Microsoft Dynamics 365

Guía del comprador para líderes de PYMES inteligentes

Cómo seleccionar con confianza la solución de gestión empresarial adecuada para su empresa.

Serie de libros electrónicos

Esta información es para usted si:

- Es usted una pequeña o mediana empresa (PYME) que desea adoptar la digitalización pero no está seguro de por dónde su viaje.
- Es nuevo en la gestión empresarial o software de planificación de recursos empresariales (ERP) y quiere saber más sobre cómo la plataforma tecnológica adecuada puede a alcanzar su visión.
- Está buscando formas de resolver problemas críticos que afectan al rendimiento el rendimiento empresarial.
- Está buscando un socio de transformación digital que le ayude a conseguir resultados óptimos minimizando la interrupción del negocio

Tiempo estimado de lectura
<15
minutos

Tabla de contenido

04
Introducción

05
¿Qué es el software moderno de gestión empresarial en la nube?

06
¿Cómo puede ayudar el software de gestión empresarial moderno?

07
Comprar una solución de gestión empresarial

08
Visualizando la transformación digital

09
Gestión del cambio

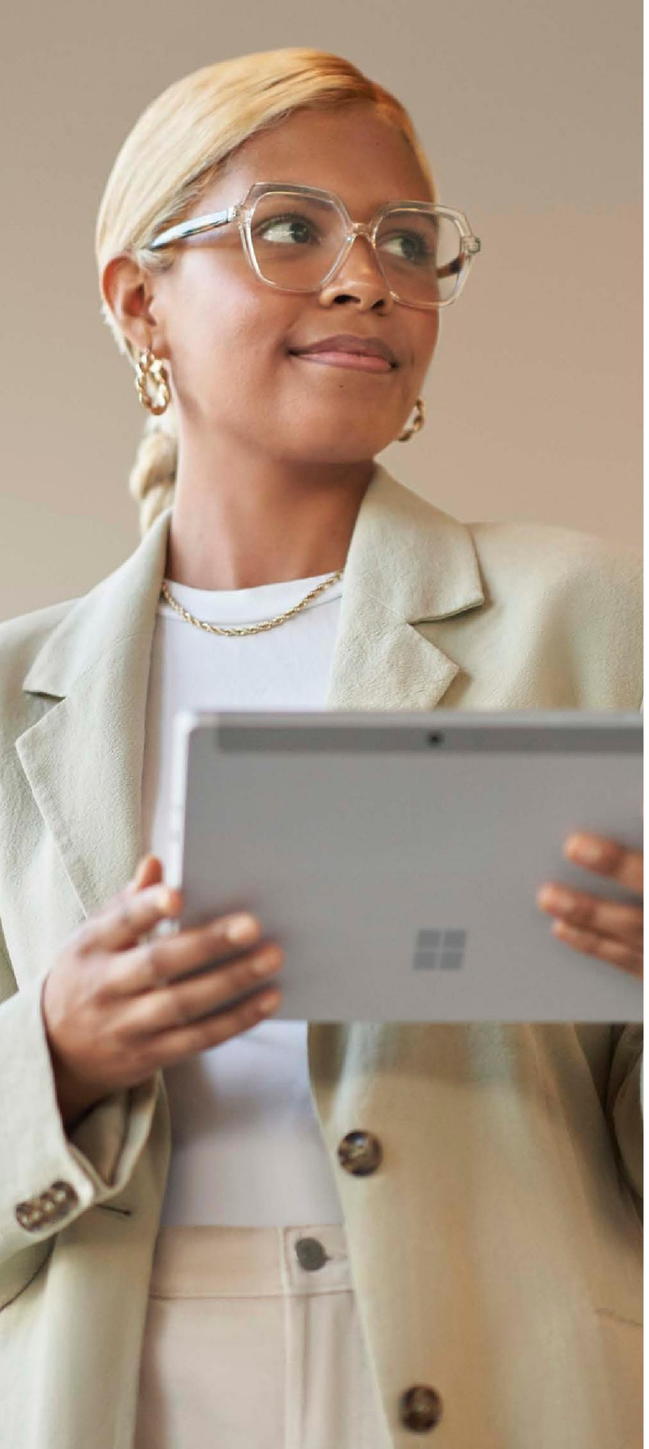
10
Selección de software

12
Resultado del mapeo de capacidades críticas

13
Cómo escribir un caso de negocio

16
Abrazando la digitalización

17
Obtención de resultados con Microsoft Dynamics 365 Business Central



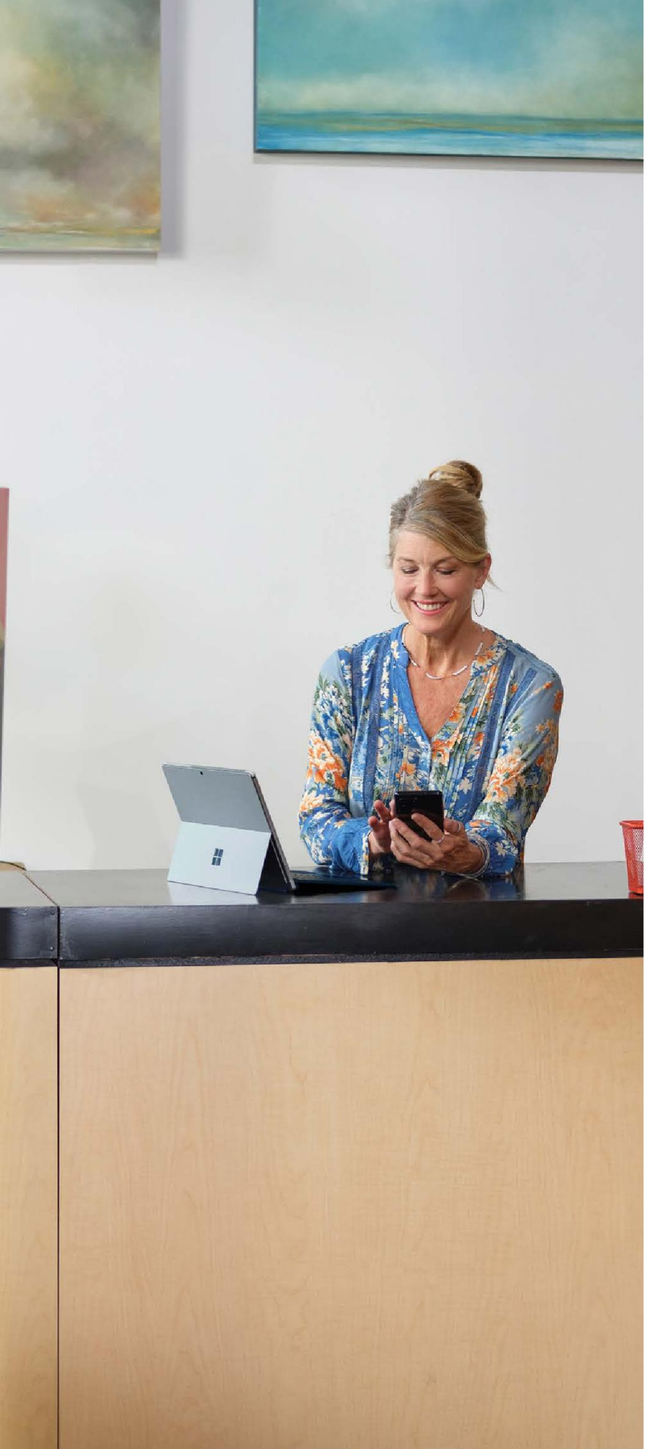
Introducción

Como líder de una pequeña o mediana (PYME), sus responsabilidades son ilimitadas. Cada día, impulsar su visión empresarial visión empresarial significa asumir cualquier que se necesite en cada momento: ventas, marketing, recursos humanos, contabilidad, compras, atención al cliente o relaciones con inversores. a veces todo a la vez. Cuando todo se mueve deprisa y el tiempo y los recursos limitan recursos, puede ser difícil pararse a pensar en los sistemas empresariales en los que se sus operaciones.

Esta guía está diseñada para ayudarle a determinar si una solución moderna de gestión empresarial en la nube puede ayudarle a abordar las carencias actuales de sus operaciones y proporcionar las mejores prácticas y estrategias para adoptar la digitalización.

Considere los siguientes desafíos que enfrentan muchas PYMES en la actualidad. ¿Su empresa enfrenta uno o más de estos escenarios?

- [ ] Estamos agobiados por cierres financieros que consumen mucho tiempo y por informes lentos, lo que impide tener visibilidad sobre el estado del negocio.
- [ ] No tenemos la funcionalidad necesaria para vender y comprar internacionalmente o abrir nuevas oficinas a nivel global.
- [ ] Estamos limitados por nuestra falta de acceso al capital, la presentación de informes a inversores seguros y una escasa visibilidad del flujo de caja.
