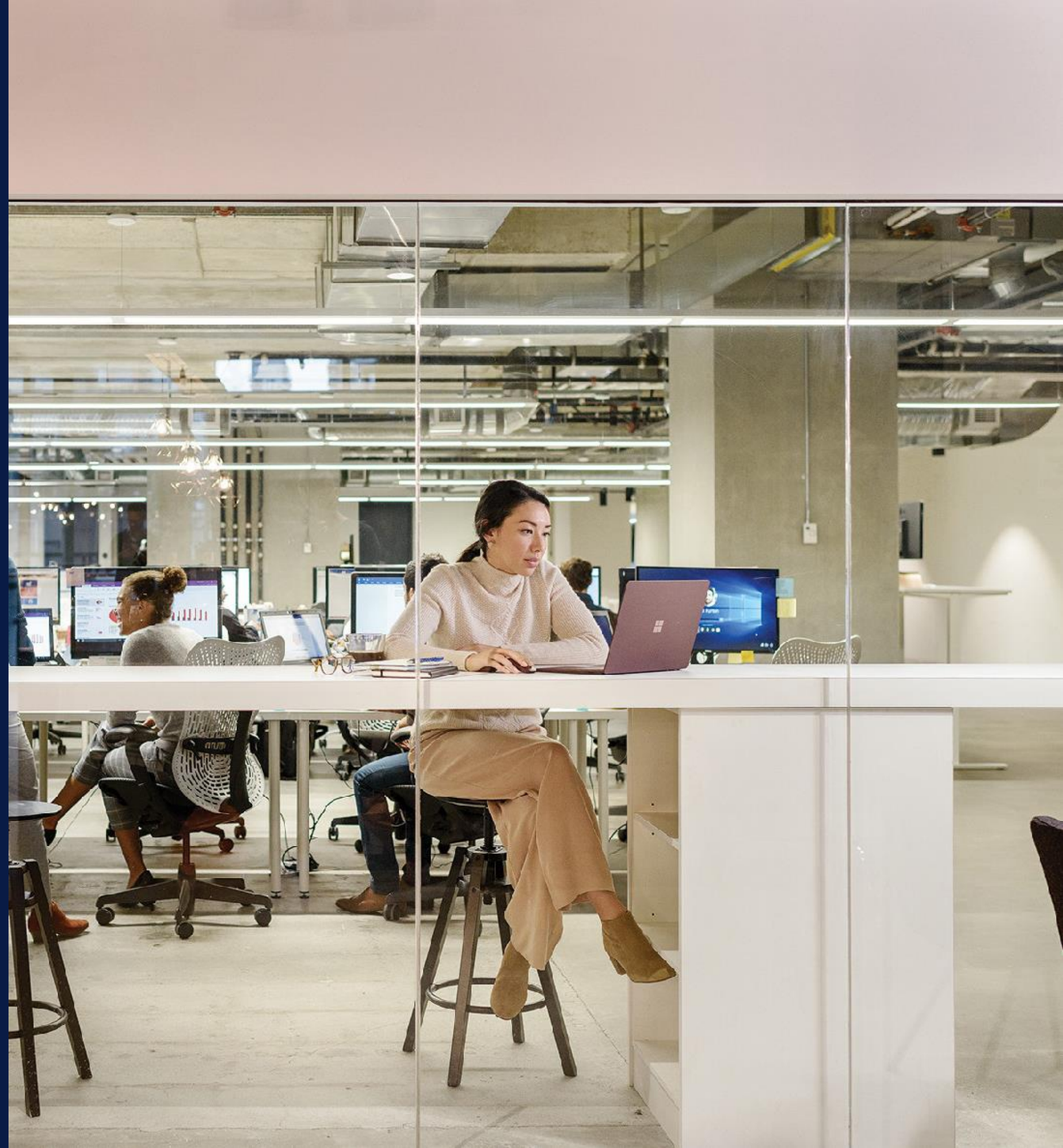
Microsoft Dynamics 365

Guía de ERP en la nube para líderes de PYMES inteligentes

Cómo el software de gestión empresarial puede ayudarle a construir una empresa ágil y resiliente.

