

**PORTAFOLIO
DE
PRODUCTOS**

SAP

**#makeIT
happen**

Tenemos la solución para cada reto tecnológico de su empresa



TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

SMART
SERVICES

CONSULTING

SEGURIDAD

INFRASTRUCTURE
EXPERTS

www.gbm.net | mercadeo@gbm.net | [f GBMCorp](https://www.facebook.com/GBMCorp)
Contacte a la oficina GBM de su país y marque la extensión 3840 (Contact Center)

GBM
as a Service

Acerca de GBM

GBM tiene una línea de negocios de consultoría, que cuenta con más de 150 especialistas y más de 400 proyectos realizados con base en las mejores prácticas de negocios.

Ha sido reconocida en múltiples ocasiones*, como el socio más importante de SAP en la región; con experiencia en diversas industrias tales como consumo masivo, manufactura, comercio minorista, sector público y banca, entre otras.

Cuenta con oficinas en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Venezuela y EE.UU, cubriendo el territorio centroamericano y el territorio del Caribe tanto los países de habla española como inglesa.

GBM el canal de SAP más grande de la región

Nuestra Experiencia

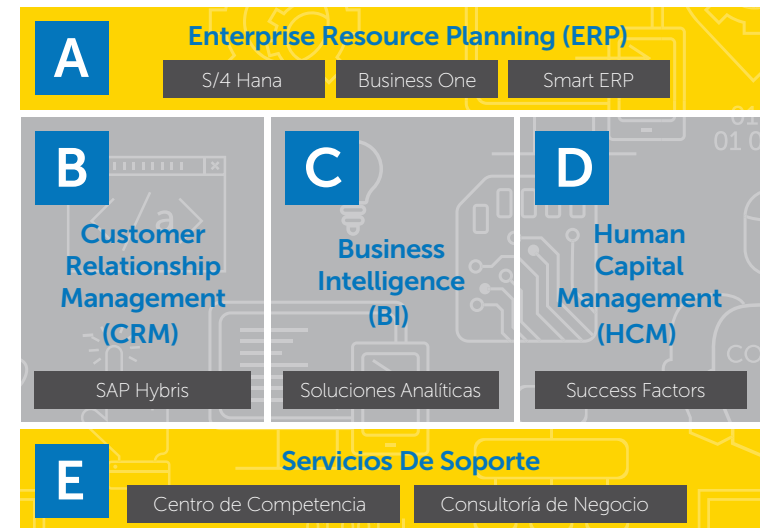
Conocimiento de Industria:	Soluciones SAP:	Otros Servicios:
<ul style="list-style-type: none"> • Manufactura y distribución • Consumo masivo • Retail • Sector público • Servicios financieros • Banca • Automotriz • Construcción 	<ul style="list-style-type: none"> • SAP S/4 Hana (ERP) • SAP Success Factors (HCM) • SAP Hybris (CRM) • SAP Business Analytics (BI) • SAP Business One • SmartERP on Cloud 	<ul style="list-style-type: none"> • Competence Center • Factory Programming • SAP Hosting • SAP Education and Training

*(1998, 2000, 2009, 2010, 2011, 2012, 2015 y 2017)

Soluciones Inteligentes SAP con GBM

GBM es líder en la región en el desarrollo e implementación de soluciones ERP, CRM, HCM y Analíticas con capacidad de brindar servicios de profesionales de tecnología y consultoría de categoría mundial.