- [ ] Estamos gestionando grandes volúmenes de quejas de clientes debido a expectativas no satisfechas en cuanto al cumplimiento, retrasos en la entrega y mala calidad.
- [ ] No podemos satisfacer las cambiantes demandas de los clientes, lo que genera experiencias de clientes inconexas.
- [ ] No podemos priorizar ni rastrear suficientemente los clientes potenciales a lo largo del proceso de ventas.
- [ ] Carecemos de visibilidad en la adquisición y retención de clientes, así como de herramientas para gestionar adecuadamente las relaciones con los clientes.
- [ ] No tenemos un proceso para gestionar las aprobaciones de compras y carecemos de controles financieros y bancarios.
- [ ] Tenemos una visibilidad inadecuada de los costos operativos y del inventario.
- [ ] Hemos experimentado violaciones de seguridad y no podemos seguir el ritmo de las cambiantes regulaciones de cumplimiento.
- [ ] Experimentamos ralentizaciones cuando trabajamos en sistemas dispares y carecemos de herramientas y tecnología suficientes para respaldar la agilidad que necesitamos.



¿Qué es el software moderno de gestión empresarial en la nube?

La ola de rápida digitalización de los últimos años ha traído consigo cambios significativos en nuestra vida cotidiana, con avances tecnológicos que permiten un mundo totalmente conectado, comandado por funcionalidades móviles basadas en la nube. Esta evolución no solo ha cambiado la forma en que las personas interactúan, sino que también ha cambiado las expectativas en torno a cómo hacemos negocios. Si bien los líderes de las PYMES han dependido durante mucho tiempo de aplicaciones heredadas y soluciones dispares para gestionar sus necesidades comerciales, ahora se enfrentan a un momento crucial en el que adoptar la transformación digital se está volviendo rápidamente esencial para la supervivencia, especialmente en la era de la IA. El 76 % de las PYMES afirma que aumentará su gasto en tecnología este año, y el 25 % anticipa un aumento de más del 21 %.[1]

La nueva generación de software de gestión empresarial integral está diseñada específicamente para que la digitalización más accesible que nunca para las pymes, ayudándolas a aprovechar las nuevas tecnologías para adaptarse más rápido, trabajar de forma más inteligente y rendir mejor.
Conexión de datos financieros, de ventas y de servicio, cadena de suministro y operaciones proporciona una y una visión más profunda de lo que ocurre dentro y alrededor de la empresa, al tiempo que permite una acción más informada. Esta nueva generación de software de gestión empresarial también aprovecha el poder de la IA para ayudar a liberar capacidad y capacidad y permite a los empleados centrarse más significativo.

