



EL VALOR DE UNA VERDADERA PLATAFORMA DE ERP EN LA NUBE

Perspectivas de NetSuite

TABLA DE CONTENIDO

Resumen ejecutivo

Página 3

1
NetSuite, el valor de una verdadera plataforma en la nube: diferenciadores clave

Página 5

2
Puntajes de evaluación

Página 11

3
SuiteSuccess: partiendo de cero a la nube en 100 días

Página 20

4
Próximos pasos

Página 21



EL VALOR DE UNA VERDADERA PLATAFORMA DE ERP EN LA NUBE

Perspectivas de NetSuite

Nuestra experiencia

Hoy, la computación en la nube está en la vanguardia de la transición al negocio digital y permite a las empresas adaptarse a estos cambiantes modelos, tanto estratégica como operacionalmente.

Compañías que disponen de una estrategia orientada hacia la nube han aprendido que el verdadero valor de la nube proviene de la capacidad de delegar el acuerdo de nivel de servicio (SLA) de una solución completa — desde la infraestructura hasta la aplicación—, no de componentes específicos. Además, se reconoce ampliamente que los paquetes integrados reducen la complejidad, aumentan la confiabilidad y cuestan menos, solo que ahora, con la nube, el paquete incluye el hardware, la seguridad y las operaciones. La mayor parte de las personas coinciden en que el paradigma de la nube ofrece ventajas de costos y comodidad (disponibilidad, velocidad, agilidad y menor Costo Total de Propiedad TCO), posibilitando procesos de desarrollo más rápidos y proporcionando una mayor confiabilidad, así como un menor riesgo. Las compañías que adoptan un enfoque ad hoc dejan de

aprovechar muchos de los beneficios de la nube y enfrentan una serie de dificultades.

En el estado actual del mercado, no todos los proveedores de la nube son capaces de proporcionar una oferta integrada, y esto obliga a las compañías a administrar más nubes de las que desean.

Propuesta de valor de NetSuite

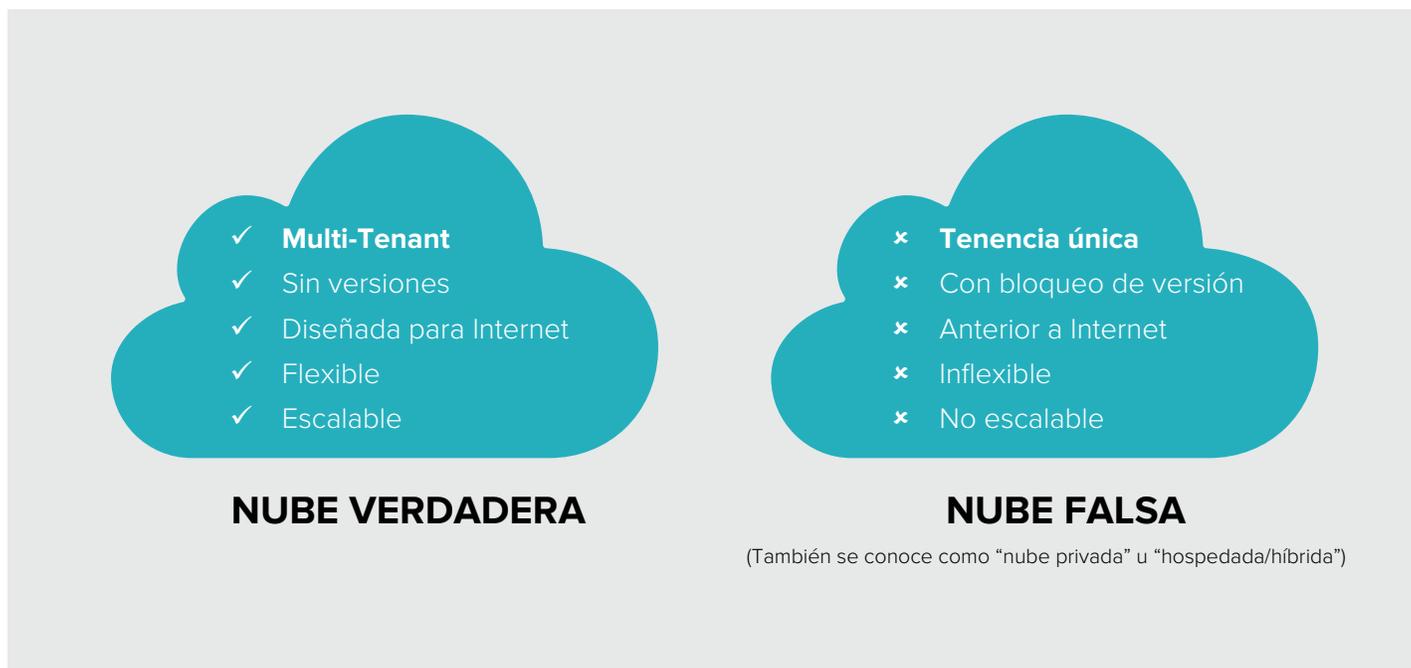
Como compañía líder en el segmento de ERP en la nube, NetSuite no solo ha defendido la causa de proporcionar una verdadera plataforma en la nube, sino que también se ha esforzado continuamente por desarrollar un paquete verdaderamente integrado para nuestra creciente base global de más de 40 000 clientes.

Además, el modelo de interacción con el cliente está ayudando a cientos de nuevos clientes a implementar la plataforma más rápidamente y a aprovechar las prácticas de procesos empresariales líderes para generar y obtener valor en sus organizaciones mucho antes de lo que permiten los enfoques tradicionales.

