

GUÍA

Por qué debes
elegir un software
de gestión ERP 360
para tu empresa de
distribución



Índice

Introducción

- 1. ERP 360: una herramienta viva para un negocio en permanente movimiento**
- 2. Factores que llevan al sector de la distribución a contratar un ERP 360 para gestionar sus recursos**
- 3. Ventajas del ERP 360 para las empresas distribuidoras**

Conclusión

Introducción

En **el sector de la logística y la distribución**, el tiempo es oro, y la correcta gestión de sus recursos mejora sustancialmente la productividad y competitividad.

Cuando las distribuidoras experimentan un crecimiento inesperado o se encuentran en pleno pico de demanda, también crecen, sus volúmenes de información diarios, los viajes, los pedidos, o el mantenimiento de unidades.

En estas circunstancias, muchas empresas de distribución se ven en la necesidad de buscar **herramientas tecnológicas** que les ayuden a abarcar el manejo diario de sus recursos. De esta forma no solo podrán asumir y gestionar grandes cantidades de datos y pedidos, sino que, también, optimizarán los procesos por los que pasa un producto. Esto **facilita la distribución, entrega y servicio al cliente**.

Por supuesto, cuando hacemos alusión a herramientas tecnológicas, nos referimos al ERP, un sistema de planificación de recursos empresariales que integra y gestiona **todas las operaciones de producción y distribución** de una compañía.

¿Sirve cualquier ERP para una empresa distribuidora?

En este *ebook* conocerás:

- Por qué las empresas de distribución deben elegir un ERP 360.
- Qué ventajas conlleva el ERP 360 para este sector.
- Qué circunstancias inclinan la balanza en favor de adquirir este tipo de herramienta en el negocio.

ERP 360: una herramienta viva para un negocio en permanente movimiento

Las distribuidoras han entrado de lleno en la Industria 4.0, en la que todo está conectado, para tener garantizada su continuidad.



El suministro se ha convertido en el **foco del mercado en 2020**. De hecho, al inicio de la crisis sanitaria, el sector de la distribución española registró las mejores ratios europeas de **disponibilidad de productos** en los establecimientos comerciales. Así lo demuestra el *Barómetro OSA*, impulsado por Aecoc, que indica que **el 92,8% de los consumidores encontraban el producto** que buscaban en la tienda.

Sin duda, esta situación favorable no se habría dado sin la implicación total de las empresas distribuidoras, que han asumido una gran responsabilidad durante la crisis sanitaria. Y es que, sin ellas, no hubiera sido posible abastecer a la población en **picos de demanda con un crecimiento sin precedentes** como el que nos ha tocado vivir a raíz de la pandemia.

No obstante, para mantener el abastecimiento al máximo nivel y sin incidencias se requiere contar con un **software ERP 360**. Es una herramienta “con vida propia” capaz de ofrecer a negocios en pleno auge, como el de la distribución, las siguientes opciones:



Ecosistema de soluciones interconectadas, que suman movilidad al negocio. Además, estos sistemas incluyen soluciones *ecommerce* con catálogos 2.0 o la posibilidad de mantener el negocio abierto las 24 horas.



Gestión comercial online, controlando al 100% el ciclo de compras y ventas, desde el aprovisionamiento hasta la gestión de contratos, expedientes y almacenes, mediante cualquier dispositivo.



Control virtual de inventarios, siendo la característica principal de un ERP de visión 360 la trazabilidad completa de la información, lo que permite **controlar el stock real y virtual** con la máxima rentabilidad.

Factores que llevan al sector de la distribución a valorar la contratación de un ERP 360

Control de stock, movilidad, SGA, atención al cliente, control de rutas...

La saturación experimentada por el sector de la distribución durante la pandemia evidencia que la capacidad de adaptación y la flexibilidad es decisiva.

Como ya hemos destacado, el sector de la distribución está experimentando un alto nivel de digitalización con el fin de optimizar sus ciclos y procesos de negocio.

