

# Compañía de servicios al consumidor reemplaza software personalizado con un moderno sistema ERP.

## RESUMEN DE LA SITUACIÓN

Esta empresa de servicios al consumidor en Denver utilizaba software personalizado desarrollado en un entorno AS/400. Muchos de sus procesos comerciales clave eran manuales o basados en papel, y la empresa estaba luchando con el problema de depender únicamente de un colaborador que entendía los sistemas heredados.

Para poder seguir brindando un servicio excepcional a los clientes y crecer mediante adquisiciones, la dirección sabía que necesitaba modernizar sus sistemas y procesos comerciales.



## NUESTRO ENFOQUE

- Definir los puntos de dolor, oportunidades de mejora y requisitos comerciales del ERP.
  - Evaluar 18 sistemas ERP específicos de la industria y de múltiples industrias.
  - Crear solicitudes de propuestas y evaluó las respuestas de los proveedores.
  - Evaluar las características funcionales y técnicas de cada sistema en función de los requisitos comerciales del cliente.
  - Ayudar a seleccionar el software que mejor cumplía con los requisitos comerciales del cliente.
  - Negociar los términos del contrato del ERP en beneficio del cliente
  - Desarrollar un presupuesto, un caso de negocio y un análisis de retorno de la inversión (ROI) del software seleccionado
  - Realizar una evaluación de preparación organizacional para identificar posibles barreras al cambio.
- Definir el plan de implementación
  - Proporcionar gestión de proyectos del ERP, incluyendo la gestión de proveedores externos y el equipo de proyecto del cliente.
  - Definir flujos de trabajo en el contexto del nuevo sistema.
  - Desarrollar documentación de capacitación y facilitó la capacitación de los usuarios finales.
  - Realizar actividades de gestión del cambio y comunicación.
  - Gestionar las actualizaciones de infraestructura técnica para cumplir con los requisitos del software ERP.
  - Realizar una auditoría posterior a la implementación y tomar medidas correctivas para asegurar que el cliente obtuviera el máximo beneficio.



## EL RESULTADO

- Negociar un ahorro de más del 25% en el contrato del software ERP.
- Gestionar el presupuesto del proyecto para garantizar que los costos fijos y variables del proyecto se mantuvieran por debajo del presupuesto.
- Ayudar a la organización a obtener ahorros de costos debido a mejoras en la eficiencia y una estructura de costos más baja, lo que resultó en un retorno de inversión del 60% y un período de recuperación de dos años.