

Distribuidor Mexicano de Tecnología Empresarial Aumenta Las Ventas y El Número de Socios con NetSuite En La Nube



“NetSuite nos ayudó a lograr un mejor control de la empresa. Ahora le podemos brindar más poder a los usuarios finales al mejorar su trabajo y evitar que tengan que recurrir al departamento de TI.”

TEAM

Sede central:

Ciudad de México, México

Industria:

Distribución de soluciones en tecnología de información y comunicaciones

Aplicaciones sustituidas:

ERP preexistente Lomas

Producto de NetSuite:

NetSuite



Nombre del socio:

Netsoft

Sede central:

Ciudad de México, México

Éxito de los clientes:

- TEAM mejoró la productividad, la visibilidad y la eficiencia mediante la centralización en una plataforma empresarial de nube sólida para el negocio de distribución de hardware y software de TI de la empresa.
- Con el lanzamiento de un sitio de comercio electrónico entre empresas en NetSuite, TEAM aumentó las acciones de ventas totales por comercio electrónico un 15 % y se espera un crecimiento del 50% en dos años.
- TEAM publica datos de inventario en el sitio web de SuiteCommerce para el autoservicio y los pedidos de socios en línea, lo que ayudó a atraer a 200 nuevos socios en menos de un año.
- La gestión de inventario de NetSuite proporciona visibilidad y asegura un stock apropiado de hardware de infraestructura de TI y componentes relacionados.
- Generación de informes de ventas ahora disponibles en tiempo real, en comparación a informes que tardaban hasta 30 días y se basaban en información desactualizada.
- La generación de informes ad hoc con desglose para datos transaccionales permite que TEAM tome decisiones empresariales fundamentadas y basadas en datos verídicos.
- El tiempo de procesamiento de un pedido fue reducido en aproximadamente 75%, de 30 minutos a solo 7.
- Los datos de ventas e inventario en tiempo real permitieron que TEAM optimizara los procesos de reposición.

“NetSuite también nos resultó más fácil de implementar y tuvo menos TCO que otros sistemas ERP que evaluamos.”

TEAM

Desafíos empresariales:

- El sistema ERP antiguo dificultaba la visibilidad de las ventas según sucursal, marca, número de pieza y otros atributos; y esto complicaba los pronósticos y el análisis de rentabilidad.
- TEAM quería eliminar los costos altos y la ineficiencia de sistemas locales que requerían implementar y mantener una gran cantidad de personal de TI.
- Procesos lentos, manuales de adquisición y obtención de pagos causaban problemas en la eficiencia y el crecimiento empresarial.

Solución:

- TEAM seleccionó a NetSuite por encima de SAP y Microsoft. La implementación fue realizada a tiempo y con buen presupuesto, a cargo de NetSoft, un socio de NetSuite con base en México que ya dirigió más de 120 implementaciones de NetSuite.
- NetSuite proporciona un costo total de propiedad (TCO) más bajo en comparación a soluciones previas y rivales. Con una suite de gestión empresarial en la nube completa, que incluye comercio electrónico para abrir un nuevo canal de ventas.
- NetSuite CRM brinda a los directores y representantes de ventas una mejor visibilidad en datos de clientes, pipeline y oportunidades.