Serie de libros electrónicos



Esta información es para usted si:

- Usted dirige una pequeña o mediana empresa mediana empresa que necesita pivotar, adaptarse y adaptarse y reorientarse rápidamente a medida que cambian las condiciones.
- Busca formas de agilizar procesos, ahorrar dinero y consolidar esfuerzos en toda la empresa con una solución o un sistema de planificación de recursos planificación de recursos empresariales (ERP).
- No tiene visibilidad del estado de su empresa de su empresa fuera de los datos financieros, y no puede identificar las causas del bajo rendimiento en ventas, servicios, proyectos y operaciones.

Tiempo estimado de lectura
<10 minutos

Tabla de contenido

04
Construir una base para la agilidad

09
¿Estás listo para la transformación tecnológica ágil?

10
Gestionar las finanzas

11
Optimizar la cadena de suministro

12
Entregar proyectos a tiempo y dentro del presupuesto.

13
Mejorar las ventas y la experiencia del cliente

14
Prepárate para lo que viene

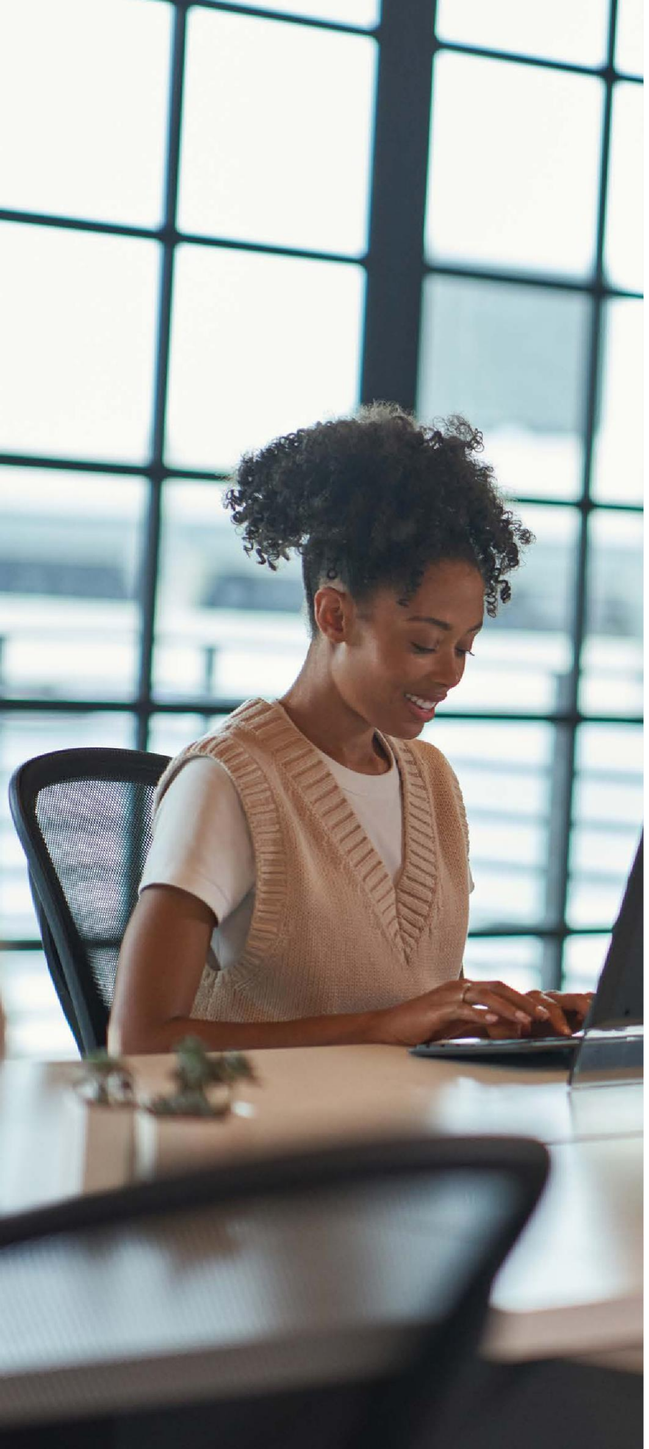
Construir una base para la agilidad

Como líder de una pequeña o mediana empresa, está alerta ante cualquier cosa que pueda desviar su estrategia. Te mantienes centrado en tu visión para la empresa y no da por sentado el rendimiento empresarial. Cuando un acontecimiento inesperado hace retroceder a la empresa, vuelve a centrar a sus equipos y pivota para impulsar una nueva serie de resultados. Ser capaz de adaptarse rápidamente en medio del cambio es esencial para hacer realidad su visión empresarial. La agilidad y la resistencia son las competencias básicas que impulsan su negocio

”

Las organizaciones más ágiles están “mejor capacitadas para mejorar continuamente sus formas de trabajar, lo que beneficia a sus clientes, aumenta la satisfacción de los empleados y, en última instancia, mejora sus resultados financieros”.