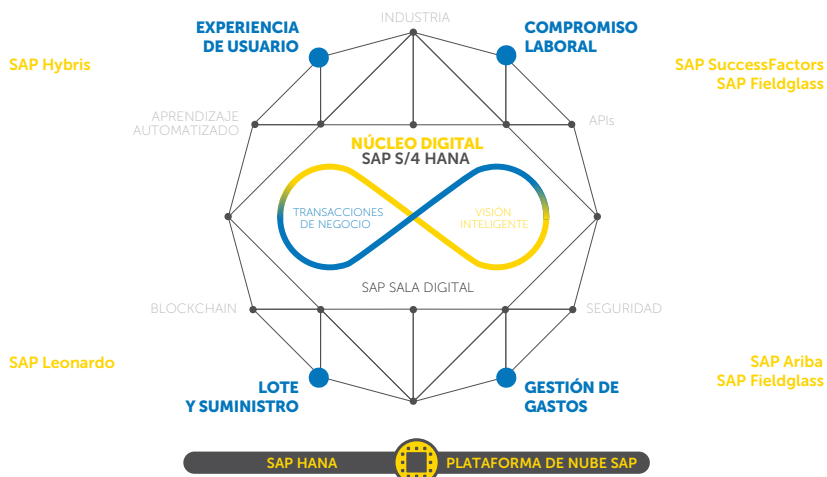
Cada una de las opciones de nuestra amplia oferta de servicios está configurada para garantizar el éxito al minimizar los riesgos y aumentar el retorno de la inversión. Nuestro portafolio de soluciones se compone de los temas principales que se mencionan a continuación:



1 SAP S/4 HANA

Al implementar SAP S/4 HANA con GBM, puede reducir drásticamente su costo total de propiedad, entregando al negocio la más innovadora solución de la industria, que incorpora la base de datos analítica y de negocios en una sola fuente de información.

Opere un negocio verdaderamente en tiempo real con SAP S/4HANA, una suite de ERP inteligente específicamente diseñada para computación in-memory. SAP S/4 HANA actúa como core digital que conecta a su empresa con gente, redes de negocio, internet de las cosas, Big Data y más. Tome el control y opere un negocio en vivo con SAP S/4HANA y experimente el poder de un core digital.



Núcleo Digital de SAP S/4 HANA:
soluciones que soportan las transacciones de su negocio en conjunto con inteligencia de negocios

SAP S/4 HANA es una suite de gestión de recursos empresariales en tiempo real para negocios digitales. Ofrece una experiencia de usuario personalizada de grado de consumidor con SAP Fiori. Implementable en la nube u on-premise, SAP S/4 HANA puede impulsar valor instantáneo en todas las líneas de negocio –sin importar su industria o el tamaño de su negocio.