“Las empresas corren el riesgo de experimentar inconvenientes si el producto que creían haber comprado resulta ser algo completamente diferente. El hospedaje y la gestión de aplicaciones no son sinónimos de SaaS.” – **Gartner**

En este documento, esperamos proporcionarle nuestra perspectiva sobre los componentes y los puntajes de calificación que usted puede utilizar no solo para evaluar una verdadera solución en la nube, sino también para analizar, por sí mismo, cómo nuestras diversas ofertas de plataformas pueden ayudarle a cumplir sus objetivos

organizacionales hoy, a responder a las disrupciones futuras del sector y a obtener ahorros de más de un 20% - 50% del costo total de propiedad (TCO)¹, o cómo su organización puede incurrir de USD 64.000 a 242.000 anuales en costos ocultos o imprevistos².



Referencia: HBR – The CIO's Guide to Cloud Computing (HBR: guía sobre computación en la nube para CIO)

¹ Hurwitz & Associates, The compelling TCO case for cloud computing in SMB, mid-market enterprises (Argumentos de TCO convincentes para la computación en la nube en pequeñas y medianas empresas)

² Investigaciones de NetSuite y análisis de un ejemplo basado en una compañía con ingresos de USD 10 millones

NETSUITE, EL VALOR DE UNA VERDADERA PLATAFORMA EN LA NUBE: DIFERENCIADORES CLAVE

Arquitectura de software como servicio (SaaS) y arquitectura multi-tenant



Software como servicio (SaaS)

NetSuite pone a disposición ofertas de software como servicio (SaaS). Las aplicaciones son accesibles mediante un navegador web o una aplicación móvil.

A diferencia de lo que ocurre con el software en las instalaciones, los clientes de NetSuite no tienen que participar en la gestión de la infraestructura de nube subyacente, la cual incluye redes, servidores, sistemas operativos, almacenamiento y actualizaciones de la aplicación.



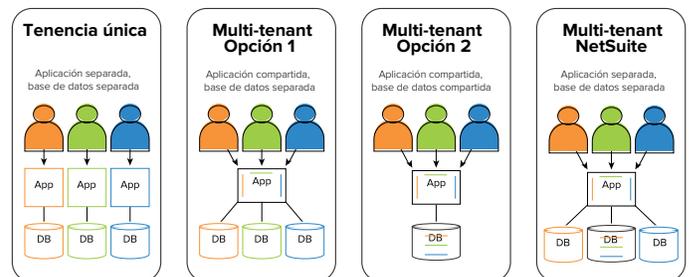
Arquitectura Multi-Tenant

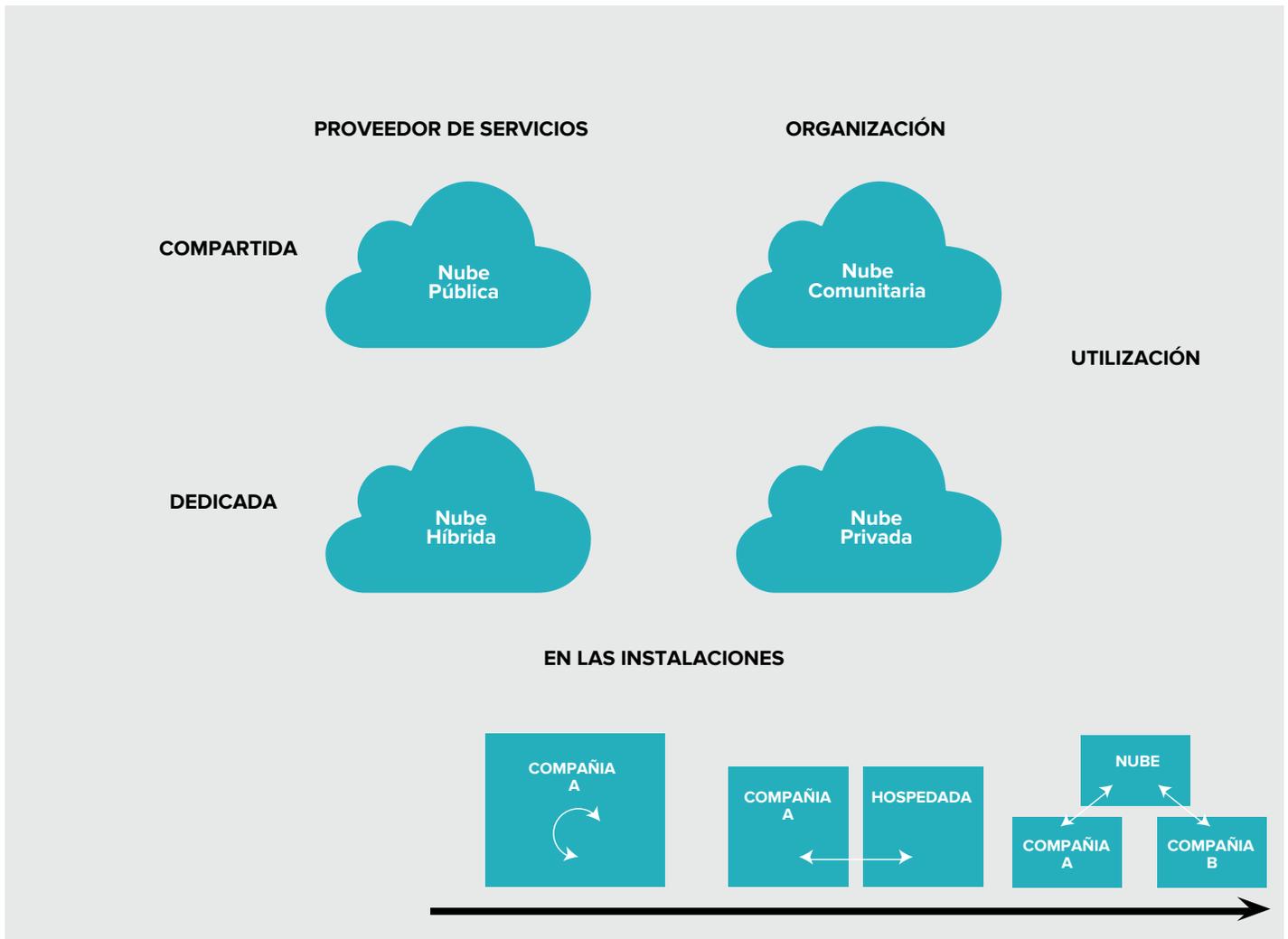
NetSuite cuenta con una sola instancia de aplicación. Cada suscriptor puede hacer personalizaciones y ajustar configuraciones, las cuales se presentarán en la vista a la que tiene acceso o se invocarán cuando utilice la aplicación. La mayoría de los clientes comparten

