

LA MEJOR GUÍA PARA

Adquirir un Sistema ERP



UNA GUÍA INTERACTIVA
Para analizar la compra de un software ERP

 **Global Shop**
SOLUTIONS
ERP SOFTWARE

TABLA DE CONTENIDOS

HACER CLICK EN LA SECCIÓN DESEADA PARA ACCEDER A ELLA

Este documento lo guiará a través de todo el proceso de compra de ERP el cual fue creado en base a la investigación y la retroalimentación de experiencias de los usuarios de ERP en más de 3.000 instalaciones.

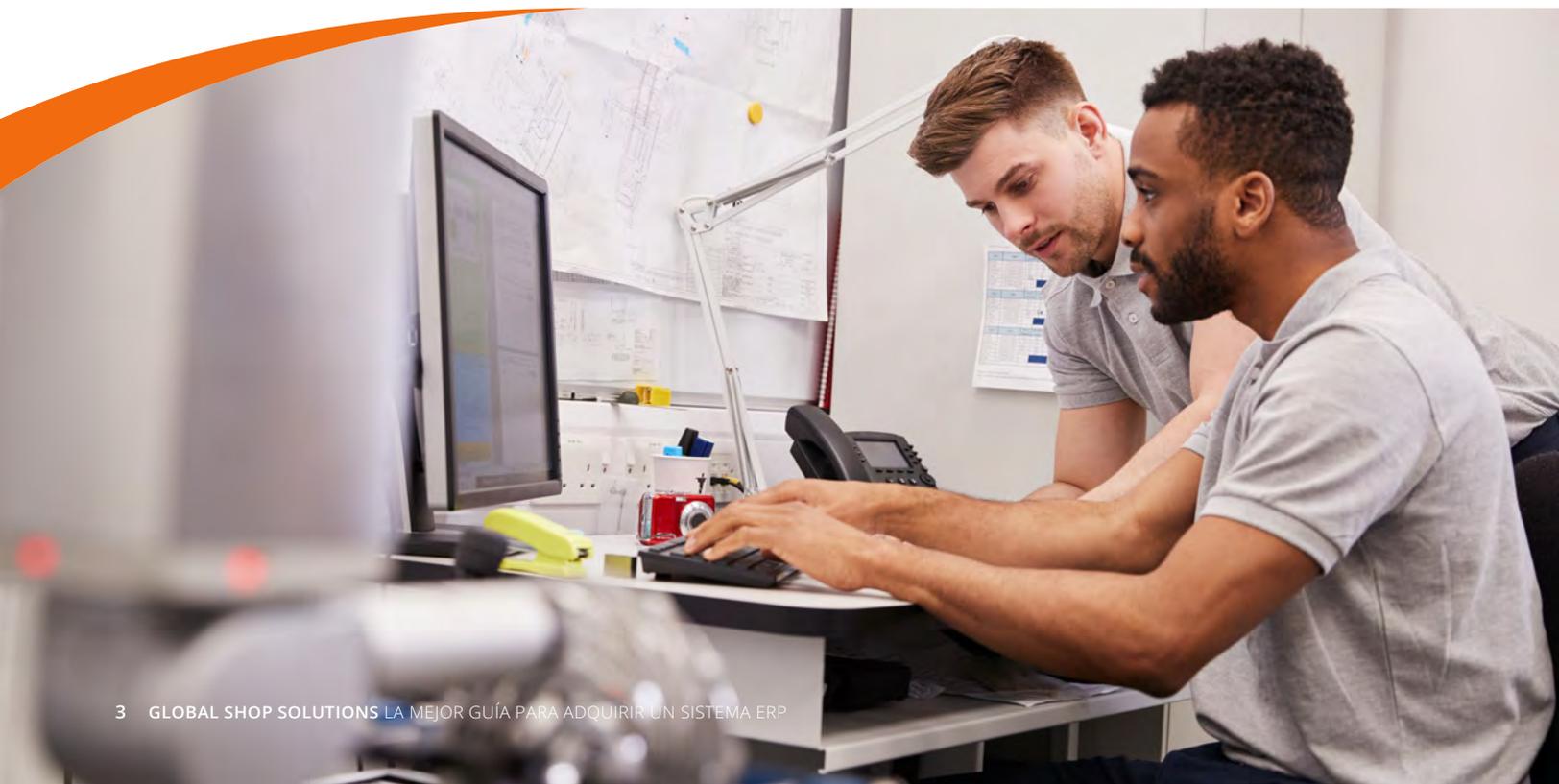
EVALUACIÓN DE LOS PROVEEDORES DE ERP

¿Qué es el Software ERP?