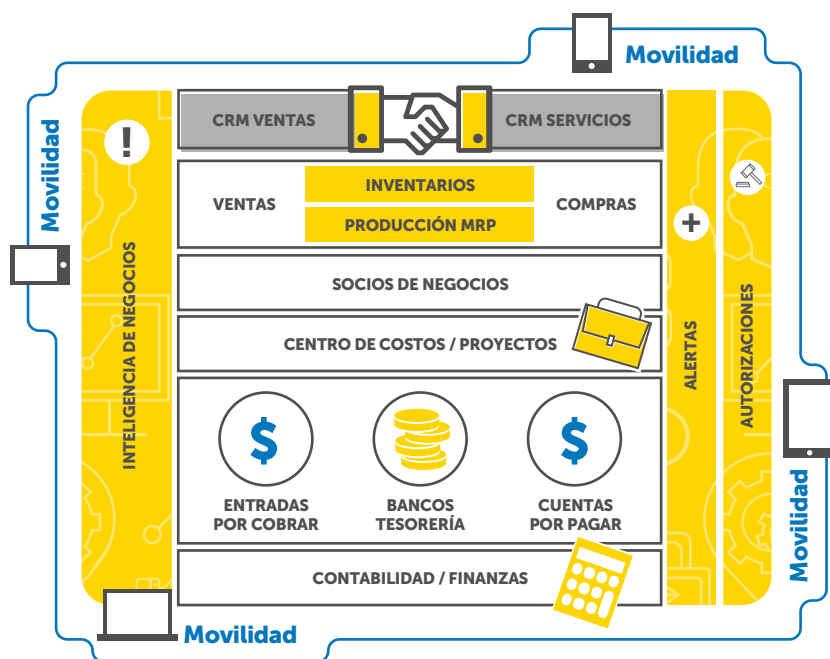
Componentes

- **Finanzas básicas:** brinda soporte de clase mundial para requisitos de mercado, idiomas y monedas locales con las soluciones de SAP. La arquitectura escalable y abierta optimizada para bases de datos in-memory puede ayudarlo a simplificar y acelerar sus operaciones financieras y permitirle mejorar el rendimiento y concentrarse en el crecimiento y la innovación.
- **Del plan al producto:** logra excelencia y eficacia en las iniciativas relacionadas con productos S/4 Hana que puede ayudarlo a integrar y gestionar fácilmente el desarrollo de productos desde la concepción hasta el retiro y todos los pasos intermedios que dan soporte al diseño, desarrollo, pruebas, ingeniería, fabricación, calidad y mantenimiento.
- **Del pedido al cobro:** mejora la información estratégica del cliente, el compromiso de las órdenes de venta y el cumplimiento usando un acceso basado en roles a tableros inteligentes, que brindan una visión única en tiempo real de toda la información necesaria. Con S/4 Hana para procesos del pedido al cobro, usted puede mejorar y sostener las ventas, respondiendo las consultas con información precisa y oportuna y brindando un excepcional servicio al cliente.
- **De la compra al pago:** gestiona las compras con más eficacia y productividad usando un sistema centralizado con tableros de negocio inteligentes basados en roles. El software de SAP que brinda soporte a los procesos de la compra al pago optimizados puede darle la visibilidad y la información estratégica que necesita para concretar todo su poder de compra, ejecutar elecciones estratégicas de proveedores y optimizar los patrones de compra.
- **De la solicitud al servicio:** brinda un servicio de excelencia en tiempo real y ofrezca servicios altamente rentables. Evolucione hacia una organización de servicios y utilice SAP S/4HANA para obtener un enfoque sólido sobre la información del cliente, los derechos contractuales y los procesos de negocio de servicios de alto rendimiento, como facturación avanzada y asentamiento de esfuerzos sobre el trabajo realizado.

2 SAP Business One

Haga crecer su negocio con este ERP fácil de adquirir y gestionar. Desde las finanzas y la contabilidad, las compras, el inventario, las ventas, hasta el relacionamiento con sus clientes, gestión financiera de proyectos y control de costos en su manufactura. SAP Business One le ayuda a optimizar los procesos y a obtener información sobre su negocio para que pueda actuar más rápido y tomar decisiones fundamentadas en tiempo real, lo cual le ayudará a impulsar un crecimiento rentable.

Comprendemos que las empresas en crecimiento poseen grandes aspiraciones y objetivos. Sin embargo, a medida que el negocio crece, puede resultar un desafío obtener una visión única de lo que está pasando en cualquier momento, sobre todo si la información se encuentra en diferentes aplicaciones o incluso ubicaciones.



En GBM sabemos que cada empresa es diferente y por eso pensamos que SAP Business One es una excelente opción para empresas que quieren una solución de clase mundial, flexible, parametrizable y poderosa, con una interfaz intuitiva que resulta muy sencilla de utilizar. Ya sea que desee implementar la solución de manera local o en la nube de GBM, para acceder desde cualquier lugar y dispositivo móvil, usted puede elegir adquirirla o utilizarla como un servicio mensual.

Con SAP Business One versión para HANA, su negocio puede obtener un desempeño como las de las grandes empresas a un precio para pequeñas empresas. Usted podrá elegir HANA como su plataforma de negocios o bien utilizar la tradicional base de datos Microsoft SQL Server.

La facilidad de SAP Business One le permitirá a sus empleados iniciar a utilizar este ERP desde el primer día y podrá ir poco a poco personalizando y ampliando SAP Business One para satisfacer las necesidades en constante cambio de su negocio.

