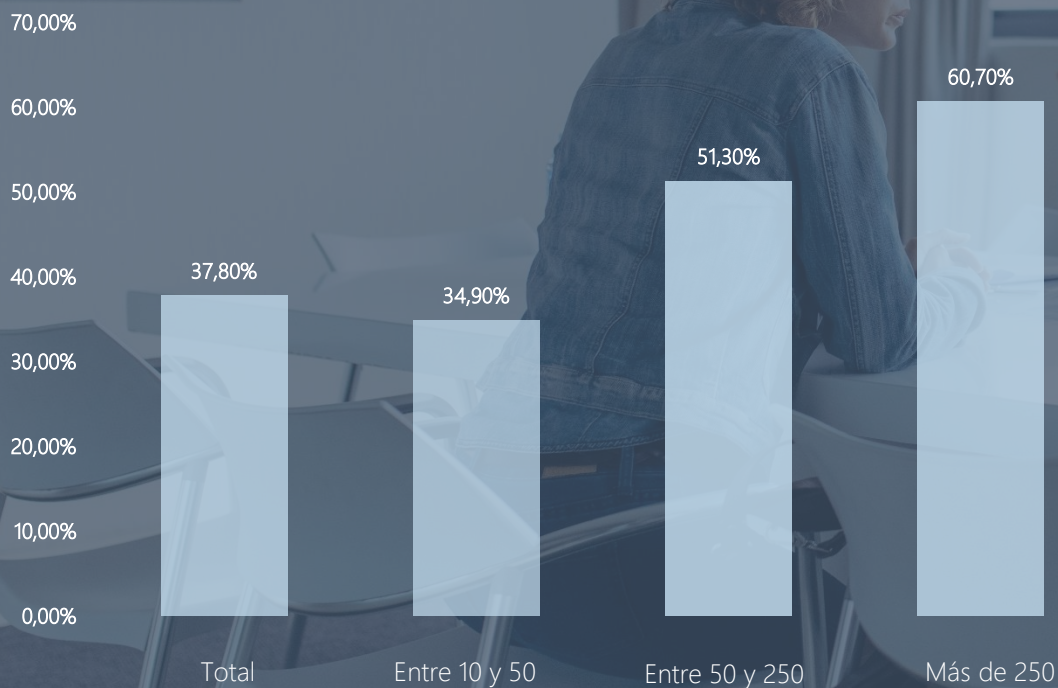
2. Adopción de la nube en las empresas

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



2.1 Uso de soluciones de gestión empresarial en las pymes

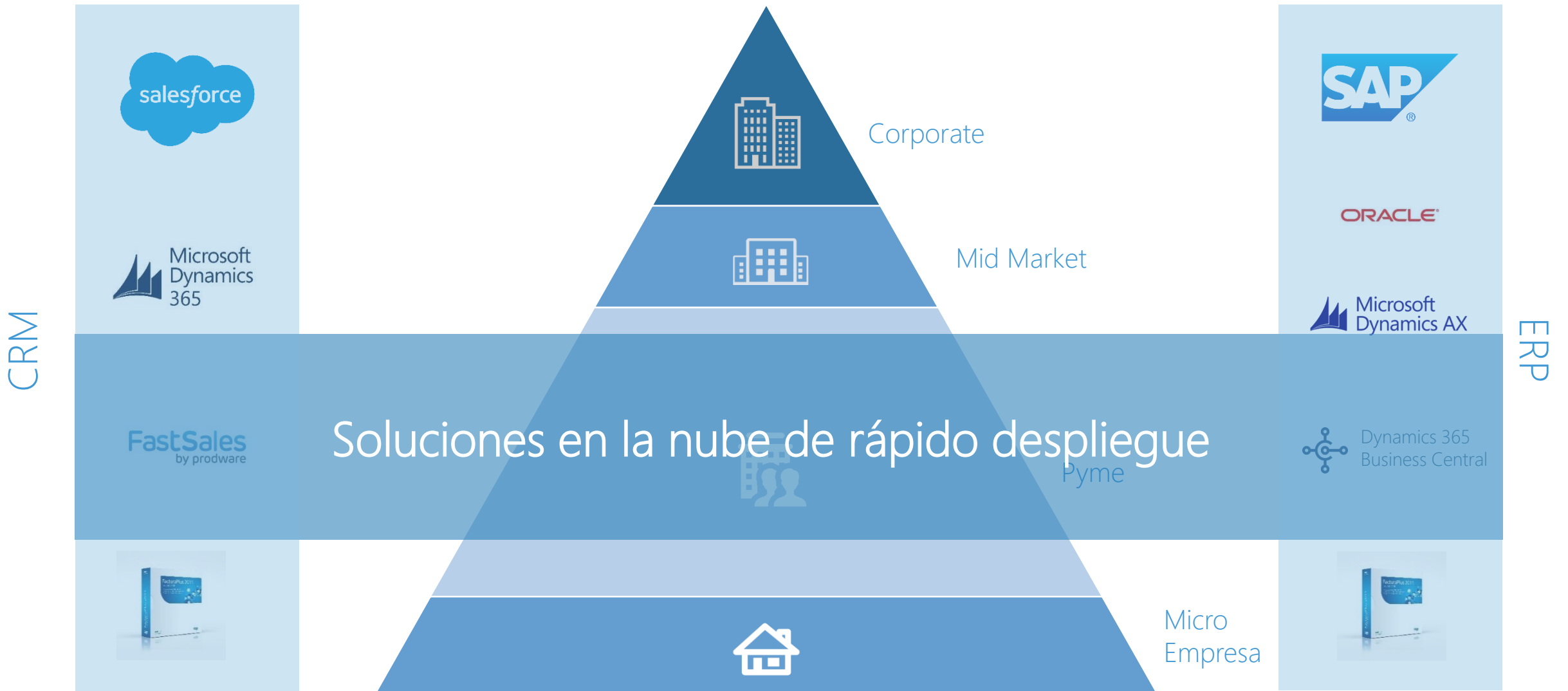
Empresas que cuentan con una solución CRM
2017