Informe sobre agilidad empresarial,
Business Agility Institute



Para acelerar la agilidad organizacional es necesario prestar atención a cinco dimensiones:

Estrategia

Un propósito y una visión compartidos en toda la organización.

Estructura

Una red de equipos empoderados.

Procesos

Ciclos rápidos de decisión y aprendizaje.

Gente

Un propósito alineado que enciende su pasión.

Tecnología

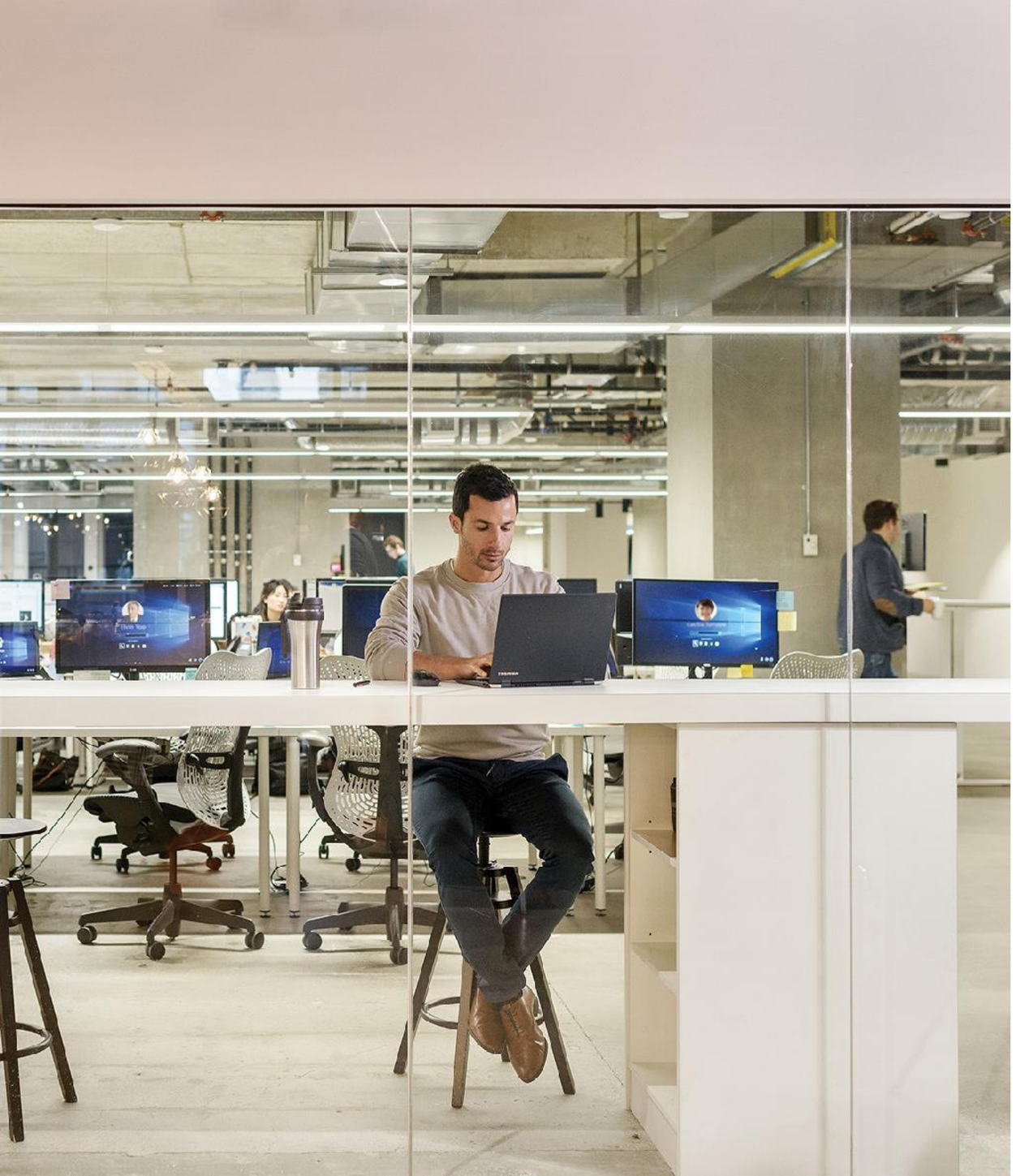
Una plataforma adaptable que crecerá y cambiará contigo.

