Cortesía de: iCON

25 Ideas Brillantes para **Aventajar a su Competencia** con Microsoft Dynamics® ERP

El mundo de los negocios es un lugar competitivo. Justo lo que su empresa necesita para mantenerse alerta.

Mantenerse adelante de su competencia. Mantenerse adelante de sus clientes. Todos los días usted piensa en cómo usted puede dar el próximo paso hacia adelante.

El próximo paso

Ya sea que usted se levanta cada mañana pensando en cómo abrir un nuevo canal de ventas, o cuáles servicios querrán sus clientes, usted sabe que hay mejoras que puede hacer — mejoras que llevarán a su negocio un paso más cerca de su visión.

La visión de su negocio — ser el mejor en lo que usted hace — depende de sacar el máximo provecho de cada recurso que usted tiene. Eso es lo que hacen las organizaciones que crecen. Extraen la última gota de productividad de sus sistemas para ayudar a su gente a realizar un mejor trabajo. Mejor que la competencia.

Hacer un mejor trabajo

Las páginas siguientes cuentan historias reales de compañías que no estaban satisfechas con el status quo — ellas querían ser las mejores en lo que hacen. Ellas le dieron a sus empleados las mejores herramientas para hacer un mejor trabajo. Ellas dieron un paso adelante por sus clientes, accionistas y pacientes.

¿Qué tal usted? ¿Desea unírseles?

> “El éxito es el resultado cuando gente brillante une sus fuerzas para resolver los retos que enfrentan. Las ideas expuestas en este documento son un regalo de socios de Microsoft Dynamics que trabajan muy duro para arrojar luz sobre la industria a la que sirven.”

Contenido

#1. Visión fresca del inventario	4
#2. Prescripción para la salud	5
#3. Auditorías sin estrés	6
#4. Explosión de órdenes	7
#5. Presupuestando para el retiro	8
#6. Reclamos bien hechos	9
#7. Nuevos canales para el crecimiento	10
#8. Dieta diaria de números	11
#9. Control de calidad condimentado	12
#10. Negociaciones de precios	13
#11. Alertas en la cadena de abasto	14
#12. Ciclos multicanales	15
#13. Coordinación sin fines de lucro	16
#14. Cobros de combustible	17
#15. Mural digital	18
#16. Inter-compañía reingenierizada	19
#17. Tome su orden	20
#18. Diseñado para el éxito	21
#19. ¡Luces, acción, agilidad!	22
#20. Amigable para independientes	23
#21. Analice esto	24
#22. Tasa de suscripción	25
#23. Flujos de procesos	26
#24. Distribución multilínea	27
#25. ¡Libere sus datos!	28
Próximos pasos – Sea Brillante	29
Acerca de ICON	30

ERP Software Blog se complace en traerles los *DOCUMENTOS DE ERP; Una serie de ensayos claros e informativos, creados por un panel de expertos de software de ERP.*

#1.Visión fresca del inventario

Cuando los vegetales frescos son parte de su cadena de abasto, usted no puede dejar mercadería en los anaqueles. Este era exactamente el caso para un manufacturador de alimentos que estaba expandiendo sus operaciones.

El fabricante estaba abriendo múltiples almacenes y centros de despacho, y necesitaban una forma fácil de transferir inventario de una localización a otra. Microsoft Dynamics NAV les dio las herramientas para monitorear sus niveles de inventario por localización y fácilmente administrar las transferencias entre almacenes.

Los beneficios no pararon allí. Usando una herramienta de cálculo de tarifas, ellos podían calcular cuál localización ofrecía la mejor tarifa de transporte para los embarques de productos terminados. Para ayudarles a mantener el nivel correcto de inventario en cada localización, una herramienta de pronóstico de ventas le da al equipo de compras una solución de optimización de compras poderosa.

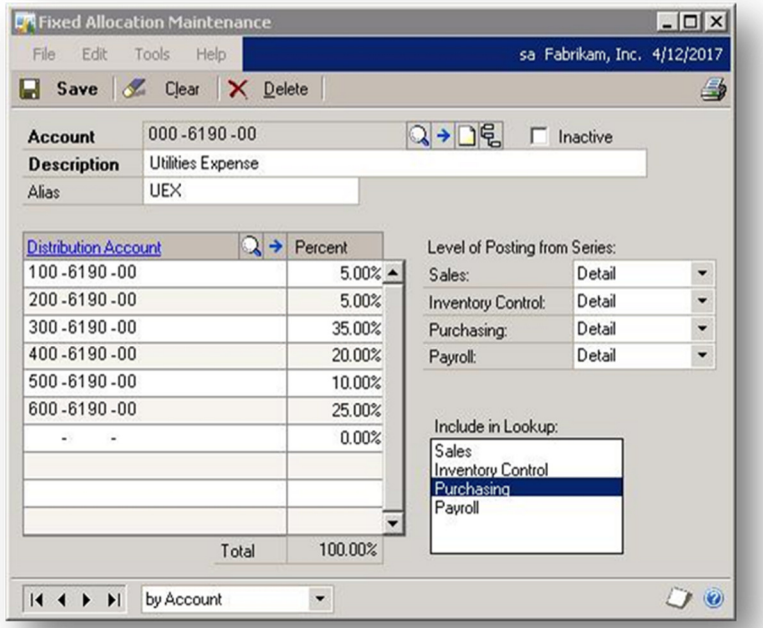
¿Los resultados de Microsoft Dynamics NAV? No solo manejan las transferencias entre almacenes, **sino que bajaron sus costos descargados, incrementaron su rotación de inventario y mejoraron sus márgenes.** ¡Eso es ventaja competitiva!

