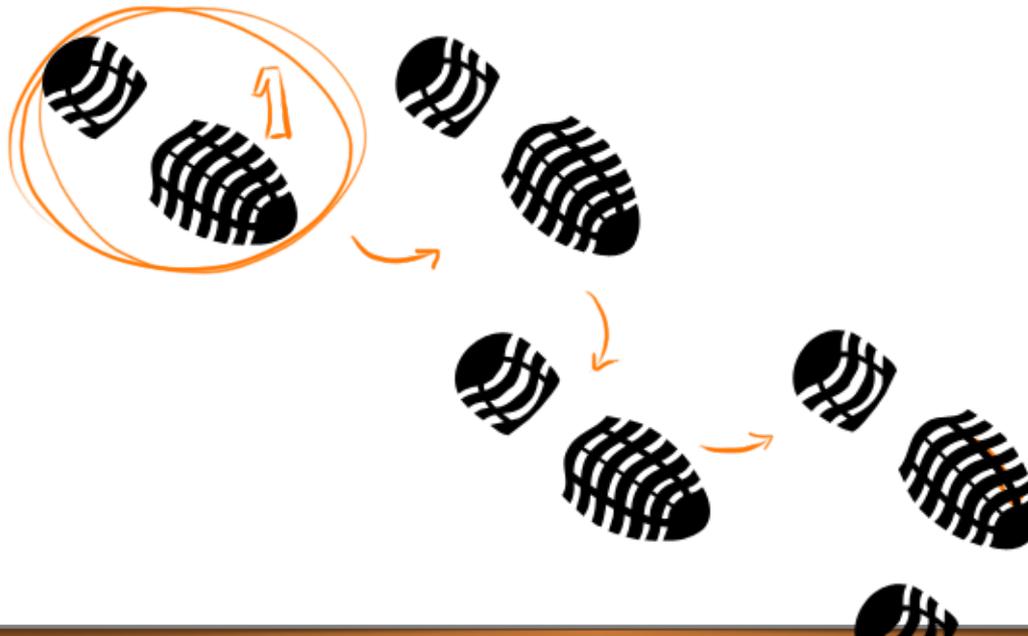


PORTAL

ERP

e-book

13 Passos para Escolher MELHOR seu ERP



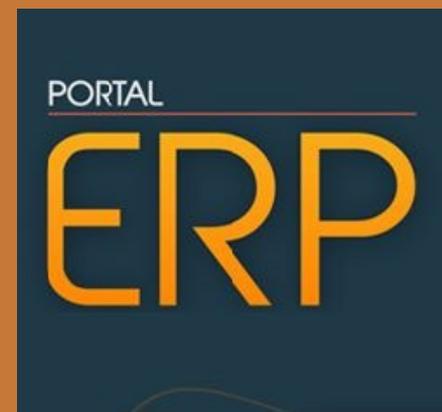
Como Escolher Melhor seu ERP

Siga os passos
e ao final terá mais
conhecimento para
escolher um ERP

O CAMINHO

A CAMINHADA

A CHEGADA



É importante escolher bem ?

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



Então
escolha!

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.

Se é tão importante ESCOLHER bem um ERP



PORTAL

ERP

O CAMINHO

1

DECIDIR
estrategica
mente

2

DEFINIR
objetivos

3

CALCULAR
orçamento

4

DESENHAR
processos

5

BUSCAR
fornecedores

6

AVALIAR
fornecedores

7

ANALISAR
aderência

13

DECIDIR
estrategica
mente

12

COMPARAR
Propostas

11

ENTENDER
a conta

10

VISITAR
cliente
referência

9

ASSISTIR
apresentação
técnica

8

MAPEAR
Personalizações

PASSO 1



Decidir estrategicamente

Principais motivos

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

Definir objetivos

PASSO 2



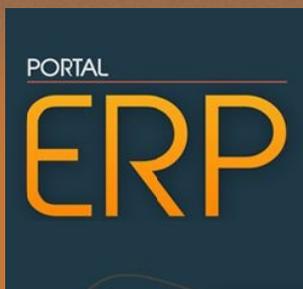
Definir os objetivos a serem alcançados com a implantação do ERP de forma clara e simples.

Importante mensurar financeiramente qual será o ganho com o sistema de gestão, este cálculo será muito útil para o cálculo do ROI (Retorno sobre Investimento) que a empresa terá investindo no sistema.

***Benefícios alcançados pelas empresas após sucesso na implantação do ERP**

- 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%

*Colangelo Filho (2001, p.53)



PASSO 3



Calcular 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)*



Desenhar processos



PASSO 4



Priorização

Definir quais serão as áreas ou processos que serão implantadas.

