

Reproducir audio →



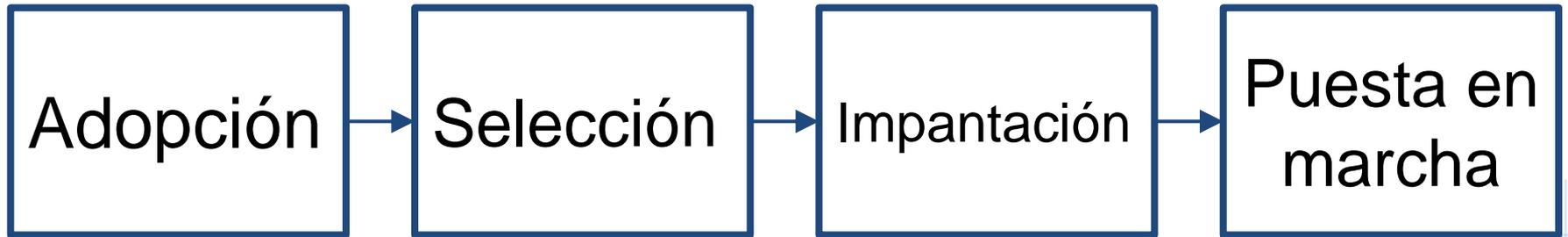
Vendis

Implantación de Sistema de Planificación de Recursos Empresariales (ERP)



Vendis

Fases



Adopción

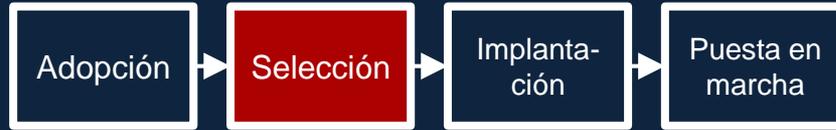


Requerimientos nuevo Sistema de Información

Req.	Descripción
REQ1	Automatización pedidos de ventas
REQ2	Asignación de pedidos a delegaciones
REQ3	Procesamiento automático sí stock suficiente
REQ4	Solicitudes de movimiento de material
REQ5	Imputación de transportes
REQ6	Informes de ventas

Proceso	Descripción
PRO1	Pedido de ventas
PRO2	Salida de mercancías
PRO3	Entrega de mercancía
PRO4	Factura de ventas
PRO5	Contabilización venta
PRO6	Movimiento de mercancías
PRO7	Solicitud de pedido de compras
PRO8	Pedido de compras
PRO9	Entrada de mercancías
PRO10	Contabilización compra

Selección



Magic Quadrant

Figure 1. Magic Quadrant for Single-Instance ERP for Product-Centric Midmarket Companies



- Leaders: Ofrecen un buen funcionamiento tanto ahora como en el futuro:
SAP Business All-in-One, IFS Applications
- Challengers: Estables pero sin una dirección de mercado centrada:
Oracle JD Edwards Enterprise One, Oracle E-Business Suite
- Nice players: Centrados en un pequeño sector empresarial:
Infor LN, QAD Enterprise Applications, Infor M3, Sage ERP X3
- Visionaries: No son lo suficientemente sólidos:
Microsoft Dynamics AX, Epicor ERP

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Equipo de trabajo

Equipo Área	Proyecto	Departamento informática	Negocio
Dirección de proyecto	Jefe de proyecto consultora	Jefe de informática (CIO)	Patrocinador (CEO)
Ventas	Consultor SD	Responsable mto. ventas	Responsable Ventas Central
Almacén	Consultor WM	Responsable mto. almacén	Responsable Almacén Central
Finanzas	Consultor FI	Responsable mto. finanzas	Responsable Finanzas Central
Compras	Consultor MM	Responsable mto. compras	Responsable compras Central
Técnica	Consultor ABAP Consultor ABAP	Programador	

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Comités

Área	Equipo	Proyecto	Departamento Informática	Negocio
Dirección de proyecto	Comité de dirección			
Ventas				
Almacén				
Finanzas				
Compras				
Técnica				

Área	Equipo	Proyecto	Departamento informática	Negocio
Dirección de proyecto	Comité operativo			
Ventas				
Almacén				
Finanzas				
Compras				
Técnica				

