



# Software & Service Selection

camanho

# Expertise

---



Mais de **50 processos** de Seleção de Software de grande complexidade – ERPs, CRM, eProcurement, eCommerce, entre outros



Cerca de **25 processos** de Seleção de Serviços de TI e de apoio a negócios para grandes empresas – LEROY MERLIN, LOCALIZA, VALE, entre outras.



Investimentos finais com média de reduções **acima de 50%** em relação às propostas iniciais.



Projetos de Implantação com aderência de prazo e custos **acima de 90%**.

# CASES

## ERP Selection

DITEN (2019)  
UNILIDER (2019)  
LOJAS SIMONETTI (ES) (2018)  
POTTENCIAL SEGURADORA (2018)  
BANESTES (2018)  
GRUPO GUIDONI (2017)  
BDMG (2017/18)  
ADCOS Cosméticos (2016/17)  
TEGMA LOGÍSTICA (2015)  
SANTHER (2013)  
BIOLAB (2012)  
BHM Equipamentos (2012)  
EMBRASIL (2012)  
SALES Supermercados (2012)  
CARBOCLORO (2011)

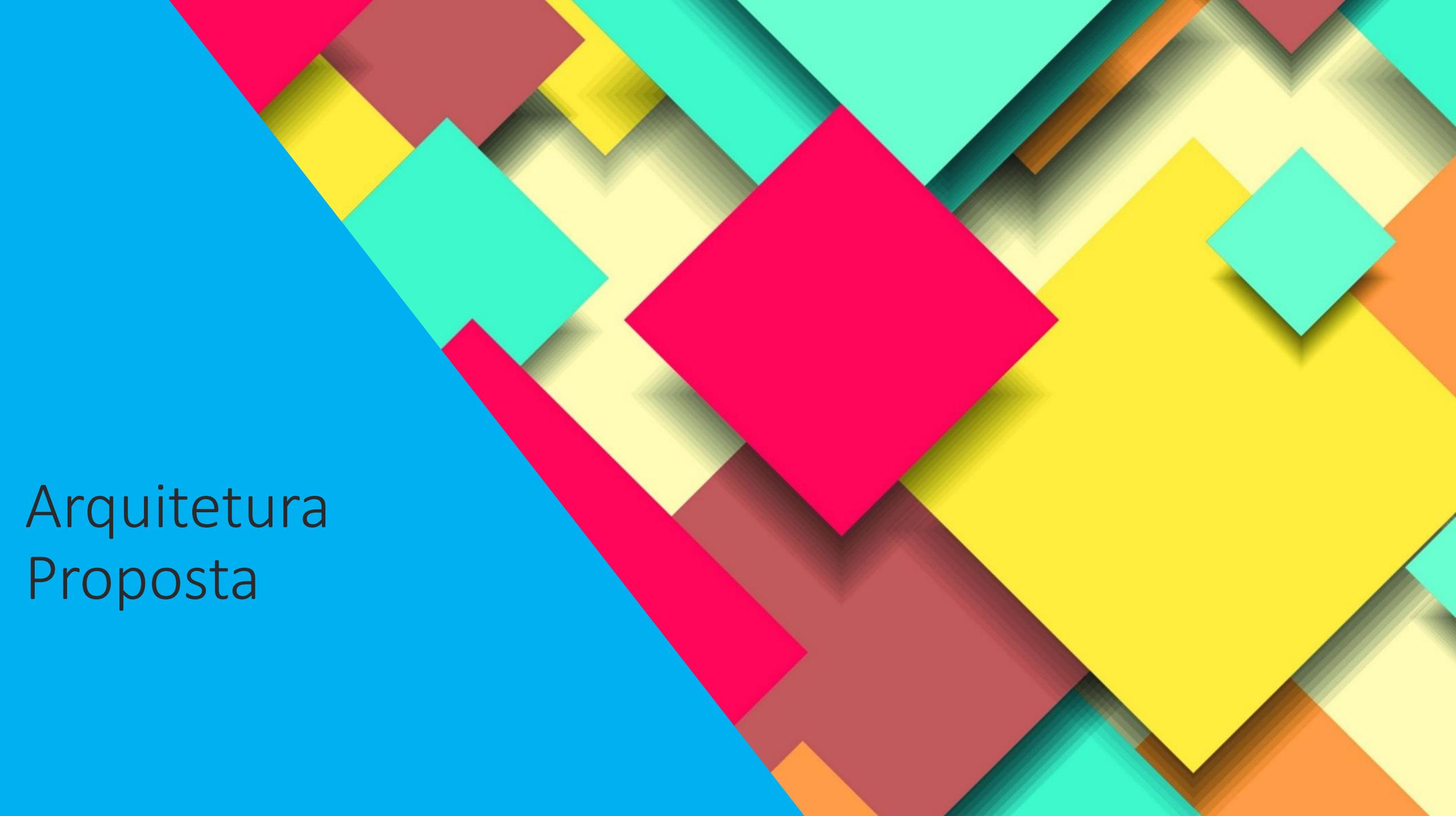
LOCALIZA (2011)  
CADAM (2010)  
MIRABELA MINING (2010)  
LOG-IN Logística (2008)  
WWF (2004)  
BIOBRÁS (2001)  
GASMIG (2000)  
SEIDA Têxtil (2000)  
NETUNO (2000)  
MBR (1999)  
IND. CATAGUASES (1998)  
FITEDI (1999)  
GRUPO ORGUEL (1998)  
CORREIO BRAZILIENSE (1996)