¿En qué se diferencia el software de gestión empresarial moderno de las herramientas de contabilidad, gestión de clientes o recursos de nivel básico?

Tecnologías tradicionales como la contabilidad , la gestión de las relaciones con clientes (CRM) y las soluciones de planificación de recursos empresariales (ERP) son eficaces para ayudar a las PYME a gestionar diversos aspectos de su negocio. Sin embargo estos sistemas dispares dejan los datos en silos e inaccesibles sin ofrecer una «visión de conjunto» holística de todo lo que ocurre en la empresa. de todo lo que ocurre en la empresa. negocio.

Una solución moderna e integrada de gestión empresarial integrada reúne la funcionalidad de todas estas aplicaciones en una única fuente para conectar los datos, las personas y los procesos para impacto empresarial con menos esfuerzo.

El software de gestión empresarial moderno permite a las PYMES:

- Reúna automáticamente sistemas y procesos para que su personal no tenga que hacerlo.
- Obtenga una visión completa de toda la empresa, con informes cuando y donde cuando y donde sean necesarios, para más informadas.
- Crear eficiencia en todos los procesos empresariales incluso mediante el uso de IA, y esté preparado para el crecimiento, de modo que el cambio no obstaculice de las operaciones cotidianas

¿Cómo puede ayudar el software de gestión empresarial moderno?

La continuidad y el éxito de su negocio dependen de la eficacia de sus operaciones, la productividad, la calidad, la velocidad y la experiencia del cliente que usted ofrece. Sin embargo, las estrategias tradicionales y la multitud de soluciones en las que las PYMES han confiado durante mucho tiempo para respaldar estos esfuerzos ya no son suficientes para seguir el ritmo de la economía actual, que cambia rápidamente y está impulsada por la tecnología digital. Las soluciones de gestión empresarial modernas, basadas en la tecnología de la nube, ayudan a llenar los vacíos y conectar sus datos en todas las líneas de negocio de su organización. Desde las finanzas hasta las ventas, los servicios hasta los proyectos e incluso en el almacenamiento, la cadena de suministro y la fabricación, una solución moderna puede permitir el acceso a los datos, la visibilidad y la información en tiempo real en toda su empresa. El resultado es una empresa reinventada digitalmente que le proporciona una ventaja competitiva.

El software de gestión empresarial moderno puede ayudarle a:

- Recupere tiempo para el trabajo importante con herramientas impulsadas por IA que ayudan a los equipos a acelerar las tareas, generar impulso y liberar tiempo para el trabajo más impactante.
- Aumente la visibilidad financiera para respaldar decisiones más informadas con datos conectados e informes en tiempo real, cierre financiero optimizado y seguimiento del desempeño financiero.
- Globalícese con dimensiones financieras personalizadas y gestión de activos fijos multiempresa, multilingüe y multidivisa.
- Optimice su cadena de suministro con una visión holística del inventario, sugerencias de reposición predictiva, recepción optimizada y compromiso proactivo con los proveedores.
- Acelere las ventas priorizando clientes potenciales, optimizando los precios y la gestión centralizada de todos los acuerdos y pedidos de venta.
- Mejore el servicio y brinde experiencias de cliente integrales con registros de clientes centralizados y una gestión eficaz de problemas posventa.
- Entregue proyectos a tiempo y dentro del presupuesto con seguimiento avanzado y generación de informes para permitir una mejor gestión de los recursos y decisiones más efectivas y basadas en información.
- Mejore la agilidad y la productividad con un sistema consolidado, IA-herramientas eléctricas y acceso a datos y herramientas empresariales desde cualquier lugar.
- Fortalezca la seguridad para proteger a su organización de violaciones de datos y mantener el cumplimiento.
- Conéctese con los sistemas existentes que ya utiliza, como la nómina, y adáptelos a los requisitos específicos de su industria o negocio.
- Lleve su empresa a todas partes con acceso en cualquier momento y desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo.
- Prepárese para el crecimiento con una solución que esté siempre actualizada y que también pueda personalizarse y adaptarse para satisfacer sus necesidades específicas.

Comprar una solución de gestión empresarial

Con tantas soluciones de gestión empresarial y ERP disponibles en el mercado, seleccionar la adecuada para su empresa puede parecer una tarea abrumadora, pero no tiene por qué serlo. A través de una serie de pasos fáciles de seguir, el proceso E.M.P.O.W.E.R. proporciona la orientación necesaria para que su empresa pase de la visión a la concreción de resultados con una solución que se ajuste a sus necesidades.

El proceso E.M.P.O.W.E.R.

Y

Paso 1
Visualizar la transformación digital

Defina y priorice su estrategia de digitalización, identificando los problemas que desea abordar y qué resultados resultados empresariales espera conseguir. Dedique algún tiempo a considerar el impacto que un nuevo ERP en la nube podría su empresa

MET RO

Paso 2
Gestión del cambio

Una vez que haya delineado su estrategia, es fundamental asignar un patrocinador ejecutivo y articular claramente los roles y las responsabilidades del proyecto. Asegúrese de que cada miembro del equipo conozca su rol, comprenda la estrategia y sepa cómo iniciar un cambio en el proceso.

PA G

Paso 3
Selección de socios

Comience a seleccionar y comparar proveedores al comienzo del proceso de compra. El socio adecuado le ayudará a maximizar sus procesos transformados digitalmente y garantizará un crecimiento futuro continuo a medida que su tecnología y su organización evolucionen.

