



MUNDOSERVERS

MAYOR CAPACIDAD OPERATIVA CON SAP BUSINESS ONE

“En SAP Business One encontramos una solución robusta a nuestras problemáticas de gestión operativa de ventas”.

Pablo Pardo, Gerente General de Mundoservers

RESUMEN

Compañía

- Nombre: Mundoservers EIRL
- Localización: Santiago, Chile
- Industria: Retail
- Productos y servicios: hardware, software y servicios informáticos
- Cantidad de empleados: 20
- Website: www.mundoservers.cl
- Partner de implementación: Solint

Desafíos y oportunidades

- Gran crecimiento de las ventas a lo largo de un año
- La empresa contaba con un sistema que no pudo adaptarse a la expansión
- Las cotizaciones se realizaban a mano con muchas diferencias y discrepancias entre uno u otro vendedor
- Cada propuesta se revisaba semanalmente y muchas veces se perdía la venta por esta demora

Objetivos del proyecto

- Lograr una mayor capacidad operativa
- Obtener una mejor administración financiera
- Control de la gestión de ventas
- Mejor identificación de los clientes

Soluciones y servicios SAP

SAP Business One

Competencia

- Softland
- De Fontana

Claves de la implementación

- Se realizó en ocho semanas
- Participaron ocho personas de Solint
- Se adhirió con éxito al standard, reduciéndose los plazos y el costo

Por qué SAP

- Porque es una solución integral a la problemática de la empresa
- Porque es una plataforma robusta
- Porque se adecua a las necesidades específicas de gestión

Beneficios

- Un control más eficaz de las gestiones de ventas
- La solución contó con la aceptación del personal
- Otorgó un elemento distintivo a la compañía respecto de la competencia
- Gracias a la implementación de SAP, las ventas del segundo semestre experimentaron un aumento muy importante. La empresa fue reconocida por HP como la de mayor crecimiento en el segmento de ventas SMB en Chile durante 2011



“La implementación de SAP Business One nos ha elevado como empresa y marca una distinción con la competencia”.

Pablo Pardo, Gerente General de Mundoservers

SSSA
www.referenciassap.com

Mundoservers es una empresa chilena dedicada a la comercialización de sistemas informáticos de última tecnología, completamente orientados a la satisfacción de las necesidades de la industria.

Se destaca por la atención personalizada que brinda a cada cliente, ya se trate de una empresa o de un particular. Sus valores diferenciales son la rapidez, la economicidad y la eficiencia en la cotización, venta y entrega de sistemas.

Las características propias de su sector, que se define por la celeridad en la decisión de compra de sus clientes y por la renovación constante de sus artículos, hacen que se requiera de una estructura que evite pérdidas de tiempo en encontrar un producto seguro, de categoría y que responda a cada necesidad.

Para apoyar la operación de su negocio, la compañía requería de una herramienta de gestión que fuera rápida y sencilla: SAP Business One.

Un salto cuantitativo

A fines de 2009, Mundoservers cerró el año con un explosivo aumento en el volumen de sus ventas. Tal éxito generó inconvenientes en las gestiones operativas a la hora de optimizar el control de su cartera de clientes, ya que su administración no estaba preparada para soportar ese crecimiento exponencial.

Ante esa nueva instancia, los sistemas con los que hasta ese momento

Mundoservers realizaba las gestiones administrativas, comenzaron a presentar dificultades y no lograron adecuarse a esta nueva metodología de trabajo.

Por ejemplo, las cotizaciones se realizaban a mano y no había una unidad de criterio: existían muchas discrepancias entre los vendedores. Además cada propuesta se revisaba semanalmente y muchas veces se perdía la venta por esta demora. Era imprescindible contar con un sistema mucho más fluido.

La solución en camino

La empresa necesitaba lograr una mayor capacidad operativa con una clara identificación de los clientes, que permitiera ofrecerles productos a su medida.

A su vez, era imperioso obtener un minucioso control de la gestión de ventas, que optimizara la administración financiera proveyendo trazabilidad a cada una de las transacciones.

La elección correcta

Ante esta nueva instancia, la empresa enfrentaba el desafío de hallar una solución que le permitiera alcanzar una mayor capacidad operativa acorde al creciente volumen de sus ventas.

Luego de evaluar otros sistemas alternativos disponibles en el mercado, la compañía encontró en SAP Business One una solución integral realmente robusta y desarrollada en torno de las problemáticas operativas de Mundoservers.

La implementación se realizó en ocho semanas con ocho consultores que adhirieron al estándar, sin interfases, para obtener una solución totalmente estable y sin dificultades.

Marcando la diferencia

Luego de una positiva transición de sus operaciones a SAP Business One, Mundoservers logró un control más eficaz de sus gestiones financieras.

La plataforma de SAP ahora permite que las propuestas de ventas de la empresa se realicen sin diferencias entre los vendedores. Se trata de una problemática superada desde que se suplantó la necesidad de realizar esa gestión de forma manual.

A partir de la implementación, las ofertas no requieren una revisión semanal, y se cuenta con una base de datos actualizada con información completa y acceso eficiente y rápido. De esta manera se logra una mayor identificación de la cartera de clientes, optimizando las operaciones y evitando posibles nuevas necesidades.

Como especialistas en ventas de servidores y productos de la industria informática, para Mundoservers la incorporación de la plataforma de SAP Business One constituye una importante marca diferencial respecto de sus competidores, que es ciertamente valorada por sus clientes.

©2010 SAP AG. Reservados todos los derechos. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer, y otros productos y servicios de SAP mencionados aquí, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AGen Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP Francia en los Estados Unidos y otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes. Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.



The Best-Run Businesses Run SAP™