

6 pasos para mejorar el rendimiento de tu inversión

Qué herramientas te ayudarán a reducir tus costes operativos en hasta un 73%

Seguir leyendo >

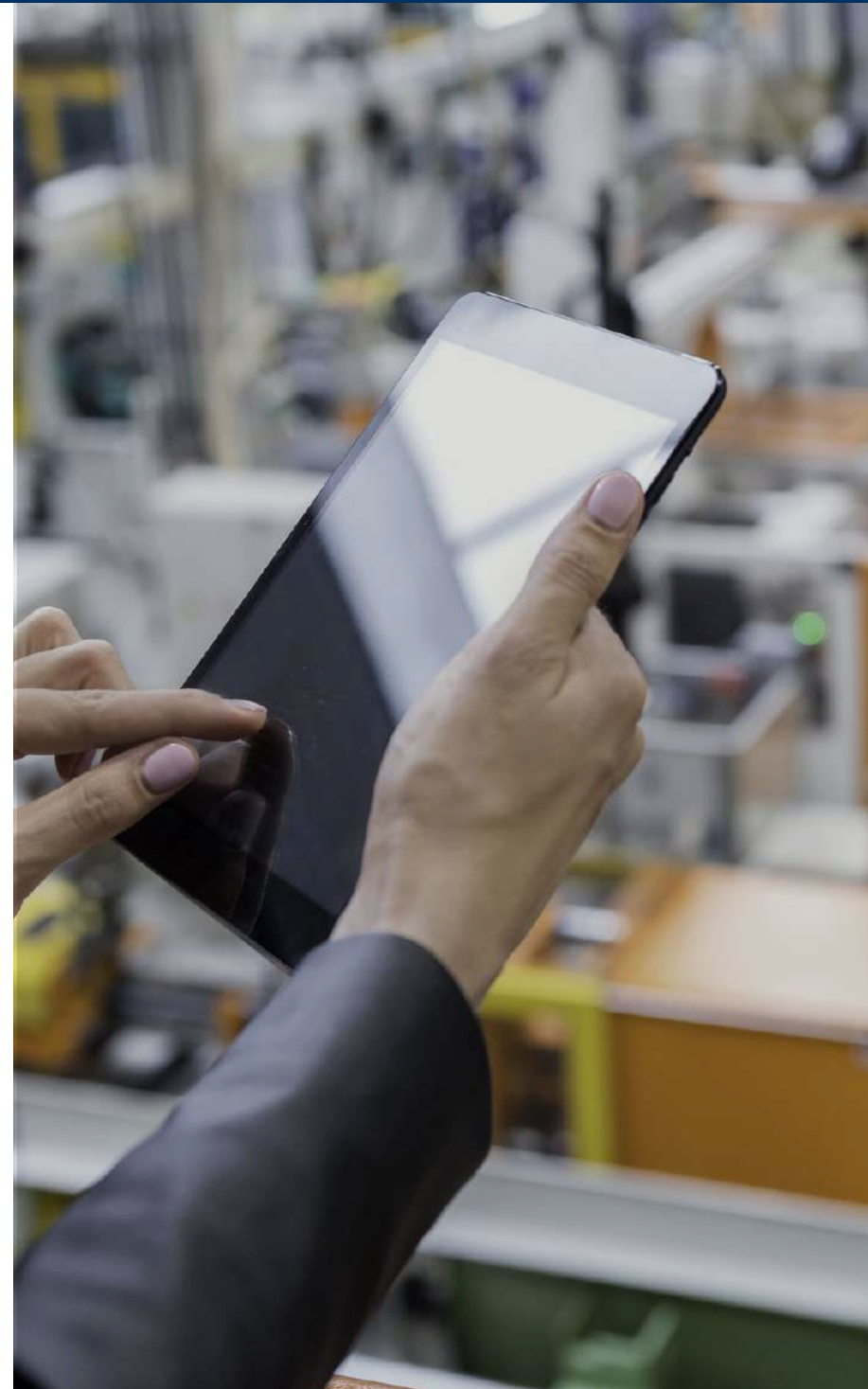


No hace falta ser director financiero para saber apreciar el retorno de la inversión

Cómo calcular el retorno de la inversión (el denominado ROI, en inglés Return on Investment) suele ser uno de los mayores "quebraderos de cabeza" de los directivos de hoy en día. Con presupuestos cada vez más bajos, los directores financieros o gerentes de cualquier negocio han de justificar en gran medida hasta el último euro invertido. Y es aquí donde el famoso ROI toma su verdadero protagonismo. Calcularlo en sí es sencillo de obtener. Simplemente hay que aplicar la fórmula de beneficio menos inversión, dividido entre el beneficio. Pero, a medida que tu empresa crece, se antoja necesario contar con un software de gestión capaz de ajustarse a esta evolución para, entre otras cosas, poder obtener y controlar este rendimiento de la inversión.

Es por ello que, ajustar la tecnología a tus objetivos empresariales es la mejor manera de optimizar tu inversión. Con una rápida implementación y métricas claramente definidas, tu progreso hacia las metas establecidas será muy fácil de medir. En esta guía para mejorar el rendimiento de la inversión encontrarás los consejos que necesitas para planear el futuro de tu empresa, maximizar la rentabilidad, y dar con la solución de gestión ideal para tu negocio.

"Obtener rápidamente los indicadores clave del rendimiento (KPI) te ayudará a tomar decisiones más rápidas basadas en información en tiempo real."