EL

Paso 4
Mapeo de resultados

Los ERP modernos ofrecen una serie de capacidades en muchas líneas de líneas de negocio y funciones. Identificar los resultados y de procesos que definirán el éxito le ayudará a asignar las capacidades críticas esenciales para apoyar los resultados deseados.

EN

Paso 5
Redacción de un caso de negocio

Aproveche el trabajo realizado en los pasos anteriores para construir un caso convincente de cambio, considerando el impacto comercial y tecnológico, cuantificando el retorno de la inversión (ROI) y los beneficios financieros, y estableciendo un cronograma y un plan para la implementación.

Y

Paso 6
Adopción de la digitalización

Para acelerar la agilidad organizacional es necesario prestar atención a cinco dimensiones: estrategia, estructura, proceso, personas y tecnología. Ayude a su organización a ver el valor de la transformación de su negocio creando experiencias inmersivas en las cinco dimensiones.

R

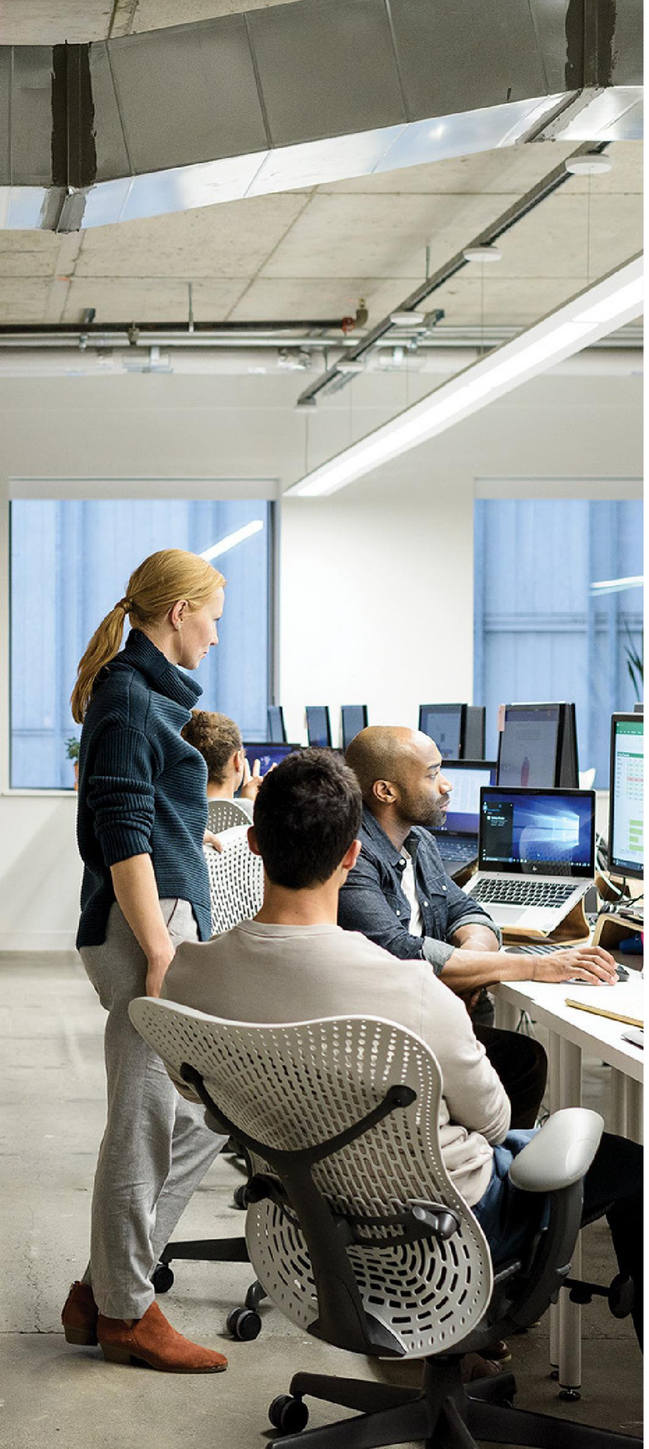
Paso 7
Obtención de resultados

Los sistemas de gestión empresarial modernos ofrecen una variedad de capacidades en muchas líneas de negocio y funciones. Identificar los resultados empresariales y de procesos que definirán el éxito le ayudará a identificar las capacidades críticas que son esenciales para respaldar los resultados deseados.

Visualizando la transformación digital

Utilice la siguiente plantilla para ayudarle a delinear su estrategia de transformación digital. Asegúrese de incluir un enfoque para todos sus departamentos. Le proporcionamos algunos ejemplos para empezar.

	Retos y oportunidades de negocio Bloqueadores de negocios u oportunidad para transformarse digitalmente	Metas y estrategias Resultados comerciales deseados a partir de la solución de problemas o la captura de oportunidades	Tácticas y facilitadores Logrado a través de estas iniciativas, programas o procesos	Medidas de beneficio Medido por estos indicadores clave de rendimiento
 Rendimiento empresarial	• Mejorar el margen bruto • •	•Reducir el costo de los bienes vendidos en un 25 % • •	•Reducir el desperdicio de inventario • •	•Margen de beneficio bruto • •
 Finanzas	• Informes financieros lentos • •	•Cerrar los libros antes del día 2 del mes. Mes siguiente • •	•Automatizar las conciliaciones bancarias • •	•Tiempo de ciclo de cierre de fin de mes • •
 Ventas	•Ganar más contratos de servicios • •	• Aumentar los ingresos por servicios en un 30% • •	•Proporcionar un proyecto más preciso. Estimaciones • •	•Tasa de adjudicación de contratos • •
 Servicio al Cliente	• Alto número de clientes devoluciones • •	•Reducir la tasa de retorno en un 50% • •	•Transformar la calidad del producto. • •	• Tasa de retorno • •

