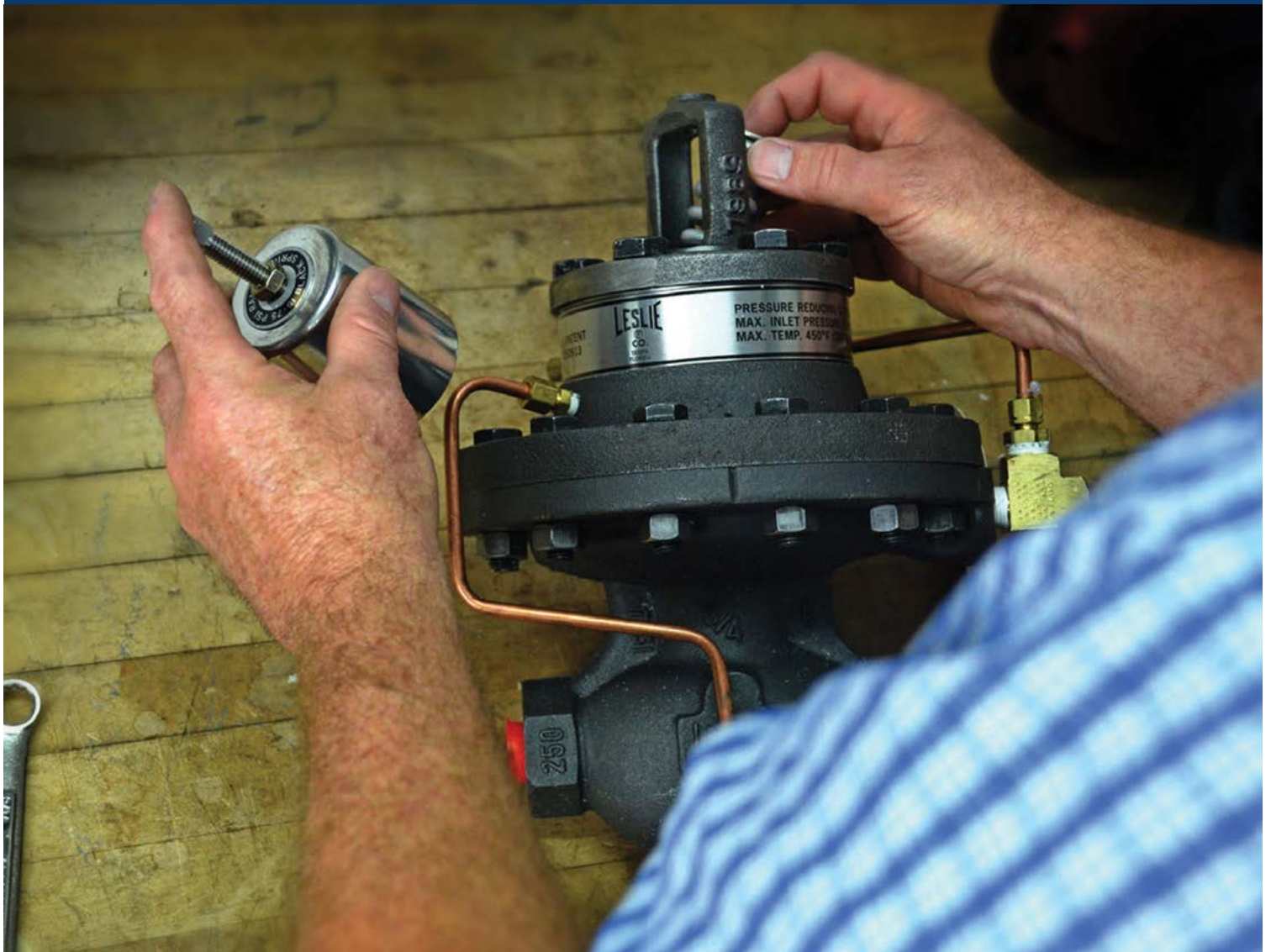


SAP es es reemplazado por la flexibilidad de Odoo

Frew Process Group, AB Young y Gasco usaron Odoo para reemplazar SAP Business One y obtuvieron nuevas características, flexibilidad y libertad mientras reducían el costo total de propiedad (TCO).





Frew/Gasco/AB Young (Equipo FGY) se especializa en la venta y distribución de componentes industriales

Las tres empresas están estrechamente unidas debido a su existencia anterior como divisiones dentro de la misma empresa.

Este equipo de expertos vende, entrega, instala y mantiene componentes y sistemas, enfocados en los mercados industriales y comerciales. Los productos ofrecidos incluyen medidores y sensores, válvulas, controladores, equipos de calderas industriales y reguladores de gas.