Una organización sólo puede ser tan ágil como su dimensión menos ágil. menos ágil. Por ejemplo, un proceso en la que las decisiones se toman con rapidez fracasará si la estructura del equipo es anticuada y requiere la aprobación de cada detalle por parte de tiempo.

Del mismo modo, una organización que se esfuerce por mejorar agilidad se paralizará si los sistemas no son adaptables y si imponen flujos de trabajo rígidos que no pueden configurarse para dar soporte a nuevos de negocio. Se necesita visibilidad para adaptar rápidamente los procesos de finanzas y contabilidad, ventas y servicios, y todo lo demás en sus operaciones: compras, cadena de suministro almacenes y fabricación.

Tal vez esté considerando pasar de un software básico de básico de contabilidad y gestión de proyectos a una solución de gestión empresarial todo en uno que le dará la ventaja ágil que necesita para mejorar continuamente el rendimiento. Le gustaría gestionar toda su empresa con una única solución obtener la información que necesita de todos sus equipos para tomar decisiones más seguras y adaptarse más rápidamente cuando surjan problemas.

Este libro electrónico le guiará a través de las consideraciones para pasarse a una solución planificación de recursos empresariales (ERP) o una solución de gestión de gestión empresarial todo en uno y detallará cada elemento de su proceso empresarial más ágil con ella



¿Por qué migrar a un ERP o solución de gestión empresarial todo en uno?

Un sistema ERP o una solución de gestión empresarial reúne todas las partes necesarias para el funcionamiento de su PYME, entre ellas:

- Finanzas y contabilidad
- Gestión de clientes y ventas
- Atención al cliente
- Inventario y cadena de suministro
- Compras
- Gestión de proyectos y servicios
- Almacenamiento
- Fabricación

En el entorno actual, es mucho más fácil trabajar eficazmente desde cualquier lugar y en cualquier momento con una solución de gestión empresarial basada en la nube. Una solución de este tipo mejora la colaboración la empresa cuando todos pueden acceder a la misma información al mismo tiempo. Esto, a su vez mejora la productividad, otra clave para ágil y receptiva

Una solución de gestión empresarial conectada le ayudará a:

- Aumente la visibilidad de toda su organización, no sólo de los datos financieros.
- Mejore la productividad con IA, automatización y gobernanza de procesos para garantizar la precisión de los datos.
- Soporte de compras y ventas internacionales con soporte multidivisa y multilingüe.
- Amplíe su negocio con el procesamiento entre empresas.
- Acelere las ventas y mejore el servicio con una mejor experiencia del cliente.
- Entregue proyectos a tiempo y dentro del presupuesto mientras gestiona el tiempo, los gastos y la de costes.
- Optimice su cadena de suministro e implemente gobernanza de compras para reducir riesgos y costes.
- Refuerce la seguridad para proteger a su organización frente a las filtraciones de datos le permite llevar su negocio sobre la marcha en cualquier momento, en cualquier lugar y con controlado desde cualquier dispositivo.

Al considerar una solución de gestión empresarial, tenga en cuenta estas preguntas (y sus respuestas):

¿Quién es el mejor socio o proveedor para mi negocio? No es necesario convertirse en un experto: lo importante es elegir un proveedor en el que confíe. Busque un proveedor duradero. ¿Estarán con usted a largo plazo? ¿Le brindarán el servicio que necesita para implementar una solución con éxito?

¿Cuál es el proceso de implementación? ¿Cuánto tiempo lleva poner la solución en línea? ¿Quién debe participar en su empresa? ¿Existen prácticas recomendadas para la implementación que el proveedor pueda compartir para que usted esté preparado?