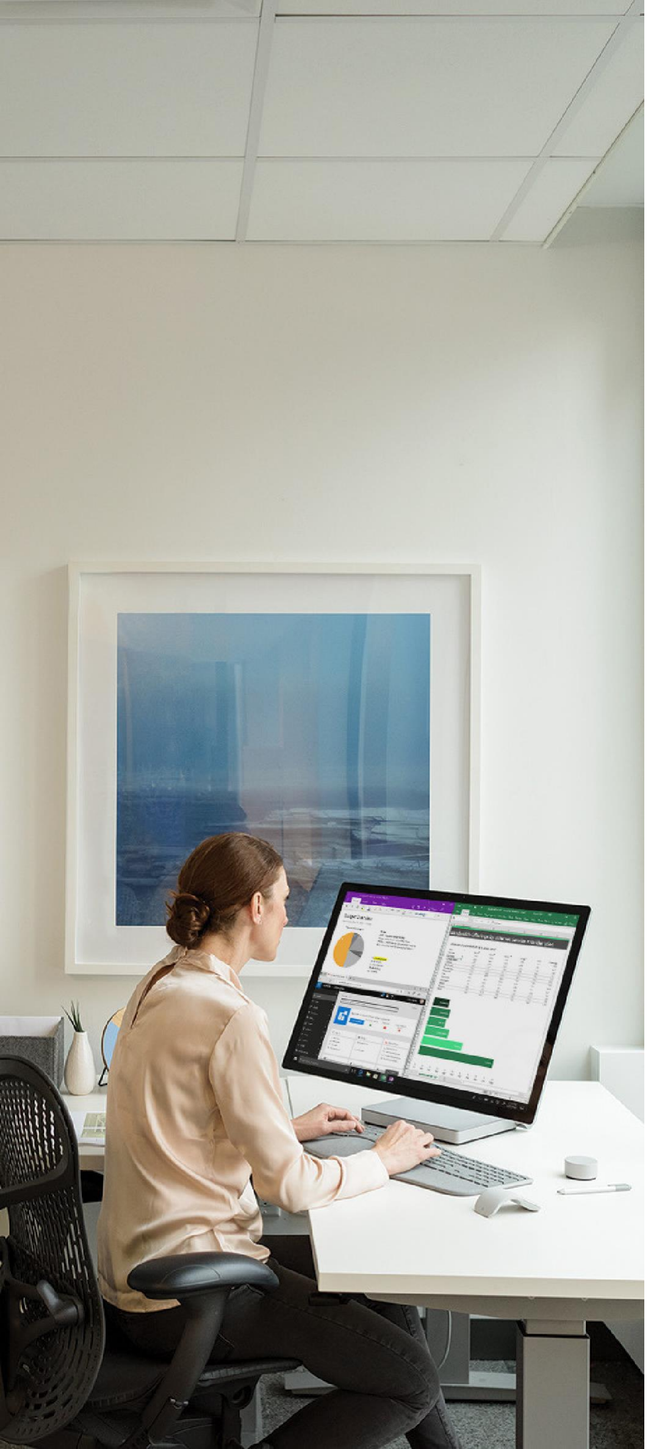


Gestión del cambio

Como dijo una vez Benjamin Franklin: "Si no te preparas, te estás preparando para el fracaso". Todo proyecto exitoso comienza con un plan de acción detallado. Comprar una nueva solución de gestión empresarial o ERP requiere crear un plan para gestionar el cambio. Avanzar sin delinear cuidadosamente las dependencias, los roles y las responsabilidades podría fácilmente poner en peligro el éxito y el impacto de tu nueva solución.

Utilice esta lista de verificación para ayudar a validar su preparación para la gestión de cambios:

- [ ] Ha asignado un patrocinador ejecutivo para liderar y supervisar la transformación.
- [ ] Ha delineado los roles clave asociados con varios aspectos de su transformación y cada una de sus responsabilidades y ha informado a todos en consecuencia.
- [ ] Debes mantener informados a todos los líderes y gerentes de la empresa sobre los cambios para apoyar su adopción en el resto de la organización.
- [ ] Tiene una estrategia y una visión de alto nivel que describe los resultados comerciales deseados.
- [ ] Ha establecido (o está desarrollando) un cronograma para detallar qué cambios deben realizarse y cuándo.
- [ ] Ha establecido indicadores clave de rendimiento (KPI) para este proyecto y ha identificado cómo se ve el éxito.
- [ ] Tiene una estrategia implementada para comunicar eficazmente qué cambios se están produciendo, por qué son necesarios y cómo pueden verse afectados los empleados.
- [ ] Ha establecido mecanismos de retroalimentación para recopilar continuamente aportes de los empleados y las partes interesadas, lo que permite realizar ajustes y mejoras durante todo el proceso de implementación.
- [ ] Ha organizado programas de capacitación y recursos para garantizar que todos los empleados tengan las habilidades y los conocimientos necesarios para utilizar el nuevo software de manera eficaz.
- [ ] Ha definido un plan de soporte posterior a la implementación para brindar asistencia continua y abordar cualquier problema que pueda surgir después de que el software se haya implementado por completo.
- [ ] Tiene un proceso establecido para monitorear y mitigar cualquier riesgo, interrupción y problema que pueda surgir como parte de la implementación.
- [ ] Ha identificado posibles obstáculos para la adopción y tiene un proceso para habilitar el cambio.



Selección de software

Con cientos de soluciones de gestión empresarial disponibles en la actualidad, puede resultar complicado saber por dónde empezar la búsqueda. Incluso antes de analizar capacidades específicas, el primer paso debería ser determinar qué es importante para usted en un proveedor de tecnología. Con el socio y la solución adecuados, incluso los procesos empresariales complejos se pueden transformar con confianza.

