

Maximize

Somos Tu ERP en la nube

ARMA TU SISTEMA ERP A LA
medida de las necesidades
de tu empresa

Maximize

Somos Tu ERP en la nube

Índice

Usos del ERP en el área de ventas	03
Seguimiento de prospectos	04
Seguimiento de clientes	05
Posventa	06
Usos del ERP en los procesos	07
Comunicación interdepartamental	08
Seguimiento de procesos	09
Usos del ERP en la parte comercial de la empresa	10
Facturación	10
Compras y ventas	11
Conclusiones	14

El uso de **tu ERP** en la empresa trae diferentes beneficios para la optimización de los procesos y tareas en la organización, además de la centralización de la información y la reducción de costos. Sin embargo, antes de invertir en uno de estos sistemas es importante que veas todo lo que esta solución empresarial puede hacer, de manera que tomes una decisión consciente sobre todo lo que puedes encontrar en el mercado y elijas el mejor.

En este contenido especial te mostramos todas las aplicaciones que hoy puedes encontrar en los ERP de última tecnología, los cuales realmente representan un ahorro y la mejor relación de costo-beneficio.

● Usos del ERP en el área de ventas

El ERP es la principal herramienta tecnológica de gestión utilizada en Chile y uno de los recursos TIC más relevantes, tal como lo llega a ser el uso de internet y de dispositivos electrónicos, como el computador, *tablet* y teléfonos inteligentes, según lo revela el estudio del Instituto Nacional de Estadísticas y del **Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile**.

Con lo señalado por el estudio anterior se confirma la penetración que ha tenido el ERP en las empresas de Chile, la cual es lograda por todas las aplicaciones que esta herramienta digital permite.

Seguimiento de prospectos

Una de las áreas que se ve más beneficiada en las empresas es la de ventas y *marketing*, por la gestión de los clientes desde su etapa inicial, con el seguimiento de leads o prospectos, hasta las etapas de cierre, posventa y fidelización.

Ahora, centrándonos en la necesidad diaria del seguimiento de leads para conseguir nuevos clientes y ventas, tenemos que el ERP nos facilita:

- Digitalizar la información sociodemográfica y relevante de los contactos de la empresa.
- Centralizar la información de todos los contactos en un mismo programa.
- Presentar los datos y detalles de una manera clara, legible y dinámica.
- Actualizar los datos con la gestión realizada por las diferentes áreas o usuarios de la empresa.
- Acceder en línea a toda la información, desde cualquier lugar, dispositivo y sin límite de horario (cuando es un ERP en la nube).



- Identificar la forma más asertiva de abordar a cada cliente según su perfil.
- Reconocer la mejor oferta de servicio o producto para sus necesidades e intereses.

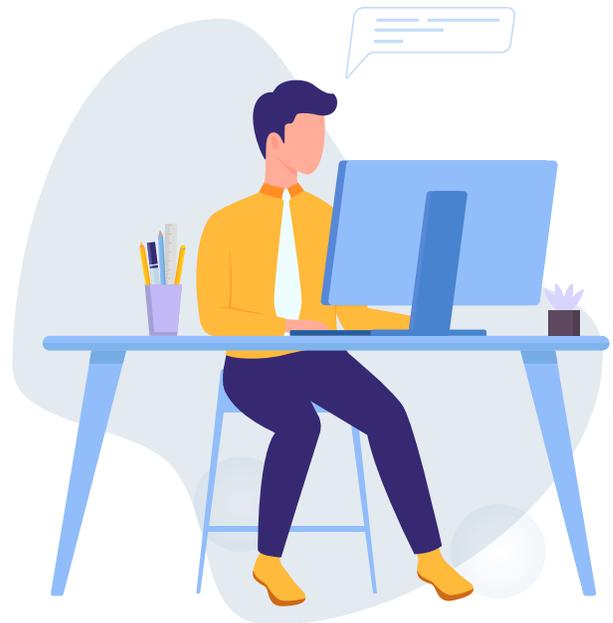
Seguimiento de clientes

A través de este programa se logra toda la visibilidad que permite la digitalización y centralización de la información de los clientes y de su gestión en las diferentes áreas (financiera, operaciones, ventas, servicio al cliente, etc.).