¿Tiene más sentido para su empresa una versión local o en la nube? Mayor seguridad, menor costo, acceso desde cualquier lugar y actualizaciones automáticas hacen que la nube sea una transición ágil. Es posible que tenga algunos sistemas heredados locales que aún no se trasladarán a la nube. Considere el riesgo de comprometerse a largo plazo con soluciones heredadas que pueden inhibir su capacidad para mantenerse al día con las oportunidades de crecimiento rápido. En la mayoría de los casos, la versión en la nube es personalizable y puede reemplazar a la versión local.

¿Cuál es su timing? Tiene muchas cosas en marcha. Puede que ningún momento parezca el adecuado para hacer una transición como esta, pero es importante sopesar los beneficios empresariales más amplios frente a la disrupción puntual. Elija una ventana de oportunidad que tenga sentido con los ciclos de su empresa.

¿Cuál es su plan para la adopción por parte de los empleados? Es importante conseguir la aceptación de los empleados desde el principio. Comparta los beneficios con ellos personalmente. ¿Cómo facilitará este nuevo sistema su trabajo y lo hará menos estresante? Infórmeles sobre los nuevos procesos y la nueva tecnología.

¿Cómo comunicará el cambio en su empresa? A nadie le gusta que lo sorprendan, ni ser el último en enterarse. Para garantizar una adopción entusiasta, piense bien cómo se comunicará. Comparta los cronogramas de trabajo retrospectivo y asegúrese de que todos sepan quién está liderando el cambio.

¿Está listo para la transformación digital para desarrollar agilidad empresarial?

Una respuesta "sí" a cualquiera de estas preguntas es una señal de que está listo para la transformación digital.

- [ ] ¿Su empresa necesita poder responder rápidamente a los cambios en su industria, con los clientes o en la cadena de suministro?
- [ ] ¿Sus empleados tienen dificultades para cambiar constantemente entre aplicaciones o agregar datos manualmente a múltiples sistemas?
- [ ] ¿Se ha vuelto difícil planificar el futuro porque los datos aislados de diferentes departamentos dificultan tener una visión holística de la empresa?
- [ ] ¿Está frustrado porque es tan difícil (si no imposible) transferir clientes de un departamento a otro mientras se realiza un seguimiento de su experiencia?
- [ ] ¿El aspecto administrativo de su negocio (ventas, inventario, compras, finanzas, contabilidad) está estancado mientras los clientes esperan con impaciencia?
- [ ] ¿Tiene dificultades para innovar productos, servicios o modelos de negocio rápidamente para mantenerse por delante de la competencia?

Gestionar las finanzas

La vieja manera

A medida que una empresa crece, resulta más difícil seguir el ritmo de las expectativas de los clientes y seguimiento de la información entre proyectos y equipos. Pasa más tiempo apagando fuegos de clientes, proveedores o empleados enfadados que a gestionar la empresa. Es difícil saber cómo priorizar su tiempo e inversiones porque no tiene la capacidad de investigar la causa de los problemas o la visión de la próxima gran oportunidad. oportunidad.

Estos silos de datos también dificultan el uso de análisis predictivo, lo que se traduce en una constante de ¿Qué ha pasado? siguiente.

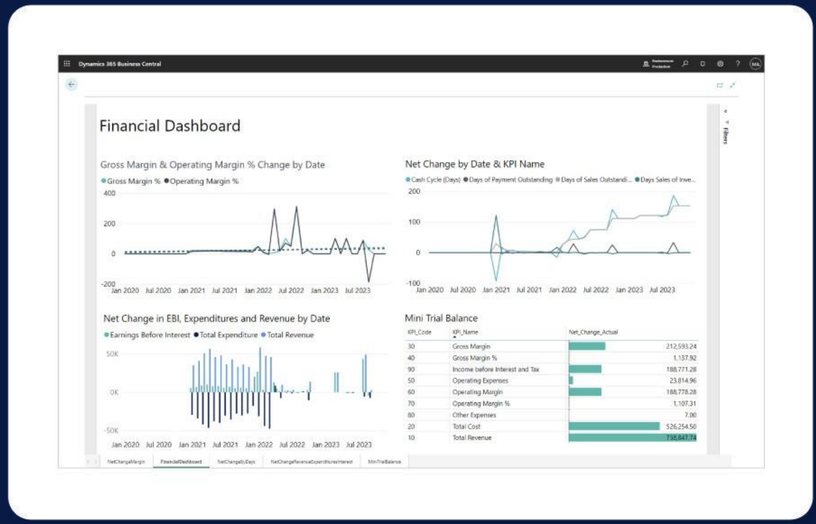
Los cierres financieros y los informes suelen a menudo se retrasan, mientras que las cuentas y por pagar se concilian y aprueban manualmente

Método ágil

Utilizando datos conectados de finanzas, ventas, servicios, proyectos y operaciones los responsables de la toma de decisiones hacia adelante.

