



SAP® Business One

Manual de referencia rápida

¿Qué es SAP® Business One?

Diseñado exclusivamente para pequeñas empresas, SAP® Business One es una solución asequible para gestionar toda la empresa a través de finanzas, ventas, clientes y operaciones, todo en un único sistema. Con SAP Business One, las pequeñas empresas pueden racionalizar sus operaciones globales, obtener información completa e inmediata para responder más rápidamente a las necesidades del mercado y acelerar el crecimiento rentable.

Cliente destino	Datos a simple vista
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pequeñas empresas con ingresos inferiores a 50 millones de euros anuales y un máximo de 100 empleados ▪ Integración de soluciones verticales como: retail, comercio al por mayor, distribución, fabricación y servicios profesionales ▪ Habitualmente se utilizan paquetes de software para sus necesidades contables, junto con otras soluciones puntuales para gestionar otras funciones específicas de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oportunidad de mercado: el mercado total de software para la pequeña empresa es de tres mil millones de dólares en ingresos por licencias en todo el mundo. EE.UU., Alemania, Japón, Reino Unido y China, representan aproximadamente el 60% de este mercado. ▪ Competencia principal: el mercado se encuentra muy fragmentado e incluye diversas soluciones de oferta local. Entre los principales competidores globales se incluyen Microsoft Dynamics, Sage, Intuit y Ufida. ▪ SAP Business One: 13.000 clientes en más de 40 países a partir de 2006, con un crecimiento interanual superior al 40%. ▪ Partners y Eco-System: 1.300 partners en todo el mundo, más de 350 soluciones de add-on de proveedores de software independientes (ISV) para más de 20 sectores industriales. ▪ Acerca de SAP: SAP es el mayor proveedor de software empresarial del mundo, con más de 35 años de experiencia. Actualmente, casi el 50% de los clientes de SAP son pequeñas y medianas empresas con ingresos anuales de 200 millones de USD o menos.

Necesidades del cliente	Argumentos de venta de SAP Business One (Mensajes Clave)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesidad de ampliar el negocio para actualizar y aumentar los ingresos previsibles e incrementar el margen de beneficio. ▪ Necesidad de fomentar relaciones con el cliente más estrechas y mejores para mantenerse por delante de la competencia. ▪ Información completa, precisa y de difícil acceso con el fin de responder a las necesidades del mercado. ▪ Eficacia y transparencia difícil de lograr con varios sistemas que no “se entienden entre sí”. ▪ Reacción constante ante actividades cotidianas, en lugar de centrarse de forma proactiva en maneras de impulsar la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un único sistema para racionalizar toda la empresa: mayor eficacia de las operaciones mediante la integración perfecta de toda la empresa a través de finanzas, ventas, clientes y operaciones, eliminando así las entradas de datos redundantes y los errores. ▪ Consiga información completa e inmediata: utilice informes desglosados a partir de Excel para navegar por el set completo de datos comerciales para obtener inmediatamente la información correcta que se necesita, desde la oficina o por Web. ▪ Impulsar el crecimiento centrado en el cliente: aplicaciones de CRM y comercio electrónico integradas que permiten gestionar mejor los ciclos de ventas, ampliar las ventas online y responder más rápidamente a las necesidades de los clientes mediante el autoservicio de clientes basado en Web. ▪ Centrar de forma proactiva en lo que es importante: alertas basadas en el workflow que permiten responder a los eventos comerciales más importantes a medida que se producen, lo que le libera de tener que reaccionar constantemente a las actividades cotidianas. ▪ Adaptable al constante cambio de necesidades: con un innovador planteamiento basado en modelos y más de 350 soluciones de proveedores de software independientes, los usuarios pueden parametrizar, configurar y ampliar el sistema para satisfacer necesidades específicas de la empresa y el sector industrial. ▪ Diseñado específicamente para pequeñas empresas: se trata de un producto galardonado y asequible, creado desde el principio exclusivamente para pequeñas empresas por SAP, el mayor proveedor de software empresarial del mundo. Como único sistema intuitivo, fácil de instalar y sencillo de actualizar, apenas requiere soporte de tecnología de la información y formación de usuario.



