

Orientación al negocio digital en el sector de distribución

Descubre la revolución digital que facilitará y mejorará la gestión interna de tu empresa



¿Cómo puede ayudar esta revolución digital a mi negocio de distribución?

Si estás leyendo esto, probablemente trabajes en una pequeña o mediana empresa (PYME) y quieres que ese proyecto tan fantástico consiga **aprovechar al máximo todo el potencial** que tiene de cara al futuro, satisfaciendo las necesidades del mayor número de clientes posible.

Sin lugar a dudas, ese es el medio para que la empresa crezca y tenga unos beneficios acordes a su potencial. Y para ello, ya sabrás que se necesita gestionar una enorme cantidad de datos e información correspondientes a las diferentes áreas de la empresa: producción, marketing, distribución, logística, relaciones con clientes, contabilidad...

En definitiva, esta gestión no solo es completamente crucial en el buen funcionamiento de tu empresa, sino que también es muy compleja. De ahí nacen los ERP: Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales.

En ellos, se integran todas las áreas de la empresa, sea del sector que sea. De esta manera, podrás ver fácilmente todos los datos de las variables más complejas, descubrir qué está fallando y por qué.

Gracias a los numerosos años de experiencia con los que

contamos en Seidor, somos conscientes de las dificultades que supone gestionar todos los datos y variables, así como analizarlos para sacar conclusiones de valor.

Por tanto, la intención a lo largo de este pequeño eBook será descubrir nuevas formas de hacerte ahorrar tiempo y dinero a través de herramientas de gestión informáticas. Como, por ejemplo, mostrando relaciones ocultas entre distintas áreas, ayudando a controlar los inventarios o detectando las mejores oportunidades de negocio con los clientes.



Almacenamiento y logística: claves en el buen desarrollo del negocio

Sabemos que en negocios de distribución, la eficiencia en la logística y el almacenamiento de toda la mercancía que se va a distribuir es absolutamente imprescindible para alcanzar el rendimiento global deseado.

Esto hace que las tecnologías informáticas para generar informes y análisis sobre almacenamiento sean tan útiles. Con ellos, podrás comprobar de un simple vistazo que todo está en orden y que no van a producirse situaciones críticas.

Si el software es suficientemente avanzado, podrá incluir otras funcionalidades para controlar el almacén, como alertas ante posibles **roturas de stock o excesos de material**.

Gracias a la integración con las órdenes de futuros pedidos y albaranes emitidos, podrás anticiparte mediante órdenes de compra y el control de los materiales será total. También hay herramientas de Business Intelligence, que permiten relacionar problemas en la logística con otras variables que, de otra manera, sería muy difícil apreciar.

En definitiva, te ayudarán a evitar ciertas pérdidas por un inventario mal calculado. El hecho de integrar toda la información de la empresa en una misma herramienta informática tiene infinitas ventajas.

Muchas variables y todas cuentan

Podrás integrar todos los procesos que conlleva un negocio de distribución, aparte de las relacionadas con el almacén: trato con proveedores, contratos con compradores, planificación de rutas, gestión de inventario, etc.

Las compras también son otro proceso muy importante dentro del negocio. No solo por conseguir los mejores acuerdos y ahorrar económicamente, sino para **mantener relaciones duraderas y fiables con los proveedores**, o tener un control sobre el calendario de compras.

Con esta revolución digital en tu empresa, podrás manejar todas esas variables; desde las facturas pendientes o los avisos por vencimiento de las mismas, hasta las devoluciones por imperfectos o errores que se den. Porque el mundo de las empresas no es perfecto y siempre pueden aparecer problemas, pero está en nuestra mano solucionarlos y gestionarlos de la manera más eficiente posible.



Las relaciones con el cliente, más cercanas que nunca

Independientemente del tipo de productos que distribuyas, **es importante mantener una buena relación con el cliente**, ya sea mayorista o minorista.

