

Empresa de fabricación de productos de consumo selecciona un ERP para habilitar sus futuros requisitos comerciales y objetivos de crecimiento

RESUMEN DE LA SITUACIÓN

Una gran empresa multinacional de productos de consumo se encontraba con un modelo operativo fragmentado e ineficiente.

Con operaciones en más de 30 países, la empresa no estaba aprovechando su tamaño para lograr eficiencias en los procesos ni economías de escala. En esencia, estaba operando como 30 empresas diferentes.

Para abordar estas ineficiencias operativas y construir una infraestructura operativa que respaldara los ambiciosos objetivos de crecimiento, el Director de Información (CIO) decidió que la empresa necesitaba implementar una nueva infraestructura empresarial y tecnológica.



NUESTRO ENFOQUE:

- Definición y documentación de los requisitos empresariales operativos globales.
- Desarrollo de criterios y prioridades para la evaluación de proveedores de software.
- Facilitación de demostraciones de software por parte de los proveedores y evaluaciones de usuarios.
- Aplicación de modelos de evaluación cuantitativa para evaluar los resultados de la investigación y las demostraciones de ERP.
- Desarrollo de un caso de negocio detallado para evaluar la viabilidad de la inversión en ERP.
- Se tomó la decisión final sobre el software ERP y los socios de implementación.
- Se desarrolló una estrategia de implementación global de alto nivel para dos años en colaboración con los proveedores de ERP seleccionados.
- Ayudamos al cliente en las negociaciones del contrato con el proveedor para obtener condiciones y costos favorables.
- Desarrollamos una estrategia de gestión del cambio organizacional, comunicaciones y capacitación.
- Creamos un plan de recursos para recursos internos y externos que respaldaran la implementación global.
- Establecimos medidas clave de rendimiento y niveles de rendimiento objetivo para respaldar los objetivos de crecimiento futuro del cliente y su estrategia empresarial en general.
- Desarrollamos un plan de realización de beneficios.
- Llevamos a cabo la transferencia de conocimientos a los miembros del equipo del proyecto para capacitarlos y permitirles ejecutar la estrategia de implementación y gestión del cambio organizacional.



EL RESULTADO

- Identificamos un software ERP capaz de proporcionar el 96% de la funcionalidad requerida por el cliente.
- Aseguramos costos fijos para licencias de software y servicios de implementación que fueron un 40 por ciento menos costosos que los costos de implementación de referencia para empresas de tamaño y alcance geográfico similares.
- Proyectamos un ahorro de costos anuales de más de \$7 millones en la implementación completa del sistema, lo que resultaría en una tasa de retorno interna del 20 por ciento sobre la inversión.