En la actualidad, las tres empresas distintas tienen operaciones similares en el mismo espacio de oficina y han optado por utilizar recursos administrativos comunes para sus funciones de contabilidad, tecnología, almacén e instalaciones, lo que proporciona una excelente plataforma sobre la cual desarrollar sus negocios individuales. Esto les permite aprovechar una economía de escala de sus inversiones en esta infraestructura, tanto en activos fijos como en uso de personal.

FGY Vision

Provide High-end Industrial Components and Superior Service

SCOTT YOUNG,
PRESIDENTE DE FREW PROCESS GROUP



La situación

FGY quería un mejor enfoque para el comercio electrónico, la gestión de operaciones integradas, el inventario, CRM, las ventas, el cumplimiento y otras funciones clave. Usaron SAP Business One antes de explorar otras opciones y se sintieron frustrados con su diseño de caja negra y la incapacidad de modificarse para respaldar de manera efectiva sus funciones comerciales. FGY quería una solución que pudiera manipularse para promover su ventaja competitiva.

Aspectos destacados funcionales:

- + funciones de ventas personalizadas;
- + seguimiento de envíos y clientes afinados;
- + intercambio de datos de mercado y clientes estrechamente integrados entre tres empresas.

Ventajas competitivas para automatizar

+ **Funciones de ventas especializadas** que coincidían con su ciclo de ventas único. Esto incluía un seguimiento detallado de las comisiones, la capacidad de agrupar los pedidos por contrato y la gestión del equipo de ventas externo para proporcionar solo algunos ejemplos de operaciones relacionadas con las ventas que el equipo quería optimizar.

+ **Herramientas de seguimiento de entrega rápidas y efectivas** para respaldar la ventaja operativa de las tres empresas para un servicio al cliente superior.

+ Aunque las tres empresas ahora existen como entidades separadas, obtienen una gran ventaja **compartiendo información y datos de mercado**.

+ FGY requería una función personalizada para sincronizar todos los datos de clientes y de mercado entre los tres sistemas de clientes. Se necesitaba un ciclo de actualización regular para mantener los tres sistemas actualizados con los últimos cambios y adiciones.

+ El equipo de FGY requería **capacidades de mapeo visual para los registros de clientes** en los tres sistemas de la compañía. Específicamente, el equipo de FGY deseaba utilizar un *software* de sistema de información geográfica (GIS), una extensión de la base de datos del sistema y una herramienta de codificación geográfica de terceros. Esto proporcionaría una visión única de su base de clientes y una base para tácticas de ventas más efectivas.

Posterior a su experiencia con *software* propietario, FGY decidió tomar el enfoque del código abierto. Llevaron a cabo una investigación sobre sus opciones, decidiendo que Odoó era la mejor elección para ellos, así que se comprometieron con OSI para ayudarlos a seguir en esa dirección.

El enfoque

El equipo de FGY contrató a Open Source Integrators para que trabajaran con ellos en la creación de un sistema ERP completo. El equipo utilizó el enfoque de OSI para la implementación de Odoo.



Analizar

Durante este paso, FGY y OSI realizaron un taller de 1 semana para analizar los requisitos, ensamblaron un marco de alto nivel para el desarrollo e identificaron áreas clave que requieren cambios; simultáneamente, OSI realizó la transferencia de tecnología al personal de FGY. Dado que FGY son tres organizaciones separadas y estrechamente relacionadas, esta semana de trabajo tuvo que abordar las necesidades específicas y requisitos de cada unidad de negocio, así como crear un diseño común coherente que satisfaga sus necesidades conjuntas. Juntos, los socios de FGY y OSI identificaron los criterios para el éxito, documentaron un cronograma y presupuesto objetivo y comenzaron a crear un prototipo de un nuevo sistema.



Optimizar

Una vez finalizado el Taller, FGY y OSI trabajaron para optimizar las áreas críticas. Se requirió un análisis más detallado para asegurar que las especificaciones de desarrollo procesables y bien definidas pudieran completarse con éxito dentro del presupuesto y el cronograma. El equipo construyó y acordó una especificación funcional que abordaba los procesos comerciales clave. Debido a la gran escala del proyecto, se necesitaron prácticas cuidadosas de gestión del cambio para el éxito. Esto se identificó temprano y se manejó con cuidado.

Los objetivos comerciales incluían:

- + herramientas de gestión de ventas especializadas;
- + herramientas de cálculo de comisiones y márgenes;
- + contabilidad precisa y completa;
- + migración de datos de SAP;
- + Business One a Odoo V7;
- + herramientas de CRM sincronizadas, que permiten la visibilidad de los Clientes entre las tres empresas;
- + crear un sistema flexible que se pueda ampliar con comercio electrónico, análisis geoespacial y otras tecnologías avanzadas;
- + obtener información sobre las operaciones, las ventas y la atención al cliente.