De este modo, se consigue una atención y gestión de clientes integral y personalizada, con todo el nivel de detalle que permite reconocer la fase del embudo de ventas en las que estos se encuentran (captación, conversión, posventa, fidelización, etc.).

Del mismo modo, con tu ERP aplicado en la gestión de clientes podrás:

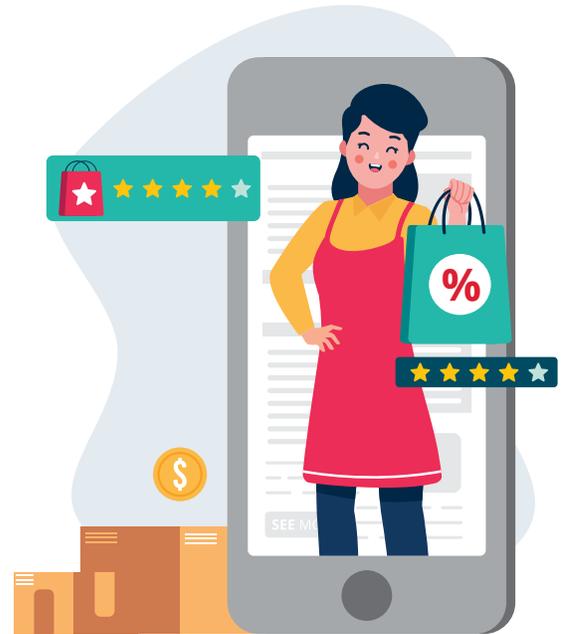
- Mejorar la satisfacción y experiencia de los clientes.
- Crear casos de servicio.
- Recibir alertas sobre tiempos de respuesta.
- Dar prioridad a estos según diferentes criterios.
- Hacer la asignación al experto o persona idónea dentro de la empresa, para dar solución o respuesta.



Posventa

Específicamente, en la parte de posventa y de servicio al cliente podemos identificar todo el historial y revisar la trazabilidad de los casos creados con cada uno.

De este modo, sin importar el área o persona que retoma un caso, se podrá entender las necesidades de los clientes, su estado actual con la empresa y otras variables, en un primer contacto y dar una solución ágil y oportuna.



En este punto, cabe recordar que lo más importante en una empresa no es lograr una venta, sino convertir a un comprador en cliente, según la experiencia de su primera compra.

Luego de ello, no hay que dar por hecho el éxito ni escatimar en esfuerzos, pues a partir de allí se debe trabajar en las relaciones con los clientes para que pasen a ser promotores de tu empresa, hablando bien de tu marca y recomendado tus servicios o productos.

Ahora, incluso cuando tus clientes amen tu empresa, corres un riesgo latente de perderlos solo por una mala atención de posventa. Tal como lo revela un estudio de la consultora internacional **PwC**, en América Latina, el 59% de los clientes dejaría una empresa que ama solo por una mala experiencia. ¿Mucho más rápido de lo que creías?



Pues bien, para evitar escenarios como este, existe la posibilidad de aplicar a través de tu ERP, una gestión profesional, personalizada, ágil y oportuna, para mantener a tus clientes satisfechos.

Usos del ERP en los procesos

Ahora, los diferentes procesos administrativos, directivos y operativos pueden tener una mayor eficiencia y optimización de recursos con la ayuda del ERP.



- **En procesos administrativos:** gestión del personal, proveedores, seguimiento de empleados, contrataciones, nómina, entre otros.
- **En procesos operativos:** flujo de trabajo en las diferentes etapas de producción, diseño y control de proyectos, gestión de inventarios, stock, bodega, requisiciones internas, presupuestos, etc.
- **En procesos directivos y gerenciales:** información integral de las áreas, procesos y gestión de los empleados, reportes con información actualizada, medición de indicadores, seguimiento a resultados y metas, entre otros.

Todas estas utilidades operan con la automatización de tareas, comunicación y claridad que permite tu ERP, de las que se derivan beneficios en la reducción del tiempo en los procesos, la efectividad y un menor margen de error.

