

13 PASSOS PARA ESCOLHER MELHOR O SEU ERP

UM GUIA PRÁTICO



Marcelo Sinhorini

PORTAL
ERP



ERP: ENTERPRISE RESOURCE PLANNING

Neste guia completo você poderá descobrir as melhores técnicas para escolher o próximo sistema de gestão que irá permitir o acesso integrado aos dados de sua companhia.

SIGA NOSSOS PASSOS E AO FINAL VOCÊ TERÁ MAIS CONHECIMENTO PARA ESCOLHER UM ERP

O CAMINHO



A CAMINHADA



A CHEGADA

QUAL A IMPORTÂNCIA DE ESCOLHER BEM UM ERP?

O **processo de ESCOLHA de um ERP** é tão importante quanto o processo de **IMPLANTAÇÃO** e **NUNCA** ninguém te disse isso, não é mesmo?

Este e-book foi desenvolvido com o objetivo de ajudá-lo a **MELHOR** escolher um ERP, escrito de forma clara e didática, baseado nas melhores práticas de experientes profissionais e conteúdo **TESTADO** e **APROVADO** por inúmeros processos de **SELEÇÃO** de ERP.

O CAMINHO



1º PASSO: COMO DECIDIR ESTRATÉGICAMENTE?

No começo do processo de seleção de um sistema de gestão empresarial, é muito importante que a empresa tenha claro quais os motivos que a levaram a tomar a decisão pela implantação ou substituição de um ERP.

Ruptura:

- *A empresa necessita alterar o modelo atual de gestão, seja para crescer, se tornar mais competitiva, organizar seus processos e romper com o velho.*

Governança:

- *A empresa busca maior controle e organização, com base em melhores práticas de mercado, visando auditorias, abertura de capital ou apenas mais segurança para os proprietários.*

2º PASSO: DEFINA OBJETIVOS

É indispensável definir os objetivos a serem alcançados com a implantação do ERP de forma clara e simples.

Ademais, mensure financeiramente qual será o ganho com o sistema de gestão.

*Esse cálculo será muito útil para definir o **ROI (Retorno sobre Investimento)** que a empresa terá ao investir no sistema.*



BENEFÍCIOS ALCANÇADOS PELAS EMPRESAS APÓS SUCESSO NA IMPLANTAÇÃO DO ERP

	BENEFÍCIO	RESULTADO
	Redução de estoques	32%
	Redução de Pessoal	27%
	Aumento de Produtividade	26%
	Redução no tempo de ciclo de Ordens	20%
	Redução de tempo de ciclo de fechamento contábil	19%
	Redução de Custos de TI	14%
	Melhoria em processos de suprimentos	12%
	Melhorias na gestão de caixas	11%
	Aumento em receitas / Lucros	11%
	Melhoria em Transportes / Logística	9%
	Melhorias em processos de manutenção	7%
	Entrega no Prazo	6%

3º PASSO: CALCULE O ORÇAMENTO

O orçamento deverá atender também os investimentos que poderão ser necessários para suportar a infraestrutura para a utilização do ERP. É recomendável também separar verba para a aquisição de licenças de outros aplicativos, como, por exemplo, sistema operacional, banco de dados, entre outros.

Com o orçamento definido, temos a base para as diretrizes do processo de aquisição de software, sobre a complexidade, abrangência e tamanho do projeto.

Para definir o orçamento pode-se utilizar alguns meios, como por exemplo:



% percentual do faturamento da empresa como verba destinada ao depto. de TI



Calcular estimativa de ROI sobre os ganhos com o ERP e definir o orçamento

Ganho mensurado com a aplicação do sistema na operação da empresa

Investimento com o projeto de aquisição, implantação e manutenção do ERP



ROI

(Return on Investment)

4º PASSO: DESENHANDO PROCESSOS

PRIORIZAÇÃO

Definir quais serão as áreas ou processos que serão implantados. O entendimento de cadeia de valor suporta, no momento de definição de processos, os mais importantes e relevantes a serem priorizados.

LEVANTAMENTO

É importante, no levantamento, ter em mente que algumas áreas estão integradas. Caso a comunicação entre os processos não esteja clara, o reflexo será na possibilidade de retrabalho futuro.