Enterprise Resource Planning (ERP) es un tipo de software que las empresas utilizan para administrar sus actividades y operaciones críticas de negocio tales como, administración del taller, contabilidad, gestión de proyectos, relaciones con clientes, y control de calidad.

Regularmente, los fabricantes deciden comprar o actualizar su ERP por una de las siguientes razones, sabiendo que el ERP puede mejorar estos elementos:

- Mejorar el flujo de efectivo
- Hacer crecer sus resultados
- Reducir los costos de operación
- Tener menos errores humanos y una mayor precisión
- Tener una mejor visibilidad y una perspectiva mejorada
- Procesos más eficientes en piso de producción
- Reducir el uso de papel en todo el piso de producción
- Ahorro en tiempos al reducir o eliminar los procesos manuales
- Obtener conteos de inventario más precisos
- Mejorar la programación y el seguimiento laboral
- Establecer más transparencia y visibilidad en todo el piso
- Eliminar el error humano que puede ser ocasionado por los procesos manuales
- Centralizar los datos eliminando los silos departamentales
- Un mejor procesamiento de reportes en tiempo real



¿Cómo usar? – La guía para adquirir Software ERP

Comprar una solución ERP es un compromiso a largo plazo, una inversión importante a considerar y puede ser un proceso algo confuso. Una vez que haya revisado y completado esta guía, tendrá un mapa de ruta personalizado para su decisión de compra. Así es como funciona:

1. **REUNA A LA GENTE APROPIADA PARA QUE LE AYUDE A COMPLETAR ESTA GUÍA.**

Una sola persona no realiza ninguna selección de ERP aisladamente. Necesita a las personas apropiadas ayudándole a evaluar correctamente, a realizar las preguntas adecuadas; revisando las distintas secciones de esta guía. Si usted es el Director General y está revisando este documento, solicite a su personal de las distintas áreas de la empresa su opinión sobre esta guía. Si es una persona de operaciones de manufactura, muestre esta guía a su Director General, vicepresidente o responsable de la toma de decisiones para obtener su opinión. Hablaremos más adelante de la gente apropiada a involucrarse en el proceso [en la página 9 – Creación de su equipo de trabajo ERP.](#)

2. **COMPLETE LAS TAREAS CRÍTICAS.**

En algunas secciones de esta guía encontrará listas de tareas críticas. Revise cada una de ellas cuidadosamente al ir completando los objetivos. Si se completan las tareas por adelantado le garantizará estar preparado para una implementación de ERP desde el principio.

3. **CALIFIQUE A LOS PROVEEDORES QUE LE OFRECEN UN SISTEMA ERP EN LAS ÁREAS CLAVE.**

Tendrá la oportunidad de calificar a los proveedores de sistemas ERP en varias áreas clave para que pueda seleccionar la solución que mejor se adapte a su empresa. Use esta guía para seleccionar las preguntas que se sugiere realizar y las formas para calificarlas. Una vez que haya terminado con la guía, habrá calificado a todos los proveedores que haya estado evaluando para poder tomar una decisión final de compra bien analizada. [En la página 16 encontrará una hoja de calificación – Evaluación a los Finalistas.](#)

Definición de los Objetivos

El primer paso es definir los objetivos al tomar la decisión de compra de una solución ERP.

Con el uso de esta sección, clasifique las siguientes 10 afirmaciones sobre Control de Piso, en orden de prioridad para su negocio. Estas 10 áreas son típicamente donde más luchan los fabricantes y requieren más tecnología para obtener el mejor beneficio para la empresa.

Una vez que clasifique los objetivos, tenga en cuenta los 3 a 5 objetivos principales mientras completa el resto de la guía. Le ayudarán a elegir el proveedor de ERP adecuado.

Clasifique cada uno de estos elementos del 1 al 10, siendo 1 su objetivo más importante y 10 su objetivo menos importante.

Clasificación	Objetivo
----------------------	-----------------

	Quiero que las piezas salgan del piso en menor tiempo.
--	--

	Quiero programar y entregar a tiempo.
--	---------------------------------------

	Quiero que la calidad esté bien controlada.
--	---

	Quiero que mis ventas crezcan.
--	--------------------------------

	Quiero calcular mis costos correctamente.
--	---

	Quiero que mi inventario sea preciso.
--	---------------------------------------

	Quiero controlar mis costos de mano de obra.
--	--

	Quiero servir a mis clientes de la mejor manera.
--	--

	Quiero consolidar e integrar el software para que todo se comunique entre sí.
--	---

	Quiero KPI's en tiempo real en todos mis datos importantes.
--	---

Tareas Críticas

Definir el por qué: Escriba en unas cuantas ideas por qué están evaluando una solución ERP.