## Software Selection

LOCALIZA – Plataforma eCommerce (2019)  
POTTENCIAL SEGURADORA – IA (2018)  
LOCALIZA – Portal eProcurement (2018)  
CIA INDUSTRIAL CATAGUASES – CRM (2017)  
CIA INDUSTRIAL CATAGUASES – CPM (2017)  
CENCOSUD – SW Varejo Farmácias (2017)  
FIEMG - Gestão de RH (2015)  
RENOVA Energia - Gestão Operação (2015)  
RENOVA Energia - BPM/ECM (2015)  
FIEMG - Gestão Orçamentária (2013)  
FIEMG / SESI MG - SSMT (2012)  
SAMARCO - CRM (2011)  
SAMARCO - Gestão de Portfólio (2011)  
SAMARCO - Gestão de Energia (2011)  
SENAI/SESI MG - Gestão Acadêmica (2005)  
CONSTRUTEL - ERP, CRM e Billing (2001)  
NOVELIS (ALCAN) - LIMS (2000)  
SALESIANAS - Gestão Acadêmica (2000)

## Service Selection

LOCALIZA – Mídia Digital / eCommerce (2019)  
LOCALIZA – Portal Ariba (2018)  
WINE.COM – Implantação ERP (2017)  
PERFILADOS RIO DOCE-Implantação SAP (2017)  
WILSON SONS - Implantação RH (2015)  
USIMINAS - Sustentação Infra TI (2014)  
LOCALIZA – Aquisição X Locação Infra (2014)  
VALE Projeto APOLO - Infra TI/TELECOM (2013)  
LEROY MERLIN - Sustentação SAP (2013)  
LEROY MERLIN - Rede TELECOM (2013)  
VERACEL - Serviços de RH (2013)  
CEMIG - DATACENTER (2012)  
USIMINAS - Terceirização na TI (2009)  
VERACEL - Outsourcing de TI (2006)  
ESCOLA 24 HORAS - DATACENTER (2003)



Arquitectura  
Proposta

# CONCEITOS

---



ERPs altamente customizados ficaram obsoletos.

*Gartner Group*

“ Um sistema que não é suficientemente flexível para responder às novas demandas de negócios é uma âncora, e não uma vela. Ela segura o negócio de volta, e não o conduz para a frente. ”



