

ERP Retail: la solución que tu empresa minorista necesita

Todos somos conscientes de las dificultades que atraviesa en la actualidad el sector minorista: la competencia cada vez es mayor, el consumo local se ha contraído en los países desarrollados y los clientes cada vez son más exigentes.

Agilidad, flexibilidad y dinamismo... son las características que el mercado demanda a las empresas. Y el consumidor, por su parte, ya no se conforma con comprar, quiere disfrutar de un proceso de compra completo. En este sentido, el **ERP Retail** nos ofrece la adaptabilidad que el mercado demanda permitiéndonos ofrecer a los consumidores esa experiencia de compra que se merecen.

La pregunta llegados a este punto es inevitable: ¿Qué ganaría nuestra empresa minorista si contase con una solución de gestión?



Las 10 ventajas de implantar un ERP en las empresas Retail

El ERP Retail permite a las empresas minoristas **estimar la futura demanda del mercado**. Estas previsiones son fiables: basándose en los datos históricos y las tendencias esperadas, el ERP Retail nos permitirá adaptarnos a las futuras necesidades de nuestros clientes.

En base a estas previsiones, podremos realizar nuestras órdenes de fabricación y de compra sobre información sólida, reduciendo la necesidad de mantener en el inventario un “colchón de seguridad”. Dicho de otro modo, el ERP Retail ofrece **apoyo completo a la cadena de suministro**, abarcando desde la planificación de la compra hasta la entrega del producto o la prestación del servicio al consumidor final.

Las soluciones de gestión para empresas minoristas ofrecen **apoyo a la red de tiendas**. Estos programas incluyen la gestión de las funciones esenciales propias

de este sector: gestión de inventarios, de pedidos, de tareas etcétera.

Los programas ERP permiten a las empresas Retail **mejorar la oportunidad de las decisiones**. Los responsables de tomarlas dispondrán en tiempo real y de modo visual la información que necesitan para tomarlas ganando flexibilidad y rapidez.

A diferencia de las soluciones generales, el ERP Retail está **específicamente adaptado a las necesidades** de este sector.

Las empresas minoristas que apuestan por el ERP Retail comprobarán cómo **se automatizan muchas tareas** que anteriormente se realizaban a mano: generación de informes etcétera disminuyendo costes.

Además, los recursos que se dedicaban a estas tareas podrán focalizarse ahora en aquellas tareas que son las que verdaderamente aportan valor a la organización.

Estas soluciones de gestión están **100% orientadas al cliente**. Con los sistemas ERP Retail las empresas dispondrán de información de calidad de sus clientes pudiendo focalizar y segmentar sus acciones de marketing.

Por otro lado, estos sistemas permiten **optimizar las políticas de precio**. Controlamos el stock disponible en todo momento, la previsión de demanda, nuestra capacidad de abastecerla... y toda esta información puede ser incorporada en la estrategia comercial, ajustando los márgenes en función de las necesidades de cada momento.

Y, finalmente, el [ERP](#) permite a las empresas minoristas **aumentar su ROI** al mejorar su flexibilidad y competitividad, incrementando los beneficios en el largo plazo.

En definitiva, si bien implementar estos sistemas es un proceso largo y complejo, merece la pena. ¿Quieres otro motivo adicional? Tus competidores seguramente ya se han sumado al cambio.

Licencia del documento

[Creative Commons By - Sa 3.0](#).

Autor

Eduardo Martínez Fustero es un blogger apasionado por las nuevas tecnologías. Por ello en la actualidad colabora con [el Máster en ERP](#) de IEBS como redactor de contenidos.

