

Las 7 Consideraciones que debe tener una Pyme para la compra del sistema

Asesoramiento

Será muy positivo disponer de un asesor que lo pueda apoyar en la selección del software. Toda Pyme al menos tiene el apoyo profesional de un Estudio contable/ contador para sus operaciones. Si el mismo puede apoyar brindando un marco de profesionalidad en la definición de cuales son las necesidades principales que se deben asegurar de que cumpla el sistema, ayudará en gran medida al éxito de la selección.

“Disponer de asesoramiento independiente”

La medida justa:

Adquirir un software elemental para el uso de la empresa, puede pagarse caro, si al poco tiempo hay que cambiarlo (tener en cuenta no solo el costo del producto sino también el alto costo interno que implica la dedicación a la puesta en funcionamiento)

A la vez puede ser muy difícil de implementar si el mismo fue pensado para empresas de otros volúmenes de operaciones, con tarifas especiales, donde finalmente en vez de el producto trabajar para la empresa, la empresa trabaja para el sistema.

“Estar en sintonía con el tamaño actual y crecimiento proyectado”

Hablar el mismo idioma:

La pyme tiene una idiosincrasia especial, muy diferente a la de la corporación o grandes empresas.

Prima la confianza, el trato personal con los dueños o máximos gerentes, etc.

No me imagino una Pyme con proveedores estructurados para dar servicios a grandes empresas.

La Pyme necesita flexibilidad, confianza, que la entiendan, que se pongan en sus zapatos. La Pyme tiene sus tiempos.

“La Pyme tiene que hablar con una Pyme”

Minimizar riesgos:

La elección de un software ERP no es algo que una pyme hace todos los días.

Se le presupuesta licencias, horas de trabajo, migración, etc.

Alcanzará el tiempo presupuestado ?

Ese costo será el final ?

Evidentemente el feeling tiene mucha importancia, pero será importante de dejar aclarado todos los aspectos que implican una solución llave en mano, con el mínimo de aspectos sin definir.

“Comprar llave en mano”

Trayectoria:

Se necesita un proveedor con trayectoria en lo que vende y que siga la evolución tecnológica para ayudar a estar actualizado.

Debe actuar como un socio estratégico y no solo por la utilidad a corto plazo.

Me gusta seguir al habla con mis clientes que compraron el sistema por ejemplo hace más de 10 años, verlos crecer, y apoyarlos en sus nuevas necesidades.

“Relación a largo plazo”

Apuesta al éxito

Las expectativas puestas en la compra de un sistema son muy grandes.

Debemos ver de cumplirlas en todo momento y estar preparados para un esfuerzo extra.

Elegir un sistema es difícil, los mismos son muy grandes, y a veces hay necesidades que aparecen recién después de la compra (a pesar del mejor relevamiento que se haya tratado de realizar).

La Pyme nos premió con su confianza. A veces ser exitoso en un proyecto implica un esfuerzo adicional. Eso lo vemos reflejado en una mínima historia de fracasos.

“Proveedor comprometido con el éxito”

Responsabilidad:

El éxito de la implementación de un sistema es un conjunto de varios aspectos:

Productos + servicios

El mejor producto, falla si los servicios no son brindados adecuadamente.

Debemos asegurarnos que quienes lo darán son expertos en brindarlos, y no solo una oportunidad de consultoría más.

Por eso saber quien se hace responsable de la consultoría es fundamental. Si hay muchos en juego, quien se hace responsable si las cosas no estan andando acorde a lo esperado.

La culpa es del producto o de la implementación ???

La Pyme no esta para discernir estas cosas.

“Un único responsable final”