#2. Prescripción para la salud

La carga de cumplir con los requerimientos de reporte estatales y regulatorios lleva a los proveedores de salud a los límites. El personal de una clínica de Milwaukee dedicaba horas y horas todos los meses administrando cargos y re-clasificaciones de cargos en Excel — solo para cumplir con los formatos de Estados de Resultados requeridos por el estado de Wisconsin.

La prescripción — con un efecto secundario inesperado — fue utilizar las distribuciones fijas en Microsoft Dynamics GP, que automáticamente realizan las distribuciones al contabilizar las transacciones financieras diarias. Los ahorros de tiempo fueron inmediatos y significativos.

Pero luego hubo más. Las distribuciones diarias ahora **proveen información nueva sobre patrones y tendencias de costos**. La clínica tiene ahora un mejor entendimiento de en qué necesitan gastar más y dónde pueden ahorrar. Con las ganancias adicionales ahora pueden abrir su nueva sucursal antes de lo previsto.



Ahorre tiempo y reporte mejor usando las distribuciones automáticas.

#3. Auditorías sin estrés

Los contratistas del gobierno se enfrentan a una tremenda cantidad de requerimientos legales para poder pasar un escrutinio anual o una auditoría sorpresa. Esta es una razón altamente motivadora para que una firma de tecnología multidisciplinaria usara Microsoft Dynamics SL para administrar sus más de 100 contratos del gobierno.

Recientemente, cuando se encontraron ante una revisión de su sistema de contabilidad, la firma de auditoría estaba confiada porque **Microsoft Dynamics SL les permite segregar y detallar las informaciones de costos — directas, indirectas y generales — asociados con cada artículo facturado al gobierno**. Los gastos no permitidos son eliminados antes de que las facturas sean enviadas. Con los mecanismos disponibles de aplicación de tarifas de distribución de costos y auditorías completas de gastos, la firma cumple los requerimientos contractuales y puede reportar con la exactitud requerida.

Trabajar para el gobierno federal y la agencia de auditoría de contratos (DCAA) requiere un claro entendimiento de los rígidos requerimientos incluyendo las regulaciones de adquisiciones federales (FAR) y los estándares de contabilidad de costos (CAS). Los contratistas que pueden enfrentar este reto con mayor facilidad pueden dedicar más tiempo a ganar más contratos.

#4. Explosión de órdenes

Un distribuidor de estantes de mercadería estaba sufriendo de éxito. A medida que su base de clientes creció, expandiéndose a cada esquina del país, el distribuidor tuvo que recurrir a entregas directas de sus estantes a una creciente cantidad de tiendas. Buen servicio para los clientes, buenas ventas para el distribuidor… pero mucha carga para el departamento de despachos.

Problema solucionado con Microsoft Dynamics NAV y sus "Ordenes Maestras". Cuando un cliente grande coloca una orden que necesita ser despachada a miles de localidades, el distribuidor crea una "Orden Maestra" que el sistema luego convierte en sub-órdenes para que el departamento de despachos pueda procesar las entregas a cada una de las localidades individuales.

Al automatizar el proceso de despacho, el **distribuidor a crecido en un 50%, procesando ahora más de 25,000 órdenes al mes y ahorrando $1,000,000 solo en el primer año de operación** del sistema.

Microsoft Dynamics NAV apodera a los distribuidores para que puedan afrontar el reto de clientes más grandes y crecimiento explosivo.

#5. Presupuestando para el retiro

Una comunidad de cuidado a retirados con cuatro localidades que incluyen casas de cuido, rehabilitación, facilidades de vivienda asistida e independiente, tenía un sistema de contabilidad localmente desarrollado — y un gran dolor de cabeza. Su proceso de presupuesto anual comenzaba cada Noviembre, requiriendo dos empleados a tiempo completo para administrar el proceso hasta que la versión final fuera presentada a la junta en Febrero. Se imprimía un gran presupuesto en papel, que era enviado por mensajería interna a cada localidad. Los gerentes hacían correcciones por escrito y devolvían el documento de para actualización manual por un empleado. Doloroso e ineficiente.

Desde la implementación de Microsoft Dynamics GP con la herramienta de presupuesto Forecaster, el proceso ha cambiado drásticamente. Los administradores de cada departamento son notificados cuando el presupuesto está disponible para su revisión. Al hacer sus actualizaciones en el presupuesto centralizado, los administradores pueden incluir notas "post-it" para explicar sus entradas. A través de la seguridad de Forecaster, los administradores de cada departamento solo ven su presupuesto — creando un nuevo nivel de confort y propiedad.