Componentes

- Contabilidad y finanzas:** automatiza las tareas contables diarias tales como registrar los asientos en el libro mayor y en el libro diario, facilitar el cálculo de impuestos y posibilitar transacciones en múltiples monedas. Usted podrá llevar a cabo todas sus actividades bancarias, incluidos el procesamiento de resúmenes bancarios y pagos, así como también la conciliación de cuentas. También podrá administrar el flujo de caja, realizar un seguimiento de los presupuestos y comparar los reales con los proyectados para ver al instante en qué posición se encuentra su negocio. Al integrar sus operaciones financieras en tiempo real con otros procesos de negocio como las compras y las ventas, usted podrá acelerar las transacciones y mejorar la visibilidad del flujo de caja.
- Ventas y gestión de los clientes:** gestiona de manera eficiente todo el proceso de ventas y el ciclo de vida del cliente, desde el contacto inicial hasta la venta final y el servicio y soporte de posventa. Su funcionalidad integrada le brinda una visión completa de sus prospectos y clientes para que logre entender mejor sus necesidades y pueda satisfacerlas. Como resultado, usted podrá convertir a los prospectos en clientes, aumentar las ventas y la rentabilidad y mejorar la satisfacción del cliente.

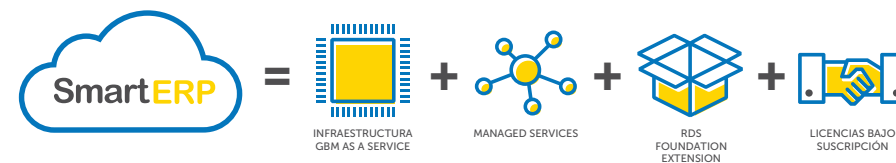
- **Compras y operaciones:** facilita a gestionar el ciclo completo del abastecimiento desde la ejecución de la orden de producción o el pedido al proveedor hasta el pago, incluidos los recibos, facturas, devoluciones y pagos. Las herramientas integradas de creación de informes permiten comparar proveedores y precios con facilidad, negociar mejores tratos e identificar oportunidades para el ahorro de costos.

- **Inventario y distribución:** proporciona información precisa sobre los envíos entrantes y salientes, el inventario y la ubicación de artículos. Usted puede cotizar el inventario mediante valuaciones de costos estándar, medios móviles, FIFO u otros métodos; supervisar los niveles de existencias; y realizar un seguimiento de las transferencias en tiempo real. También puede llevar a cabo actualizaciones del inventario en tiempo real y controles de disponibilidad, así como también gestionar definiciones de precios estándar y especial. Asimismo, podrá aplicar descuentos por volumen, por pago en efectivo y por cliente y generar informes que reflejen su impacto.

- **Creación de informes y administración:** SAP Business One provee potentes herramientas de análisis y creación de informes. La versión de SAP Business One SQL tiene totalmente integrado el software SAP Crystal Reports® a fin de que usted pueda recolectar datos de múltiples fuentes y generar informes oportunos y precisos basados en datos de toda la empresa. Con la versión de SAP Business One HANA usted puede sacar provecho de la tecnología in-memory para la creación de análisis de informes, obteniendo acceso en tiempo real a tableros de control e informes predefinidos, así como también a herramientas de productividad para apoyar la toma de decisiones.

Smart ERP Cloud 3

Smart ERP Express es una solución propia y exclusiva de GBM que ofrece a las empresas acceso a una solución de clase mundial como lo es el SAP Business All-in-One bajo la modalidad de suscripción en la nube o Software as a Service (SaaS), utilizando la metodología pre-configurada de Soluciones de Rápida Implementación (o RDS por sus siglas en inglés) para facilitar una rápida adopción.



El Smart ERP Express Solutions viene en cuatro distintas versiones para apoyarle en su negocio. Cada una incluye distintos módulos de Solución de Rápida Implementación de **SAP ERP** Foundation.