una instancia de base de datos común con los demás clientes. En caso de que un cliente necesite un mayor desempeño, NetSuite ofrece niveles de desempeño superiores con instancias de base de datos dedicadas. Algunos clientes pueden empezar utilizando la base de datos compartida y, en un momento posterior, migrar a su propia base de datos dedicada.

Esta situación (una base de datos compartida) se puede considerar como el nivel más elevado de multi-tenant. De esta manera, la virtualización ofrece, por definición, el nivel más bajo de multi-tenant.

Independientemente de lo que puedan decir los proveedores de servicios de nube, la tenencia múltiple es importante. Por ejemplo, con un verdadero proveedor de servicios de nube, todos los clientes suelen tener acceso a la misma solución, de la misma nube. Esto les brinda a los clientes un acceso continuo e inmediato a las últimas actualizaciones del producto.





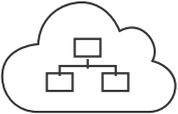
	En las instalaciones	Hospedada	Basada en la nube
Costos de licencia (única)	Medianos	Moderadamente bajos	Bajos
Costos de mantenimiento de software (costos operacionales/año)	Altos	Medianos	Bajos
Costos de suscripción (costos operacionales/año)	Medianos	Moderadamente bajos	Bajos
Costos totales de capital	Altos	Medianos	Bajos
Recursos de TI (administradores/ desarrolladores)	Altos	Moderadamente altos	Bajos
Hardware/almacenamiento	Altos	Medianos	Medianos
Costos de actualización	Altos	Medianos	Bajos
Plazos de implementación	12-36 meses	9-18 meses	4-8 meses

Protección de sus inversiones en TI



Nube pública

NetSuite se pone a disposición como una implementación de nube pública y cuenta con una sola instancia de aplicación. Esto está alineado con nuestra estrategia de ofrecer SaaS y una arquitectura multi-tenant que permite tanto a los clientes empresariales como a los de pequeñas y medianas empresas disponer de la misma versión de la aplicación, en todo el mundo, aprovechando los beneficios de las economías de escala, de la menor necesidad de planificación y de la mejora en la agilidad, la escalabilidad y los costos de TI.



Estrategia de ERP two tier

La ERP Two Tier es una estrategia empresarial y tecnológica que permite que las organizaciones protejan sus inversiones en los sistemas de ERP existentes, implementando a la vez una ERP basada en la nube (por ejemplo, NetSuite) en las nuevas filiales.

A medida que las grandes empresas crecen y se reestructuran mediante fusiones y adquisiciones, convirtiéndose en compañías más grandes, una de las estrategias para proteger las inversiones en ERP existentes consiste en adoptar un enfoque de ERP “radial”.

Existen tres modelos “radiales”:

1. Todas las unidades de negocio (la sede y las filiales) utilizan una sola instancia de la aplicación.
2. La sede empresarial y las unidades de negocio utilizan la misma aplicación, pero pueden disponer de más de una instancia.
3. Las unidades de negocio pueden elegir una solución de una lista de soluciones aprobadas, lo que permite que las filiales seleccionen la solución más adecuada para sus requisitos. Por ejemplo, unidades de negocio locales suelen necesitar cumplir con prácticas específicas de facturación al cliente y pago, así como con requisitos reglamentarios locales.

Conjunto de aplicaciones



ERP/FMS



CRM



PSA



Software



Venta al por menor



Manufactura



Ecosistema

Más de 1000 socios
Más de 400 SuiteApps

Beneficios de plataforma adicionales del conjunto de aplicaciones



Global

Gestión de localización



Movilidad

Tablets, relojes (iOS/Android)



Completamente independiente

del navegador



Búsqueda global

Google Suite



Informes

Cree formularios e informes complejos



Activos digitales

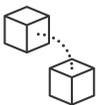
Administre datos no estructurados



SuiteSocial

Herramientas de colaboración

Plataforma SuiteCloud



SuiteConnect

Integración de los datos en la nube



SuiteScript

Lógica y UI programables



SuiteTalk

Integración con aplicaciones en la nube



SuiteAnalytics

Inteligencia empresarial incorporada



SuiteBuilder

Personalización de apuntar y hacer clic



SuiteFlow

Implementación de flujo de trabajo visual



SuiteBundler

Distribución de aplicaciones en la nube

Infraestructura SuiteCloud



Escalabilidad

Capacidad empresarial elástica



Seguridad

SSAE 16
SOC1/SAE 3402



Cumplimiento

PCI DSS de Tipo II
SOX



Transparencia

Estado y operaciones de sistema 24x7



Garantía

Garantía de tiempo de actividad del 99,5 %



Pruebas para procesos

Espacio aislado anterior a la producción



Sin bloqueo de versión

Actualizaciones de la noche a la mañana

“NetSuite OneWorld nos proporciona la flexibilidad para incorporar controles financieros a nuestra manera de hacer negocios, en lugar de obligarnos a adaptar nuestros procesos a un producto de software inflexible.” – **Bankrate**

