



¿Por qué tienes que elegir un
ERP especializado y no un
ERP Standard?

Contenido

1. Cómo ayudamos a nuestros clientes.....	3
2. ERP standard vs ERP especializado	3
3. ¿Por qué necesitas un ERP en tu empresa, YA?.....	4
3.1 ¿Es caro implantar un ERP?	5
4. Confianza.....	5
5. Inviertes o Desapareces	6
6. Contacto	7

5 Tips de por qué tienes que elegir un ERP especializado y no uno estándar

1. Como ayudamos a nuestros clientes

Cada año, día y hora que pasa una empresa del sector de la distribución, tratar de gestionar de la mejor manera posible su negocio de forma que le sea rentable y competitivo. Es una tarea titánica, porque los procesos se hacen cada vez más engorrosos, lentos y su vez, difíciles de gestionar a tiempo y productividad.

Por esta razón nuestra solución Quivir, les ayuda a seguir creciendo y desarrollando sus negocios, gracias a la tecnología y los procesos eficientes de gestión de nuestro software, ya que seguimos aportando valor a cada uno de los departamentos que una empresa de distribución y logística necesita. Les ayudarán a ser más rentables, competitivos, ágiles y sobre todo a darles valor y servicios a sus clientes, ya que pueden ofrecer los productos a tiempo, garantías y a buen precio, porque utilizan nuestras herramientas de negociación, logística, control de stockaje, ventas, etc. de sus productos de una forma sencilla, ágil e intuitiva. Así de esta forma, poder ofrecer a sus clientes lo mejor de su empresa, el servicio y calidad que estos le demandan.

Por ello en Asersa estamos orgullosos de seguir y conseguir ayudar cada año, día y hora que pasa a nuestros clientes, porque somos antes que nada el instrumento que los llevara a conseguir ser cada día mejores.

Y esto gracia por supuesto a ellos, porque son ellos los que nos han dado en estos más de treinta años esa experiencia, visión y misión de tener un software hecho por y para ellos.

2. ERP standard vs ERP especializado

Una de las preguntas que nos hacen los clientes cuando estamos asesorándolos para comprar su solución es, por qué un ERP standard no es lo mismo que uno especializado y la respuesta es sencilla, *la especialización, experiencia y conocimiento del sector*, son la clave.

¿Y eso por qué?

Porque si conoces el mercado donde vendes tus soluciones, la especialización que tienes del mercado y la experiencia de conocer el entorno con quien trabajas hace que el conocimiento de cómo trabajan te permite implantar con mayor facilidad, agilidad y eficacia la solución que el cliente ha escogido para su negocio. La transición a una mejor solución será más rápida y el cliente podrá empezar a usar la misma inmediatamente ya que hay un conocimiento previo del negocio, además de la formación al cliente el cual necesita de una atención personalizada, de forma que logre obtener un ROI, lo antes posible.

Nuestro modelo de gestión se basa en la **innovación y flexibilidad** en un sector táctico y vital en la sociedad. Es por ello, que no renunciamos a nuestros principios de **compromiso y conocimiento** de más de treinta años de experiencia, experiencia que nos ha servido para seguir avanzando e innovando cada día, para que nuestros clientes puedan ofrecer con garantía y satisfacción cada uno de los productos que distribuye a sus clientes, pudiéndolos dotar de mejoras y control de la cadena de suministros de sus negocios.

3. ¿Por qué necesitas un ERP en tu empresa, YA?

La pregunta es fácil de contestar.

1. Permite automatizar trabajos que antes se hacían de forma manual.
2. Ayuda a planificar acciones, como el poder proyectar los presupuestos predictivamente.
3. Se minimizan los márgenes de error y por ende los tiempos de respuesta.
4. Al estar todo integrado en una sola herramienta facilita el despliegue de nuevos aplicativos que giran en torno a nuestro ERP, como App, Bigdata, IA, IOT, etc.
5. Es más seguro y permite la protección de la información interna de la empresa.
6. Al estar integrado todo, se tiene una mejor visión global de la empresa y por ende la operatividad de la empresa se gestiona mejor, más fácil y las tomas de decisiones son más efectivas y ayuda a los responsables el poder proyectar y analizar mejor la toma de decisiones.