Cuando los presupuestos son sometidos, el director tiene la opción de aprobar o re-enviar para edición. Si múltiples localidades requieren fondos para el mismo producto o servicio, los administradores pueden ver esto y consolidar las compras para ahorrar dinero. **Usando Forecaster, la comunidad ha recortado un mes completo del proceso y ha eliminado todas las entradas manuales y en papel**.

#6. Reclamos bien hechos

Ningún manufacturador de alimentos espera tener que retirar uno de sus productos del mercado, pero los inteligentes procuran estar listos para esa eventualidad. Cuando un productor de mermelada muy inteligente identificó un posible problema de contaminación de listeria, su empresa estaba lista para actuar rápidamente para evitar un impacto en el consumidor.

La habilidad de rastrear en detalle un artículo específico de inventario, por lote, fecha y cantidad, disponible en el sistema de administración de almacenes conectado directamente a Dynamics GP, les permitió identificar exactamente dónde estaban los productos afectados en su cadena de distribución. El lote fue reclamado y cada envase fue retirado. No hubo mala prensa para este manufacturador de mermelada. En este caso en particular, el evento no estaba relacionado a una materia prima en particular, pero si lo hubiese sido, ellos habrían podido rastrear fácilmente el componente específico a sus proveedores también. Control de la cadena de abasto de principio a fin.

La empresa cumplió con su obligación ante la FMSA — Food Modernization and Safety Act — convertido en ley por el presidente Obama y **minimizaron los costos y el impacto asociado por un reclamo de producto.**

#7. Nuevos canales para el crecimiento

El internet ha facilitado la incursión en nuevos canales de distribución para sus productos. Un mayorista de electrodomésticos encontró una oportunidad de distribución en un creciente número de revendedores de eBay. Las ventas estaban incrementándose, pero también el volumen de entregas directas individuales.

Entusiasmado con el nuevo canal, pero retado por los costos de procesamiento y manejo por transacción, el mayorista tuvo que automatizar sus sistemas de principio a fin.

A través de la integración con la red, una rutina de importación ahora convierte las órdenes de eBay automáticamente en transacciones de Microsoft Dynamics NAV con información de precio, vendedor y cliente. Usando códigos de barra y dispositivos móviles, **la automatización del proceso de selección y despacho asegura un cumplimiento rápido a un costo mínimo para el mayorista**.

Añadir un solo artículo a través de nuevos canales puede poner a prueba sus sistemas y procesos actuales, si están diseñados para transacciones de alto valor. No permita que su competencia tome control de esos canales antes que usted. Los sistemas integrados y automatizados de despacho le permiten escalar rápidamente sin hacer desaparecer sus ganancias.

#8. Dieta diaria de números

Manejar 38 restaurantes ya es de por sí un gran reto, pero cuando usted no tiene reportes diarios de venta confiables para monitorear su efectivo, medir sus costos versus rendimiento de ventas, y pronosticar nuevas ventas, es aún más difícil. El procesamiento diario de transacciones y reportes es crítico para una buena administración de restaurantes.

Usando Microsoft Dynamics GP junto a una integración con cada uno de los puntos de ventas de sus restaurantes, la cadena de restaurantes a automatizado el proceso completo. Con un solo clic, el encargado de contabilidad puede crear automáticamente las transacciones de contabilidad y cuentas por pagar de cada compañía. Este flujo de información confiable permitió a la empresa implementar una solución de inteligencia de negocios (BI) y sacar máximo provecho a sus datos.

A través de reportes de BI, los administradores de tienda y regionales tienen **métricas y análisis con información diaria sobre la rentabilidad de cada restaurant en comparación con otros.** La empresa puede rápidamente identificar y aprovecharse de las prácticas de los mejores restaurantes, aplicándolas a los demás.

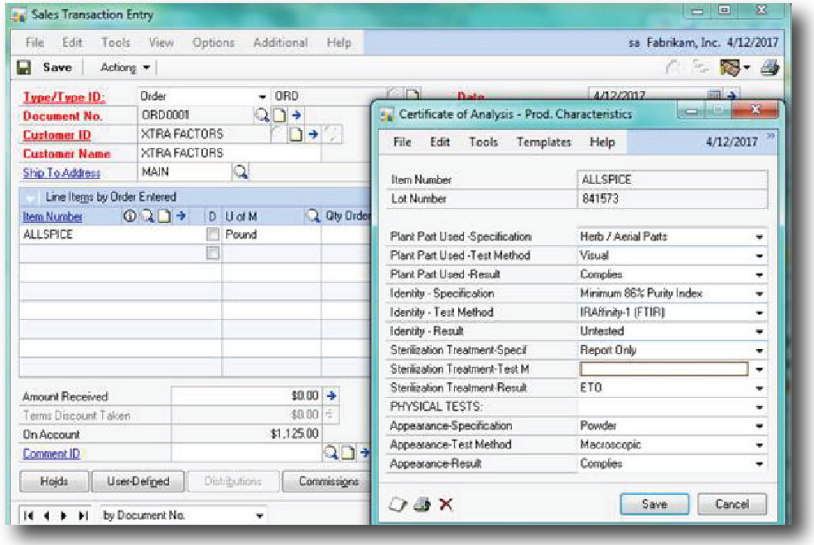
#9. Control de calidad condimentado

Rastrear y reportar sobre el control de calidad es un ingrediente crítico para que un manufacturador de alimentos pueda cumplir con las reglamentaciones de la industria. Una empresa manufacturera de especias descubrió que el administrador de control de calidad (QC) estaba invirtiendo más y más tiempo analizando datos de producción y QC en Excel. Los datos eran capturados en varios puntos segregados, y sus archivos de Excel no eran fácilmente accesibles por otros usuarios.