Un paquete integrado de aplicaciones empresariales



Paquete integrado

Compañías de casi todos los sectores utilizan sofisticados productos de software empresariales para impulsar el crecimiento, pero muchas aún tienen dificultades para responder a las necesidades de dicho crecimiento y administrar los costos de manera efectiva, ya que cuentan con un conjunto heterogéneo de sistemas desconectados para sus diversas funciones, que provocan cuellos de botella en los procesos y problemas relativos a la productividad de los empleados.

Los paquetes integrados de software empresarial están transformando las compañías y permitiéndoles superar las dificultades de crecimiento que les impedían llevar el negocio al siguiente nivel de crecimiento rentable.

En un estudio sobre el ROI realizado por la compañía de análisis independientes Nucleus Research, se constató que las empresas que utilizan el paquete empresarial integrado en la nube de NetSuite redujeron el tiempo de cierre financiero en hasta un 50% aumentaron la productividad de ventas en un 12.5% e incrementaron la rotación de inventario en un 50%, entre otras eficiencias.

“NetSuite es nuestra fuente única de información. Nuestro personal está muy satisfecho con NetSuite y buscamos constantemente maneras distintas de optimizar la solución.”

– **Dent Wizard**

Puntajes de evaluación de aplicaciones empresariales en la nube: costos ocultos de USD 64.000-242.000 anuales¹

		Nube	En las instalaciones	Hospedada/híbrida
Agilidad empresarial	Capacidad de implementar rápidamente nuevos modelos de negocio y productos, negociar M&A y realizar desinversiones.	0	26.000	20.000
Escalabilidad	Capacidad de manejar el crecimiento, crear nuevas instancias y realizar implementaciones en todo el mundo.	13.000	25.000	19.000
Flexibilidad	Capacidad de adaptarse a posibles cambios en los requisitos.	0	12.000	12.000
Control de versiones	Capacidad de mantenerse actualizado con la última versión de software del proveedor.	0	48.000	36.000
Configuración	Capacidad de permitir que los usuarios empresariales vuelvan a configurar, al instante, los flujos de trabajo.	19.000	38.000	38.000
Personalización	Capacidad de desarrollar nuevas funciones que el proveedor de software no ha puesto a disposición.	24.000	24.000	30.000
Riesgos	Seguridad	8.000	25.000	19.000
	Disponibilidad	99,97 %	99,97 %	99,97 %
	Desempeño			
Tiempo de obtención de valor	Tiempo necesario para obtener valor empresarial.	0	44.000	44.000
Posibles inversiones adicionales para una compañía con ingresos de USD 10 millones		USD 64.000	USD 242.000	USD 218.000

Funcionalidades completas
 Buenas funcionalidades
 Funcionalidades razonables
 Funcionalidades limitadas
 Ninguna funcionalidad

Puntajes de evaluación de aplicaciones de TI en la nube: ahorros de un 20% - 50% del costo total de propiedad (TCO)²

	En las instalaciones	Desarrollos de nube	
		Tenencia múltiple	Híbrida
Costos de licencia (única)	\$\$	N/D	\$\$
Costos de mantenimiento de software (costos operacionales/año)	\$\$\$	N/D	\$\$\$
Costos de suscripción (costos operacionales/año)	N/A	\$\$	\$\$
Recursos de TI (admins/desarr.)			
Hardware/almacenamiento	\$\$\$	\$\$	\$\$
Costos de actualización	\$\$\$	N/D	\$\$
Implementación	\$\$\$	\$	\$\$
Seguridad	\$\$\$	\$	\$\$

¹ Análisis de un ejemplo basado en una compañía con ingresos de USD 10 millones

² Hurwitz & Associates, The compelling TCO case for cloud computing in SMB and Mid-Market Enterprises (Argumentos de TCO convincentes para la computación en la nube en pequeñas y medianas empresas)

PUNTAJES DE EVALUACIÓN

Tanto las grandes empresas como las pequeñas y medianas empresas necesitan soluciones empresariales que les ayuden a gestionar las operaciones y los procesos cotidianos de manera más eficiente. Al mismo tiempo, esperan contar con la información y la inteligencia empresarial que necesitan para adaptarse con éxito a un ambiente de negocios fluido, así como para garantizar el cumplimiento de los requisitos reglamentarios. Por lo tanto, no es de sorprender que algunos de los líderes estratégicos del negocio con los que interactuamos evalúen sus plataformas de computación en la nube en términos de los criterios de costo total de propiedad (TCO) y que, al mismo tiempo, hagan que los gerentes operacionales de las diferentes líneas de negocio participen en el proceso de selección, con el fin de determinar el verdadero retorno de la inversión alineado con su estrategia y sus objetivos empresariales.