Aproveche la siguiente lista de consideraciones al evaluar proveedores para ayudarlo a identificar el adecuado para su negocio:

- [ ] Soporte: ¿Qué tipo de soporte y servicios profesionales ofrece el proveedor? ¿Puedo esperar recibir ayuda cuando la necesite?
- [ ] Reputación: ¿Cuánto tiempo lleva el vendedor en el mercado? ¿Tiene una reputación confiable en el mercado y es probable que mantenga su reputación durante mucho tiempo?
- [ ] Experiencia: ¿Cuánta experiencia tiene el proveedor brindando soporte a empresas de tamaño y sector similares? ¿Ofrecen estudios de casos y referencias de clientes?
- [ ] Seguridad: ¿Sobre qué tecnología y plataforma en la nube se basa la solución de gestión empresarial del proveedor? ¿Las plataformas ofrecen el cumplimiento normativo que requiere su empresa? ¿Ofrecen protección de identidad, acceso basado en roles y cifrado?
- [ ] IA: ¿La plataforma aprovecha las capacidades de inteligencia artificial (IA) para ayudar a aumentar la productividad, agilizar los procesos y capacitar a los líderes para que tomen decisiones más informadas?
- [ ] Implementación: ¿La solución está construida sobre una plataforma en la nube preparada para el futuro? ¿Cuánto tiempo y esfuerzo requiere su implementación? ¿El proveedor ofrece cursos de capacitación, ayuda adaptada al contenido y visitas guiadas para acelerar la incorporación?
- [ ] Escalabilidad: ¿Puede la solución permitirme agregar fácilmente usuarios adicionales, almacenamiento de bases de datos, empresas, dimensiones financieras y capacidades adicionales a medida que mi empresa crece?
- [ ] Disponibilidad: ¿El proveedor tiene presencia global en la nube que pueda satisfacer mis necesidades sin importar dónde esté ubicada mi empresa o hacia dónde nos expandamos, y proporciona aplicaciones móviles para respaldar el acceso remoto y la agilidad?

- [ ] Conectividad: ¿El proveedor ofrece la posibilidad de conectar datos entre aplicaciones y departamentos empresariales? ¿Qué tan fácil es para mi personal acceder a herramientas de productividad como Microsoft Outlook, Teams y Excel?

- [ ] Rendimiento: ¿El proveedor está comprometido con garantizar el avance en la tecnología de la nube?

- [ ] Integración: ¿Qué tan fácilmente se integra la solución con otras soluciones, plataformas o servicios críticos? ¿Requiere mucho trabajo conectar los activos que necesito?

- [ ] Extensibilidad: ¿El proveedor ofrece soluciones y asociaciones adicionales para ampliar las capacidades de la solución y permitir la personalización para satisfacer mis necesidades?

- [ ] Innovación: ¿La solución se actualiza periódicamente con nuevas funciones que responden a los avances tecnológicos y del mercado o a los cambios normativos que afectan a mi sector? ¿El proveedor está comprometido con una hoja de ruta del producto y con el avance de la solución?

- [ ] Mantenimiento: ¿Cómo se mantiene la solución y cómo se implementan las actualizaciones? ¿Cuánto esfuerzo se requiere de mi parte para gestionarla?

- [ ] Precios: ¿El costo de la licencia de software es simple y transparente? ¿Es asequible? ¿Existen cargos ocultos en el futuro, como costos crecientes con el aumento de transacciones?

- [ ] Accesibilidad: ¿La solución ofrece funciones de accesibilidad para fomentar la inclusión? ¿Qué tan fácil es de usar? ¿Cómo es la experiencia del usuario? ¿Es configurable y se basa en roles?

Resultado del mapeo de capacidades críticas

Los sistemas de gestión empresarial en la nube modernos ofrecen una variedad de funciones en las áreas de finanzas, ventas, atención al cliente, proyectos, almacenamiento, inventario y cadena de suministro, fabricación e inteligencia empresarial. La solución adecuada no solo debe brindar las capacidades que necesita para reimaginar sus operaciones diarias hoy, sino también satisfacer las necesidades que puedan surgir mañana.

Por regla general, las organizaciones deben procurar obtener al menos el 80% de las funciones que necesitan solución de gestión empresarial «lista para usar sin necesidad de realizar modificaciones significativas. modificaciones significativas. Esto deja el 20% restante para soluciones de proveedores de software independientes (ISV) y otras aplicaciones personalizadas para personalizadas para ajustar la solución a las capacidades muy específicas. En otras palabras, la solución debe estar preconfigurada para incluir casi todas las para incluir casi todas las funciones que desde el primer día.

Sin embargo, comprar una solución de gestión empresarial no consiste en asegurarse de que todas las funciones disponibles en el mercado, sino centrarse en obtener las funciones adecuadas para la innovación de procesos y apoyar el negocio resultados empresariales definidos en su estrategia inicial.

A continuación se presentan algunos de los resultados y capacidades comerciales que una solución de gestión empresarial puede respaldar:

- Mejore la productividad mediante IA, automatización y gobernanza, con conectividad a herramientas empresariales conocidas como Outlook Teams y Excel para aumentar la facilidad de uso y la adopción. Aproveche el asesoramiento y la para garantizar que los usuarios tengan el acceso a la información adecuada.

- Aumentar la visibilidad financiera y tomar decisiones más informadas con mejores informes y seguimiento. Admite dimensiones financieras personalizadas, transacciones entre empresas, conciliaciones bancarias automáticas, activos fijos, contabilidad de costes e indicadores de rendimiento financiero, todo ello todo ello respetando las normas financieras.