Esta solución de rápida implementación le ayudará a:

- Gestionar todo el ciclo de ventas, desde la generación de pedidos hasta las actividades de post-venta.
- Optimizar los ciclos de aprovisionamiento y logística para solicitudes de pedido, facturación y gestión de pagos.
- Aprovechar los procesos predefinidos para mejorar la fabricación discreta, por procesos y repetitiva.
- Gestionar sus operaciones de servicio de forma eficiente.
- Establecer una red que conecte sus sectores, centros, departamentos e interlocutores comerciales.

- Incrementar la eficiencia de su departamento financiero automatizando los procesos y las funciones de gestión de informes con cierres financieros acelerados.
- Perfeccionar y automatizar procesos de aprovisionamiento.
- Ampliar las ofertas de cumplimiento del cliente.
- Reducir la pérdida de ingresos y márgenes.
- Integrar y alinear procesos de fabricación a través de la red.

FINANZAS	BACKOFFICE	COMERCIAL	MANUFACTURA
<ul style="list-style-type: none"> • Agilice y automatice sus operaciones financieras asegurando el cumplimiento con las regulaciones y obteniendo información en tiempo real del rendimiento general. Incluye además multimoneda con una arquitectura escalable y de sistema abierto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolle ventas sostenibles mejorando las percepciones de los consumidores, los compromisos de órdenes de ventas y el cumplimiento. Automatice los procesos enfocados en el consumidor, desde la venta de productos y la entrega de servicios hasta la administración de las devoluciones y el retiro o regreso de lotes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolle ventas sostenibles mejorando las percepciones de los consumidores, los compromisos de órdenes de ventas y el cumplimiento. Automatice los procesos enfocados en el consumidor, desde la venta de productos y la entrega de servicios hasta la administración de las devoluciones y el retiro o regreso de lotes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administre sus procesos de producción de manera integral, desde la planeación y la programación hasta el análisis y el monitoreo, mientras que mejora la eficiencia a través de la cadena de valor. • Genere utilidades y lealtad cumpliendo consistentemente con las altas expectativas de los consumidores. Logre esto brindando un servicio excepcional en cada experiencia del consumidor agilizando las operaciones de servicio para aumentar la eficiencia y reducir el costo.

SAP Hybris

A través de las implementaciones de SAP Hybris se transforma el software de CRM tradicional con soluciones que crean experiencias de clientes omnicanal. Esto permite construir relaciones más fuertes con sus clientes comprometiéndolos en cada punto de contacto durante todo el recorrido comercial. Implementar las soluciones de SAP Hybris le brinda las últimas tecnologías para redefinir los compromisos del cliente.

NUESTRO ENFOQUE A LA TRANSFORMACIÓN "FRONT OFFICE"



Portafolio de Hybris para el relacionamiento con los clientes incluyendo: Mercadeo, Ventas, Comercio Electronico y Servicio al Cliente

SAP Hybris incluye las siguientes funciones:

a- SAP Hybris Commerce Cloud

Comprometa y entienda a sus clientes en toda la experiencia de comercio, desde la creación de contenido y comercialización hasta el cumplimiento. Obtenga información estratégica que le permita deleitar a los clientes cada vez que vuelvan. Dé a los compradores la libertad de guardar compras repetidas y comprar al por mayor, mientras les brinda autoservicios y gestión de cuenta.

Implementación en la nube

- Gestión de contenido de producto
- Comercialización y promoción
- Comercio business-to-consumer (B2C) y business-to-business (B2B)

b- SAP Hybris Marketing Cloud

Empodere a su negocio para comprender a sus clientes y comprometerse con ellos inteligentemente. Construya perfiles dinámicos de sus clientes y utilícelos para obtener información estratégica profunda y así adaptarse tanto a sus necesidades como a las tendencias del mercado. Brinde experiencias personalizadas en tiempo real, aumentando las tasas de conversión y obteniendo fidelidad. Obtenga transparencia en tiempo real sobre el rendimiento de sus planes de marketing, lo que le dará la agilidad de hacer seguimiento a los cambios y aprovechar las nuevas oportunidades.

c- SAP Hybris Sales Cloud

Libere a su gente de ventas para que lideren el mercado en este mundo rápidamente cambiante. Tire abajo los silos de información del cliente en el back-office y déselos a los equipos de ventas del front-line a través de sus dispositivos móviles. Empodere a los representantes de ventas con la información que necesitan saber: a qué clientes contactar, cuáles son sus problemas y cómo alimentar cada oportunidad.