RESPUESTA:

Definir el para qué: Escriba en unas cuantas ideas sus metas y lo que desea lograr.

RESPUESTA:

¿Qué tan eficiente es su negocio de manufactura?

Existen ocho áreas críticas para un negocio de manufactura. Es clave saber en dónde se encuentra antes de comenzar a buscar un proveedor de ERP. Ejemplo: si sus áreas más débiles son la programación y la entrega a tiempo, busque una solución con excelentes aplicaciones para esas dos funciones. El conocer las fortalezas y debilidades de su negocio le permitirá elegir la solución ERP adecuada para usted.

Tarea Crítica

Considere las ocho áreas críticas de manufactura enlistadas a continuación y califique cómo ve a su empresa en cada una de ellas. Califíquese con una A si es el mejor en esa área. Califíquese una F si es una de sus áreas más débiles y necesita implementar herramientas para poder mejorar.

Consejo rápido: Al calificar estas áreas críticas en la manufactura, debemos pensar en la importancia de cada una de ellas para su empresa y en el grado de satisfacción que expresan sus clientes al respecto.

Programación de la Producción	A	B	C	D	F
Entregas a Tiempo	A	B	C	D	F
Calidad	A	B	C	D	F
Ventas	A	B	C	D	F
Control de Costos	A	B	C	D	F
Control de Inventarios	A	B	C	D	F
Mano de obra	A	B	C	D	F
Satisfacción del cliente	A	B	C	D	F

¿Necesita ayuda para obtener su calificación? Tome el **"TEST de Manufactura"** de 40 preguntas y con duración de 10 minutos.

Lo que se debe tomar en cuenta al presupuestar su sistema ERP

“¿Cuánto me va a costar el ERP?” Seguramente esta pregunta es para usted la más importante al considerar Invertir en un software ERP. Desafortunadamente, no existe una manera sencilla o exacta de responder a esa pregunta, ya que existen muchos modelos y variables de precios en el mercado para obtener un precio total.

La mayoría de los proveedores cotizan su software ERP de acuerdo al número de usuarios. A partir de ahí, algunos proveedores de ERP le permitirán comprar solo las aplicaciones que desee, mientras que otros proporcionan un sistema integrado todo en uno. Algunos cobran tarifas mensuales por “usar” el sistema; otros venden el licenciamiento que da acceso al sistema. Otros ofrecen personalizaciones adicionales que pueden ocasionar costos adicionales.

Independientemente del proveedor que elija, debe saber que el software ERP es una inversión considerable y debe presupuestarse cuidadosamente. Las siguientes preguntas lo ayudarán a prepararse para los próximos pasos al hablar con proveedores de software y ver las demostraciones de diversos sistemas.

Tarea Crítica

Responda las siguientes preguntas:

¿Cuántos usuarios de software necesitará?

¿Necesita un paquete todo en uno o solo desea comprar las aplicaciones que necesita?

¿Qué aplicaciones necesitará? Vea la lista de aplicaciones potenciales [aquí](#).

¿Necesitará comprar un servidor nuevo para alojar el sistema?

¿Necesitaré de proveedores adicionales que tendremos que contratar para usar el nuevo sistema?

(por ejemplo: consultores especializados en el sistema, desarrollos e integraciones con software de terceros, expertos en personalización de sistemas ERP, instructores o capacitadores del sistema)

Las preguntas continúan en la pág. 8 >

Lo que se debe tomar en cuenta al presupuestar su sistema ERP

Tarea Crítica

Continúe respondiendo las siguientes preguntas:

¿Quiero mi sistema en la Nube, SaaS (Software como Servicio) u on-premise (en las instalaciones)?

¿Qué integraciones necesitará incluir para trabajar con su software ERP?

¿Tiene actualmente procesos personalizados que quiera seguir utilizando con su nuevo Software ERP?

¿Desea usar su software ERP en el Piso de Producción para registrar entradas y salidas de órdenes de trabajo?

¿Necesitará pantallas o monitores que muestren sus datos del sistema ERP en el Piso de Producción?

¿Necesitará entrenamiento adicional para que su personal comprenda rápidamente?