Identifique patrones y tendencias con gráficos e informes en tiempo real, utilizando ilimitadas dimensiones para los datos. Aproveche las herramientas inteligencia artificial para obtener basadas en datos conectados.

Con las funciones integradas de cuentas por cobrar y cuentas por cobrar y por pagar, acelere financieros e informes. Portales de proveedores y clientes proveedores y clientes, pagos electrónicos internacionales y soporte multidivisa proporcionan más flexibilidad en la gestión financiera



Cómo saber si su gestión financiera tiene éxito

Puede realizar un seguimiento de indicadores clave de rendimiento críticos en tiempo real, como ganancias, rentabilidad (márgenes), flujo de caja, tasa de crecimiento y riesgo financiero.

2. Cómo

Optimizar la cadena de suministro

La vieja manera

A veces, un pedido de reposición de existencias se retrasa se retrasa debido al retraso en el pago de un anterior. Esto ocurre porque finanzas y compras no utilizan una plataforma conectada, y las facturas deben enviarse manualmente al el departamento financiero para el pago.

Sin una forma de analizar los datos y tendencias, es difícil mantener los suministros en la cantidad correcta. Cuando hay una inesperado de un producto y los clientes no pueden cuando lo desean, las ventas futuras se resienten los clientes pierden la confianza.

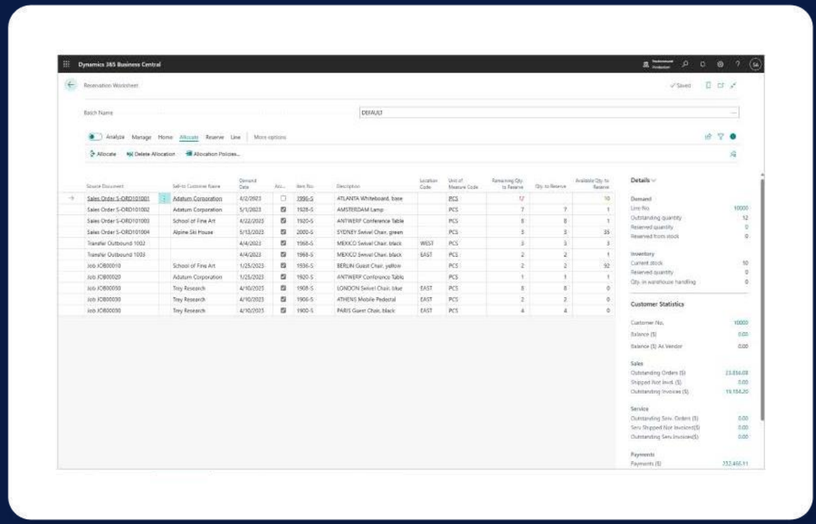
Gestionar a los proveedores es todo un reto. Tienen diferentes ofertas, plazos de entrega y condiciones. Hacer un pedido lleva mucho tiempo y e implica muchas idas y venidas para confirmar las expectativas. Esto se vuelve exponencialmente más difícil cuando se empieza a trabajar con con proveedores internacionales y empresas.

Método ágil

La inteligencia integrada predice el mejor momento para reponer existencias y utiliza las previsiones de ventas las previsiones de ventas y las roturas de stock previstas para crear automáticamente pedidos de compra.

Utilizar el mismo método de cálculo de costes o métodos para los artículos del inventario y entre ubicaciones. Controle la cantidad disponible mediante el recuento cíclico.

Registre proveedores potenciales, envíe consultas y convierta las mejores ofertas en pedidos, todo dentro de el mismo sistema conectado.



Cómo saber si su sistema de la cadena de suministro tiene éxito

Puede realizar un seguimiento de su tiempo de ciclo de contacto a cobro, las tasas de pedidos perfectos y los días de ventas pendientes (DSO) para reducir continuamente los costos operativos y mejorar los tiempos de ciclo.

3. Cómo

Entregar proyectos a tiempo y dentro del presupuesto.