Tener una buena comunicación con él es de vital importancia, porque te ayudará a entender qué quieren realmente los consumidores finales.

Estas relaciones no son solo un factor crucial, sino que también puede ser el más complejo. Los clientes son personas, cuyas emociones hacen que sea completamente distinto que el gestionar por ejemplo, la logística de un almacén.



Conocer sus historias para ofrecer lo que necesitan

La mejor forma de saber las preferencias del cliente, sin duda, es tener un **histórico con todos los datos que se han recogido durante el tiempo de relación** con éste. El problema está en que si estos registros están en papel, será difícil y tedioso manejarlos. Porque, por ejemplo, puede que cada tipo de dato esté en un libro o carpeta específico.

En cambio, si tienes esos registros informatizados, podrás disponer de todos ellos de una forma mucho más cómoda. Con la herramienta ERP adecuada, será tan fácil como pinchar en el cliente sobre el que quieres ver la información y se desplegará una pantalla con cada venta, llamada o acuerdo.

Por supuesto, también ayudará a llevar la contabilidad de manera individualizada, con los beneficios que ha supuesto a tu empresa y los pagos pendientes, si los hubiese.

Tal es la cantidad de información que se puede registrar para cada cliente, que podrás anotar fácilmente el tema que se trató en una llamada y los detalles fundamentales. De esta forma, podrás revisarlos antes de volver a hablar con él sabiendo perfectamente todos los detalles de la llamada.

Además, hoy en día puedes tener los sistemas ERP disponibles hasta desde un teléfono o tablet. Así que, aunque el cliente te llame cuando no estés delante del ordenador, solo tendrás que poner el “manos libres”, abrir la app y consultar los datos mientras sigues hablando con él

Ten en cuenta que, aunque tu empresa no tenga muchos clientes actualmente, con una buena gestión crecerá la cartera y será imposible mantener tantos detalles de cada uno de ellos si no tienes el software indicado.

Por supuesto, será totalmente escalable, para que la herramienta crezca junto con tu empresa. Así que, lo mejor será familiarizarse cuanto antes con ella para que, cuando aumente el número de clientes, sepas manejar toda la información sin problemas.

El cliente sentirá que de verdad te estás preocupando por él y que te importa su relación. Éste es el primer paso para construir relaciones de futuro.



Detectando oportunidades de negocio

Tras tantos años de experiencia, en Seidor confiamos en SAP Business One como ERP. Entre otras cosas que ya iremos analizando, éste incluye herramientas de inteligencia capaces de utilizar todos los registros con un cliente para **detectar oportunidades de ventas o acuerdos** que, sin ellas, podrían desperdiciarse. Una característica única que le diferencia del resto.

Con todos los datos de cada cliente que se pueden llegar a tratar en una empresa, se hace prácticamente imposible saber exactamente los acuerdos que se podrían llegar a generar o si se está malgastando dinero con ciertos negocios.

Para poder solucionarlo, hay dos opciones:

- Contratar una cantidad muy alta de gestores para la empresa
- Utilizar SAP Business One

Es evidente que la opción de SAP Business One va a salir más rentable y es más eficiente. Sencillamente, porque es una herramienta que podrá utilizar prácticamente cualquier

empleado y porque con el sistema informatizado, se detectarán las oportunidades automáticamente, ahorrando mucho tiempo y, con ello, mucho dinero.



Exportación de la distribución a nuevos horizontes: internacionalización

El sueño de cualquier empresa es crecer, expandirse, traspasar fronteras y llegar a distintos países. Poder enseñar al mundo entero la calidad de servicio que se ofrece. Porque cuando el progreso es tan grande como para estar presente en varios países, la reputación también crece y los beneficios se multiplican.

Dependiendo del tamaño de tu empresa, podrá parecer un sueño más o menos lejano, pero la realidad es que haciendo bien las cosas desde abajo hasta arriba, se puede conseguir. Y con nuestra ayuda y la de herramientas ERP será aún más fácil.

