

Guía de contenido

Sage 200 Distribución

Supera tus retos de gestión de la distribución. Soluciona complicaciones habituales adoptando cuatro importantes tendencias.



Consigue más visibilidad, control y eficiencia



Dificultades

Oferta imprecisa
Cambios en las necesidades de los clientes
Reducción de los márgenes
Ingentes existencias
Largos plazos de entrega



Objetivos

Aumentar la visibilidad
Ganar control
Mejorar la eficacia
Adoptar las tecnologías de tendencia

En tu esfuerzo permanente por contener los costes y lograr un crecimiento rentable, ten en cuenta estas máximas del sector de la distribución:

- Prevé que los retos de la gestión de la distribución sean cada vez más complejos con el tiempo
- Gestiona esos retos para alcanzar tus objetivos
- Mantente al día de las tendencias del sector y las tecnologías punteras para sacar partido de ellas

Lograr más visibilidad, control y eficiencia en tu negocio de distribución está interrelacionado y es indisociable, y cada vez más difícil de conseguir debido a los numerosos cambios que han afectado al sector en los últimos años, como la globalización y las mayores exigencias de los clientes.

Por eso es tan importante contar con una solución moderna de gestión empresarial que ayude a los departamentos comercial, de marketing, financiero y operativo a funcionar como un único equipo, para mantener tu negocio competitivo y a tus clientes contentos. La solución adecuada también es lo bastante flexible como para adoptar las tendencias y tecnologías que surgen y que ayudan a superar los continuos retos del sector.



Visibilidad

|

Control

|

Eficiencia

- El crecimiento de la organización y unas herramientas de gestión poco integradas perjudican la visibilidad y agilidad del negocio.
- Controlar los costes y superar las complejidades del sector de la distribución es más difícil cuánto más tiempo se pasa en tareas manuales e improductivas.
- Estas ineficiencias merman vuestros beneficios y crecimiento en un entorno competitivo.



Aumenta la visibilidad para entender mejor tu negocio

La capacidad de analizar todos los aspectos de tu negocio, incluidas las existencias, compras anteriores, presupuestos, promociones, condiciones, etc., ayudarán a adoptar unas estrategias más bien fundadas para reducir los costes, identificar las oportunidades de ganar clientes y lograr un crecimiento rentable. La visibilidad puede consistir en algo tan básico como un gerente que busca un producto desde cierto lugar para satisfacer un pedido y puede localizarlo inmediatamente, o algo tan complejo como acceder a medidas de rentabilidad en tiempo real.

Los análisis en tiempo real, junto con las alertas y notificaciones, te permiten responder rápidamente a los cambios de las condiciones empresariales y al mismo tiempo te ayudan a gestionar situaciones excepcionales y anomalías del negocio con mucha más eficiencia. Esto empodera a todos los implicados, incluidos los proveedores, clientes y tu fuerza de ventas. Permite optimizar las decisiones de compra y los márgenes así como gestionar de cerca la calidad y rendimiento de los proveedores.

«Sage 200 ha permitido que JST pueda tener la máxima información de su empresa y de sus clientes. Por el sector en el que opera JST y teniendo en cuenta la cantidad de piezas (muchas de ellas de pequeño tamaño), necesita controlar la trazabilidad de los componentes, desde que sale de fábrica, llega al almacén, sale en un pedido y llega al cliente. “Es fundamental, sobre todo en caso de que pueda producirse una incidencia y el cliente necesite soporte por nuestra parte.”»

Xavier García, Director general. Japanese Solderless Terminal (JST) España.

Refuerza el control de los flujos de trabajo de tu empresa

El control no implica los meros costes. Significa conectar y acelerar toda la información y flujos de trabajo en toda tu empresa, incluidas las compras, almacenamiento, ventas y finanzas, para que todos trabajen con la misma información. También significa acceder a más información sobre costes y márgenes, tanto si operáis a escala nacional como en el extranjero. Los resultados para tu empresa son unos mayores ingresos, unas ventas ágiles, más precisión sobre las existencias y mejor planificación del negocio y la demanda.

Aumenta la eficiencia y haz que tu negocio funcione mejor

Una visibilidad y control elevados mejoran la eficiencia de tu negocio, pues aseguran que este funcione de manera más ágil, inteligente y eficiente. Por ejemplo, es crucial saber el más mínimo detalle sobre los cambios y necesidades relativos a las existencias. Algunos distribuidores aún utilizan hojas de cálculo y distintas bases de datos, lo que no siempre puede estar actualizado con los datos cambiantes de las existencias.



Adopta estas cuatro importantes tendencias tecnológicas y avanza con confianza



No hay una solución rápida para mejorar la visibilidad, control y eficiencia de todas vuestras operaciones. No obstante, sí existen tecnologías innovadoras que ofrecen una serie de soluciones, mejoras y ventajas. No es de extrañar que los distribuidores que más rinden están invirtiendo en estas tecnologías a una tasa dos veces superior a la de sus homólogos.¹

¹ What has changed in wholesale distribution: 2015 & beyond [Qué ha cambiado en la distribución mayorista: 2015 y más allá], Grupo Aberdeen, febrero de 2015

Crecimiento inteligente

A la hora de elegir un software de gestión, no sólo hay que tener en cuenta lo que se necesita hoy. Es importante prever cómo se adaptará a lo que necesitarás mañana.