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



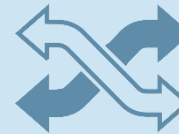
Pago fijo a la medida de su bolsillo y sin sorpresas

Sencillas



En cuanto a implementación y uso para su óptimo aprovechamiento

Flexibles



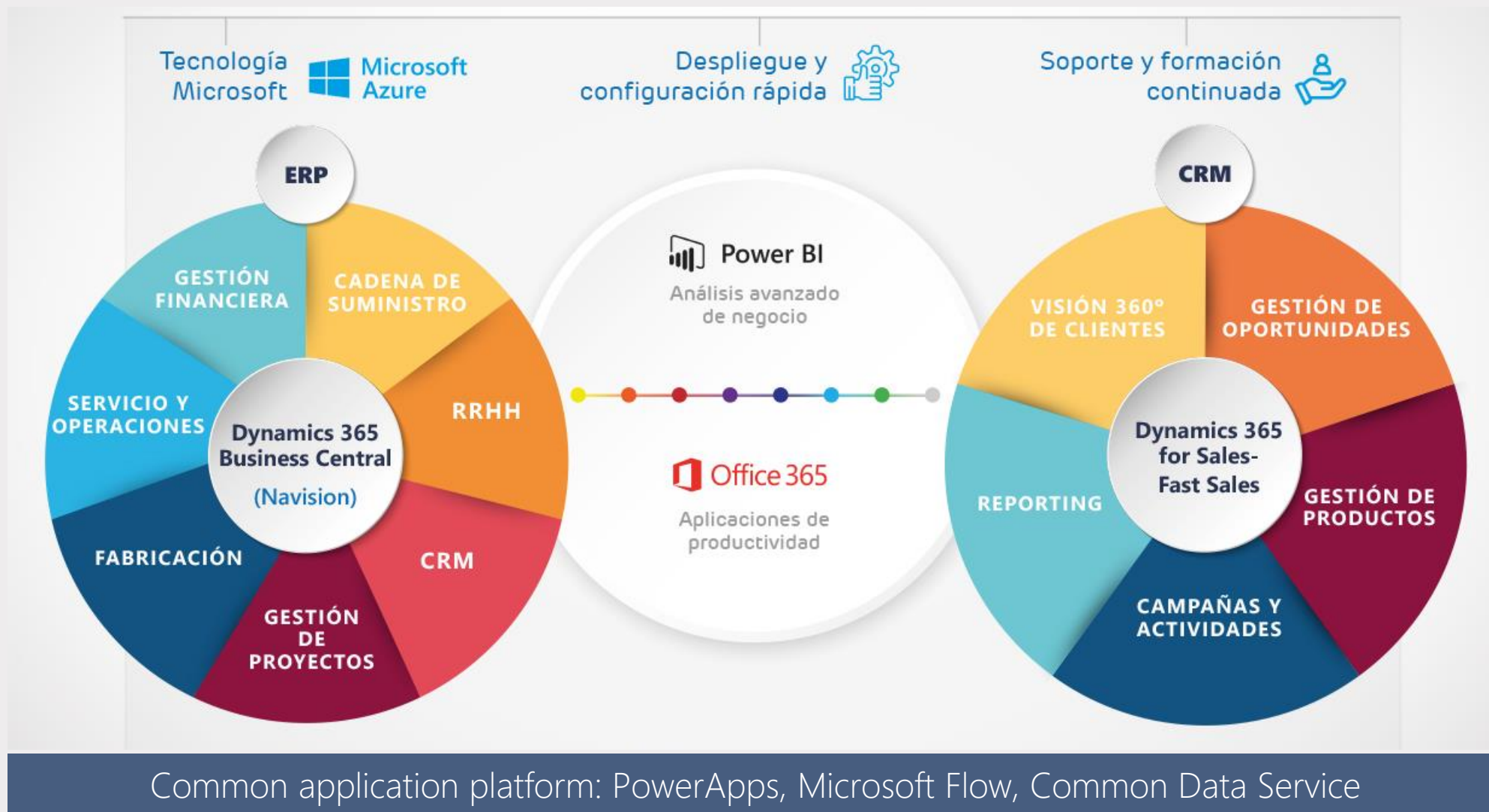
Adaptables a sus necesidades puntuales. Que permitan trabajar sin barreras.









