

Caso de Negocio

Juan Carlos Avellaneda S.
juan.avellaneda@grupohelm.com
twitter: @juan_avellaneda

Punto de Vista del Negocio:

Los principales intereses del Negocio

- Permanecer, Crecer y Ser Rentable
- Ventaja competitiva
- Apoyo a la toma de decisiones



- La Alta Gerencia como el principal Sponsor
- Elaborar un mapa de implementación, acorde a la Estrategia
 - Priorizar
 - No abarcar toda la Organización en un solo instante
- Alinear a todos los actores de la Organización
 - Expectativas
 - Definiciones
- Buscar un acompañamiento externo de un Proveedor experto
- Aprender del proceso para posteriores implementaciones autónomas

Punto de Vista Tecnológico:



- Hay una lista importante de soluciones en el mercado
- Procure seleccionar una Plataforma robusta, que le brinde tranquilidad en el tiempo
- Revise lo que tiene actualmente en su Organización
- Tenga claro el esquema de licenciamiento
- Los tiempos de respuesta del procesamiento
- La Integración con los Sistemas transaccionales
- Buscar un acompañamiento externo de un Proveedor experto
- Aprender del proceso para posteriores implementaciones autónomas