La vieja manera

Las hojas de horas y el cálculo del coste del trabajo son soluciones separadas, lo que dificulta el seguimiento en un trabajo concreto. Cuando los cálculos finalmente se resuelven, puede haber demasiadas horas horas facturadas al trabajo, lo que provoca problemas presupuesto.

Sin una visión rápida de la planificación de recursos ventas suele aceptar un trabajo y fijar un calendario sin saber si hay gente disponible para trabajar en él.

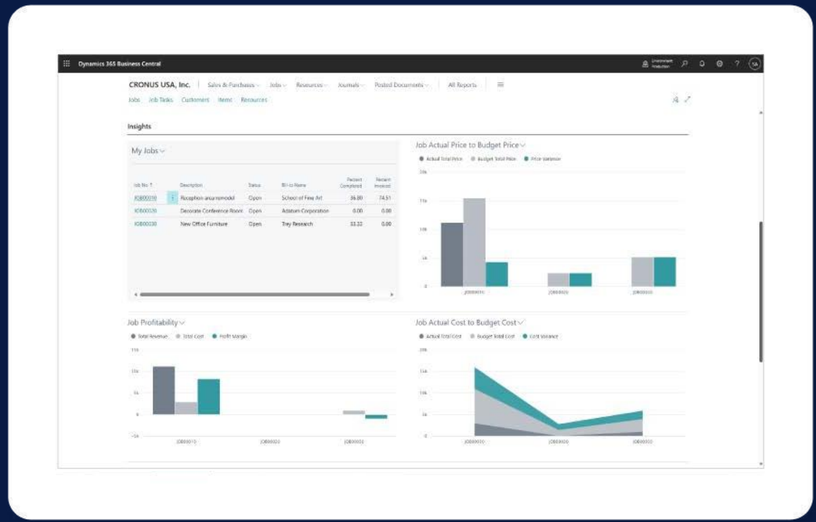
A medida que un proyecto se acerca a su fin, los gestores no tienen no tienen una visión holística en tiempo real de la recursos. En las últimas semanas de un proyecto, cuando los cálculos manuales no pueden seguir el ritmo de las actividades cotidianas, no es raro que no es raro que se produzcan gastos excesivos o insuficientes y arruinen los objetivos de calendario y presupuesto.

Método ágil

Cree, gestione y realice el seguimiento de los proyectos de los clientes utilizando hojas de horas y funciones avanzadas de e informes, todo en la misma plataforma. plataforma. Puede modificar los presupuestos a medida que proyecto para garantizar la rentabilidad, con tiempo suficiente para comunicarlo claramente a los clientes.

Gestione los niveles de recursos en función de la capacidad y las ventas. Ambos pueden trabajar en tándem, donde información en tiempo real ayuda a ventas a ver inmediatamente lo que es razonable prometer a un cliente, dados los niveles de recursos.

La información en tiempo real sobre el estado del proyecto rentabilidad y métricas de recursos a los gestores a evitar problemas o identificar o identificar tendencias en los trabajos que pueden decisiones



Cómo saber si tu proyecto El sistema de contabilidad es exitoso

Sabrá con la suficiente antelación si los proyectos se están entregando a tiempo, dentro del alcance y dentro del presupuesto para intervenir cuando las cosas se salgan de control. Puede determinar fácilmente qué proyectos y ofertas de servicios son los más rentables utilizando un índice de rentabilidad que le muestra dónde debe concentrar sus recursos.

Mejorar las ventas y la experiencia del cliente

La vieja manera

Sin una comprensión clara de cómo la venta cruzada y el upselling pueden afectar a la rentabilidad, el departamento de ventas adopta un enfoque pasivo con cada cliente potencial.

Esto deja a los clientes insatisfechos y a la empresa ingresos adicionales. Un proceso de ventas desordenado sin expectativas claras para cada paso crea inconsistencias en los precios y descuentos en la empresa. Cuando los clientes se enteran de que mejor trato, tu marca se ve perjudicada.