Al extender el alcance de su sistema Microsoft Dynamics GP, el manufacturador de especias puede recolectar los datos de QC más eficientemente, a la vez que centraliza toda la información. Ahora, información de calidad es accesible por todos.

La información de QC, requerida en todas las facturas, imprime automáticamente y los reportes están disponibles para todos. Ahora que puede enfocarse en la calidad, en lugar de Excel, el administrador de QC tiene una receta para el éxito.

Su competencia tiene que lidiar con las mismas regulaciones que usted. Al hacer sus procesos más eficientes, los empleados pueden usar su tiempo para aumentar las ventas, en lugar de entumecer su mente.



Simplifique el rastreo para ahorrar tiempo y cumplir con los requerimientos.

#10. Negociaciones de precios

Una oficina de distribución de gastables para oficina estaba experimentando grandes variaciones en sus márgenes cuando los precios por contrato no mantenían el ritmo de los volátiles costos de inventario. Los vendedores sustituían los productos en stock por inventario con menor margen, sin percatarse del impacto en los beneficios de la empresa.

Usando Microsoft Dynamics GP, **la empresa tomó control de sus márgenes — no solo nivelándolos, sino incrementándolos — mediante visibilidad en tiempo real de sus costos de inventario.** Los vendedores tienen acceso a los costos de cada producto y puede ver los márgenes en cada uno de los niveles de precio.

Al poder confiar en la calidad de los datos, los vendedores pueden hacer decisiones de precio precisas al negociar con sus clientes. Un análisis en tiempo real de los márgenes apoya promociones y mezclas de productos para ayudar a sus clientes a aprovechar oportunidades de precio.

Los clientes entienden que la empresa controla los precios y tendencias del mercado, haciéndolos un socio valioso. La competencia, sin los datos sobre márgenes, no tiene oportunidad de ganar en una negociación cerrada.

#11. Alertas en la cadena de abasto

Hacer un calendario de producción basado en productos importados de China y Japón era un acto de malabarismo para una empresa automotriz. Un contenedor demorado por aduanas o inundaciones en Missouri pueden convertir una agenda apretada en un desastre para el servicio al cliente.

Con un sistema de alertas en tiempo real creado dentro de Microsoft Dynamics GP, el proveedor de partes automotrices se mantiene al tanto de cualquier embarque que esté temprano o tarde — **dándole valiosos días adicionales para reaccionar ante la nueva fecha de recepción.** Con fechas exactas de llegada de los contenedores, producción puede poner en marcha planes de contingencia para ya sea cubrir las demoras o acelerar la producción.

La cantidad de información que cruza la cadena de abasto ha incrementado exponencialmente con manifiestos electrónicos y rastreo de inventario basado en web. Haga flotar sus beneficios usando esta información para construir una ventaja competitiva.

#12. Ciclos multicanales

Respondiendo a una creciente conexión con sus usuarios finales, los fabricantes buscan nuevas formas de entregar información en tiempo real a todos sus canales.

Un fabricante de bicicletas quería compartir información actualizada sobre sus más recientes modelos de paseo con tiendas, representantes y clientes en todo el país. Los revendedores y representantes también necesitaban acceso a inventario en tiempo real, rastreo de órdenes e historial de sus bicicletas y accesorios.

Como ya toda esta información estaba almacenada en su sistema Microsoft Dynamics GP, la solución sensata era compartir la misma. A través de un sistema de pedidos en línea directamente conectado a Microsoft Dynamics GP, los productos son agrupados en catálogos y mostrados en línea 24/7 para los representantes de ventas, distribuidores y consumidores. Los representantes de ventas pueden poner órdenes en línea y los distribuidores pueden verificar el estatus del envío.

En lugar de digitar órdenes, **el personal de servicio al cliente ahora invierte 7 horas más a la semana ayudando a clientes y representantes** a sacar el máximo a sus bicicletas. Así es como se gana la carrera de ventas.

#13. Coordinación sin fines de lucro

Las organizaciones sin fines de lucro necesitan entregar información a una gran variedad de personas — al menor costo posible. Cumplir con estos requerimientos y servir a una comunidad de más de 24,000 miembros es un verdadero reto.

A través de un sistema integrado construido sobre Microsoft Dynamics GP, una gran institución sin fines de lucro maneja puntos de venta, actividades de recaudación de fondos, nómina y control de tiempos. No hay doble digitación. No hay reportes armados con datos de múltiples sistemas. Un solo lugar para toda la información de la empresa.

Los miembros del comité y cuerpos de gobierno que toman las decisiones por la organización tiene acceso a **sistemas de reporte que ofrecen información detallada de los programas, estadísticas de voluntarismo, membresías, y más**. Con mejor información la organización invierte más tiempo y dinero en ofrecer los servicios que necesita la creciente comunidad.