¿Necesitará que el proveedor de ERP le asigne a un asesor para ayudarlo a importar sus datos al Sistema?

Las siguientes preguntas pueden llegar a significar costos adicionales para su proyecto, así que asegúrese de validar las respuestas con los proveedores que está por evaluar:

¿Existe alguna tarifa de suscripción o servicio anual o mensual?

¿La implementación y la capacitación las realiza el proveedor de software ERP o tendré que pagar a un tercero para que lo haga?

Su equipo de trabajo

Un equipo de trabajo para la implementación de un nuevo ERP incluye a todas las personas clave que participarán en la implementación de su nuevo sistema. Al formar su equipo de trabajo, es importante que todas las áreas críticas de su negocio estén representadas. Los miembros del equipo deben ser muy respetados dentro de su empresa, estar entusiasmados con el proyecto, tener un horario flexible para realizar tanto las actividades propias de su trabajo, más las tareas relacionadas con la implementación y uso del nuevo sistema ERP, capacidad para comprometerse con la capacitación dentro y fuera de la planta y compromiso para entrenar a los nuevos usuarios.

Un grupo de trabajo de ERP generalmente consta de 3 grupos participantes: El responsable del Proyecto. Un comité directivo/ejecutivo y los usuarios clave del sistema.

1. El responsable del proyecto suele ser alguien de nivel ejecutivo responsable de la compra inicial del software.
2. El comité directivo/ejecutivo puede estar formado por directores o gerentes que serán responsables de asegurarse que el calendario y fechas del plan de implementación se cumpla; facilitar que los empleados dediquen tiempo al nuevo sistema y establecer compromisos para que los objetivos de la implementación se realicen en base al plan de trabajo.
3. Los usuarios clave forman parte de cada uno de los departamentos de la empresa, serán responsables de ejecutar tareas y actividades propias de su departamento.

Una vez conformado el grupo de trabajo es importante supervisar actividades importantes como:

- Investigación, evaluación y selección del ERP adecuado
- Establecer metas y objetivos
- Comunicar a toda la organización la necesidad que se tiene para invertir en un software ERP y los beneficios que ofrecerá el nuevo sistema
- Trabajar con el proveedor para crear y ejecutar un plan de implementación
- Programar y acudir a las sesiones de capacitación
- Seguir el plan y tener rendición de cuentas por parte de la gente

Tarea Crítica

Definir a los miembros de su equipo de trabajo ERP:

Responsable del proyecto

Comité Directivo/Ejecutivo (Gerentes y Directores)

Usuarios Clave (Representantes de departamentos críticos)

Consejo rápido: Contar con al menos un representante por cada actividad de negocio. Cuando cada persona "posee" una parte del proceso, toda la empresa cree en el proceso ERP y la implementación es mucho más sencilla.

Aspectos importantes a considerar

Cuando selecciona una solución ERP, no se trata solo de comprar un software de caja. Está por empezar a trabajar con un asociado tecnológico que ayudará a soportar su operación por muchos años. Aquí tiene 4 C's que debe recordar cuando evalúe a los proveedores de ERP.

1. **COMPLETO.** Seleccione un Sistema completamente integrado.
2. **COMPRENSIBLE.** Busque un ERP con la última tecnología y funciones, pero que sea fácil de usar.
3. **COSTUMIZABLE.** Debe permitirle crear informes y opciones de personalización sin necesidad de interacción por parte del proveedor.
4. **COMPATIBLE.** Seleccione el ERP que haya sido desarrollado por el mismo fabricante de software, eso asegurará que todos los módulos funcionan juntos sin problemas y están integrados de manera natural.

Mientras investiga y se comunica con los proveedores de ERP, aquí le ofrecemos algunos aspectos importantes para recordar y buenas preguntas que debe realizar:

ACERCA DEL PROVEEDOR:

1. ¿Los ejecutivos de la empresa mantienen buenos valores dentro de su organización?
2. ¿Cuánto tiempo llevan en la industria?
3. ¿Le gustaría ser parte de la cultura de su proveedor?
4. ¿La cultura del proveedor se adaptaría a la suya y a la de su empresa?
5. ¿Pueden ayudarme facilitando el crecimiento que busco y ayudarme a alcanzar mis metas?
6. ¿El personal del proveedor está contento en la empresa y mantienen bajos índices de rotación?
7. ¿Tienen sus finanzas estables?
8. ¿Este proveedor de ERP tiene mucha inversión externa?
9. ¿Cómo es su proporción de endeudamiento?

