

Método Acierta

Método de selección de ERP

Método Acierta

La metodología Infonova para la selección de sistemas de gestión

Sin duda, el factor **clave de éxito** en un proyecto de implantación de un sistema de gestión es dar con la **solución adecuada**.

El primer paso, la **elección** de la solución correcta, determinará, en gran medida, las posibilidades que tenemos de que la implantación sea un **éxito** o se convierta en un fiasco.

En Infonova, cansados de ver cómo se intenta encajar piezas cuadradas en agujeros redondos y cansados de que al final se intente encajar a martillazos, pensamos que debíamos comenzar antes, que debíamos prestar un **servicio de apoyo a las empresas**, desde el principio. Y con esto en mente, diseñamos el **Método Acierta**.

El **Método Acierta** es una metodología de **apoyo** a la **selección** de la mejor solución del mercado para las necesidades particulares de su empresa en la que se **beneficiará** de nuestro dominio de la tecnología, nuestro conocimiento de la oferta de sistemas existentes en el mercado, y de nuestra experiencia en la implantación de sistemas de gestión.

El **Método Acierta** recoge las experiencias y el saber hacer de un equipo con más de 10 años de experiencia; se nutre de las mejores prácticas seguidas por equipos de implantación y consultoría en todo el mundo, e incorpora los **estándares y normas de gestión** y seguridad de la información (ISO 27000 o 17799, COBIT).

Dirigido a

- ✓ Empresas que están pensando en implantar un nuevo sistema de gestión.
- ✓ Empresas que se encuentran en una fase temprana de decisión de este cambio.

Metodología

El **Método Acierta** se divide en tres fases:

1. Definición de requisitos y características de la solución.

- ✓ Evaluación de la situación de la empresa.
- ✓ Identificación de los objetivos a cubrir por el nuevo sistema.
- ✓ Transformación de los objetivos en características del sistema
- ✓ Elaboración un pliego de características técnicas y de requisitos del proveedor.
- ✓ Selección de candidatos e invitación a participar en el proceso.

2. Evaluación de candidatos.

- ✓ Revisión y evaluación de las propuestas.
- ✓ Evaluación de demo general.
- ✓ Selección finalistas.
- ✓ Elaboración de un caso práctico para los finalistas.
- ✓ Selección de las dos mejores soluciones: una preferencial y otra de respaldo..

3. Negociación.

- ✓ Asistencia en la fijación de objetivos, indicadores, entregables e hitos.
- ✓ Asistencia en la redacción del contrato.
- ✓ Asistencia en la negociación.