Estamos presentes en más de 20 países ofreciendo los servicios de SAP Business One, lo que nos permitirá darle todo el apoyo que necesita tu marca allá adonde vaya.

Y no solo eso, sino que tenemos el certificado de ser Platinum Partner de SAP, con más de 3000 clientes alrededor del mundo, lo que nos convierte en el distribuidor #1 a nivel mundial.



Expansión nacional

Por supuesto, **el primer paso para expandir la empresa será el crecimiento dentro del propio país.** Para ello, disponemos de 22 oficinas en toda España. De esta forma, no importa dónde vayas a llevar tu empresa, en Seidor tendremos una oficina cercana en la que ayudarte a expandirse y asesorarte.

Como no podía ser de otra forma, SAP Business One está perfectamente preparado para crecer con tu empresa, tanto en personal, como en número de oficinas o rutas de comercio. Así que, cuando vayas a aumentar tu territorio de negocio, tu propio sistema gestor de SAP Business One te seguirá siendo de ayuda.

De hecho, cuanto más crezca tu negocio, más útiles te resultarán las herramientas que ofrece. Y si en tu empresa empiezan a utilizarlo ya, les será mucho más fácil manejarlo cuando sea mayor.

Las ventajas de internacionalizar

Lógicamente, uno de los mayores beneficios que se obtienen al internacionalizar es ampliar los clientes potenciales. Al poder llegar a un público más extenso, se podrán cerrar más acuerdos y aumentar los beneficios.

Sin embargo, hay otra serie de ventajas que quizá uno solo se plantea cuando está cerca de dar el paso, pero que merece la pena mencionar. Al fin y al cabo, con la revolución digital que implantarás en tu empresa, todos estos objetivos podrán estar mucho más cerca de lo que estarían en una empresa que solo utilice la metodología antigua.

Por nuestra extensa experiencia, sabemos que **cada país ofrece una serie de beneficios específicos** por diferentes factores. Uno de ellos es la legalidad vigente, ya que unos países pueden permitir o prohibir distintas prácticas. Pero otro factor importante, mucho más subjetivo, es la filosofía de vida y trabajo de las personas que habitan en cada país.

En cualquier empresa, internacionalización implica crear nuevas oficinas en distintos países, pero en el caso de una distribuidora, implicará transportar la mercancía a otras naciones. Esto puede suponer un problema en la logística de transporte y almacenamiento, teniendo que estudiar nuevas formas bajo leyes y filosofías distintas.

Y no solo eso, sino que podría haber leyes específicas que se le aplicarán. Por ejemplo, relacionadas con la salud pública o protección de datos.

SAP Business One está perfectamente preparado para **soportar la fiscalidad en más de 80 países distintos**. Por tanto, si estás familiarizado con esta herramienta para un solo país, podrás escalarla y utilizarla de la misma manera para todos los países a los que se vaya a expandir. ¿Puedes imaginar la de tiempo y coste económico que esto te ahorrará?



¿Cómo SAP Business One nos puede ayudar en el proceso?

Quizás puedas pensar que tu tipo de negocio, relacionado con la distribución de un tipo de producto, es demasiado específico como para que esta herramienta “tan general” pueda servir para que tu empresa crezca.

Sin embargo, ése es el gran punto fuerte que tiene SAP Business One: **es perfectamente adaptable a cualquier pequeña o mediana empresa**, sea cual sea el sector al que se dedica. De hecho, se lleva utilizando en empresas de distribución durante muchos años y por eso, ya la mayoría cuentan con herramientas ERP.

En definitiva, podríamos decir que esta revolución digital de la mano de SAP Business One facilitará y mejorará la gestión global de cualquier pequeña o mediana empresa, y si es de distribución, podemos garantizárselo aún más.