En esta sección, presentamos tanto un puntaje de evaluación de necesidades empresariales típicas como un puntaje de costo total de propiedad (TCO), los cuales pueden ayudar, al menos a nivel directivo, a alinear los requisitos de TI con los requisitos empresariales, a eliminar las plataformas en silos y las soluciones que crean entornos caóticos, y a justificar la necesidad de una plataforma integrada que esté alineada con los objetivos empresariales, pueda posibilitar mejoras en los procesos de negocios y, así, proteger la valoración de la empresa.

“El ROI de una solución de ERP en la nube puede obtenerse de manera relativamente rápida, y este modelo de entrega permite que la amplia variedad de empresas que lo utiliza obtenga reducciones de costos de TI y una mayor productividad de los empleados. Las pequeñas y medianas empresas también pueden obtener otros beneficios importantes gracias a la ERP en la nube, como una mayor precisión del inventario, una mejor satisfacción del usuario y un mayor nivel de ventas.”

— Nucleus Research

Valor obtenido por los clientes de NetSuite ¹	
Visibilidad completa	+55% a 80%
Eficiencia del proceso de pedido	+40% a 60%
Tiempo de informe	-40% a 55%
Tiempo de cierre	-45% a 70%
Finalización de auditorías	-25% a 40%
Recursos de soporte de TI	-40% a 65%

¹Estudio sobre los clientes de NetSuite realizado por SL Associates

Habilitación de la agilidad empresarial y la escalabilidad

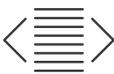


Agilidad empresarial

USD 26.250 – USD 131.250*

Aumente los ingresos en un 1% en el 75% de los ingresos (USD 7,5 millones).

Habilite su estrategia empresarial para acceder a nuevos mercados y canales.

Beneficios de plataforma adicionales del conjunto de aplicaciones						
 <p>Global Gestión de localización</p>	 <p>Movilidad Tablets, relojes (iOS/Android)</p>	 <p>Completamente independiente del navegador</p>	 <p>Búsqueda global Google Suite</p>	 <p>Informes Cree formularios e informes complejos</p>	 <p>Activos digitales Administre datos no estructurados</p>	 <p>SuiteSocial Herramientas de colaboración</p>
Plataforma SuiteCloud						
 <p>SuiteConnect Integración de los datos en la nube</p>	 <p>SuiteScript Lógica y UI programables</p>	 <p>SuiteTalk Integración con aplicaciones en la nube</p>	 <p>SuiteAnalytics Inteligencia empresarial incorporada</p>	 <p>SuiteBuilder Personalización de apuntar y hacer clic</p>	 <p>SuiteFlow Implementación de flujo de trabajo visual</p>	 <p>SuiteBundler Distribución de aplicaciones en la nube</p>
Infraestructura SuiteCloud						
 <p>Escalabilidad Capacidad empresarial elástica</p>	 <p>Seguridad SSAE 16 SOC1/ISAE 3402</p>	 <p>Cumplimiento PCI DSS de Tipo II SOX</p>	 <p>Transparencia Estado y operaciones de sistema 24x7</p>	 <p>Garantía Garantía de tiempo de actividad del 99,5 %</p>	 <p>Pruebas para procesos Espacio aislado anterior a la producción</p>	 <p>Sin bloqueo de versión Actualizaciones de la noche a la mañana</p>

* Análisis de un ejemplo de costos ocultos basado en una compañía con ingresos de USD 10 millones y un margen bruto del 35%. El cuadro que aparece más abajo detalla otros supuestos utilizados para el cálculo de los costos ocultos.



Escalabilidad

USD 25.000 – USD 50.000

Aumente el margen bruto de un 35% a un 36% - 37%.

Expanda el negocio y los ingresos sin las limitaciones de planificación de capacidad de un sistema de ERP en las instalaciones.

Nivel de servicio	Compartida	3	2	1	1+0
Disponibilidad	Estándar	Estándar	Estándar	Estándar	Mejorado/premium
Datos empresariales	10 GB	100 GB	500 GB	1 TB	3 TB
Datos de archivador	10 GB	25 GB	200 GB	200 GB	400 GB
Espacio aislado premium	No	No	Necesario	Necesario	Necesario
SC+ Licencias ¹	1	2	3	5	10
Etapas de actualización	Fijo	Seleccionable	Seleccionable	Seleccionable	Seleccionable
Usuarios (máximo)	100	150	800	1200	3600

Niveles de servicio de NetSuite

Habilitación de la flexibilidad empresarial y eliminación del bloqueo de versión



Flexibilidad empresarial

USD 12.000 – USD 18.000

Reducción en el tiempo necesario para agregar nuevas capacidades. 160 horas por capacidad, a USD 75/hora.

Habilite su estrategia empresarial para acceder a nuevos mercados y canales.



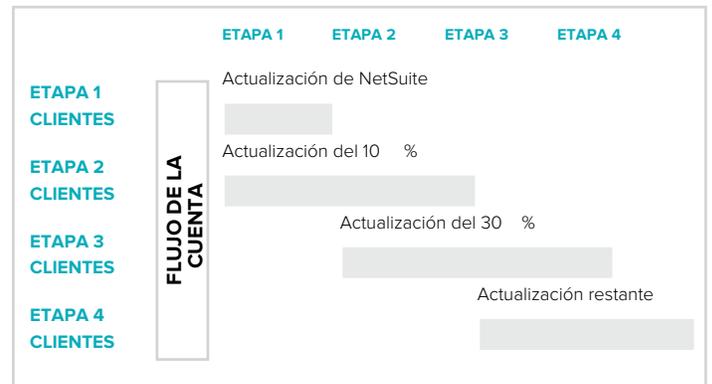
Control de versiones sin bloqueo

USD 48.000

320 horas, a USD75/hora por actualización. 2 actualizaciones/año realizadas por NetSuite.