Escalables



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

5. Soluciones empresariales para pymes



 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

CRONUS ES | Finanzas | Tesorería | Ventas | Compra | Aprobaciones | Autoservicio | Configuración y extensiones

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 | Dimensiones

INFORMACION SOBRE LOS ULTIMOS TRES MESES

Ha cerrado 16 acuerdos más que en el mismo período del año anterior

ACCIONES

- > Nuevo
- > Pagos
- > Informes
- + Factura
- + Pedido compra
- + Factura compra

- Extracto de flujos de efectivo
- Extracto de ganancias retenidas
- Informes de Excel
- Balance
- Balance de ingresos

Actividades

VENTAS DE ESTE MES	IMPORTE FACTURA VENTAS VENCIDO	IMPORTE FACTURA COMPRAS VENCIDO
1.915	82.713	32.977

VENTAS EN CURSO

OFERTAS VENTA	PEDIDOS VENTA	FACTURAS VENTA
2	4	7

COMPRAS EN CURSO

PEDIDOS COMPRA	FACTURAS DE ... EN CURSO	FACTURAS CO ... NA QUE VIENE
4	3	0

PAGOS

PAGOS SIN PROCESAR	DIAS DE PAGO MEDIO
1	0,0

DOCUMENTOS E...

MIS DOCUMENTOS ENTRANTE
0

MIS TAREAS DE ...

TAREAS DE US... PENDIENTES
0

INICIAR | VÍDEOS DE PROD... | INTRODUCCIÓN

 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



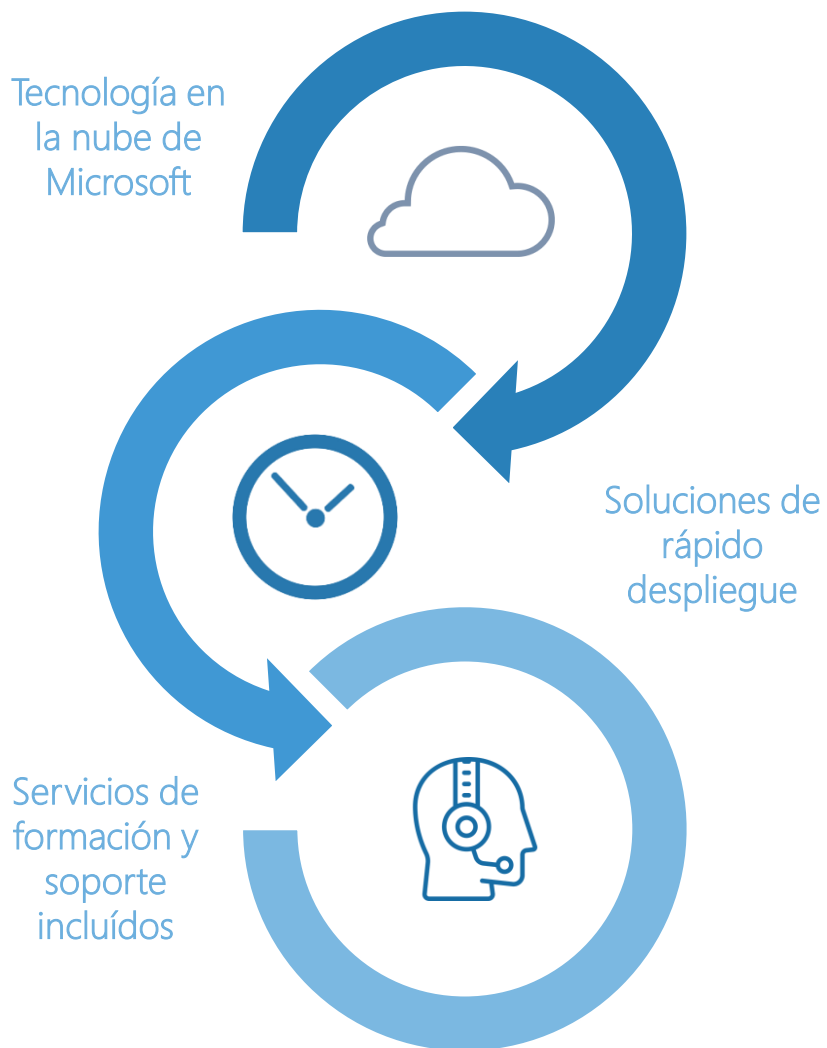
9
OFICINAS



+200
CERTIFICACIONES
MICROSOFT

Gold
Microsoft
Partner





- ✓ 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