#14. Cobros de combustible

Una empresa de petróleo y gas estaba confrontando problemas con el aumento en el volumen de su negocio — midiendo el rendimiento de cada uno de sus 100+ tanqueros y administrando las cobranzas a más de 2,000 clientes. Sus reportes y análisis financieros eran manuales, consumían mucho tiempo, y eran dependientes de varias hojas de Excel. Estaban trabajando con múltiples fuentes de datos dudosos, y simplemente no podían confiar en sus reportes y estados financieros.

Con la ayuda de Microsoft Dynamics GP y un socio de negocios experimentado, la empresa pudo tomar control de su casa y transformar su proceso de administración de cobros.

Usando un sistema de reporte financiero de Microsoft, la empresa ahora tiene **un Estado de Resultados por cada tanquero que refleja sus ingresos y costos, incluyendo reparaciones, mantenimientos, combustible, llantas y rastreo por GPS**.

En adición a esto, la funcionalidad de Administración de cobranzas en Microsoft Dynamics GP ha simplificado el proceso de cobros, haciendo mucho más fácil manejar las 2,025 facturas que envían cada mes. Alertas en el sistema y notas automáticas de vencimiento redujeron errores y mejoraron el flujo de caja. La compañía se ha re-energizado y está lista para alimentar su crecimiento.

#15. Mural digital

Históricamente, los fabricantes han utilizado un mural en cada estación de trabajo para anotar las órdenes diarias y los cambios de último minuto a partes y tareas que debe realizar. Capturando manualmente los datos de producción diaria, los fabricantes calculan la producción requerida y reasignan las órdenes a cada estación de trabajo.

Un fabricante de piezas para camiones que estaba utilizando Microsoft Dynamics GP para sus finanzas, sabía que tenía que haber una mejor forma. Aprovechando la tecnología (y un socio experimentado) el fabricante añadió un mural digital en tiempo real (DWB). Con el DWB, **la demanda es automáticamente capturada a través de un sistema electrónico tipo EDI y procesado a través del módulo de Planificación de Recursos de Materiales (MRP)**. El calendario de producción es calculado y las órdenes asignadas a cada centro de trabajo automáticamente. Ahora el fabricante puede ver las "horas faltantes" reducirse en tiempo real al contabilizar la producción.

El DWB también acelera los tiempos de preparación con agendas precisas para cada centro de trabajo, y no hay tiempo muerto esperando a que actualicen el mural. Mayor producción y mayores beneficios.

Machine	7:00	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	1:00	2:00	3:00	4:00
WC 122	CHRY 334 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx									
WC 232	GM23A xxxxx KIA xxxxxxxxxxxx Toyo xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx									
Press 23	Ford118 xxxxxxxxxxx Ford 119 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx									
Press 28-A	JCI 2003 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx JCI 2008xxxxxxxxx									

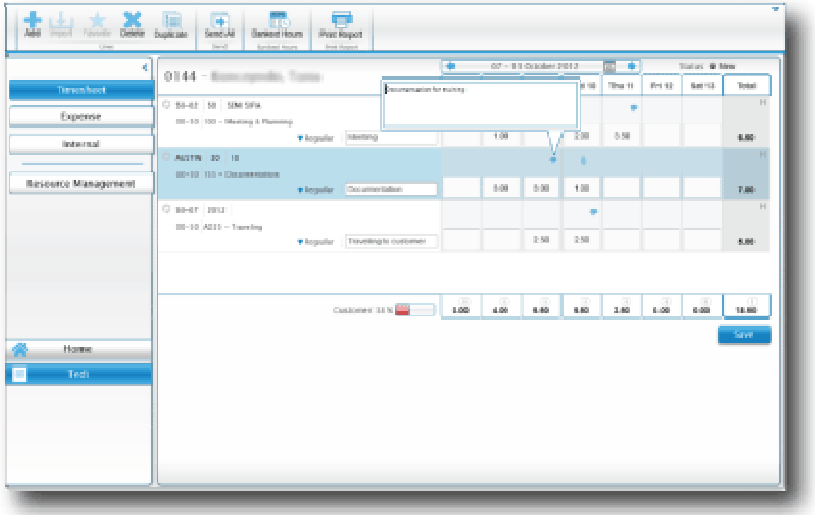
Los calendarios de producción impresos son estáticos e inflexibles.

#16. Inter-compañía reingenierizada

Una compañía de ingeniería estaba siguiendo la tendencia de la industria de crear equipos inter-departamentales para optimizar la coordinación en los proyectos grandes. Suena sencillo, pero la organización estaba constituida de múltiples empresas especializadas y necesitaba asignar los costos entre todas la compañías involucradas.

Con la capacidad de facturación inter-compañía de Microsoft Dynamics GP, la empresa puede compartir recursos a través de su organización mientras que controla la rentabilidad de cada empresa y de proyectos individuales. A través de **procesos automatizados de asientos inter-compañía las cuentas por pagar y cobrar correctas son asignadas a los proyectos y compañías —** aún cuando se requiere márgenes diferentes por compañía basados en reglas diferentes.