El proceso de patentado de “lanzamiento por etapas” de NetSuite garantiza que el 100 % de los clientes cuenten con la misma versión. Normalmente, NetSuite programa dos grandes actualizaciones anuales, además de realizar pequeñas actualizaciones continuas a lo largo del año. También se proporciona a los clientes un entorno de vista previa para cada versión. Las personalizaciones certificadas se mantienen en las versiones siguientes, y los casos de uso del cliente se incorporan a las pruebas de A.

<p>SUITEBUILDER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Campos y registros personalizados • Centros • Funciones • Apuntar y hacer clic 	<p>SUITEFLOW</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flujo de trabajo personalizado • Árboles de decisiones • Extensión con SuiteScript • Apuntar y hacer clic
<p>SUITESCRIP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lógica de back-end personalizada • UI personalizada • Programación de JavaScript estándar del sector 	<p>SUITETALK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integración de aplicación • Autenticación basada en token • Compatibilidad con personalizaciones • Servicios web basados en SOAP • REST de SuiteScript
<p>SUITEANALYTICS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis en tiempo real • Generador de informes • Paneles • Búsquedas guardadas • API de SuiteScript y WS • Conexión de SuiteAnalytics: integración con ODBC/ JDBC 	<p>SUITEBUNDLER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empaquetado de aplicaciones sencillo • Rápida implementación • Replicación de plantillas empresariales • Versiones administradas



Seguridad y redundancia incorporadas



Seguridad

USD 25.000 – USD 50.000

El análisis parte de la base de que el 1% la rotación de clientes se debe a problemas de seguridad (500 clientes y USD 20.000 de ingresos/cliente).

NetSuite utiliza herramientas de supervisión, políticas y controles estrictos que funcionan las 24 horas del día, y cuenta con un equipo de seguridad permanente que brinda la más sólida seguridad (aplicación, red y datos) para sus clientes.

Esto permite que nuestros clientes se beneficien al obtener certificaciones de seguridad exigentes para sus aplicaciones empresariales y al contar con controles de seguridad tales como instalaciones completamente protegidas y gestión del acceso físico, que no se pueden obtener de manera económica con las tradicionales implementaciones internas en las instalaciones.



Disponibilidad

0

El análisis de beneficios parte de la base de que el cliente evaluará este SLA para todas las plataformas que considere.

NetSuite maximiza la disponibilidad de la aplicación mediante la operación de múltiples centros de datos separados geográficamente. Su redundancia de centros de datos incluye replicación de datos, recuperación ante desastres y conmutación por error. NetSuite ha alcanzado un historial de tiempo de actividad del 99,96% durante más de cinco años y garantiza un tiempo de actividad del 99,5%, con el respaldo de un Compromiso de nivel de servicio (SLC) transparente. Para mejorar este compromiso, el SLC cuenta con el respaldo de un crédito de servicio, si no se cumple el compromiso de disponibilidad. El estado del sistema se muestra en todo momento en <http://status.netsuite.com>.



“NetSuite está diseñado para la vida, al igual que mis Sofas. Ambos se crearon para brindar durabilidad y adaptabilidad infinita.”

— **Shawn Nelson**, CEO y fundador de Lovesac

Desempeño para impulsar la productividad



Desempeño

0

El análisis de beneficios parte de la base de que el cliente evaluará este SLA para todas las plataformas que considere.

El desempeño de la aplicación es fundamental para NetSuite y para nuestros clientes. Las herramientas

incorporadas de supervisión del desempeño de NetSuite proporcionan una profunda comprensión sobre el comportamiento de la aplicación y presentan detalles pormenorizados de las métricas de desempeño.

“Podemos realizar el doble de transacciones en la misma cantidad de tiempo.”

— **Ed McMahon**, CEO, EPEC Engineered Technologies



Día típico

500 Mn +

de solicitudes HTTP

6 TB +

de datos persistentes



2 Bn +

de puntos de control

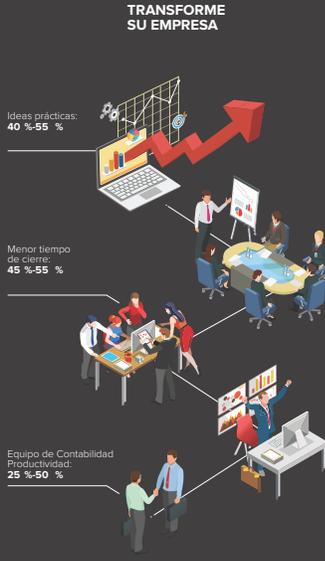
30 Bn +

de consultas procesadas



ESCALERA DE NETSUITE: PRIORIZACIÓN DE LAS FINANZAS

Una estrategia para que las compañías respondan al desafío de los tiempos de disrupción actuales.