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 re-trabalho 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.

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

Buscar fornecedores

PASSO 5



Após as definições referente as 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.

PORTAL

ERP

CONTRATAR

Consultoria especializada

Na busca de um sistema de gestão empresarial, muitas empresas contratam consultores independentes que farão a análise completa e apresentar a melhor solução, com base num 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 à sua contratação, será a sua primeira missão no cargo, selecionar um sistema de gestão empresarial.

Pesquise outras fontes também

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)

Avaliar fornecedores



PASSO 6

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

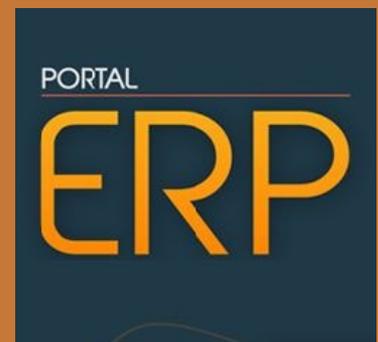
Após a busca de fornecedores que entregam serviços e sistemas no segmento de mercado e especificamente no sub-segmento de atuação, é necessário avaliar alguns pontos relevantes e intimamente ligados ao sucesso de aquisição do ERP.

Visita à sede do fornecedor de 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.

Conhecer o 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 a empresa como “conta”, “prospect”). Este profissional fará, em muitos casos, o elo entre a empresa e as demais áreas do fornecedor de ERP.



Analisar aderência



RFP o que é ?

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 vs. os processos contidos no sistema ERP.

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

...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 metodologia para orientar a decisão de aquisição e destina-se a permitir que os riscos e benefícios possam ser identificado claramente.

PASSO 7



Mapear personalizações



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 o 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.

PASSO 8



Qual decisão a tomar ?

...Adequação do processo: avaliar se, o processo apresentado pelo sistema atende a 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 esta necessidade é inerente a empresa ou ao setor, se for ao setor, negocie com o fornecedor uma parceria na personalização, argumentando que é algo relevante ao segmento.

...Personalizar : Tornar pessoal, individualizar, Designar pelo nome, dar caráter original a um objeto fabricado em série, Adaptar as preferências e necessidades do usuário.

Assistir apresentação técnica

PASSO 9

Para a aquisição do ERP 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, infra-estrutura física e lógica, atualizações de novas versões, suporte e treinamento.
- **Usuários-Chave (Key User):** Focar em como o sistema ajudará o macro-processo no dia-a-dia, num 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 ter a ciência que trabalhará diretamente com o ERP. Geralmente são convocados os usuários-finais que cuidam de operações essenciais.



PORTAL

ERP

Visitar clientes referências

PASSO 10**A Visita**

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 à 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 colocadas com cuidado aos envolvidos na visita, para não gerar desconforto entre as empresas e o fornecedor de ERP.





ENTENDER a conta

PASSO 11



Neste passo a empresa em busca de um ERP recebe uma proposta com o valores de investimento; iniciais que serão no momento da entrega do projeto e mensais referente a manutenção, assinatura (em caso de Saas), hospedagem e suporte

Proposta Comercial

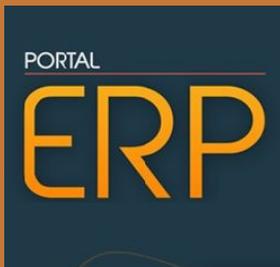
Contém o detalhamento referente a preços, valores, reajustes, formas de pagamento e demais condições comerciais. Descreve quais produtos estão negociados, quantidade de licenças e cláusulas jurídicas, multas e termos de acordo formalizando a negociação.

Proposta Técnica

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

Saiba também demais valores contido na conta

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 serviços dos consultores técnicos.



COMPARAR propostas

Orientadores

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.

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.

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



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.

PASSO 13



PORTAL
ERP

Decidir estrategicamente

Principais benefícios

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.

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

*Colangelo Filho (2001, p.53)



O Portal ERP é uma plataforma de conteúdo e serviços na área de Tecnologia da Informação, com enfoque em sistemas de gestão empresarial, também conhecidos como ERP (Enterprise Resource Planning).

Visa ser um instrumento de consolidação do mercado, apoiando as empresas a utilizarem melhor seus sistemas, gerando mais produtividade e competitividade, retornando em benefícios a sociedade.

Para conferir notícias e artigos acompanhe o portal (www.portalerp.com)

envie seu e-mail para contato@portalerp.com



Todos os direitos reservados para Portal ERP - 2014
protegido por leis de direitos autorais
ISBN registrado em nome dos autores do e-book