- Implementación en la nube
- Solución móvil de CRM
- Informes y analíticas en tiempo real
- Gestión de cuentas y oportunidades
- Colaboración y ventas sociales

d- SAP Hybris Service Cloud

Personalice el servicio omnicanal empoderando a los agentes con una visualización completa del cliente. Mejore sus índices de resolución al primer intento en los servicios de campo dándoles a los técnicos los datos y las herramientas que necesitan para ayudar a cada cliente. Gestione y haga un seguimiento del rendimiento de su servicio al cliente de punta a punta, asegurando una experiencia de servicio al cliente óptimo.

- Implementación en la nube
- Servicio al cliente omnicanal
- Gestión de servicio de campo
- Procesos y operaciones de servicios

La implementación de SAP Hybris proporciona las herramientas necesarias para una gestión avanzada de clientes por medio de marketing conceptual y en tiempo real. También permite diseñar estrategias específicas para impactar emocionalmente a los clientes y administrar completamente distintos tipos de comercio electrónico, B2B, B2C por medio de la omnicanalidad.

Soluciones Analíticas

Acelere la transformación digital de su negocio con soluciones analíticas y machine learning que lo ayudarán a obtener información estratégica rápida y precisa en todo su negocio y a implementar nuevos procesos y aplicaciones basados en esa información.

Soluciones de Business Intelligence (BI)

Disponibles on-premise o en la nube, nuestras herramientas de Business Intelligence ponen información accionable al alcance de la mano del usuario. Use nuestras herramientas de BI para eliminar conjeturas, monitorear métricas clave y obtener información estratégica valiosa sobre el comportamiento del cliente.

- **SAP Business Objects Business Intelligence**

Da a los usuarios de negocio acceso en todo momento y en todo lugar a inteligencia lista para tomar decisiones con la plataforma SAP BusinessObjects BI. Flexible y escalable, la BI de autoservicio hace fácil para los usuarios descubrir y compartir información estratégica en tiempo real.

- **SAP Analytics Cloud**

Responde preguntas complicadas en unos pocos clics con nuestro software de Business Intelligence basado en la nube. Esta solución de Business Intelligence en tiempo real lo ayuda a combinar datos provenientes de diferentes fuentes, crear visualizaciones de datos atractivas y operar informes ad hoc.



SAP
BUSINESS OBJECTS
BUSINESS INTELLIGENCE

SAP
ANALYTICS
CLOUD

Success Factors

Los productos HCM de SuccessFactors se ofrecen sobre una arquitectura segura, confiable y enormemente escalable que aporta a los clientes una rápida implementación, resultados a corto plazo e innovación constante, con un Costo Total de Propiedad (TCO) menor que otras soluciones en un ambiente Cloud.



Cobertura integral de Success Factors

SuccessFactors es un conjunto de soluciones de RRHH, que de manera integrada ha demostrado ser capaz de mejorar la homogenización del negocio y el desempeño de los empleados. Incluye lo siguiente:

Rendimiento y metas: comunica sus estrategias, cree objetivos individuales significativos para toda la organización y oriente a los empleados hacia lo que importa. Al mismo tiempo que permite a sus ejecutivos supervisar el progreso de los objetivos en tiempo real.

Compensación: ajusta los salarios en función de los logros, establezca una cultura del salario basada en el rendimiento y conserve así el máximo talento, aumentando la productividad global de la organización.

Sucesión y desarrollo: anticipa y planifica los cambios de personal y garantice que el talento de sus empleados esté a punto en todos los niveles. Alinee las actividades de aprendizaje con las carencias de competencia para preparar a su personal para las necesidades actuales y futuras.