Los reportes de rentabilidad basados en compañías/servicios/proyectos permiten a la gerencia afinar continuamente su planificación de proyectos.



Asignando ingresos y costos a la empresa correcta sin hojas de cálculo.

#17. Tome su orden

A través de los años un distribuidor de equipos de restaurantes fue expandiendo su proceso de toma de órdenes en sus oficinas, a un centro de atención telefónica y eventualmente el internet.

Para mantener una alta satisfacción del cliente, sin importar si está atendiendo al cliente en persona, o si el cliente está comprando por el internet, la empresa mantiene la disponibilidad de inventario y sugerencias de productos siempre disponibles a empleados y clientes — utilizando el poder de la integración entre el sitio web y Microsoft Dynamics GP. Continuando con la automatización, un flujo de proceso envía las órdenes a un sistema completamente integrado de administración de almacenes para acelerar el proceso y cumplimiento de órdenes.

A través de integración y automatización a todos los niveles de la empresa, el distribuidor controla los costos e incrementa los niveles de servicio. Usando la tecnología, **el distribuidor a disminuido el tiempo de entrega más de 50% y ha reducido la cantidad de empleados en el almacén de 70 a 37.**

#18. Diseñado para el éxito

Para las empresas basadas en proyectos, una buena integración entre la administración del proyecto y la contabilidad es crítica para obtener una imagen clara de la rentabilidad por proyectos.

Cuando una firma de ingenieros consultores tenía dificultades midiendo cuáles proyectos y segmentos eran más rentables, ellos decidieron implementar Microsoft Dynamics SL. El hecho de conectar el negocio completo, incluyendo proyectos, finanzas y administración de materiales, les permitió mejorar su flujo de caja y rentabilidad en cada proyecto.

Para controlar los costos de los proyectos y maximizar la utilización de recursos, ahora rastrean el rendimiento a nivel de sectores, y hacen ajustes para mantenerse dentro del presupuesto. Microsoft Dynamics SL le da a los ejecutivos los reportes que necesitan para medir el rendimiento contra las metas establecidas y enfocar el desarrollo del negocio para maximizar los beneficios.

Con Microsoft Dynamics SL, la firma **ha reducido los tiempos de cierres de periodo de cinco a dos días y ahora hace la nómina en solo dos horas, dos veces al mes.** En adición a esto, sus estimadores son **más precisos con las propuestas debido al fácil acceso a la información histórica** — dándoles una ventaja competitiva para así ganar los contratos más rentables.

#19. ¡Luces, acción, agilidad!

No todo tiene que ser una gran producción. Un estudio de Hollywood que estaba operando un sistema de ERP de primer nivel, necesitaba obtener un mejor control de sus cuentas por cobrar. Ellos alquilan lotes a independientes y a compañías de producción de TV y cine no relacionados con el estudio, y requerían una forma fácil de rastrear las facturas abiertas y actualizar su sistema principal de ERP.

Luego de rechazar la opción de implementar su sistema actual para los fines (muy costoso de implementar y mantener), el departamento de cuentas por cobrar escogió Microsoft Dynamics GP. Microsoft Dynamics GP es utilizado para facturar a los clientes de la empresa de producción, procesar los recibos de ingreso contra las facturas abiertas y administrar el proceso de cobranzas. **Los límites de crédito de cada cliente son administrados a través de todos los lotes para garantizar que ningún cliente toma crédito en exceso.** Una serie de integraciones generan las nuevas transacciones de cuentas por cobrar de cada uno de los lotes en el sistema ERP principal de la empresa.

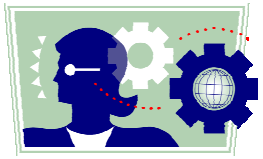
Ahora el estudio sabe quién le debe, cuánto, y por cuánto tiempo. Y con un riesgo mínimo, el estudio puede maximizar los ingresos de cada lote. ¡Un éxito seguro!

#20. Amigable para independientes

Cuando una empresa de colocaciones en pleno crecimiento estaba perdiendo ingresos por tiempo no documentado y no facturado, ellos decidieron que necesitaban mayor control sobre la administración de contratos. Con cientos de empleados subcontratados e independientes, la agencia necesitaba un mejor método de recolectar los datos de tiempo y gastos para cumplir los requerimientos de los contratos, administrar el soporte a sus múltiples clientes, e integrar con la nómina.

Con Microsoft Dynamics GP, la agencia obtuvo toda la funcionalidad que ellos requerían, rodeado de un interfaz fácil de utilizar que requería poco entrenamiento para sus empleados independientes. Los subcontratistas digitan sus hojas de tiempo y documentación de soporte a través de un portal — todo lo que necesitan es una conexión de internet. Para los empleados que trabajan para más de un cliente, los registros se simplifican con asignaciones simples de proyectos. Y como los datos están integrados a la nómina, no hay que digitar dos veces.

La agencia **mejoró el flujo de caja al incluir automáticamente el nivel de documentación requerida en el contrato con el cliente — minimizando problemas de cobranzas.** Y para asegurar la rentabilidad, reglas pre-establecidas garantizan que el precio siempre está por encima del costo del empleado.