Como hemos repasado en anteriores apartados, es la herramienta perfecta para ambas cosas: te permitirá gestionar cada área y cada departamento de una forma muy sencilla, conseguirás que todo funcione como es debido y lo más importante: harás que **todas las partes trabajen en armonía, buscando un objetivo común**.

Para conseguirlo, no hay mejor opción que SAP Business One. Es un software tan fácil y cómodo de utilizar que podrá tenerlo incluso en el móvil, además de en el ordenador, por supuesto. De hecho, integra todas las funcionalidades que hemos mencionado y que te facilitarán el trabajo.

Con los datos bien estructurados, y gracias a la enorme posibilidad de informes y análisis que ofrece, **será muy cómodo analizar qué está fallando** para poder corregirlo y descubrir cuáles son las mayores fortalezas de tu empresa.

Además, cuenta con análisis e informes ya preestablecidos que muestran el estado general de cada área de trabajo, pero si necesitas personalizar los tuyos propios para tener información más concreta, también podrás hacerlo cómodamente a través de una interfaz muy intuitiva para el usuario.

Entre los campos de las PYMES en los que es especialmente ideal tenemos todo el control financiero, así como la gestión completa de clientes, las ventas que se les hace, información o control sobre el estado de las compras y almacenamiento, entre otras.

Y para aumentar aún más la eficiencia, **cuenta con herramientas integradas del llamado “Business Intelligence”**, que también mencionábamos al principio. De esta forma, no solo podrás gestionar cada parte por separado, sino que descubrirás las relaciones entre las distintas partes y la correlación entre ellas.

Conclusión final, ¿merece la pena el cambio?

Como es totalmente escalable, podrás contratar un paquete menor al principio y aumentarlo cuando el tamaño de la empresa o sus áreas crezcan. Las funcionalidades de cada paquete dependerán del número de empleados, el tipo de empresa o la cantidad y tipo de recursos que quiera gestionar.

Entendemos que toda esta información sobre la gestión completa de tu empresa a través de SAP Business One podría ser demasiado general y quizá se plantease algunas preguntas importantes acerca de su implementación a una PYME de tu sector.

Por eso, hemos intentado que descubras las principales ventajas que tiene y la mejor forma de implementarlo a tu caso concreto, así como unas recomendaciones por parte de Seidor en el próximo apartado, que esperamos que te ayuden a valorar si es la herramienta idónea.

En cualquier caso, recuerda que siempre **estaremos encantados de resolverte las dudas que tengas y asesorarte para que compres exactamente lo que necesitas**; sin gastar dinero en funcionalidades que no utilizarás, ni lamentar no disponer de alguna que te hubiese facilitado el trabajo.

La respuesta fácil sería un “**Sí**” rotundo, por todas las ventajas que hemos visto que puede ofrecer. Pero en Seidor somos conscientes de que esto realmente es una revolución digital, y una revolución siempre implica cambios importantes en todos los sentidos.

Por eso, vamos ir analizando distintos aspectos para que descubras si esta revolución será una buena inversión para tu empresa.



Integración o gestión con el CMI

Cualquier negocio **debería tener un buen Cuadro de Mando Integral** (CMI) en el que se establezcan los planes y objetivos de la empresa en las cuatro perspectivas fundamentales:

- Perspectiva financiera
- Perspectiva de clientes
- Perspectiva de procesos internos
- Perspectiva de aprendizaje e innovación

Además, éste será el orden de importancia que deberán tener las cuatro. El fin último será conseguir beneficios para que la empresa pueda continuar realizando su actividad y creciendo cada vez más (**perspectiva financiera**).

Para conseguirlo, el objetivo será satisfacer a los clientes, entendiendo sus necesidades, dándoles lo que quieren y como lo quieren (**perspectiva de clientes**). Tales servicios no se podrán dar si la metodología de trabajo no es fluida y eficaz (**perspectiva de procesos internos**), algo que deberá mantenerse siempre en constante mejora, implicando a los trabajadores y dándoles las pautas necesarias (**perspectiva de aprendizaje e innovación**).