- Optimice su cadena de suministro con una visión holística del inventario, las compras y los pedidos. Predecir las necesidades de reposición y comprometerse con proveedores al tiempo que mejora la previsión de la demanda, los envíos directos, la planificación de pedidos compras y logística, optimización de almacenes, producción montaje y gestión de la calidad.

- Aumente las ventas con la priorización de clientes potenciales y mejora de las relaciones con los clientes mediante gestión de contactos, campañas, documentos gestión de contactos, campañas, documentos, correos electrónicos, oportunidades y pedidos de venta.

- Mejore el servicio al cliente con planificación y envío mejorados, al tiempo que gestión de contratos, órdenes de servicio precios. Abordar mejor las devoluciones y y necesidades de los clientes para mejorar su satisfacción.

- Entregar los proyectos a tiempo y dentro del presupuesto con una mejor gestión de los recursos, incluidos seguimiento de tiempo y gastos, personal y y materiales para tomar decisiones eficaces basadas en información a través de informes avanzados.

- Aumente la agilidad con la capacidad de trabajar y trabajar y conectarse a datos y herramientas cualquier lugar. Acceda a sus datos en la nube y añadir fácilmente nuevos usuarios, nuevas dimensiones financieras o almacenamiento adicional.

- Sea global gracias a la disponibilidad en la nube multiidioma y multi divisa que se adhiere a las normativas e impuestos locales.

- Maximice el valor con extensibilidad y personalización para satisfacer sus necesidades mediante el desarrollo de aplicaciones desarrollo de aplicaciones, paneles de inteligencia empresariales, chatbots y conectividad con soluciones ISV.

- Apoye la preparación y el crecimiento futuros con una solución en la nube siempre activa y actualizada que puede ampliarse a medida que crece y ofrece las modernas capacidades de análisis e inteligencia artificial que requiere el de los negocios.
- Proteja su empresa con una mayor seguridad en la nube que mantiene protegidos sus datos protegidos al tiempo que permite la continuidad empresarial.

Con estos resultados y capacidades de alto nivel de alto nivel, dedique algún tiempo a analizar sus procesos empresariales y crear mapas de procesos para identificar los puntos de fricción y los cuellos de botella. Rete a sus equipos a idear cómo transformar estos procesos, por ejemplo automatización para reducir el número de pasos y las acciones manuales necesarias. Haga que sus equipos consideren cómo la tecnología podría impulsar la eficiencia e identifiquen los resultados empresariales transformados que les gustaría conseguir. A continuación, puede empezar a relacionar sus resultados ideales con las necesarias en una solución de gestión empresarial.

Cómo escribir un caso de negocio

La creación de un caso de negocio sólido para una solución de gestión empresarial en la nube puede resultar muy beneficiosa. Le permite identificar claramente el retorno de la inversión (ROI) al comparar los costos directos con los beneficios. También le ayuda a demostrar el valor comercial general, lo que facilita obtener el apoyo de su equipo de liderazgo y de sus empleados. La siguiente hoja de trabajo le ayudará a comenzar a desarrollar su caso de negocio.

Definir el desafío

Identifique los desafíos comerciales clave que busca resolver o el objetivo que intenta alcanzar.

1.

2.

3.

Determinar la mejor solución

Esboce un plan sobre cómo utilizará una solución de gestión empresarial para resolver su problema y qué solución se adapta mejor a esas necesidades.

Puntos de dolor	Solución (nuevo proceso, automatización, resultado deseado)
•	•
•	•
•	•
•	•

Describa el costo total de propiedad (TCO)

Enumere los costos y las consideraciones de inversión relacionadas para comprar la solución de gestión empresarial deseada.

-
-
-
-

Calcular el ROI

Aproveche la metodología de impacto económico total (TEI) de Forrester Consulting para obtener cálculos de ROI comprobados que lo ayudarán a determinar el ROI de una solución de gestión empresarial.

Metodología TEI de Forrester Consulting

Describir los beneficios

Enumere los beneficios y las ganancias comerciales relacionadas que la solución puede proporcionar para abordar sus puntos débiles.

Puntos de dolor	Beneficios de la solución o resultado empresarial
•	•
•	•
•	•
•	•

Establecer un cronograma

Describa el tiempo estimado que dedicará a evaluar e implementar la nueva solución.

Semana/Etapa 1:

Semana/Etapa 2:

Semana/Etapa 3:

Semana/Etapa 4:

Fecha:

Implementación completa

Establecer un plan de capacitación, adopción por parte de los usuarios y comunicación.

Antes del despliegue

Quien:

Cuando:

Comunicaciones:

Cursos de formación:

En el momento de la puesta en marcha

Quien:

Cuando:

Comunicaciones:

Cursos de formación:

Después de la puesta en marcha

Quien:

Cuando:

Comunicaciones:

Cursos de formación:

Aprovechar la gestión del cambio

Aplique las mejores prácticas de gestión de cambios para garantizar la aceptación y adopción por parte de los usuarios en toda la empresa.

- [ ] Habilite un enfoque de arriba hacia abajo: haga que los líderes y gerentes de negocios se involucren y se pongan al día para respaldar la adopción en el resto de la organización.
- [ ] Establecer metas claras: establezca metas y objetivos claros y motivadores para aumentar la comprensión de cómo la nueva tecnología ayudará a los usuarios individuales a tener éxito y mejorar los procesos.
- [ ] Gestionar la resistencia: abordar las preocupaciones de quienes se resisten al cambio y demostrar el valor que aportarán los cambios.
- [ ] Adoptar una cultura de cambio: establecer una cultura de cambio para permitir transiciones más fáciles en el futuro y una aceptación de la innovación y la mejora en toda la empresa.

