

PROYECTO "Consultoría externa para la implantación de una ampliación de la ERP con un módulo NUT-DUPLAQ. Sistema de gestión y monitorización de plantas productivas en tiempo real. MES

Objetivos del proyecto:

La solución NUT-DUPLA es un sistema MES creado para las empresas productivas del sector de la alimentación. Este sistema permite la gestión y monitorización de plantas productivas en tiempo real.

Este sistema MES aporta facilidad de acceso a la información precisa en función del perfil, con documentación actualizada en el puesto de trabajo. NUT-DUPLA facilita la mejora continua, simplificando y estandarizando los procesos y operaciones en planta.

Resultados

Mayor control de la empresa a través de la obtención de información sobre cómo se está realizando la actividad, proporcionando una visión detallada de las operaciones y procesos de la empresa y de cómo se están usando los recursos.

Aumento de los márgenes. La posibilidad de tomar decisiones rápidas con la información que se obtiene del sistema tiene un impacto directo en la cuenta de resultados. Además, se podrán automatizar los procesos clave del negocio para reducir los costes y aumentar los márgenes.

Impulso del crecimiento. Para hacer crecer el negocio es necesario una solución que se pueda adaptar, que ofrezca la flexibilidad que necesita la empresa para dar cabida a nuevos procesos que pueda crecer cuando el negocio crezca.

PROYECTO "Consultoría externa para implantación de un sistema Power BI y un CRM en el entorno de la ERP de la empresa Microsoft Dynamics 365 Business Central"

Objetivos del proyecto:

- **Power BI.** Diseñado para recopilar, organizar y analizar la información empresarial, con el objetivo de facilitar la toma de decisiones estratégicas e incrementar los niveles de rentabilidad del negocio. Esta solución estándar del proveedor la comercializa bajo la denominación NUT-TARGET.
- **CRM.** Su finalidad es organizar, registrar y facilitar las acciones con los datos de los clientes, así como ayudar a supervisar y fomentar la relación con ellos en cada etapa del recorrido de compra.

Resultados

Del CRM:

- Facilita la toma de decisiones para pronosticar volumen de ventas, medir el servicio al cliente y hacer seguimiento del rendimiento del negocio.
- Acceso a la información en tiempo real.
- Optimizar el proceso de venta.
- Servicio al cliente más eficiente, administrando y resolviendo incidentes rápidamente.
- Identificación rápida de clientes.
- Aumento de la productividad, integrando las funciones de ventas y marketing.
- Incrementar la fidelidad del cliente, teniendo acceso a los datos para conocer mejor al cliente, lo que permite crear relaciones más personalizadas.
- Dirigir estrategias de marketing con acceso al historial y al conocimiento del comportamiento de compra del cliente.

De sistema Power BI:

- Flexibilidad, permitiendo extraer información importante para una amplia gama de escenarios.
- Optimizar, Limpiar, transformar y combinar datos de múltiples orígenes. Analizar en profundidad los datos y encontrar patrones.
- Innovación, a través de la creación de informes con visualizaciones de datos interactivos.
- Personalizar, diseñando informes mediante las herramientas de creación de temas, formato y diseño.
- Multiplataforma, creando informes optimizados para dispositivos móviles.