Automatizar

FGY trabajó en estrecha colaboración con OSI para crear un plan que abordara el cronograma, el alcance y el presupuesto del proyecto. La dirección de FGY trabajó arduamente para gestionar el cambio y promover la aceptación del sistema por parte de las partes interesadas, incluso cuando se finalizaba el diseño del *software*. OSI proporcionó informes detallados del proyecto, lo que permitió a FGY analizarlo adecuadamente y compartir los costos proporcionalmente entre las tres empresas.

Las actividades de gestión de cambios incluyeron pruebas activas de los usuarios finales y la flexibilidad y el apoyo de la dirección de aquellas solicitudes que realmente se requerían para el trabajo diario. Los usuarios finales desempeñaron funciones críticas y fueron flexibles para ajustar sus procesos actuales cuando fue necesario para que coincidieran con la configuración del sistema. OSI usó herramientas de gestión de cambios apropiadas, incluida la capacitación y la aceptación del usuario, para garantizar que se cumplieran las expectativas y que el equipo de FGY estuviera listo para el cambio.

El equipo del proyecto (FGY y OSI) utilizó las tareas y el plan creado en el Paso 1 (Analizar) para administrar la configuración y personalización del sistema. El trabajo se gestionó de manera ágil, con frecuentes revisiones de progreso, demostraciones funcionales y ciclos de prueba. Los controles de progreso y revisión verificaron que el trabajo ejecutado se adhirió al diseño inicial o la orden de cambio y que el presupuesto y el cronograma se cumplieron o ajustaron. El equipo usó herramientas de informes estandarizadas, cumpliendo con las altas expectativas de la gerencia de FGY.

FGY tenía una disponibilidad limitada de personal para configurar el *software* y los entornos, y contrató a OSI para manejar muchas de las tareas de personalización, configuración e instalación identificadas. Al mismo tiempo, OSI ayudó a FGY a contratar a un miembro del personal que podría ayudar con varias de estas tareas en el sitio.

FGY y OSI trabajaron juntos en la implementación, con reuniones de estado semanales y análisis de proyectos mensuales. El último ejercicio antes de la puesta en marcha fue un conjunto riguroso de pruebas de aceptación del usuario (UAT) que demostró que el *software* estaba listo para cumplir con los requisitos de FGY. Después de esta verificación final, Frew experimentó una implementación muy fluida que se estabilizó rápidamente y con pocos problemas.



Transición

Los miembros del equipo completaron su trabajo según lo planeado, administrando el alcance, el cronograma y el presupuesto de manera efectiva. Las comunicaciones abiertas y honestas fueron clave para este éxito y continúan hasta el día de hoy.

El alcance aumentó durante el proyecto, pero el impacto en el presupuesto y el cronograma se manejó con cuidado y parcialmente mitigado por otros elementos de trabajo que se completaron antes de lo previsto. El personal de OSI ayudó a FGY en las pruebas, la capacitación y la dotación/contratación de personal. El liderazgo de FGY realizó tareas de gestión de cambios con todo el equipo, estableciendo confianza y aceptación.

El resultado

FGY está utilizando con éxito Odoo para:

- + Contabilidad;
- + Ventas;
- + CRM;
- + Gestión de inventario;
- + Envíos;
- + Compras;
- + Análisis de Ventas Geoespaciales.

Más importante aún, el equipo migró con éxito de SAP Business One a Odoo en meses.

El equipo de FGY está utilizando su nuevo sistema para administrar sus negocios, agregando nuevas funcionalidades además de imitar de cerca las áreas valiosas que se configuraron en el *software* propietario.

Ahora están posicionados para hacer crecer su negocio de manera efectiva, con un sistema que respalda y amplía su ventaja competitiva.

Factores de éxito

- 1 Un equipo dedicado.
- 2 Un equipo de prueba efectivo.
- 3 Liderazgo y flexibilidad de las partes interesadas.
- 4 Comunicación de equipo regular y abierta.

Resumen


El equipo Frew/Gasco/AB Young (Equipo FGY) su objetivo de migrar de SAP Business One a Odoo, administrando el alcance, el cronograma y el presupuesto cuidadosamente.

FGY se embarcó en un proyecto de fase II, que incluye la integración de Magento para un canal basado en comercio electrónico directo, la ampliación del análisis GIS y la generación de una amplia gama de nuevos informes sofisticados utilizando la plataforma Pentaho.

El movimiento audaz de FGY para dejar una plataforma heredada y pasar con éxito a Odoo demuestra claramente la eficacia del enfoque de OSI para la implementación de Odoo y, sobre todo, el poder de la fe de FGY y el seguimiento de su visión innovadora.



Visita OSI hoy para conocer cómo el ERP correcto puede revolucionar tu negocio.

 www.opensourceintegrators.com

 +1 855.877.2377