Abrazando la digitalización

Prepararse para el éxito no es solo cuestión de contar con la tecnología adecuada; se trata de su estrategia de digitalización general, el mapeo de procesos y, lo más importante, su personal. Una transformación exitosa significa asegurarse de que su plan acelere la agilidad organizacional en toda su empresa y en cada una de estas cinco dimensiones:

Estrategia

Para tener éxito, su estrategia de digitalización debe crear un propósito y una visión compartidos por todos los equipos de la organización. Asegúrese de documentar su estrategia y crear visualizaciones para que todos se entusiasmen con los resultados que un nuevo enfoque les proporcionará a ellos, a sus clientes y a la empresa.

Estructura

El trabajo en equipo (la forma en que sus equipos operan para respaldar los resultados de los clientes) es esencial para el éxito de su negocio. Su estructura organizacional debe potenciar la alineación, la responsabilidad y la colaboración del equipo. Es importante crear claridad en cuanto a los roles y delinear la experiencia que se requiere para impulsar el impacto comercial. Esto a menudo puede requerir la recapacitación de los empleados para hacer avanzar su estrategia.

Procesos

La optimización continua de procesos es una innovación iterativa que cada persona de su empresa debe ser responsable de impulsar. La participación y la retención de los empleados mejoran cuando las personas sienten que son parte de la iniciativa y reciben recompensas por recomendar cambios que mejorarán los indicadores clave de rendimiento departamentales. Ayude a fomentar tanto la adopción como la optimización de procesos en su estrategia de digitalización mediante el seguimiento de las métricas de rendimiento operativo vinculadas a los procesos departamentales.

Gente

Para prosperar en un mercado que cambia rápidamente, es necesario que cada persona de su empresa sea capaz de adaptarse rápidamente a nuevas ideas, productos y modelos de negocio. La agilidad y la adaptabilidad se están convirtiendo en la nueva medida de aptitud. Históricamente, las empresas se centraban en la experiencia y la pericia, o lo que se conoce como el "cociente intelectual" (CI) de una persona. El nuevo enfoque en el avance digital y la agilidad ha introducido el "cociente de adaptabilidad" (CA), que mide la capacidad de una persona para aceptar el cambio con una mentalidad abierta. Existen formas de ayudar a su personal a mejorar su CA para que sean más útiles a la hora de impulsar la innovación.

Tecnología

La tecnología avanza rápidamente, lo que genera mercados y expectativas de los clientes en constante evolución. La tecnología puede ser la base, pero se pone en práctica a través de su estrategia, estructura, procesos y personas. La parte más importante de esta dimensión es evitar quedarse estancado en plataformas obsoletas o software heredado que no se adapta a usted a medida que cambia y crece. Simplemente implementar su estrategia de digitalización inicial no es el punto de partida; adoptar una cultura de cambio facilita las transiciones a la tecnología futura e infunde una aceptación en toda la empresa de la innovación y la mejora continuas. Asegúrese de que su solución de gestión empresarial sea tan adaptable como su negocio y crezca con usted.

Obtención de resultados con Microsoft Dynamics 365 Business Central

Para hacer realidad los sueños de su empresa, necesita soluciones empresariales que puedan seguir el ritmo de un mundo en constante cambio. Por eso, las pymes exitosas se han trasladado a la nube con Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Business Central ofrece a las PYME una solución integral de gestión empresarial que conecta los equipos de finanzas, ventas, servicios y servicios y operaciones en una única aplicación fácil de usar. Con Microsoft Copilot en Business Central, puede aprovechar el poder de la IA degeneración de IA para aumentar la productividad creatividad y mejorar el rendimiento empresarial. Proporcione a su empresa una ventaja innovación respaldada por la seguridad de clase mundial, flexibilidad y escalabilidad de la nube de Microsoft.

Cuando Business Central y Microsoft 365 trabajan juntos, las pymes pueden mejorar la productividad y redefinir cómo se hace el trabajo. Con los datos conectados desde Business Central a aplicaciones conocidas como Excel, Outlook y Teams, los obtienen la información que necesitan sin cambiar entre aplicaciones.

Únase a más de 40.000 pequeñas y medianas empresas que se han trasladado a la nube con Business Central para trabajar de forma más inteligente, adaptarse más rápido y tener un mejor rendimiento.

Adaptarse más rápido

Transforme las operaciones comerciales con la seguridad, flexibilidad y escalabilidad de la solución en la nube de Microsoft que crece con su negocio.

Trabaje de manera más inteligente

Permita que las personas sean más colaborativas, productivas e impactantes con Microsoft Copilot y la conectividad a Microsoft 365, incluidos Outlook, Excel y Teams.

Tener un mejor desempeño

Obtenga un mejor rendimiento con flujos de trabajo guiados y datos oportunos que impulsan la optimización continua de procesos, aceleran el cierre financiero y mejoran la toma de decisiones.

El mercado actual no sólo competitivo, sino cambia constantemente.

Cada día y cada minuto traen algo nuevo nuevo, prepárate para lo que viene y desbloquea ilimitadas ilimitadas con Dynamics 365 Business Central.

Obtenga más información sobre Business Central

Fuente:

1. Encuesta mundial de pequeñas y medianas empresas de IDC, febrero de 2024

2. McKinsey and Company, Cómo implementar transformaciones para lograr un impacto a largo plazo, mayo de 2023.

©2024 Microsoft Corporation. Todos los derechos reservados. Este documento se proporciona "tal cual". La información y las opiniones expresadas en este documento, incluidas las URL y otras referencias a sitios web de Internet, pueden cambiar sin previo aviso. Usted asume el riesgo de usarlo. Este documento no le otorga ningún derecho legal sobre la propiedad intelectual de ningún producto de Microsoft. Puede copiar y utilizar este documento para fines de referencia internos.