Como ves, todo está estrechamente relacionado y sin un buen CMI, será muy complejo cumplir con todos los objetivos mayores, ya que dependerán de otros menores que se pueden pasar por alto.

La verdad es que éstos son principios básicos del Business Intelligence, para los que SAP Business One está preparado. Si recuerdas lo que vimos en anteriores apartados, explicamos que SAP Business One no solo era útil para áreas como la logística o la organización de los trabajadores (**perspectiva de procesos internos**), sino que era la mejor herramienta para mantener contento al cliente gracias a que se pueden registrar y analizar todos sus datos (**perspectiva del cliente**), y también para gestionar las cuentas (**perspectiva financiera**) y los propios trabajadores (**perspectiva de aprendizaje e innovación**).

Si tu negocio ya cuenta con un CMI, podrás integrar todos los pequeños objetivos de cada perspectiva en una misma herramienta informática, y de esta forma, te será increíblemente fácil gestionar qué está fallando y por qué, **puediendo resolver los problemas desde su origen** más bajo y así asegurar que no volverán a fallar.

En el caso de que aún no tengas diseñado el CMI óptimo para tu empresa, te recomendaremos encarecidamente que lo hagas cuanto antes. Y si cuentas con la herramienta SAP Business One, lo podrás hacer directamente con ella, ayudándote de sus funcionalidades.

Previsión de futuro

Una de las principales ventajas de esta revolución digital es ayudar a cumplir con las expectativas de futuro e, incluso, superarlas. Por eso se integran tantas funciones distintas para cualquier área de la empresa, para asegurar que no falla en ningún punto.

Recuerda que es una herramienta pensada para PYMES y es escalable. Es decir, será óptima para empresas pequeñas o medianas que quieran seguir creciendo y aumentando sus beneficios.

Si tu empresa es pequeña y no tiene ambiciones de crecimiento y mejora, probablemente no puedas sacar todo el jugo de SAP Business One, aunque aún así podrás utilizarla para ahorrar mucho tiempo y dinero.

Ahorro de tiempo y dinero

Además de la ventaja que supone la revolución digital para crecer y aumentar ingresos, ten en cuenta el **ahorro económico y de tiempo que puede suponer invertir** en ella.

El ahorro económico más evidente viene de la gestión de

cuentas que integra, en la que puedes consultar de dónde provienen los gastos y si son buenas o malas inversiones. Pero también está directamente relacionado con la rapidez de gestión; si lo que antes tardabas un día en hacer, ahora puedes hacerlo en tan solo unos minutos, podrás destinar ese tiempo a hacer otras labores y evitar tener que subcontratar para realizarlas, por ejemplo.

Y como el ahorro de tiempo es una de las mejores cualidades de SAP Business One, no tendría sentido tener que dedicar meses a aprender a utilizar esta herramienta. Por eso, con el paso del tiempo han ido **adaptando su interfaz para que sea muy intuitiva**, mejorando la experiencia de usuario y siendo muy fácil aprender a manejarla.

Por otra parte, imagina que tienes una herramienta para la contabilidad general, otra para la gestión de facturas, otra para organizar a los trabajadores, otra para registrar los datos de los clientes, etc. Habría dos opciones: que los empleados tuviesen que aprender todas las herramientas, con la enorme inversión de tiempo que ello requeriría, o que cada empleado solo supiese utilizar una, lo que supondría un auténtico caos el día que ese trabajador faltase, porque nadie podría suplirle.