ACERA DEL SERVICIO:

1. ¿Cuáles son sus tiempos de espera promedio cuando reciben una llamada de soporte?
2. ¿En dónde se encuentra localizado el equipo de soporte?
3. ¿Ofrecen soporte las 24 horas?
4. ¿Ofrecen formación continua y gratuita después de la implementación?

ACERA DEL SOFTWARE:

1. ¿El Sistema es fácil de usar y de navegar?
2. ¿Con qué frecuencia se realizan actualizaciones al sistema?
3. Si fuera necesario, ¿El software tiene la capacidad de integrarse con éxito con software de terceros?
4. ¿Este sistema ERP se ejecutará en el Hardware que ya tengo o tendré que comprar hardware nuevo?
5. ¿Este sistema ERP se ajusta a mi presupuesto?
6. ¿Existen costos o tarifas ocultas a largo plazo?
7. ¿Es este sistema de control de piso robusto e inclusivo?
8. ¿Cómo es el módulo de calidad?
9. ¿El módulo de control de inventarios está integrado completamente y es fácil de usar?

Haga Clic
para pasar a
"Calificación de los
Finalistas"

Consejos de Investigación

1. Utilice motores de búsqueda como Google o Bing para eliminar los sistemas que no se adapten a su industria rápidamente.
2. Consulte los sitios web de los posibles proveedores. Revise las aplicaciones y funcionalidades que integra su software. Consulte las opciones de integración que ofrece el software. Analice qué opciones específicas ofrecen para su tipo de industria. Revise el modelo de precios. Lea sus blogs y casos de estudio más recientes. ¿Es impresionante su lista de casos de estudio? ¿Tienen pocos casos de estudio o docenas de referencias? Valide si proporcionan información suficiente sobre sus productos. ¿Cuentan con amplia experiencia en manufactura?
3. Utilice los sitios de investigación empresarial para leer sobre cada software y las reseñas de los clientes. Existen muchos sitios web comerciales y de software que permiten acceder a reseñas detalladas sobre los proveedores de ERP que está considerando. Aquí hay algunos sitios de reseñas de software para comenzar:
 - a. [Software Advice](#)
 - b. [Business Software](#)
 - c. [Evaluando ERP](#)
 - d. [Catalogo de Software](#)
4. No hay mejor retroalimentación que una buena red de Networking. No tenga miedo de comunicarse con otros clientes para conocer sobre su experiencia con el sistema y el servicio que recibieron. Pregunte a otros en su industria para averiguar qué están usando y por qué eligieron a cierto proveedor.
5. Considere visitar una EXPO específica de la industria para reunirse y hablar con muchos proveedores sobre sus soluciones de ERP. Estas son las ferias comerciales de manufactura más grandes que puede consultar:
 - a. [Expo Manufactura](#)
 - b. [FABTECH Mexico](#)
6. Platique con cámaras industriales locales. Muchas de ellas tienen listas de proveedores de ERP que con gusto le compartirán. Considere hablar con estas asociaciones o unirse a ellas:
 - a. [CANACINTRA](#)
 - b. [CAINTRA](#)
 - c. [Fabricators & Manufacturers Association, International](#)
7. Consulte las páginas de redes sociales de sus candidatos a proveedor de ERP. Esto le dará una idea de qué tipo de empresa son, qué tipo de cultura tienen, si son receptivos y suelen involucrarse con sus clientes en línea.



Demostraciones de Sistemas

Para esta etapa, ha podido reducir su búsqueda con algunas investigaciones. Ahora es el momento de ver algunos sistemas en acción. Le recomendamos que comience con una demostración en línea simple de 5 a 7 proveedores y deje que le presuman y muestren lo mejor de lo que ofrecen. Esto le permitirá descartar rápidamente los que no se adaptan a su negocio, filtrará a los contendientes a la final de su evaluación y no debería costarle nada más que un poco de su tiempo.

Estos son algunos aspectos a buscar durante las demostraciones de los sistemas:

1. Asegúrese de que detallen su modelo de precios y obtenga una estimación de costos aproximada.
2. Asegúrese de obtener una descripción general y una simulación completa del sistema; validando la funcionalidad desde cómo cotizar en el sistema, compras e inventarios, proceso completo de manufactura, hasta la facturación y la cobranza.
3. Permita que le muestren lo fácil (o complejo) que resulta usar el software.
4. Haga preguntas sobre el currículum y experiencia del proveedor.
5. Haga preguntas sobre cualquier especialización que tenga su empresa en la industria.
6. Averigüe sobre todos los productos que vende la empresa.
7. Pregunte qué está incluido en el sistema y qué no.
8. Pregunte sobre los partners del proveedor de ERP y con quién trabajará usted.
9. Preste mucha atención a la facilidad de uso, la funcionalidad del sistema y cosas como el seguimiento de costos, la programación y el control de inventario.
10. Asegúrese de que al comprar su sistema lo haga avanzar en áreas en las que ya sobresale y no lo hará retroceder en esas áreas.