Para alcanzar estos objetivos, una auténtica hazaña en tiempos de incertidumbre, las empresas deben implantar **tecnologías de colaboración con una visión extendida** (*end to end*). Esto quiere decir que vaya desde el fabricante hasta que el producto llega a las manos del cliente. Sin embargo, ¿qué otras necesidades están empujando a las empresas distribuidoras a incorporar un ERP de visión global?



1.

La necesidad de colaboración en todos los niveles de la cadena de suministro

Poder **compartir información online** y de forma ágil con la que tomar decisiones en el día a día, y también en momentos críticos, solo es posible adquiriendo herramientas de gestión avanzadas. En este sentido, un ERP 360 consigue:

- Adaptarse a los requerimientos de la demanda, optimizando la planificación de cualquier proceso productivo.
- Controlar al detalle los inventarios y la **correcta valoración de existencias**.

2.

La importancia de realizar correctamente el seguimiento de pedidos

En el sector de la distribución es fundamental conocer al detalle la trayectoria del producto, y un ERP 360 permite:

- **Conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria** de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, **evitando cualquier incidencia en la entrega**.
- Acceder a conceptos clave como el número de lote, partida, serie, fecha de caducidad, fecha de compra, expedición, etc.

3.

La movilidad a todos los niveles

La movilidad se presenta como una característica esencial para el buen funcionamiento de este tipo de empresas. Lo que fundamentalmente trae consigo la movilidad es la oportunidad de **disfrutar de múltiples opciones de acceso al software**. A este respecto, un ERP posibilita:

- Gestionar el catálogo de productos y los pedidos de clientes online.
- Integrar las facturas recibidas automáticamente.
- Controlar **los complejos sistemas de autoventa**, pudiendo realizar gestiones de facturación y cobro en tiempo real.

Desde Aelis, te descubrimos cómo un software ERP de visión global ayuda al sector de la logística y la distribución

¡Consulta nuestro blog!



Ventajas del ERP 360 para las empresas distribuidoras

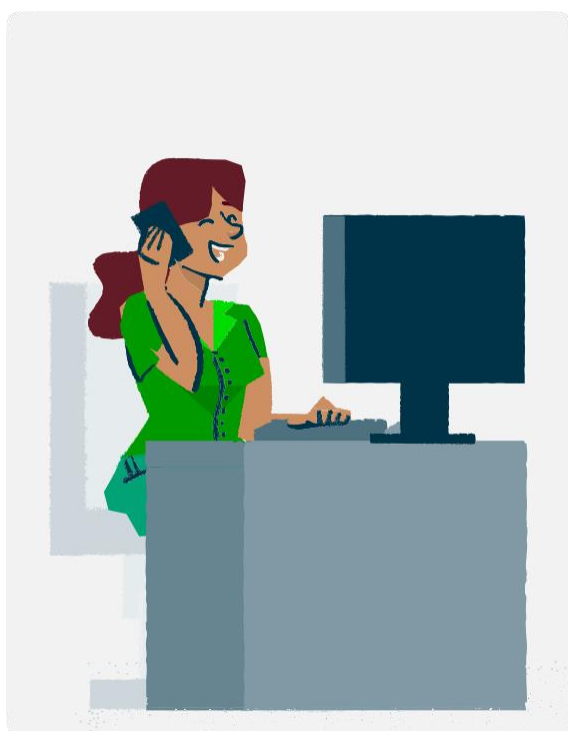
El ciclo completo del proceso, desde su origen hasta su final, necesita de una tecnología inteligente que facilite el control, conocimiento y capacidad de respuesta frente a cualquier contingencia.



El *Supply Chain Manager*, figura esencial dentro del negocio de la distribución y la logística, es un activo capaz de integrar las operaciones a nivel de flujos de material y flujos de información. Pero también gestiona los proveedores, el centro de producción, los operadores logísticos, **las hojas de ruta comerciales y de transporte**, así como los puntos de venta y el cliente final.