Comunicación interdepartamental

Una de las grandes ventajas que entrega el ERP en las empresas es la de la comunicación interdepartamental. Esta es esencial para lograr la sinergia que se necesita en toda organización, con el fin de unir esfuerzos y caminar en la misma dirección hacia los objetivos generales, sin descuidar los que son específicos de cada área.

Esta efectividad en la comunicación interna la puedes obtener con tu ERP, al ser un programa que muestra la información actualizada y relevante de los procesos en las diferentes áreas. Incluso, se pueden subir archivos, manuales, comunicados y metas. De este modo, se favorecen aspectos cruciales como:

- Mejor trabajo en equipo y rendimiento individual de cada empleado.
- Incremento del compromiso de los empleados con la empresa y los objetivos de esta.
- Mayor adaptación y preparación a los cambios.
- Amplitud de la visión y comprensión global del negocio por parte de todo el equipo humano.
- Mejora en el clima y calidad laboral.
- Evita malas prácticas con la descentralización de la información y de los procesos.
- Se eleva la participación e implicación de los colaboradores.

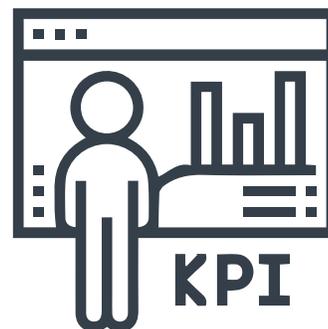
Seguimiento de procesos

Además de contar con una comunicación efectiva, el ERP ayuda al seguimiento en todo nivel: desde la monitorización de los indicadores de las áreas y la gestión de los empleados, hasta la de los clientes y sus pedidos. Con el ERP es posible:

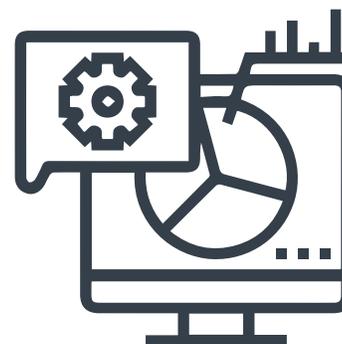
Seguimiento a indicadores: el ERP actualiza la información de las diferentes áreas y te permite obtener datos constantemente para hacer seguimiento a los indicadores de resultados fijados para cada objetivo de la empresa. Esto facilita la toma de decisiones y ejecución de planes de acción oportunos.



Seguimiento a empleados: con el registro de las acciones realizadas por cada usuario en el *software* se puede verificar su desempeño, identificar las asignaciones pendientes y monitorear la calidad de su gestión. Esto facilita y hace más efectivas las estrategias de remuneración, incentivos y procesos disciplinarios.



Seguimiento a clientes: con el seguimiento a clientes se pueden controlar variables como la satisfacción, la solución en primer contacto, los tiempos de respuesta, gestión de cobranza y hasta realizar proyecciones de ventas con base en la trazabilidad con cada uno de ellos.



Usos del ERP en la parte comercial de la empresa

La actividad comercial de la empresa es indispensable para su operatividad diaria, la que también se ha visto mejorada con la ayuda del ERP. Estos beneficios se dan con *software* que se ciñen a reglamentaciones nacionales para adelantar procesos indispensables en las transacciones comerciales.

Facturación

La facturación electrónica es obligatoria desde el 2018 en Chile, por lo que tu ERP debería contar con esta funcionalidad y apegarse a las normas estipuladas por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Así, todo el proceso se agiliza, se ajusta al marco legal y se deja dispuesto para el control de las autoridades fiscales.

Esto también ayuda a la gestión contable de la empresa, con la disponibilidad digital y en todo momento de esta información para realizar los ajustes de cuentas, balances y presupuestos.

Entre las utilidades que puede darte un ERP para la facturación de la empresa tenemos:



- Registro y control de contratos.
- Presentación de la facturación en diferentes tipos de moneda y tasas.
- Descripción de las formas de pago de las facturas.
- Renovación de contratos.
- Conciliaciones bancarias.
- Acceso a reportes sobre los diferentes criterios de facturación.