Seis sencillos pasos para optimizar la implementación

1 Establecer un comité y un equipo titular de proyecto

Es crucial hacer un seguimiento de lo que ocurre. Conformar un comité para promover y supervisar el proyecto, y un equipo titular para encargarse de la implementación y la propulsión del proyecto y para capacitar a los usuarios finales. El equipo de proyecto debería incluir usuarios y empleados procedentes de los ámbitos técnico y empresarial que vayan a experimentar los efectos de la implementación —tales como el servicio de atención al cliente, la logística, las finanzas y la manufactura— así como un director general de proyecto.

2 Apuntar a metas específicas

Decisiones empresariales más rápidas y mejores gracias a una entrada de datos más eficiente por parte de los usuarios. Esto da como resultado que la información consolidada que necesitan los directivos y ejecutivos se vuelva más accesible, más puntual y más significativa.

Mayor compromiso y productividad del personal, en la medida en que los empleados pueden usar su tiempo realizando actividades más importantes y estratégicas. Las eficiencias operativas obtenidas gracias a la implementación también contribuyen a una mayor retención de los empleados.

Estrecha tus vínculos y sé más proactivo con tus socios comerciales, clientes y proveedores optimizando y acortando los procedimientos empresariales.

Recuerda: Al comienzo de la implementación, conviene revisar estas metas, incorporar los cambios que se hayan introducido desde la elaboración del plan empresarial, y tenerlos en mente a medida que se avanza.

3 Tener una idea clara de lo que puede hacer el software

Con un plan empresarial basado en prestaciones y funcionalidad, el equipo de implementación debería cursar un programa de capacitación introductoria para adquirir un entendimiento más en profundidad de lo que se puede hacer con las herramientas del software.

4 Definir los procedimientos de la empresa que necesitan mejorarse

Verifica que los procedimientos estipulados antes de la implementación se están llevando a cabo, y asegúrate de que no se ha omitido nada. Un asesor de implementación también puede ofrecer recomendaciones sobre la mejora de los procedimientos empresariales atendiendo a las mejores prácticas de otros clientes. También puedes mejorar tus procedimientos mediante dispositivos predeterminados basados en las mejores prácticas del sector.

5 Sopesar tus opciones de implementación

A la hora de elegir entre una implementación en las propias instalaciones o una implementación según demanda, las empresas deben fijarse en sus requisitos particulares, incluyendo la complejidad de su negocio y de sus procesos, el tamaño de la compañía, el número de empleados, el crecimiento previsto, y la sofisticación de sus aptitudes e infraestructuras informáticas.

En las propias instalaciones: Puesto que tú eres dueño del software que está instalado en tus servidores, se puede personalizar e integrar con otros programas. Esto aporta a las empresas un mayor control de sus procesos, datos y seguridad.

Según demanda/En la nube: Alojada y disponible en la nube en régimen de pago según uso, esta solución no requiere una gran inversión inmediata, puede implementarse más rápido con menos personal e instrumental informático, y sólo requiere un servicio mínimo de mantenimiento de hardware.

6 Capacitar a los usuarios finales

La capacitación, junto con un interfaz intuitivo y fácil de usar, hace que los empleados puedan familiarizarse más rápida y económicamente, y beneficiarse cuanto antes de la nueva solución de gestión empresarial.

Define y mide indicadores clave de rendimiento

Durante el proceso de implementación, los expertos y/o equipos funcionales deben definir las métricas para determinar el éxito del proyecto. Estas métricas deben ajustarse a las unidades de negocio, los departamentos y los empleados para indicar eficazmente si se están alcanzando los objetivos.

Los indicadores clave de rendimiento también deben servir para hacer un seguimiento de los beneficios cualitativos. Específicamente:

- Procesamiento sin errores
- Tiempo requerido para tomar mejores decisiones
- Niveles reducidos de inventario
- Mejores índices de satisfacción de clientes y socios

Una vez definidos tus indicadores clave de rendimiento, lo mejor es publicar y comunicar las expectativas a fin de poder continuar midiéndolos y mejorándolos en el futuro.





¿Estás dispuesto?

Con los indicadores clave del rendimiento y un plan para vigilarlos continuamente, puedes determinar si el sistema que has puesto en marcha sirve para cumplir tus objetivos empresariales. De este modo, puedes corregir ágilmente el rumbo y encarrilar tus esfuerzos. Esto sí que es una nueva manera de hacer negocios.

Sigue aprendiendo en www.Sage.es

Para más información, solicita una **demostración del producto** o llámanos al **900 878 902**.

Lo que dicen los clientes

"Si comprendes la importancia que tienen los datos en el proceso de toma de decisiones de tu negocio, comprobarás el valor de una herramienta tecnológica que te ayude a controlar el rendimiento de tu inversión al instante. Gracias a ellas, es posible alcanzar los objetivos haciendo que un negocio sea más racional, más estratégico".

Mike DePasquale, gestor de sistemas empresariales, **Avon Rubber p.l.c.** [Estudio completo del caso >>](#)

"Nuestros ingresos han aumentado considerablemente durante los últimos años. Este crecimiento no habría sido posible sin la eficiencia de herramientas tecnológicas como Sage X3".

John Deradoorian, presidente, **Allied Metals Corporation** [Estudio completo del caso >>](#)

"Controlar la gestión de compras, agilizar los pedidos a los proveedor, el control de plazos de entrega, entre otras tareas es fundamental y, obtener indicadores clave de rendimiento de cada una de ellas es lo que nos permite saber en todo momento nuestro ROI".

Sisco Sapena, director gerente, **Lleida.net** [Estudio completo del caso >>](#)