Revise las [páginas 16 – 18](#) para obtener las hojas de calificación fáciles de usar para cada proveedor a medida que avanza en este proceso.

Realice una visita a las instalaciones del Proveedor

En esta etapa, es probable que haya reducido sus opciones de sistema ERP a unos pocos competidores y la decisión de compra se encuentra en el horizonte. Durante la demostración del sistema, usted ya aprendió si efectivamente el software se adaptará bien a los procesos de su empresa.

Invierta un poco de tiempo planeando y programando una visita a las instalaciones de su posible proveedor. Le dará la oportunidad de analizar el software con más profundidad, conocer al equipo de personas detrás del producto que está por adquirir y aprender cómo funcionan los procesos específicos de soporte y desarrollo con ese software. La visita a las instalaciones de un proveedor es una buena idea por las siguientes razones:

- El Proveedor tendrá la oportunidad de mostrarle a detalle su compañía, sus procesos e instalaciones, equipos de trabajo, ejecutivos de cuenta y diferenciadores que pueden marcar la diferencia.
- Solicite que realicen un ejemplo real en su sistema utilizando datos reales de su operación.
- Profundice en el sistema y haga preguntas específicas para sus procesos e industria.
- Le permite interactuar frente a frente con personal de la empresa.
- Asegúrese de discutir cualquier restricción presupuestaria y aproveche para preguntar sobre los costos del proyecto.

Durante su visita a las instalaciones del proveedor, considere solicitar el interactuar con expertos específicos en áreas que son importantes para usted. Si usted solicita visitar las instalaciones de su posible proveedor, la reacción inmediata de éste debe de ser afirmativa en todo momento, abrir las puertas de par en par, sin ocultarle nada y con la idea de hacerlo sentir bienvenido en todo momento. Recomendamos ampliamente tomarse el tiempo para visitar las instalaciones de su posible proveedor; Si todo va bien, usted debería de sentirse apoyado, bien comprendido y satisfecho, como cuando visita la casa de un buen amigo.