Por eso es importante y vital identificar la necesidad de tomar la decisión de adquirir y/o mejorar nuestra gestión empresarial si queremos seguir avanzando dentro del mundo de los negocios, cada día la transformación digital se hace más presente y casi necesaria si las empresas quieren seguir creciendo.

3.1 ¿La pregunta es caro implantar un ERP?

La respuesta, Caro, costoso y mal, es seguir manteniendo una aplicación obsoleta o una solución standard, sin información de a donde está y como va mi empresa, ya que, al no tener información veraz, precisa y en el acto de como analizar cómo va la empresa, es dinero, clientes, facturación, que se va perdiendo y por ende tu empresa estará condenada a desaparecer.

4. Confianza

Según Brian Singh, este comenta,

“Llegara el día en que las empresas les convenga más saber cuál es su factor de confianza que su margen de beneficios”.

Sin duda alguna, demostrar y ganarse la confianza es determinante en la economía actual. La cuenta de resultados está vinculada a la confianza, lo que se traduce en dinero, por ello la reputación de las empresas, su capacidad de innovar colaborar o asociarse, así como retener el talento o atraerlo, determinan su reputación.

Es por ello que una elevada confianza de tu producto o servicio está asociada con el éxito de tu empresa, debido indudablemente entre otras cosas a la recomendación, el boca-oreja de tus clientes que son los que están dispuestos a pagar más por tus productos y servicios.

Por esta razón, cada vez que decidimos hacer un nuevo cliente, le transmitimos nuestra filosofía de trabajo. Siendo nuestra confianza, experiencia y credibilidad los que nos hace cada vez mejores tanto como empresa, así como personalmente, porque conocemos el mercado, su gente y sus necesidades.

Es por ello, que la ventaja competitiva y el éxito de nuestra empresa es como dice Seidman:

“La cuestión es que, quien goza de mayor confianza en sus relaciones y donde quiere trabajar la gente, será la moneda de cambio del siglo XXI”.

Por lo que en Asersa, nuestra experiencia de más de 30 años y la generación de confianza tan elevada que tenemos hacia con nuestros clientes y proveedores, lo que nos hacen ser cada día mejores y en búsqueda de la excelencia.

5. Inviertes o Desapareces

Hoy en día las empresas que no se adapten a los cambios tecnológicos, no inviertan en transformación digital y no se dejen asesorar por expertos, están condenadas a desaparecer.

La tecnología vino para quedarse y además de quedarse vino para hacer a las empresas mejores cada día y hacerles la vida más fácil a las personas, más efectivas y tener mejor calidad de vida. En el caso de las empresas de la distribución y logística que es a lo que nos dedicamos desde hace más de 30 años, en Asersa, lo tenemos claro y es por ello que ofrecemos cada día a nuestros socios comerciales las **mejores herramientas de gestión tecnológica**, (Bigdata, Blockchain, IOT, Inventario con drones, etc.). En la que puedan seguir transformándose y ofreciendo a sus clientes productos de mejor calidad, mejor servicio y beneficios que es de lo que se trata hacer que sean rentables, competitivas y eficaces. Ya que gestionar con muy poco margen, millones de euros sin tener la tecnología adecuada, una competencia cada día más fuerte, mejor informada y tecnificada, te invita a invertir y ser competitivo al igual o mejor que ellos.

“La tecnología en las manos adecuadas crea valor a alta velocidad. A quien domine la tecnología del momento le ira bien con total seguridad, tal y como siempre ha sucedido”.

Isabel Aguilera

Sin duda alguna, la tecnología llegó para quedarse y no para mejorar solo nuestras vidas y nuestras empresas, si no para ser un mundo mejor tecnológica y humanamente posible. Es por ello, que, si no estás viendo lo que se te avecina, estarás condenando a desaparecer. El momento es **ahora**. La tecnología afecta toda nuestra vida y por ende a todos los sectores.

6. Contacto

Para más información y contacto lo puede hacer a través de:

www.asersa.com

E-mail: info@quivir.com

Teléfono: 955128200