Sage 200 no es solo un programa de gestión empresarial, es una propuesta integral de control y gestión de negocio adaptable a tus necesidades actuales, pero con la vista puesta en crecimientos futuros. Su flexibilidad le convierte en el software de gestión ideal para empresas medianas y pequeñas, sea cual sea el sector en el que trabajen.

Sage 200 te permitirá crecer de forma eficaz, flexible e integrada, para que puedas controlar tu negocio de forma más práctica, fácil y ágil. Dispone de una gran variedad de tareas automatizadas que te ayudan a ahorrar en tiempo y costes, siempre de acuerdo a la normativa y a la ley vigente.

Plataforma Connect

Sage 200 es una plataforma conectada a terceros para ampliar las posibilidades de personalización.

La conectividad en Sage 200 es uno de los pilares diferenciales. Sage 200 va mucho más allá de una plataforma abierta. Es una plataforma conectada, una plataforma Connect.

Está diseñada y preparada para crear un ecosistema de soluciones conectadas con Sage 200 de forma totalmente segura y escalable. Su plataforma permite ampliar el abanico de soluciones integrando aplicaciones de terceros validadas por Sage, para ofrecer soluciones específicas a nuestros clientes.

Inteligencia de negocio

Gracias a la inteligencia de negocio obtienes una visión general y analítica de todos los valores de tu empresa para una toma de decisiones más acertada.

Accede a una visión global de todos los indicadores de tu empresa. Profundiza en todos los procesos mediante un análisis de los datos, y toma las decisiones más adecuadas en el momento oportuno.

Movilidad

Para los distribuidores, la tecnología móvil representa una manera de obtener datos críticos para tomar rápidamente decisiones, sin tener que estar atado a un ordenador o hacer perder el tiempo a un cliente en sus locales mientras esperas a que te envíen la información. Los encargados de almacén están siempre en movimiento, por lo que la capacidad de verificar la situación de un pedido, acceder a precios, niveles de existencias, la disponibilidad de una máquina, etc. a través de sus dispositivos móviles implica que puede realizarse más trabajo y solucionarse los problemas en tiempo real. Los distribuidores que adaptan soluciones móviles –y su potencial cada vez mayor de tecnología en la nube, análisis de datos y negocio social– maximizan sus oportunidades de impulsar las ventas y los beneficios gracias a una mayor eficiencia y mejor servicio. Por este motivo, los mejores distribuidores de su categoría tienen dos veces más probabilidades que los demás de permitir acceso móvil a sus soluciones empresariales.²

² The SMB business environment [El entorno empresarial de las pymes], IDG Research Services, octubre de 2014

Soluciones de gestión empresarial

Los sistemas tradicionales de soluciones informáticas no integradas, no siempre pueden proporcionar la información adecuada en el momento oportuno sin complicaciones. En consecuencia, cada vez se implementan más soluciones verdaderamente integradas de gestión empresarial que pueden conectar distintos aspectos del negocio y ofrecer más visibilidad sobre las existencias y los procesos. Esto permite a los distribuidores colaborar de manera más eficiente y prever la demanda para mejorar la rotación de existencias.

Las soluciones modernas de gestión empresarial ya están adoptando esta visión de una «industria inteligente» integrando todos los datos y procesos en un único proceso unificado. Los distribuidores, al poder seguir y analizar los datos, pueden explotar tendencias comunes conectadas a su sector que antes tal vez ni conocían. Si tu negocio está siempre conectado a estos mayores conjuntos de datos, estarás mejor posicionado para explotar un aumento repentino de la demanda y, a su vez, maximizar vuestros beneficios.

Una solución de gestión empresarial más rápida, sencilla y flexible puede:

- Registrar todos los procesos en una solución para facilitar el seguimiento.
- Proporcionar a los responsables de decisiones un acceso fácil a datos útiles.
- Facilitar una capacidad de reacción más rápida e inteligente en toda la organización.
- Mejorar la visibilidad y colaboración de la cadena de suministro.
- Proporcionar datos de existencias para una mejor planificación y previsión de la demanda.
- Permitir compartir datos de manera segura con clientes para mejorar los plazos de entrega y el servicio.

Da un paso adelante hacia una mejor gestión empresarial

Si te interesa saber cómo las soluciones de gestión empresarial de Sage ayudan a superar los retos de la distribución, da el próximo paso:

Solicita un [estudio del negocio gratuito](#) de Sage o una [demo](#).

sage

Aelis MADRID
917 482 870
atencionalcliente@aelis.es
Edificio Pórtico, C/ Mahonia, 2, Planta 3, Hortaleza
28043 Madrid

<https://aelis.es/>