Área	Equipo	Proyecto	Departamento informática	Negocio
Dirección de proyecto	Comité de usuarios			
Ventas				
Almacén				
Finanzas				
Compras				
Técnica				

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Planificación I - Fechas clave

Fecha	Evento
1 de marzo	Inicio del proyecto o kick-off
30 de mayo	Hito 1: Aprobación prototipo
4 de julio	Hito 2: Aprobación carga inicial de datos
18 de julio	Hito 3: Aprobación sistema productivo
1 de agosto	Hito 4: Arranque

Fecha	Evento
3 de octubre	Inicio cierre primer trimestre en SAP (Q3)
7 de octubre	Fin cierre primer trimestre en SAP (Q3)
15 de septiem.	Desconexión sistema anterior
31 de octubre	Hito 5: Fin del proyecto

Implantación

Adopción

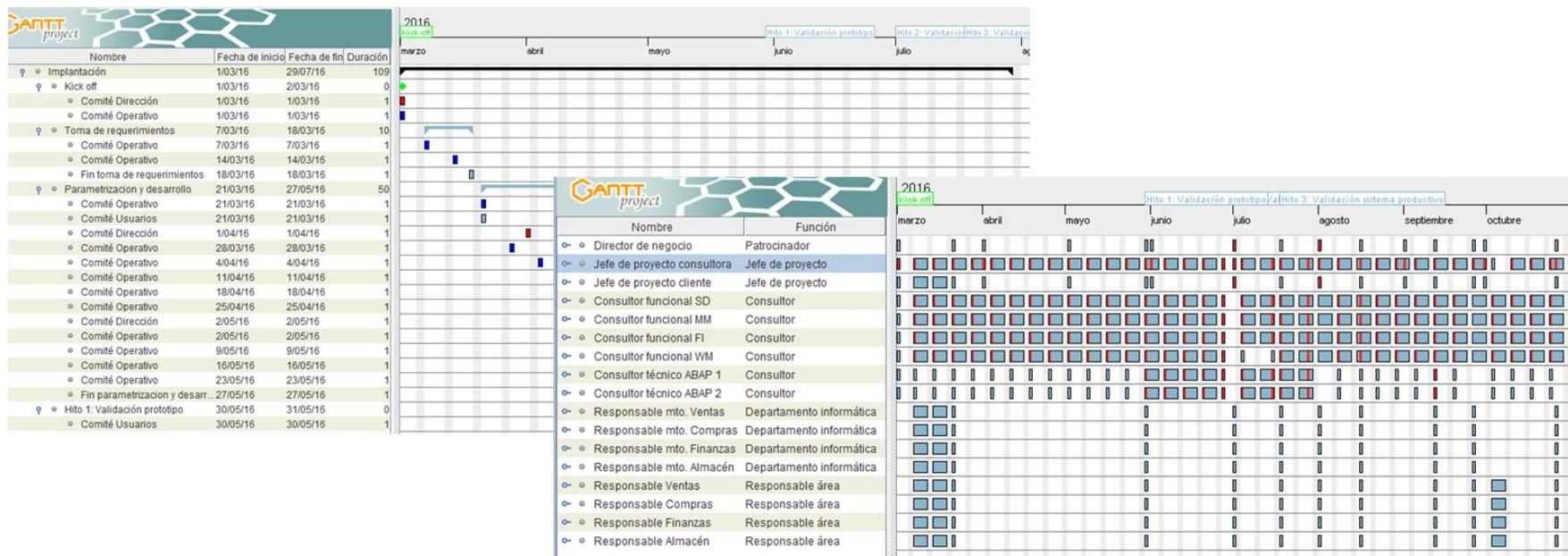
Selección

Implantación

Puesta en marcha



Planificación II - Diagrama de Gantt y de recursos



Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Planificación III - Comités

Fecha	Comité	Objetivo	Fecha	Comité	Objetivo
1 de marzo	Dirección	Inicio de proyecto	1 de julio	Dirección	Revisión proyecto
1 de marzo	Operativo	Planif./revisión toma de requerimientos	1 de julio	Usuarios	Aprobación datos iniciales
7 de marzo	Operativo	Planif./revisión toma de requerimientos	4 de julio	Operativo	Planif. subida producción
14 de marzo	Operativo	Planif./revisión toma de requerimientos	11 de julio	Operativo	Planif./revisión subida producción
21 de marzo	Operativo	Planif. parametr. / desarrollos	18 de julio	Usuarios	Aprobación sistema productivo