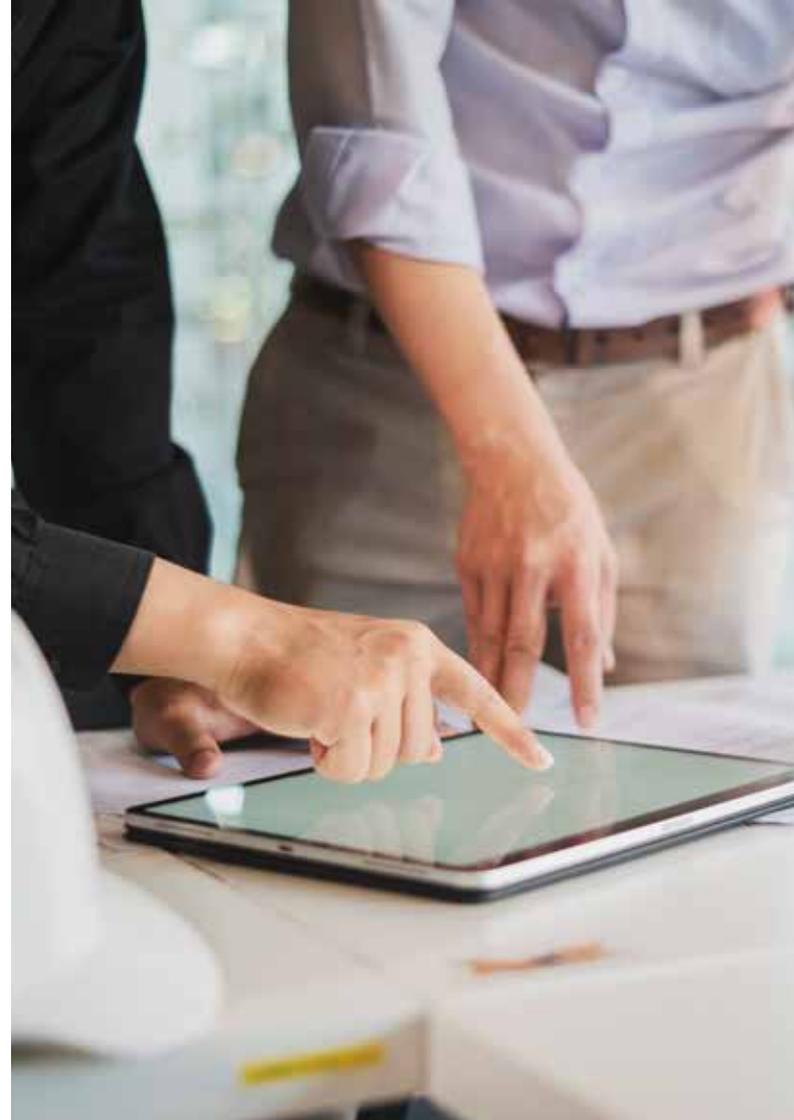
Ayuda en la toma de decisiones

Al final, la función principal de cualquier herramienta de gestión empresarial es ayudar a tomar decisiones; ya sean de gran envergadura, como abrir una nueva planta, o menos trascendentes, como qué nuevo ordenador comprar.

Todas estas decisiones han de tomarse en base a unos datos y unas **razones objetivas**. Si en un momento dado los resultados no fuesen los adecuados y no supieses por qué tomaste cierta decisión, podrías cometer errores que agravasen aún más el problema, mientras que si tienes una herramienta en la que se registra cada mínimo movimiento, podrás consultar el porqué de tus elecciones y, en función de esas razones, **descubrir cuál es el problema real** para poder arreglarlo.

Se hace prácticamente imposible comentar todas las ventajas que supone tener una herramienta informática como SAP Business One que provoque una revolución digital en tu empresa, porque son demasiadas.

Al final, la decisión sobre si merecerá la pena invertir o no será de cada empresa, lo que podemos asegurarte es que, una vez que la hayas probado y hayas descubierto lo fácil que puede ser gestionar tantas variables, **no te podrás ni plantear volver a la metodología antigua**.





businessone@seidor.es
www.seidorbusinessone.com

Tel: +34 902 995 374

Seidor

Carrer Pujades, 350 2^a

Edificio Inbisa 22@

08019 Barcelona