MAPEAMENTO

A empresa deve ter a clareza da maturidade que se encontra em relação a seus processos e regras de negócio, pois o sistema de gestão empresarial automatiza processos, desde que estes estejam adequados e desenhados de forma funcional.

IMPORTANTE

Na implantação do sistema de gestão empresarial, tem sido uma boa prática para as empresas assumirem o desenho do processo na forma como está concebido no ERP e adequá-lo ao seu dia a dia. Assim, utiliza-se uma boa prática de gestão empresarial e a implantação flui melhor.

5º passo: vamos falar sobre

BUSCA POR FORNECEDORES

IMPORTANTE

*Após as definições referentes às decisões internas que motivaram a **aquisição do sistema de gestão**, agora é necessário iniciar o processo de seleção de fornecedores de **ERP** e serviços de implantação.*

QUAIS SÃO AS OPÇÕES?

CONSULTORIA

Na busca de um sistema de gestão empresarial, muitas empresas contratam consultores independentes que farão a análise completa e apresentarão a melhor solução, com base em um custo-benefício atraente para a empresa.

GERENTE DE TI

Caso a empresa ainda não tenha um gerente de TI e, dentro do escopo de decisões internas, esteja como premissa a sua contratação, será a sua primeira missão no cargo selecionar um sistema de gestão empresarial.

OUTRAS OPÇÕES

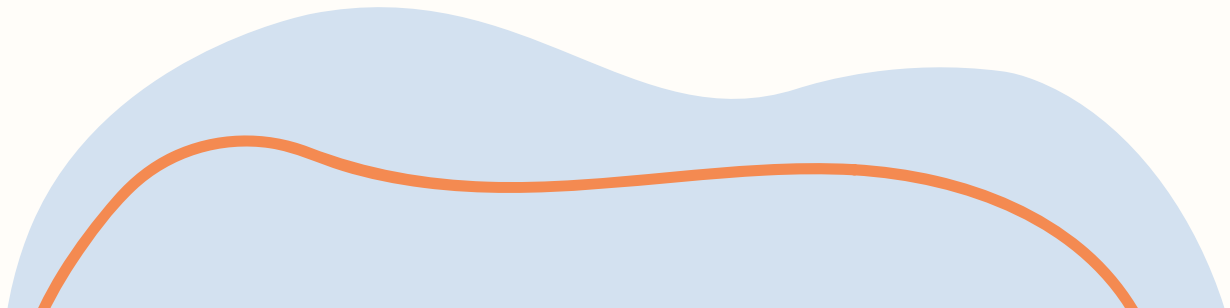
Associações de classe, indicações de outros empresários do mesmo segmento, entidades de pesquisa e estudo, tais como Gartner, IDC, entre outras, e revistas e sites especializados (como, por exemplo, www.portalerp.com)

6º passo:

AVALIANDO FORNECEDORES

CONHEÇA BEM SEU EXECUTIVO DE VENDAS

Na maioria dos casos, as empresas de ERP nomeiam um executivo de contas (também conhecido como gerente de contas) que será responsável pelo atendimento comercial da empresa adquirente (também se referem à empresa como “conta” ou “prospect”). Este profissional fará, em muitos casos, o elo entre a empresa e as demais áreas do fornecedor de ERP.



A avaliação do fornecedor de software ERP é muito importante nesta fase do processo.

Após a busca de fornecedores que entregam serviços e sistemas no segmento de mercado e especificamente no subsegmento de atuação, é necessário avaliar alguns pontos relevantes e intimamente ligados ao sucesso da aquisição do ERP.

Áreas tais como: desenvolvimento de software, suporte aos clientes, treinamento e atendimento comercial são departamentos importantes a serem visitados.

Quando adquire-se um ERP ou serviço, trata-se de uma venda intangível; neste caso, tudo que for tangível nesta compra deve ser impecável.

7º passo: não se esqueça de analisar a aderência

Este passo é um dos mais importantes no processo de aquisição de software ERP.

A análise de aderência é o comparativo do mapeamento de processos da empresa adquirente versus os processos contidos no sistema ERP.

Esta comparação terá maior chance de sucesso se for feita com base em uma RFP (Request for Proposal) enviada aos fornecedores de ERP.