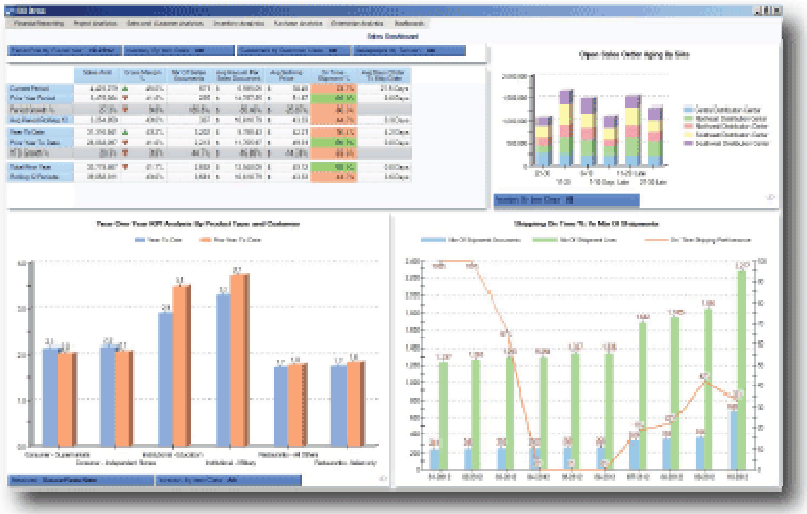


#21. Analice esto

Una creciente empresa de entretenimiento estaba teniendo problemas para monitorear sus indicadores de rendimiento claves (KPIs) para la empresa consolidada, así como también para cada unidad de operación individual. Con Microsoft Dynamics GP como su sistema de contabilidad integrado a su aplicación de punto de ventas que soporta sus operaciones de retail, operaciones de restaurantes y eventos, fue fácil encontrar una solución.

Usando una solución de inteligencia de negocios incluida para Microsoft Dynamics, su socio de negocios creó cubos de análisis personalizados para generar reportes interactivos en pantalla, incluyendo sus indicadores clave. La empresa de entretenimiento ahora puede segmentar y analizar los datos por cualquier combinación de factores — tanto a nivel de cada unidad de negocio, como consolidado.

Ellos ahora sacan provecho a la integración de datos para administrar no solo los aspectos financieros del negocio, sino los operacionales también. Con indicadores que monitorean todo, desde costos de nómina, márgenes de productos y rentabilidad por tienda, la compañía es más eficiente en sus procesos decisorios y **ha acortado sus ciclos de cierre de mes.**



Monitor results with easy to read dashboards.

#22. Tasa de suscripción

La misión de esta empresa de tecnología y mercadeo por suscripción es ayudar a los profesionales de bienes raíces. La empresa se vio en aprietos cuando comenzó a agregar clientes como loco — 30,000 para ser exactos — pero pasaba días enteros tratando de emitir sus facturas mensuales.

Con la ayuda de Microsoft Dynamics GP y un buen socio de negocios, la empresa pudo bajar los tiempos de facturación de días a horas. Una compleja facturación — proveyendo múltiples niveles de suscripción y gran cantidad de servicios opcionales — sale el primer día de cada mes.

Con el soporte de sus sistemas **la empresa ha crecido de 16,000 a 100,000 suscriptores sin incrementar gastos o su conteo de empleados.**

#23. Flujos de procesos

Un fabricante de equipos de RFID (Identificación por radio-frecuencia) estaba comprometido con "volverse verde", disminuyendo su dependencia en documentos de papel. Afortunadamente para ellos, su sistema Microsoft Dynamics GP hizo que fuera simple configurar flujos de procesos que permitían el enrutamiento de documentos electrónicos por correo electrónico para aprobación.

Los aprobadores revisan y aprueban los documentos directamente en su correo electrónico, usando un teléfono, tableta o una computadora tradicional. Esto les da la flexibilidad de aprobar transacciones aún cuando están lejos de la oficina. Para cumplir con los requerimientos de auditoría, las aprobaciones se almacenan en el sistema como firmas electrónicas, y con sus fechas y horas.

Antes de los flujos de proceso, la empresa asignaba a uno de sus empleados a llevar físicamente las facturas por la oficina para aprobaciones de créditos y otros fines. El pasaba 16 horas a la semana obteniendo firmas. Ahora, esa persona está en su escritorio todo el tiempo. El **costo de implementación del sistema fue pagado en el primer mes con el aumento de ingreso generado por este vendedor**. La empresa no solo está orgullosa de ser "más verde", sino que están barriendo con la competencia.

#24. Distribución multilínea

Un distribuidor multilínea estaba sufriendo de un sitio web atrasado y sistemas desconectados. Sus productos estaban disponibles a través de un carrito de compras anticuado, los precios y niveles de inventario tenían que ser manualmente actualizados, y las órdenes especiales tenían que ser tomadas por el teléfono.