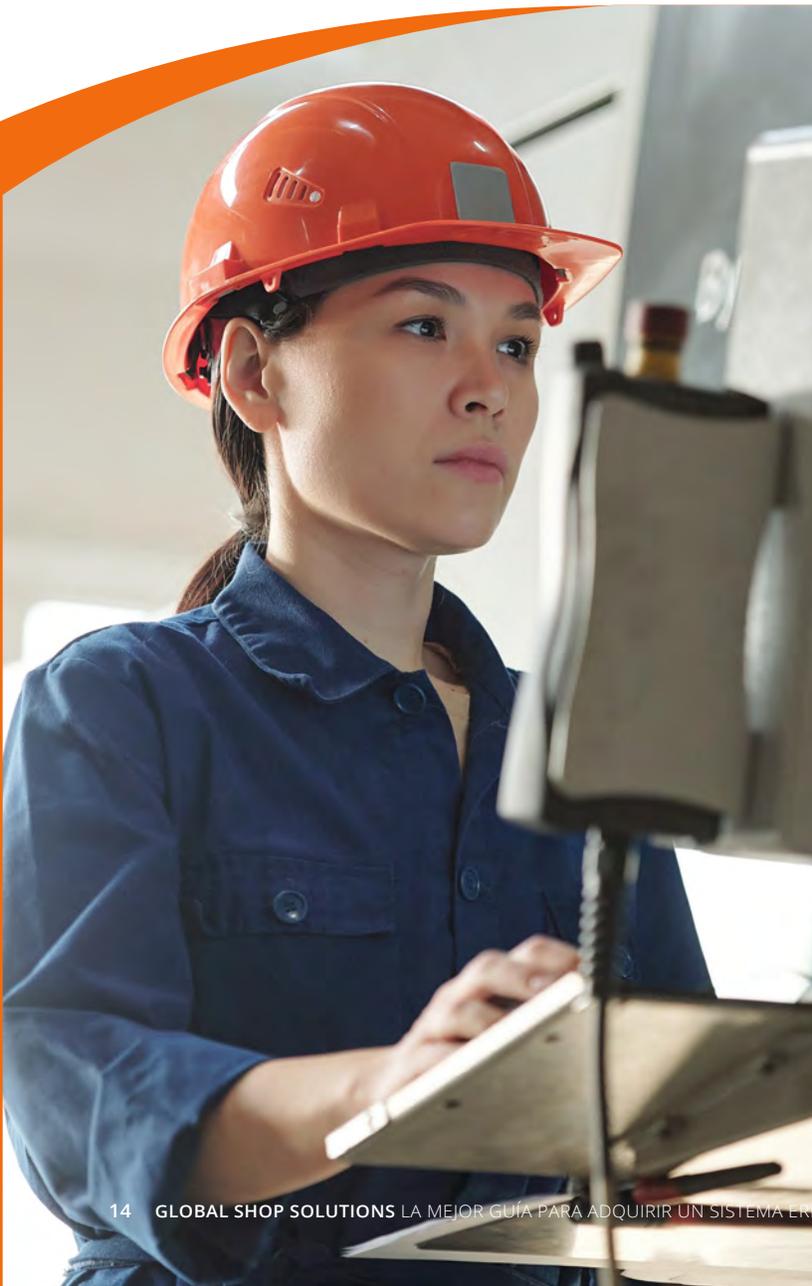
Referencias Comerciales

Una vez que haya reducido su lista de posibles proveedores para su nuevo sistema ERP, el siguiente paso es realizar comprobaciones de referencia de algunos de sus clientes existentes para ver cómo se sienten acerca del uso del software. Esto le dará una visión real de cómo funciona la solución ERP para empresas como la suya y le ayudará a examinar el software desde la perspectiva y experiencia de un cliente que tenga tiempo usando el sistema.

Pídale al proveedor le proporcione datos de algunos otros clientes con procesos similares a los suyos (localmente y cerca de usted de ser posible) con quienes pueda hablar ya sea en persona, por teléfono o por algún sistema de video conferencia.

A continuación, se incluyen algunos temas que debería de tener en cuenta y preguntar durante la charla con la referencia comercial:

- Pregunte qué diferencias ha hecho el Sistema para su empresa
- Pregunte sobre su relación con el proveedor en general
- Descubra cómo fue la implementación
- Pídales que califiquen o describan la calidad del servicio que reciben
- Averigüe si se sienten valorados como cliente
- Pídales que califiquen el nivel de experiencia del proveedor
- Pregúnteles en qué ha ayudado el sistema para automatizar tareas
- Averigüe si completaron alguna capacitación y cuáles son sus comentarios
- Solicite que le muestren cómo utilizan el sistema. Asegúrese de que la referencia del proveedor esté utilizando el software desde la cotización hasta la cobranza y todo lo que esto conlleva.



Propuestas Económicas

Recibir y evaluar la propuesta económica de los proveedores de ERP es uno de los pasos finales antes de tomar una decisión. Tenga en cuenta que este paso se puede realizar tan pronto como comience a hablar con los proveedores de sistemas ERP.

Una vez que se tienen identificadas todas las necesidades para el nuevo sistema, el proveedor de ERP le proporcionará una propuesta económica que debe incluir detalladamente los costos de los artículos de línea, como número de usuarios, módulos, integraciones, personalizaciones, capacitación y cualquier otro artículo o servicio específico y necesario para su compañía.

Ahora que ya conoce el presupuesto para su proyecto de sistemas, es importante revisar su propuesta para delinear qué es una **necesidad** y qué es un **deseo**. ¿Qué elementos de un paquete ERP son necesarios/críticos y cuáles son los elementos que desea, pero que no son necesariamente críticos para su operación?

Tarea Crítica

1. **Evalúe el costo total del proyecto y el detalle de cada partida en la propuesta económica para determinar si los montos económicos se ajustan a su presupuesto.**
2. **Determine lo que realmente necesita y lo que desearía tener en su nuevo sistema ERP.**

¿Qué necesito que integre el nuevo sistema?

¿Qué desearía que integrara el nuevo sistema?

Califique a los Finalistas

Utilice sus respuestas sobre **Aspectos Importantes a Considerar** para calificar a los principales contendientes. Le proporcionamos un par de páginas adicionales para que escriba las respuestas e información para sus 3 principales contendientes. Una vez que complete estas páginas, el ganador debe ser el que tenga la puntuación más alta y se ajuste a su presupuesto.