Extracto Planificación Comités

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Planificación IV - Gestión del cambio

Sesión	Formador/ coordinador	A quién va dirigida	Objetivos específico
SAP <i>overview</i>	Jefe proyecto consul. Consul. funcionales	Jefe proyecto negocio Responsables negocio Responsables mto.	Conocimiento global de SAP
SAP- <área> <i>overview</i>	Jefe proyecto consul. Consultor SAP- <área>	Jefe proyecto negocio Responsable negocio Responsables mto.	Conocimiento global de área no directamente relacionadas
SAP- <área> <i>working group</i>	Jefe proyecto consul. Consultor SAP- <área>	Jefe proyecto negocio Área de <área> Respons. mto. <área>	Obtener la visión global del área y sus sugerencias para la implantación

Sesión	Formador/ coordinador	A quién va dirigida	Objetivos específico
Reunión inter- áreas	Jefe proyecto consul. Consultores funcionales	Jefe proyecto negocio Responsables negocio Responsables mto.	Cohesión y comunicación entre las distintas áreas
Datos maestros en SAP- <área>	Consultor funcional SAP- <área>	Responsable <área> Respons. mto. <área>	Conocimiento datos maestros por área
Transaccio- nes de negocio en SAP- <área>	Consultor funcional SAP- <área>	Responsable <área> Respons. mto. <área>	Conocimiento de transacciones de negocio por área

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Puntos clave de parametrización

- Sociedad FI: VEND
- Organización de compras: 0001
- Organización de ventas: 0001
- Canal de ventas: 0001
- Sector de ventas: 0001

Localización	Código SAP
Madrid	MAD1
Sevilla	SEV1
Oviedo	OVD1
Barcelona	BCN1
Palma de Mallorca	BCN2

Mov.	Descripción	Uso
101	Entrada de material	Compra de material por la central
261	Salida de material	Expedición de material por el almacén de alguna de las delegaciones
301	Traslado	Movimientos de material entre los distintos almacenes
501	Sin imputación a pedido	Se utilizará para las cargas iniciales de stock

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Estrategia de carga inicial de datos

Fase	Carga	Responsable
1	Usuarios	Consultores funcionales
1	Proveedores	Consultor MM
1	Clientes	Consultor SD
1	Cuentas de mayor	Consultor FI
2	Roles	Consultores funcionales
2	Materiales	Consultor MM

Fase	Carga	Responsable
3	Registros info de precio	Consultor SD
4	Pedidos de compras	Consultor MM
4	Stock	Consultor WM
4	Pedido de ventas	Consultor SD
5	Facturas de ventas	Consultor SD
6	Documentos contables	Consultor FI

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Desarrollos y adaptaciones del estándar I

Objeto	Tipo	Objetivo
ZSD_PACKING_LIST	Smartform	Formulario Packing List
ZSD_FACTURA_VENTAS	Smartform	Formulario factura
ZWM_MOV_MATERIAL	Sapscrip	Formulario mov.material
ZSD_CREA_PEDIDO	Módulo de funciones	Creación de pedidos
ZSD_PEDIDOS_WEB	Report	ALV con listado de pedidos web
ZSD_PEDIDOS_WEB	Transacción	Pedidos web
ZSD_ESTADO_PEDIDO	Módulo de funciones	Devuelve el estado de un pedido
ZHR_MODIFICA_USUARIO	Módulo de funciones	Crea o da de baja un usuario

Implantación

Adopción

Selección

Implanta-
ción

Puesta en
marcha



Desarrollos y adaptaciones del estándar II

Vendis

FACTURA

Paseo de la Universidad, 105
28028 – Madrid
CIF: 14.367.678-Q
Tfno.: 625 521 263
Fax: 91 252 53 23
contacto@vendis.com

Pedro González García
Avenida de la Ilustración, 25-2ªA
25025 – Albacete (España)
Tfno. 620 252 632
pedro.gonzalez@gmail.com

Factura Nº: 7200024153
Fecha de factura: 21/05/2015

Cantidad	Producto	Precio	Importe
12	Protector iPhone 4s 251FFJS	2,25 €	27,00 €
1	Batería iPhone 4s 512FNM	25,00 €	25,00 €

Gastos de envío 12,00 € 12,00 €

Total 64,00 €

El importe total de esta factura ha sido cobrado por Vendis, S.L. en el momento de formalización del pedido. Dispone de un plazo máximo de 15 días desde la recepción del pedido para realizar la devolución de éste.