Reclutamiento: transforma la captación en una parte estratégica y continua de su estrategia de talento, mediante una plataforma de ejecución.

Captación: la ejecución efectiva de reclutamiento requiere de una solución de marketing para gestionar, medir y optimizar su estrategia de candidatos de forma interactiva.

Aprendizaje: desarrolla una estrategia de capacitación con una solución de Learning Management Solution (LMS), la cual permite gestionar, desarrollar e implementar una capacitación con instructores, de manera formal y social en línea. Nuestra solución CaaS (Content-as-a-Service) elimina la necesidad de gestionar la infraestructura, ancho de banda y suministro, como la gestión, seguridad y actualizaciones de todos los programas de aprendizaje electrónico.

Jam: mejora la productividad de los empleados y el trabajo en equipo, combinando herramientas de colaboración, comunicación y creación de contenidos en una red social privada para su organización.

1 Centro de competencia

GBM cuenta con una unidad de soporte remoto con alta especialización en SAP. A través de nuestros servicios de atención inteligente, se pueden canalizar los requerimientos de soporte y controlar la prestación del servicio para conocer así la cantidad de solicitudes realizadas mensualmente, tiempo de atención de cada requerimiento, promedio mensual del tiempo de atención y tipo de requerimiento.

En toda implementación de un sistema, existe un proceso de estabilización y adaptación que requiere ser soportado por un período de tiempo y por un grupo de expertos; para mejorar los tiempos de ejecución de los usuarios finales dentro del sistema. A medida que se van adquiriendo las destrezas para el manejo del sistema, también se van presentando mejoras, identificando nuevos puntos de atención; que resultarán en una optimización de los procesos logrando con ello maximizar el análisis de la operación de la empresa, para ello el centro de competencia es un servicio a la medida.

Al llevar a cabo este servicio, los consultores de GBM compartirán sus conocimientos no sólo desde el punto de vista técnico-funcional sino también desde el punto de vista del negocio.

1 Concentración en su negocio medular:

Concentrar esfuerzos en una actividad no medular puede tener impacto negativo no solo para la compañía, sino para sus empleados.

1

2 Costos predecibles

Contratando un servicio fijo para el reporte de continuidad operativa, el costo de este servicio es claro, evitando costos escondidos. Todos los costos están reflejados en el precio fijo y son claramente identificables.

2

3 Consultores de 1ra clase

GBM Consulting cuenta con un equipo de más de 100 consultores, especialistas en todas las áreas de experiencia y módulos de SAP.

3

4 Soporte continuo

Dar un soporte SAP de calidad requiere tener profesionales entrenados, con experiencia SAP, ser parte de una red de conocimiento y tener planes para mantenerlos tecnológicamente actualizados.

4



2 Consultoría de negocio

Nuestra oferta de consultoría se concentra en:

- Reingeniería de procesos, análisis estratégicos, planificación e implementación de procesos mejorados.
- Planeación estratégica: involucra las acciones que definen la misión de la empresa, establece sus metas y desarrolla las acciones específicas a implementar.
- Estudios de retorno de inversión: una visión que permite a quienes toman las decisiones evaluar el potencial de cada inversión.
- Gestión de cambio: evaluación y planificación de los procesos para que los cambios se efectúen de la forma más conveniente.





#makeIT
happen

www.gbm.net
mercadeo@gbm.net

  GBM Corp

GT (502)2424-2222 | **ES** (503)2505-9600
HN (504)2232-2319/09 | **NI** (505)2255-6630
CR (506)2284-3999 | **PA** (507)300-4800
RD (809)566-5161 | **MI** +1(305)597-3998

Tenemos la solución para cada reto tecnológico de su empresa

 TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

 SMART
SERVICES

 CONSULTING

 SEGURIDAD

 INFRASTRUCTURE
EXPERTS


as a Service