Nombre del Proveedor de ERP:

Propuesta de Costo:

ÁREA	(Terrible) ← → (Excepcional)					TOTAL
	1	2	3	4	5	
ESTRUCTURA DE LA EMPRESA/LIDERAZGO (Utilice sus respuestas a las preguntas 1-2 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CULTURA DE LA EMPRESA (Utilice sus respuestas a las preguntas 3-6 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
DEUDA Y SEGURIDAD FINANCIERA (Utilice sus respuestas a las preguntas 7-9 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CAPACIDADES DEL SISTEMA (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
COSTO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 5-6 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
MÓDULOS QUE NECESITO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 7-9 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
SERVICIO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de Servicio para asignar esta calificación)						
						TOTAL

Califique a los Finalistas

Utilice sus respuestas sobre **Aspectos Importantes a Considerar** para calificar a los principales contendientes. Le proporcionamos un par de páginas adicionales para que escriba las respuestas e información para sus 3 principales contendientes. Una vez que complete estas páginas, el ganador debe ser el que tenga la puntuación más alta y se ajuste a su presupuesto.

Nombre del Proveedor de ERP:

Propuesta de Costo:

ÁREA	(Terrible) ← → (Excepcional)					TOTAL
	1	2	3	4	5	
ESTRUCTURA DE LA EMPRESA/LIDERAZGO (Utilice sus respuestas a las preguntas 1-2 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CULTURA DE LA EMPRESA (Utilice sus respuestas a las preguntas 3-6 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
DEUDA Y SEGURIDAD FINANCIERA (Utilice sus respuestas a las preguntas 7-9 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CAPACIDADES DEL SISTEMA (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
COSTO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 5-6 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
MÓDULOS QUE NECESITO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 7-9 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
SERVICIO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de Servicio para asignar esta calificación)						
						TOTAL

Califique a los Finalistas

Utilice sus respuestas sobre **Aspectos Importantes a Considerar** para calificar a los principales contendientes. Le proporcionamos un par de páginas adicionales para que escriba las respuestas e información para sus 3 principales contendientes. Una vez que complete estas páginas, el ganador debe ser el que tenga la puntuación más alta y se ajuste a su presupuesto.

Nombre del Proveedor de ERP:

Propuesta de Costo:

ÁREA	(Terrible) ← → (Excepcional)					TOTAL
	1	2	3	4	5	
ESTRUCTURA DE LA EMPRESA/LIDERAZGO (Utilice sus respuestas a las preguntas 1-2 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CULTURA DE LA EMPRESA (Utilice sus respuestas a las preguntas 3-6 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
DEUDA Y SEGURIDAD FINANCIERA (Utilice sus respuestas a las preguntas 7-9 de la sección Empresa para asignar esta calificación)						
CAPACIDADES DEL SISTEMA (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
COSTO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 5-6 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
MÓDULOS QUE NECESITO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 7-9 en la Sección de software para asignar esta calificación)						
SERVICIO (Utilice sus respuestas a las Preguntas 1-4 en la Sección de Servicio para asignar esta calificación)						
						TOTAL

La Decisión Final

Si siguió los pasos y completó las tareas críticas, ha reducido la lista de finalistas y ha tomado una decisión sobre quién será su proveedor para su nuevo sistema ERP. Es hora de cerrar el trato y comenzar a implementar:

Tareas Críticas

- Notifique formalmente al proveedor de ERP que ha sido seleccionado como proveedor
- Confirme los términos comerciales y los alcances del proyecto.
- Solicite un cronograma y plan de trabajo de implementación
- Ponga su equipo de trabajo en movimiento
- Comience su implementación
- Confirme su fecha de inicio



Fuentes y citas

Sitios Web con reseñas del Software:

Better Buys

Business Software

Capterra

Catalogo de Software

Evaluando ERP

Software Advice

Technology Advice

Ferias de Manufactura:

Expo Manufactura

FABTECH Mexico

Foro de Proveeduría Automotriz

International Manufacturing
Technology Show (IMTS)

Mexico Manufacturing Supply Chain
Summit

Asociaciones industriales y de manufactura:

Alacero - The Latin America Steel
Association

Asociación Mexicana de la Industria
Automotriz

CAINTRA

CANACINTRA

Fabricators & Manufacturers
Association, International



Global Shop
S O L U T I O N S
E R P S O F T W A R E

We simplify your manufacturing.™

81.1356.1002
www.globalshopsolutions.com