ATENÇÃO A RFP

...é uma ferramenta usada para organizar os itens relevantes, contidos nos processos críticos (processos primários) da empresa, a serem atendidos pelo ERP.

...é uma solicitação, disparada por meio de um processo de licitação ou concorrência, por órgão ou empresa interessada na aquisição de um produto, serviço ou bem valioso.

...solicitação feita aos potenciais fornecedores para apresentação de propostas de negócios, atendendo o escopo dos itens da RFP.

... a estrutura da RFP, deve conter a metodologia para orientar a decisão de aquisição e destina-se a permitir que os riscos e benefícios possam ser identificado claramente.

RFP É UMA SOLICITAÇÃO DE PROPOSTA

8º passo:

MAPEANDO AS PERSONALIZAÇÕES

PERSONALIZAR: TORNAR PESSOAL, INDIVIDUALIZAR, ETC.

No momento de identificação de itens da RFP que não aderem ao processo da empresa, é de suma importância que uma decisão seja tomada.

Após a tomada desta decisão, é elaborado o mapeamento das personalizações do sistema, visando atender ao processo original da empresa.

O mapeamento deverá conter as horas necessárias para sua execução e qual será o valor adicional de suporte e manutenção após a entrega do projeto.

...Adequação do processo: avaliar se o processo apresentado pelo sistema atende à necessidade da empresa, lembrando que o ERP adota as melhores práticas de mercado.

...Adequação do ERP: se de fato for necessário adequar o sistema, vale a investigação se essa necessidade é inerente à empresa ou ao setor. Se for ao setor, negocie com o fornecedor uma parceria na personalização, argumentando que é algo relevante ao segmento.

**QUAL DECISÃO
TOMAR?**



9º PASSO: ASSISTINDO A APRESENTAÇÃO TÉCNICA

Para a aquisição do ERP, e o PASSO 9 ser um sucesso, um dos componentes relevantes é a apresentação técnica do sistema, com foco no segmento e sub-segmento da empresa adquirente.

A prática dos fornecedores de ERP é, no momento da apresentação técnica, preparar-se anteriormente com uma análise prévia do planejamento do escopo com base na RFP e apresentar novas funcionalidades que agregarão valor ao processo.

PROFISSIONAIS

ENVOLVIDOS NA APRESENTAÇÃO TÉCNICA

Diretores, Proprietários e Acionistas

Focar a apresentação na gestão da empresa, com base em relatórios e indicadores.

Supervisores e Gerentes de TI

Focar nas informações sobre tecnologia, personalizações, segurança da informação, infraestrutura física e lógica, atualizações de novas versões, suporte e treinamento.

Usuários-Chave (Key User)

Focar em como o sistema ajudará o macroprocesso no dia a dia, em um departamento ou processo específico, muitas vezes críticos.

Usuários-Finais (End User)

Simular no ERP processos operacionais executados atualmente, com enfoque na usabilidade, ambiente intuitivo e tendo a ciência de que trabalhará diretamente com o ERP.

10º PASSO: VISITANDO CLIENTES REFERÊNCIA

*Para que tenha-se mais segurança na aquisição do ERP, é **importante visitar um cliente-referência** do fornecedor de ERP, do mesmo segmento e sub segmento da empresa adquirente.*

Por exemplo: atua-se no segmento de Varejo e o sub-segmento Drogarias, as necessidades de uma drogaria são diferentes de um supermercado por exemplo, apesar de ambas serem do segmento varejista, por isso o sub segmento é importante.

O MOMENTO DA VISITA

O momento da visita a uma empresa do mesmo segmento e sub-segmento que o da empresa adquirente do ERP é de criar relacionamentos profissionais éticos, pois é uma excelente oportunidade de conhecer novas formas de trabalhar e compartilhar experiências.

Concorrência e informações estratégicas devem ser tratadas com cuidado pelos envolvidos na visita, para não gerar desconforto entre as empresas e o fornecedor de ERP.

**11º PASSO, É HORA DE
ENTENDER A CONTA**

Neste passo, a empresa em busca de um ERP recebe uma proposta com os valores de investimento, iniciais que serão no momento da entrega do projeto e mensais referentes à manutenção, assinatura (em caso de SaaS), hospedagem e suporte.