Hablamos de funciones todoterreno, que, lógicamente no pueden salir adelante sin un software también todoterreno. A este respecto, el ERP 360 se presenta como el mejor aliado del *Supply Chain Management* que, en definitiva, es **el motor de la compañía**.

A continuación, te enumeramos las ventajas que proporciona esta herramienta “viva”, funcionando como un activo más dentro de las empresas de distribución.

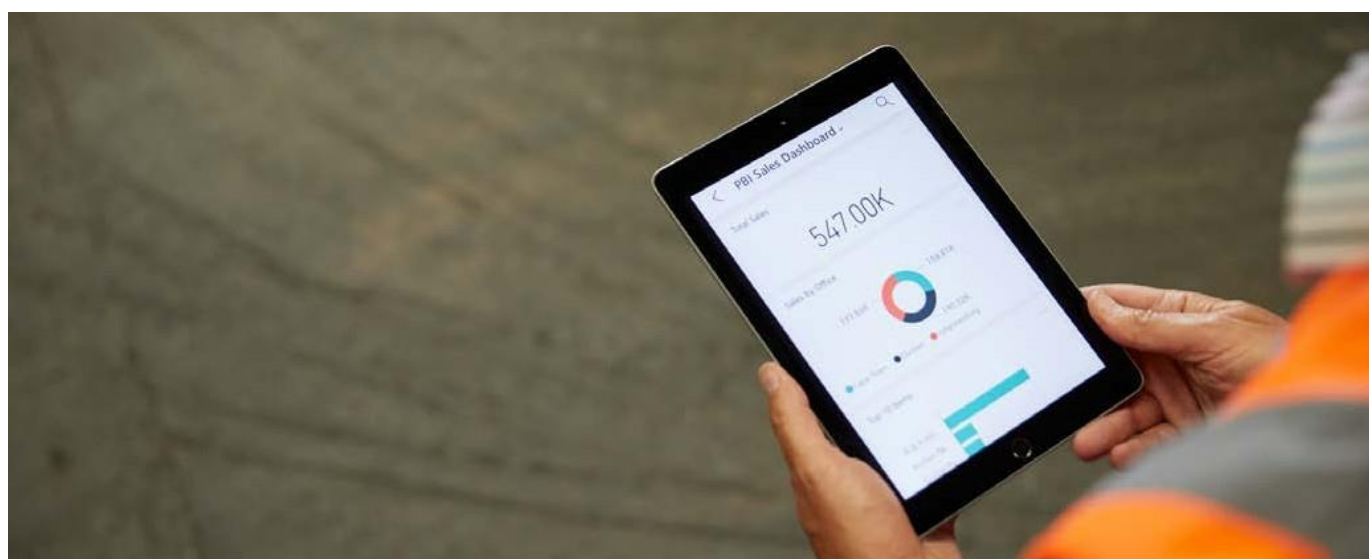


Multicanalidad en todo el proceso de adquisición, venta, entrega y postventa

Puedes aprovechar toda la fuerza comercial de la empresa a través de la multicanalidad, gestionando el ecommerce al máximo nivel, ya sea para distribuidores y asociados, o para el consumidor final (B2C), así como dentro del **área de venta, postventa o marketing**. En otras palabras, este *software* funciona como un ecosistema de soluciones interconectadas que permiten al usuario el pleno acceso a toda la información que necesite y cuando lo necesite.

Además, proporciona **una comunicación ilimitada**, a través de la línea telefónica, chat o vía e-mail, y con soporte en horario extendido. Esto supone una gran ventaja, especialmente cuando nos referimos a la gestión de áreas tan importantes como la atención al cliente.

Con Sage 200 Advance Edition puedes consultar, desde MS Outlook, los principales KPI's de tus clientes o proveedores.