	PROBLEMA	IMPACTO	SOLUCIÓN
TRANSFORME	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia del cliente incoherente Administración de diversos sistemas 	<ul style="list-style-type: none"> Reducción de la satisfacción del cliente Información fragmentaria 	<ul style="list-style-type: none"> Autoservicio del cliente Comprensión empresarial completamente integrada
EXPANDA	<ul style="list-style-type: none"> Fuga de ingresos Comprensión limitada del comportamiento del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de oportunidades de ingresos Falta de fidelización de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Planificación y análisis financieros Marketing integrado
INNOVE	<ul style="list-style-type: none"> Difficulty scaling Dificultad de escala Falta de alineación entre proyectos y recursos Complejos requisitos regulatorios 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de ingresos Ineficiencia y gastos arriba del presupuesto Mayor riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> HCM centralizada Gestión de proyectos Cumplimiento global
MEJORE	<ul style="list-style-type: none"> Consolidación de monedas y subsidiarias Controles de compra limitados Datos limitados de desempeño de la compañía 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de comprensión global del negocio Problemas de cumplimiento y visibilidad Falta de transparencia del flujo de caja 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de múltiples subsidiarias Adquisición optimizada Gestión financiera mejorada
CORRIJA	<ul style="list-style-type: none"> Procesos basados en hojas de cálculo Cierre de período manual Falta de informes o informes limitados 	<ul style="list-style-type: none"> Datos financieros incompletos El cierre de los libros lleva demasiado tiempo No se tiene acceso a métricas en tiempo real 	<ul style="list-style-type: none"> GL, AR y AP unificados Automatización del cierre del período Informes y métricas basados en funciones

ESCALERA DE NETSUITE PARA EL COMERCIO MINORISTA OMNICANAL

Sea omnipresente por medio de un enfoque omnicanal y haga que cada experiencia del cliente sea única

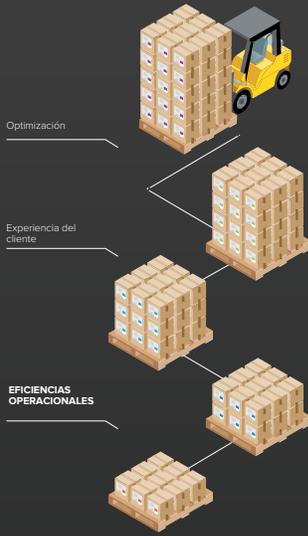


	PROBLEMA	IMPACTO	SOLUCIÓN
TRANSFORME	<ul style="list-style-type: none"> Falta de estrategia de movilidad y redes sociales Falta de omnipresencia en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de las oportunidades de conexión con el cliente Visibilidad limitada de la marca 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de la marca en las redes sociales Omnipresencia en el mercado de NetSuite Global
EXPANDA	<ul style="list-style-type: none"> Tasas de cierre deficientes Falta de presencia ante el cliente Pérdida de oportunidades de canal 	<ul style="list-style-type: none"> Ingresos no optimizados para cada cliente Estancamiento de la experiencia del cliente Experiencia del cliente incoherente 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing por correo electrónico Marketing comercial Fidelización
INNOVE	<ul style="list-style-type: none"> Falta de visibilidad de la cadena de suministro Incapacidad de expandir los canales Marketing poco claro Compras del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Errores en el cumplimiento de pedidos Pérdidas de ingresos en favor de otros canales Pérdida de oportunidades para mejorar las ventas y realizar ventas cruzadas 	<ul style="list-style-type: none"> Comercio omnicanal Punto de venta Desarrollo de una cartera de clientes móviles
MEJORE	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de clientes debido a la estrategia en línea Amenaza de Amazon Experiencia del cliente incoherente 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de participación en el mercado Fuga de ingresos Fidelización incoherente 	<ul style="list-style-type: none"> Pedidos de trabajo y ensamblados Planificación financiera y de demanda Gestión de almacenes
CORRIJA	<ul style="list-style-type: none"> Falta de conexión entre las finanzas y el comercio Cumplimiento de pedidos inexacto Experiencia del cliente incoherente Falta de visibilidad del inventario 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de ingresos Daños a la marca Rotación de personal Altos niveles de inventario 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión financiera Gestión inteligente de pedidos Preparación para el comercio Visión completa del cliente Inteligencia empresarial operacional Gestión de información sobre el inventario y los productos

El período de 100 días es únicamente para la fase de conexión.
 * SL Associates, los resultados se midieron en un amplio estudio sobre los clientes de NetSuite.
 * Forrester Research, "22% y-commerce sales will top \$1.1 trillion by 2020" (Las ventas del comercio B2B alcanzarán la cifra de 1001.13 billones para 2020), 26 de abril de 2016.
 * SL Associates, los resultados se midieron en un amplio estudio sobre los clientes de NetSuite.

ESCALERA DE NETSUITE: DISTRIBUCIÓN MAYORISTA

Una estrategia para que las compañías de distribución respondan al desafío de los tiempos de disrupción actuales.



DESAFÍOS	IMPACTO NEGATIVO	SOLUCIÓN
TRANSFORME <ul style="list-style-type: none"> Falta de comprensión del comportamiento del cliente ROI que no es de tipo bucle cerrado 	<ul style="list-style-type: none"> Estancamiento del crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Inteligencia empresarial Automatización de marketing Gestión de precios y margen
MEJORE <ul style="list-style-type: none"> Utilización ineficiente del inventario Cumplimiento dirigido por el consumidor Ventas mejoradas y cruzadas de servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Uso deficiente del capital de giro 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de almacenes (WMS) Servicios externos
INNOVE <ul style="list-style-type: none"> Falta de visibilidad de la cadena de suministro Incapacidad de expandir los canales Ineficiencia e imprecisiones en los pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> Desgaste de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Automatización de la cadena de suministro (SCM) Códigos de barras
EXPANDA <ul style="list-style-type: none"> Falta de visibilidad de la cadena de suministro Incapacidad de expandir los canales Ineficiencia e imprecisiones en los pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de participación en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Comercio B2C y B2B (B2X) Experiencia de proveedor-cliente Pedidos de trabajo y ensamblados
CORRIJA <ul style="list-style-type: none"> Crisis financiera, con cierre y auditorías Falta de organización de los pedidos Falta de visibilidad del inventario Atención al cliente incoherente Procesos manuales Plataforma heredada 	<ul style="list-style-type: none"> Pérdida de ingresos a raíz del exceso de compromisos y de deficiencias en la entrega Incapacidad de escalamiento 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzas (FMS) Gestión de pedidos Inventario CRM BI operacional

ESCALERA DE NETSUITE PARA ENTIDADES SIN FINES DE LUCRO

Una estrategia para que las entidades sin fines de lucro puedan cumplir con los desafíos actuales y acelerar su misión.