SAP® Business One

Manual de referencia rápida

Diferenciadores clave	Principales puntos de prueba de cliente
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Global: a diferencia de otros productos del nicho, como Salesforce.com, SAP Business One proporciona una solución completa que se inicia con un conjunto de funciones de gestión de empresas centrales integradas, entre las que se incluyen finanzas, ventas, clientes, comercio electrónico y operaciones. ▪ Un único sistema: a diferencia de la competencia que ofrece un conjunto de productos que se unen, SAP Business One ofrece un único producto, creado desde el principio, previamente integrado lo que elimina la necesidad de implementaciones independientes, upgrades e integraciones complejas entre ellos. ▪ Información completa e inmediata: únicamente SAP Business One proporciona informes desglosados a partir de Excel y funciones de “arrastrar y vincular” que permiten a los usuarios de la empresa navegar por los datos comerciales completos para obtener la información que necesitan, sin que se requiera pericia técnica para programar informes especiales. ▪ 35 años de experiencia probada: únicamente SAP ofrece más de 35 años de experiencia en gestión de empresas centrada en la creación de aplicaciones que garantiza la alineación rápida entre funciones empresariales y tecnológicas para ayudar a las empresas, grandes o pequeñas, a aumentar la eficacia y obtener mejores resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mayores ventas en Olsale: se ha obtenido un 33% de crecimiento de los ingresos en 12 meses, las operaciones diarias por empleado se han multiplicado por cinco sin aumento del personal y se ha recuperado el rendimiento de la inversión (ROI) en menos de 30 días. ▪ Operaciones racionalizadas en Siow Chiang & Co. con más de 3.000 artículos; la empresa puede ahora actualizar cualquier operación en tiempo real. La empresa ha reducido el tiempo del ciclo de pedidos en un 30% y los niveles de stock en un 20%. ▪ Visibilidad inmediata en Henry Designcentre: mayor eficacia general mediante la racionalización de procesos y la eliminación de redundancias. Los datos de venta se entregan ahora en tiempo real y una base de datos centralizada captura los datos críticos. Se ha aumentado la transparencia entre departamentos. ▪ Productivo en un mes en WMF: la implementación se produjo sin contratiempos, se completó en un mes con una ejecución en paralelo durante tres meses que facilitó la transición y garantizó la correcta transferencia de datos. ▪ Rendimiento de la inversión en seis meses en Fagersdale USA: se ha recuperado la inversión en seis meses a través de reducciones de costes obtenidas al lograr visibilidad en información financiera y de explotación clave.

Funciones clave del producto SAP® Business One

Contabilidad y Finanzas	Ventas y Clientes	Comercio electrónico y Web Store	Compras y Operaciones	Inventario y Distribución
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Libro mayor y asientos ▪ Contabilidad de costes ▪ Gestión de proyectos y presupuestos ▪ Banking y extractos bancarios ▪ Gestión de pagos y reconciliación ▪ Balances contables y facturación ▪ IVA y soporte multidivisa para impuesto sobre el valor añadido 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión de pipeline y oportunidades ▪ Contacto con clientes e interesados y actividad ▪ Ofertas de ventas y pedidos de cliente ▪ Previsión de ventas y pipeline ▪ Gestión de relaciones con el cliente basada en Web ▪ Gestión de contratos de servicio ▪ Entrada y seguimiento de gestión de llamadas de servicio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Catálogos de productos online ▪ Tienda Web integrada con inventario ▪ Cesta de la compra online ▪ Campañas promocionales y por correo electrónico ▪ Gestión de pagos, impuestos y entregas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pedidos y entregas ▪ Entradas de mercancías ▪ Devoluciones de mercancías ▪ Factura de acreedores y ▪ Abonos ▪ Lista de materiales ▪ Órdenes de fabricación ▪ Pronósticos ▪ Planificación de necesidades de material 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión de artículos, consultas de artículo ▪ Entrada en stock, liberación de stock y transacciones de stocks ▪ Transferencia al almacén y números de serie ▪ Revaloración de inventario ▪ Reaprovisionamiento de inventario ▪ Catálogo de cliente/proveedor ▪ Listas de precios y precios especiales ▪ Gestión de lotes y tomar y embalar
Gestión de informes y Gestión <ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes basados en Excel, arrastrar y vincular ▪ Workbench de migración de datos, campos definidos por el usuario, interfaces de programación de aplicaciones (API) ▪ SAP Business One Software Development Kit 		Recursos Humanos <ul style="list-style-type: none"> ▪ Directorio de empleados y gestión ▪ Informes de Recursos Humanos 		