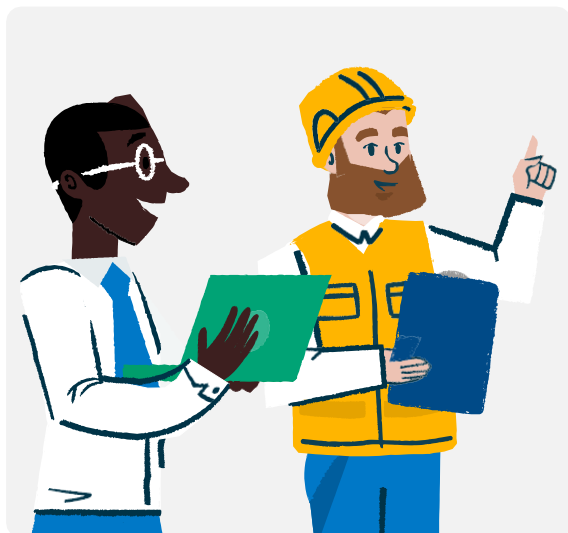
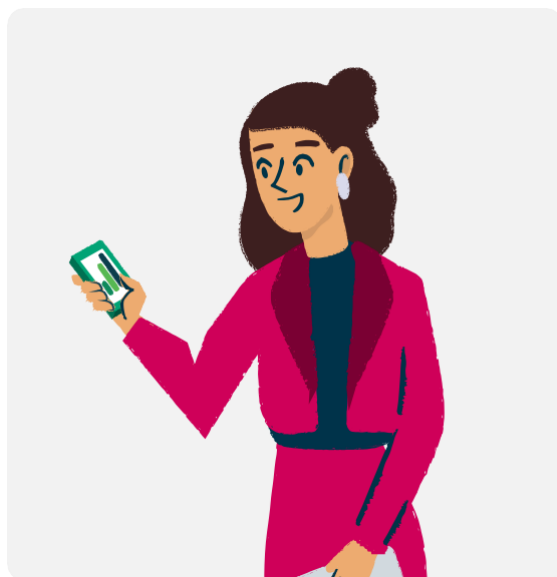




Conversión de los datos en información relevante para la toma de decisiones

Las herramientas de *Business Intelligence* (negocio inteligente) estudian y valoran la información de la empresa para ayudar a las compañías a tomar las **mejores decisiones estratégicas**. Pero el ERP 360 ya incorpora esta funcionalidad, previniendo, además, tendencias y patrones futuros que puedan incidir negativamente sobre las cuentas.

En resumen, con herramientas de negocio inteligente puedes acceder a toda la información centralizada y veraz del negocio, **convirtiendo del dato en oportunidad**.



Mejora en el rendimiento y la productividad

Para mantener el rendimiento y la productividad a niveles óptimos, es necesario contar con soluciones escalables que permitan a las empresas **realizar cambios “sobre la marcha”**. Solo así es posible mantener los márgenes de beneficio bajo control, una situación que se presenta más compleja cuando los pedidos se disparan.

Un ERP 360 es, por definición, una herramienta escalable, lo que facilita el afrontar los picos de demanda con éxito, **controlando el SGA al máximo nivel**.

Conclusión

Como puedes ver, un ERP 360 es la mejor forma de **dar respuesta al sector de la distribución** en la gestión integral de todos sus recursos. Supone una cobertura total a todo tipo de compañías del sector, incluyendo:

- Distribuidoras en las que el propio conductor reparte la mercancía y gestiona el cobro de las facturas.
- Repartidoras en las que el conductor únicamente reparte la mercancía y la facturación se realiza en el **proceso de facturación general** de las ventas.
- Empresas de distribución de bebidas y alimentación.
- Compañías de reparto de productos sanitarios, parafarmacias y **suministros industriales**.



¿Conoces todo lo que *Sage 200 Advance Edition* puede hacer por ti?

Este sistema de gestión de recursos empresariales se ha convertido en el mayor exponente del ERP 360, una herramienta viva y de visión global.

Más información >



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

<https://aelis.es/>

©2020 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners. NA/WF 183498.