Proposta Comercial

Contém o detalhamento referente a preços, valores, reajustes, formas de pagamento e demais condições comerciais. Descreve quais produtos estão negociados, a quantidade de licenças e cláusulas jurídicas, multas e termos de acordo que formalizam a negociação.

Proposta Técnica

Contém o escopo do projeto a ser entregue. O que será implantado, quais processos e módulos serão atendidos, personalizações envolvidas, treinamentos, dados sobre infraestrutura necessária, entre outras especificações da entrega do serviço.

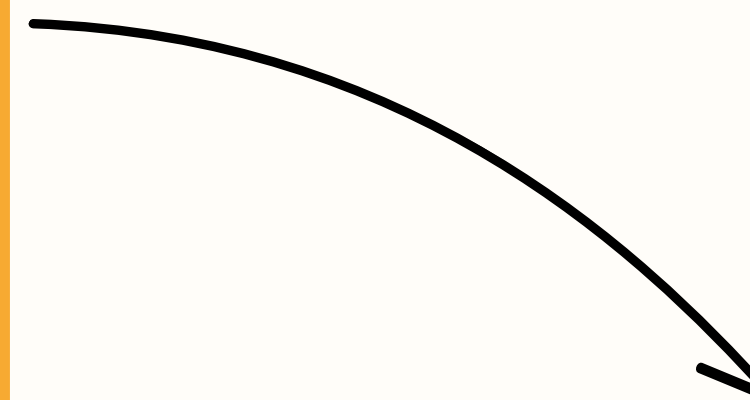
Saiba também os demais valores contidos na conta final

Taxa de evolução tecnológica do ERP, traslado dos consultores até a sua empresa, despesas de viagens, horas em gestão de projetos, taxa de instalação do sistema, escopo do atendimento de suporte, personalização e processo de apontamento de ordens de serviço dos consultores técnicos.

12º PASSO: COMPARE AS PROPOSTAS:

ANÁLISE ESTRATÉGICA

Atender decisões estratégicas da empresa adquirente, tais como tecnologia empregada, credibilidade do fornecedor, atendimento em outros países, governança corporativa, relacionamento entre outros pontos.



ANÁLISE TÉCNICA

Envolvem detalhes sistêmicos e metodológicos sobre itens atendidos. Qualidade da equipe de entrega, investimento em personalização, prazo de entrega, metodologia de implantação, gestão de projeto e facilidade de utilização entre outras análises.

ATENÇÃO:

Comparativo de algo intangível, como é no caso de software, é algo que por si só não é simples, ainda mais quando você tem outras variáveis, tais como: serviço de implantação, infraestrutura, tecnologia mais avançada, entre outras. Por conta disso devemos buscar alguns orientadores para tomar a decisão.

REGRA DE OURO

A aquisição de software para gestão de uma empresa, o item PREÇO deve ser uma parte da avaliação, independente do porte da empresa adquirente, mas não o único item.

O relacionamento com o fornecedor do ERP poderá ser de longo prazo e os orientadores estratégicos e técnicos devem conter pesos relevantes na decisão final.

13º PASSO: DECIDA ESTRATEGICAMENTE!

Seguindo todos os passos deste e-book, certamente será escolhido MELHOR o ERP para sua empresa.

Com uma escolha mais adequada do sistema, os benefícios para a competitividade são claros, com ganhos reais de produtividade.

Principais benefícios

Qualitativo

- Aumento na produtividade das empresas;
- Incremento nos níveis de competitividade empresarial;
- Ampliar a maturidade de gestão da classe empreendedora;

*Quantitativo

- ✓ **11%** Aumento em receitas / Lucros
- ✓ **11%** Melhorias na gestão de caixas
- ✓ **32%** Redução níveis de estoque



O Portal ERP é uma plataforma dedicada a conteúdo e serviços no setor de Tecnologia da Informação, com ênfase em sistemas de gestão empresarial, conhecidos como ERP

Seu objetivo é ser uma ferramenta de consolidação do mercado, auxiliando as empresas a otimizar o uso de seus sistemas, aumentando a produtividade e a competitividade, o que resulta em benefícios para a sociedade.

Portal ERP | www.portalerp.com

Envie seu e-mail para: contato@portalerp.com

PORTAL

ERP®