Compras y ventas

Con la digitalización de los procesos e información de compras y ventas podrás simplificar y auditar estas transacciones comerciales; esenciales para el sostenimiento y crecimiento del negocio. Algunas de las funciones que cumple el ERP moderno en esta área son:

- Recepción de órdenes de pedido.
- Asignaciones automáticas de pedidos, según disponibilidad en stock.
- Actualización permanente del inventario en diferentes puntos de venta.

- Facturación automática de órdenes de venta.
- Integración de la información y gestión de inventarios, tesorería y contabilidad.
- Establecimiento de prioridades de órdenes de venta pendientes.
- Pronósticos de pagos a vendedores según sus ventas.
- Administración de caja y definición de cajeros en puntos de venta.
- Gestión de guías de despacho.
- Gestión de turnos en puntos de venta.
- Actualización de cuentas por pagar o cobrar.
- Estadísticas de ventas.
- Control de comercio exterior para transacciones con proveedores extranjeros.

Con lo anterior, se logra una mejor perspectiva de todas las actividades base para el manejo financiero, operativo, contable, comercial y estratégico del negocio. Asimismo, se consigue una mejora continua en los flujos de trabajo multidisciplinarios, que conlleva a una sinergia necesaria para el empalme de todas las áreas en pro del cumplimiento de los objetivos diarios, mensuales, semestrales y anuales.



No obstante, obtener estos usos y oportunidades depende de la elección correcta de tu ERP. Evita invertir en una herramienta como esta sin reconocer estas diferentes funcionalidades mencionadas.

En **Maximise ERP Cloud** encuentras todas las utilidades comentadas y mucho más:

- Tecnología en la nube, para tener acceso a la información y gestión en línea 24/7.
- Diseño intuitivo, simplificado y de fácil adaptación en el entorno laboral.
- Escalabilidad para elegir entre los **22 módulos** y decenas de funciones, las más pertinentes para la actividad y tamaño de la empresa.
- Soporte y asesoría profesional desde el inicio, con la personalización de la herramienta, hasta la fase operativa.
- Actualizaciones que permiten mantener el software por más tiempo y en mejores condiciones a lo largo del uso.
- Herramientas de perfilamiento para accesos multiusuario rápidos y seguros.
- Reportería financiera y comercial especial para seguimiento, control y toma de decisiones.



Adicionalmente, solo pagas por lo que necesitas durante el tiempo que lo necesitas, con los **planes** de cargo fijo mensual. Del mismo modo, podrás agregar o cambiar funcionalidades, según el cambio que se vaya presentando en tu empresa, para una experiencia realmente personalizada con nuestro ERP.

¿Necesitas una consultoría profesional? **¡Contáctanos!** Sabremos cómo ayudarte.

Conclusiones

Las aplicaciones del ERP en las empresas lo convierten en la herramienta tecnológica de gestión más importante en Chile. Entre sus usos están los de áreas fundamentales para el sostenimiento y crecimiento de toda empresa, tales como la de ventas, comercial y en los diferentes procesos.

En todas las áreas involucradas se logran automatizar tareas, mejorar los flujos de trabajo, optimizar tiempos y recursos, y hacer más productivo el equipo humano.

Estos usos y ventajas del ERP solo son posibles cuando se eligen soluciones de tecnología avanzada, con diseños simples y dinámicos, y de proveedores profesionales capaces de entregar un acompañamiento integral desde la elección hasta la operativa del software, tal como lo que encuentras con nosotros.

Te puede interesar:

[¿Cómo comparar soluciones ERP y elegir la mejor para tu empresa?](#)

[Integración de las soluciones empresariales mediante API y web services](#)

[Aprende cómo reducir costos en la empresa de forma efectiva](#)

A man with curly hair and glasses, wearing a dark suit and tie, is sitting at a desk. He is pointing with a white pen at a laptop screen that displays a line graph with multiple colored lines. The background is a blurred office setting with a window. The overall image has a blue tint.

Maximize

Somos Tu ERP en la nube