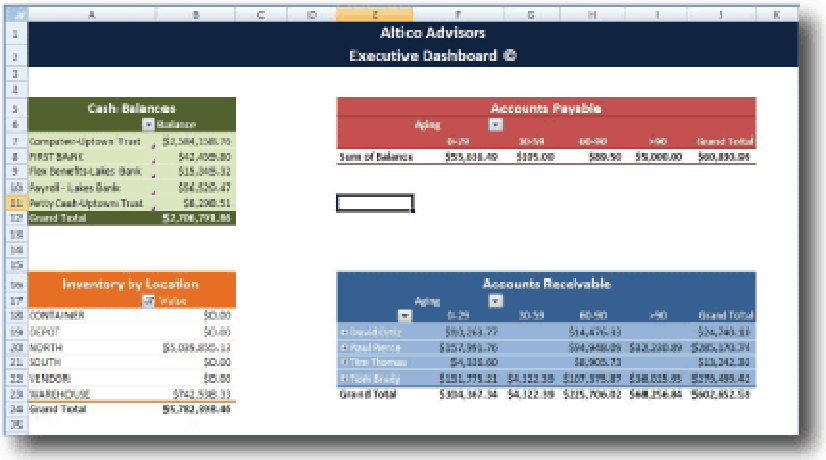
A través de la implementación de Microsoft Dynamics GP, el distribuidor pudo conectar su sistema de contabilidad e inventario con una robusta solución B2B de comercio electrónico. Fácil manejo de contenido les permite mantener la información de los productos al día. Los clientes pueden ordenar y monitorear el estado de sus órdenes en línea — aún las órdenes especiales.

Con procesos de negocio mejorados y un sitio web atractivo, **el ingreso a aumentado en un 40% y el personal de servicio al cliente pasa 17% más tiempo en actividades de generación de ingresos.**

#25 ¡Libere sus datos!

Una institución correccional inglesa necesitaba un mejor acceso a sus datos financieros, así como reportes precisos sobre cuentas por pagar y cobrar. Sus datos eran prisioneros de un sistema localmente diseñado que había sido cambiado y personalizado a través de los años por múltiples programadores. Construido en tecnología vieja, la organización estaba a merced de un equipo de informática a punto de retirarse. El staff de contabilidad no podía producir los reportes más simples de cuentas por pagar y cobrar con algún grado de confiabilidad. Los reportes sometidos a la junta y al Estado tenían que ser manual y cuidadosamente revisados una y otra vez. Exportar datos del sistema actual a Excel era imposible.

Liberados por una implementación de Microsoft Dynamics GP, el staff de contabilidad tiene una nueva vida, llena de control de sus datos. El socio de negocios pudo descifrar el viejo código e importar sus datos basados en un catálogo de cuentas moderno que hace más fácil cumplir los requerimientos de la junta y el Estado. Tienen acceso instantáneo a datos 100% confiables, murales digitales con indicadores de rendimiento y herramientas de reporte. **Reportes que tomaban semanas, ahora están disponibles en tiempo real.** ¡Qué buena es la libertad!



Reportes para tomar decisiones en base a información completa y al día.

Próximos Pasos – Sea Brillante

Usted probablemente ha visto algunos de los retos de su propia empresa reflejados en estas historias. Estas compañías invirtieron en sus procesos y sistemas para vencer estos retos y dar un paso adelante, hacia el futuro.

Nunca ha sido un mejor momento para dar el primer paso.

Contacte a ICON, S.A. para coordinar una llamada sin compromisos, en la cual nosotros aprendamos de sus procesos de negocios, sistemas actuales y metas, y le ayudemos a determinar si Microsoft Dynamics GP puede ser la solución correcta.

Lea más historias de éxito de Microsoft Dynamics GP.

Contacte a ICON, S.A.:

Enrique García, Presidente
info@iconsa.net
P: 809.471.7701
www.iconsa.net

Acerca de ICON, SRL

ICON es una de las firmas de consultorías de sistemas de negocios más experimentadas en Latinoamérica y El Caribe. Fundada en 1987 con la meta de hacer llegar el poder de información al individuo dentro de las empresas, ICON ha evolucionado y es hoy uno de los principales socios de negocios de Microsoft para la región, con certificaciones en soluciones de negocios, especialistas en negocios pequeños, así como expertos en Implementaciones para Microsoft Dynamics GP y diversos productos de terceros.

El staff de ICON está conformado por un equipo de individuos altamente calificados en las áreas de infraestructura de software, administración e implementación de sistemas financieros y tecnologías de información. ICON cuenta con empresas-cliente de diversas industrias y tamaños, desde pequeñas empresas hasta grandes corporaciones industriales. Nuestra cartera de clientes es la mejor muestra de la adaptabilidad de nuestras soluciones, así como de nuestro equipo de consultores.

En ICON no usamos trajes finos ni cerramos negocios en un campo de golf. Somos trabajadores, honestos y prácticos. Ponemos gran énfasis en una cuidadosa selección de las soluciones que ofrecemos, en entrenamientos para hacer que cada individuo sea capaz de manejar más información en forma segura y eficiente, y en que los proyectos sean ejecutados a tiempo, y en presupuesto. Si usted está considerando un nuevo sistema de contabilidad, actualizando su sistema existente, o si actualmente usa Microsoft Dynamics GP, y desea el mejor soporte, consultoría y entrenamiento, contacte a ICON.

Contacte a ICON, S.A.:
Enrique García, Presidente
info@iconsa.net
P: 809.471.7701
www.iconsa.net