Vendis

PACKING LIST

Paseo de la Universidad, 105
28028 – Madrid
CIF: 14.367.678-Q
Tfno.: 625 521 263
Fax: 91 252 53 23
contacto@vendis.com

Pedro González García
Avenida de la Ilustración, 25-2ªA
25025 – Albacete (España)
Tfno. 620 252 632
pedro.gonzalez@gmail.com

Factura Nº: 7200024153
Fecha de factura: 21/05/2015
Fecha de salida de almacén: 20/05/2015

Este paquete contiene los siguientes productos:

Cantidad	Producto
12	Protector iPhone 4s 251FFJS
1	Batería iPhone 4s 512FNM

Por favor, si usted no es del destinatario del mismo comuníquese al repartidor para que proceda a realizar la corrección correspondiente

La firma en el albarán de la empresa transportista supone la aceptación del envío.

Vendis

MOVIMIENTO
MATERIAL

Paseo de la Universidad, 105
28028 – Madrid
CIF: 14.367.678-Q
Tfno.: 625 521 263
Fax: 91 252 53 23
contacto@vendis.com

Movimiento Nº: 952000052
Fecha de salida de almacén: 20/05/2015
Pedido asociado: 920000241

Oficinas centrales – Madrid
MAD001

Almacén Barcelona
BCN001

Este paquete contiene los siguientes productos:

Cantidad	Producto
1	Batería iPhone 4s 512FNM

Puesta en marcha

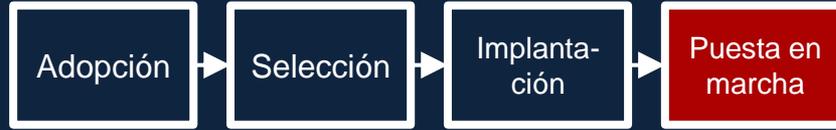


Arranque

Fecha	Evento
1 de agosto	Hito 4: Arranque

- Todas las parametrizaciones realizadas
- Cargas de datos iniciales a fecha de arranque del proyecto
- Usuarios creados con los roles necesarios
- Formaciones realizadas
- Convivencia sistema antiguo - ERP

Puesta en marcha



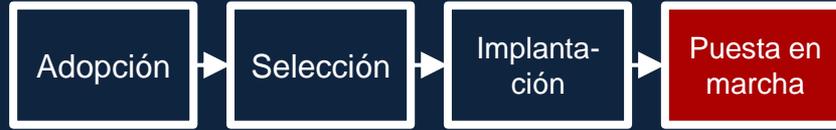
Soporte

Fases →

Fase	Soporte
Fase 1	Soporte inicial a usuarios, corrección de errores
Fase 2	Soporte al cierre, comprobación de datos cargados al sistema
Fase 3	Soporte a usuarios, asentamiento del sistema
Fase 4	Soporte cierre del proyecto, uso de sistema único

Arranque	Soporte	Inicio cierre Q3	Soporte	Fin cierre Q3	Soporte	Descon. sistema anterior	Soporte	Fin del proyecto
1 de agosto	FASE 1	3 de octubre	FASE 2	7 de octubre	FASE 3	15 de septiembre	FASE 4	31 de octubre

Puesta en marcha



Cierre de proyecto

Procesos

- Transferencia del conocimiento
- Actas de cierre
- Entrega de documentación
- Comienzo de soporte y desarrollo evolutivo por parte del departamento de sistemas / consultora de apoyo

Plan de futuro



Corto plazo

- Mantenimiento

Medio plazo

- Módulo de RRHH

Largo plazo

- Implantación de Business Intelligence





Gracias