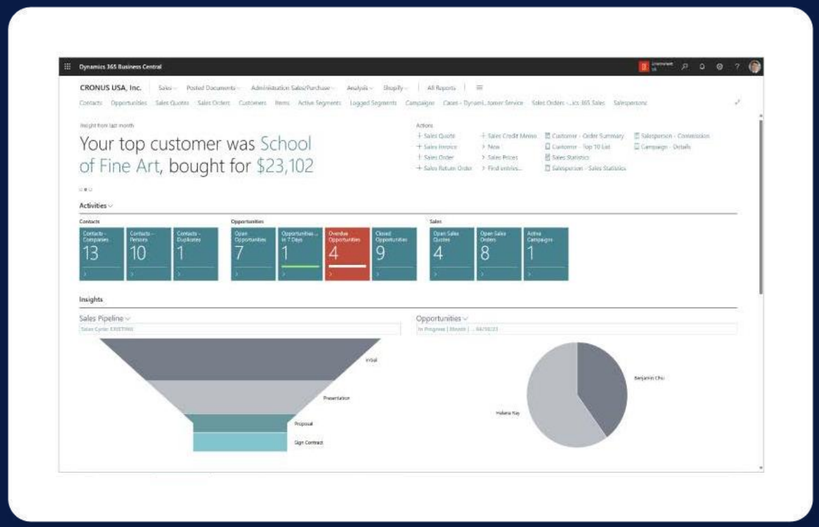
Cuando un trabajo se ha cerrado y el cliente con solicitudes de servicio, es difícil rastrear qué ocurrió en el proyecto original que pudiera haber causado el problema. Esto hace que los equipos de servicio desestimen las peticiones de los clientes

Método ágil

Con una visión holística de los tipos de proyectos que ofrecen el mayor potencial de ingresos pueden priorizar esos clientes potenciales. En este el valor de las oportunidades de venta cruzada, venta oportunidades de renovación.

Mantenga una visión general de los acuerdos de ventas y los procesos de pedidos de ventas globales. Esto facilita dar rápidamente a los clientes detalles estándar sobre precios, descuentos fechas de entrega, disponibilidad de productos y disponibilidad de productos y estado de cumplimiento.

Con la gestión de pedidos de devolución de ventas el servicio de atención al cliente es fácil de rastrear a pedidos específicos y acciones previas de la empresa. La rendición de cuentas es automática la información está disponible en un solo lugar.



Cómo saber si su sistema tiene éxito

Tienes una visibilidad clara de tu ciclo de ventas promedio, los tiempos de respuesta de los clientes potenciales, los tiempos del ciclo de oportunidad a cierre, el tiempo de procesamiento de crédito o cualquier punto de fricción en tu experiencia con el cliente. Puedes resolver rápidamente los problemas de los clientes en el primer contacto y hacer un seguimiento de las tasas de resolución en el primer contacto.

Prepárate para lo que viene

Usted y sus equipos están abriendo nuevos caminos con visión y determinación. Aunque puede que esté listo para lo que está por venir, ¿puede decir lo mismo de su sistema empresarial? Las decisiones rápidas requieren acceso a los datos que las informan, y esos datos pueden encontrar en una solución de gestión empresarial todo en uno. Cada día trae algo nuevo, y los procesos ágiles requieren herramientas inteligentes que los faciliten. Los equipos flexibles necesitan poder colaborar en el contexto de los datos empresariales. Asegúrese de que su tecnología a su personal para descubrir el futuro.

Business Central ofrece a las PYMES una solución integral de gestión empresarial que conecta a los equipos de finanzas, ventas 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 familiares como Excel, Outlook y Teams, los empleados obtienen la información que necesitan sin cambiar de aplicación.

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.

Adáptese más rápido

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

Trabajar de forma más inteligente

Capacitar a las personas para más colaborativa, productiva y impactante con Microsoft Copilot y la conectividad con Microsoft 365 incluidos Outlook, Excel y Teams.

Obtenga mejores resultados

Obtenga mejores resultados flujos de trabajo guiados y datos oportunos optimización continua de los procesos, aceleran el cierre financiero y mejoran la toma de decisiones.

Cuando esté listo para dar el paso hacia la agilidad empresarial, estamos aquí para ayudarlo.

Obtenga más información sobre Business Central

Fuente:
[1] Business Agility Institute, Informe sobre agilidad empresarial: Los negocios en la nueva normalidad, quinta edición, 2022.
[2] "Agilidad empresarial: ¿repercusión o impacto en el negocio?", McKinsey & Company, marzo de 2020. https://www.mckinsey.com/capabilities/personas-y-desempeño-organizacional/nuestros-conocimientos/agilidad-empresarial-de-momento-de-momento-o-impacto-en-los-negocios

©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.