DESAFÍO	IMPACTO NEGATIVO	SOLUCIÓN
TRANSFORME <ul style="list-style-type: none"> Incapacidad de vincular los ingresos a los resultados Dificultades para adoptar nuevos modelos de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Sospechas con relación a la integridad de la organización Incapacidad de responder al cambio 	<ul style="list-style-type: none"> ERP de la misión Plataforma de desarrollo flexible
MEJORE <ul style="list-style-type: none"> Procesos de donación inconexos Estrategia e imagen de marca limitadas Limitada transparencia financiera 	<ul style="list-style-type: none"> Visibilidad limitada sobre el progreso de la planificación Pérdida de ingresos Pérdida de participación en el mercado y de presencia en la memoria del público Crecimiento, cumplimiento y gestión ineficientes 	<ul style="list-style-type: none"> Plataforma integrada de donación en línea Desarrollo de la marca en las redes sociales Facturación y elaboración de informes unificadas
INNOVE <ul style="list-style-type: none"> Falta de comprensión de los grupos atendidos Falta de personal adecuado Seguimiento de los ingresos en múltiples sistemas 	<ul style="list-style-type: none"> Experiencia deficiente de los grupos atendidos Incapacidad de crecer y responder al cambio Pérdida de ingresos 	<ul style="list-style-type: none"> Datos de CRM unificados Gestión centralizada del capital humano Sistema único de seguimiento de los ingresos
EXPANDA <ul style="list-style-type: none"> Operaciones globales separadas Comprensión limitada del presupuesto Incapacidad de supervisar los recursos designados 	<ul style="list-style-type: none"> Costos elevados y falta de impacto colectivo Asignación deficiente de recursos Uso indebido de fondos Incumplimiento de los objetivos de la misión 	<ul style="list-style-type: none"> Uso deficiente de los fondos de donantes Capacidades de afiliadas y múltiples filiales Identificación y análisis financieros Contabilización de fondos Gestión de programas y proyectos
CORRIJA <ul style="list-style-type: none"> Gestión de programas inefectiva Seguridad y controles deficientes Informes repetidos Seguimiento de donativos ineficaz Entrada de datos manual 	<ul style="list-style-type: none"> Negligencia al utilizar el sistema y fraude Toma de decisiones deficiente Incumplimiento y pérdida de ingresos Errores contables y pérdida de tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> ERP basada en funciones Paneles y KPI en tiempo real Contabilización de donativos Finanzas inteligentes Elaboración de presupuestos para entidades sin fines de lucro

SUITESUCCESS: PARTIENDO DE CERO A LA NUBE EN 100 DÍAS

SuiteSuccess: tiempo de obtención de valor

NetSuite incorpora la experiencia obtenida de decenas de miles de implementaciones en todo el mundo, a lo largo de dos décadas, a un conjunto de prácticas líderes. Estas prácticas sientan claramente las bases para el éxito, y se ha demostrado que brindan un rápido valor empresarial. La inteligente implementación por etapas comienza al momento del contacto de venta y abarca todo el ciclo de vida del cliente, por lo que existe una continuidad fluida desde las ventas hasta los servicios y el soporte.

La mayoría de los proveedores de ERP han tratado de resolver el problema del sector con plantillas, metodologías de implementación rápida y código personalizado. NetSuite adoptó un enfoque holístico para responder a este problema y desarrolló productos basados en conocimientos del área, prácticas líderes, KPI y un enfoque ágil de adopción de productos. Los beneficios de esto son el menor tiempo de obtención de valor, la

mejor eficiencia y flexibilidad, y el mayor éxito de los clientes.

NetSuite ha agregado a cada oferta del sector soluciones exclusivas para segmentos de mercados verticales, con el fin de responder a necesidades específicas. SuiteSuccess cuenta con más de 300 clientes y se encuentra disponible ahora; a lo largo de este año, se ampliará para abarcar más sectores y los clientes actuales de NetSuite.

“El equipo de NetSuite ha sido nada menos que espectacular. Sus miembros nos proporcionaron una entrega fluida, oportuna y sólida de la nueva solución de ERP.”

— **Dave Ullmann**, director de comercio electrónico, Lindemann Chimney

PRÓXIMOS PASOS

El camino hacia una alianza estratégica

NetSuite se alinea y se compromete con sus iniciativas de transformación. Como somos un socio estratégico, nos tomamos esta responsabilidad muy en serio y estamos preparados para proporcionar a su organización nuestra competencia técnica y nuestra experiencia en la entrega de soluciones en la nube.

Próximos pasos propuestos:

- Planifique y programe una interacción de evaluación del valor, con el fin de confirmar y validar el valor de plataforma que usted puede obtener con las soluciones de NetSuite.
- Establezca un equipo conjunto de patrocinio ejecutivo y gobernanza para realizar el seguimiento y la supervisión de nuestra alianza estratégica.

Clientes de NetSuite



ORACLE®
NETSUITE

www.netsuite.com



netsuitelad@netsuite.com