**ANDY KYTE**

*VP Enterprise Business Applications & ERP*

# BPMS como orquestrador

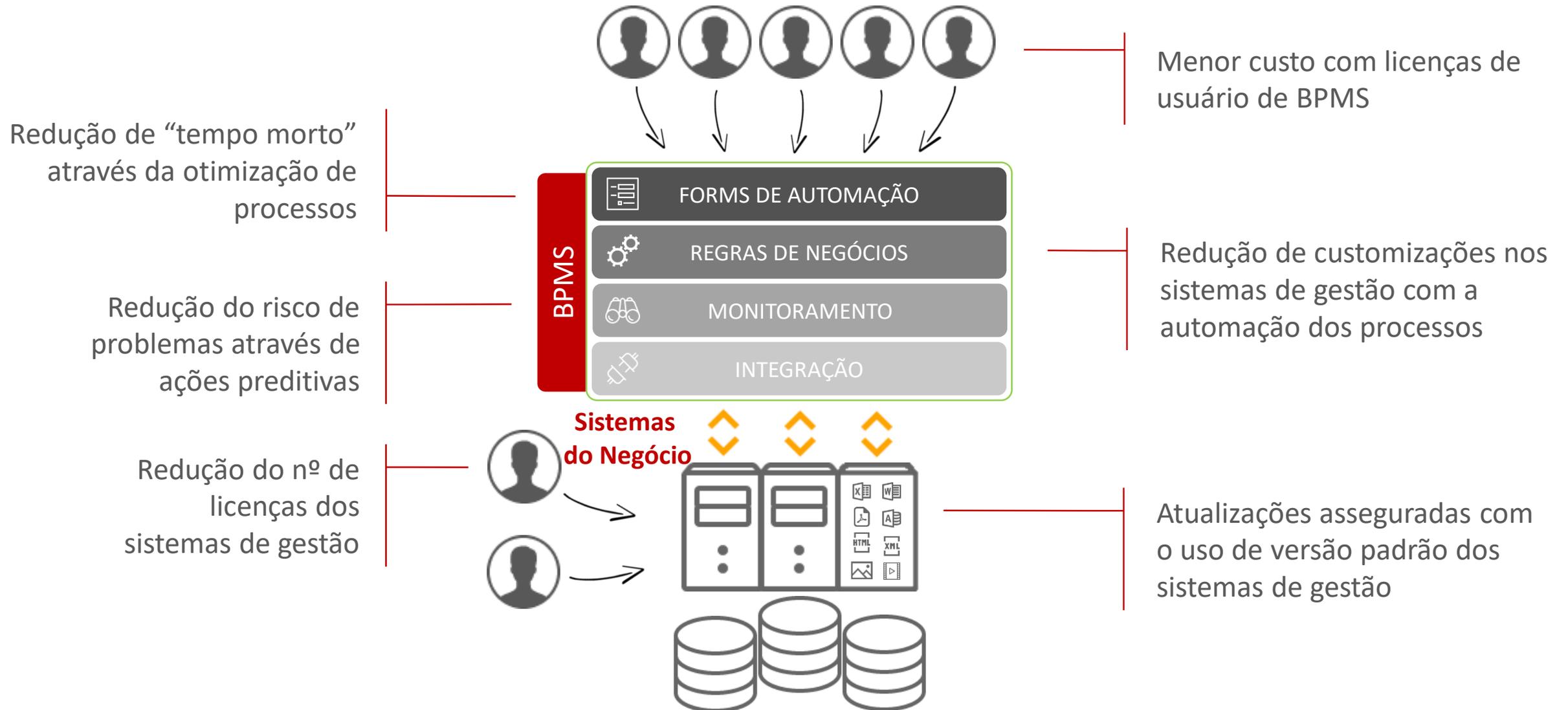
Utilizamos uma abordagem arquitetural que conjuga plataformas de BPMS e Sistemas (ERP, CRM, WMS, aplicativos específicos), de modo a agilizar a gestão e otimizar os custos das implantações.



Vemos o BPMS como uma resposta da indústria de TI para os problemas criados pela dependência entre Sistemas e Processos de Negócio, propiciando:

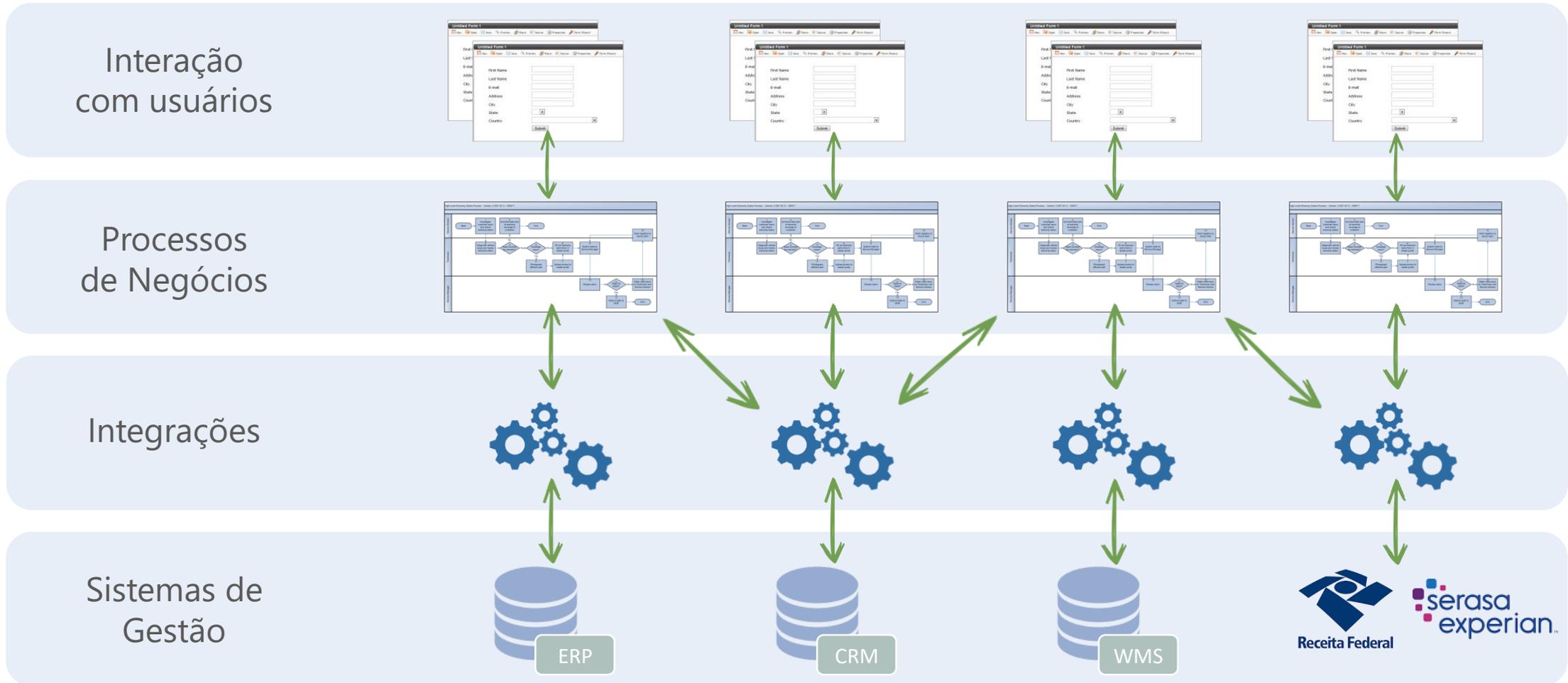
- Prover extensões e otimizações aos sistemas de gestão, com aumento significativo de flexibilidade e adaptabilidade para as áreas de negócio.
- Obter maior inteligência de negócio a partir da análise de informações extraídas das interações PROCESSOS / SISTEMAS.
- Focar o ERP e demais sistemas de gestão nas transações e na garantia da consistência dos dados corporativos;
- Obter agilidade, conformidade e capilaridade pelo emprego de BPMS na orquestração dos fluxos de PROCESSOS.

# BPMS como orquestrador



# BPMS como orquestrador

Integrar diferentes plataformas tecnológicas utilizando o BPMS (*Business Process Management System*) como orquestrador.



# SW Selection

## Metodologia de Trabalho



# METODOLOGIA

Os 5 Fatores de Críticos para uma seleção e implantação de SOFTWARE de sucesso.



# METODOLOGIA

---

Atuamos com uma metodologia própria amplamente conhecida.

Nossa experiência propicia a nossos clientes:

## ASSERTIVIDADE

Confere assertividade à escolha, a partir da utilização de RFPs e *Templates* da consultoria com cerca de 2.000 requisitos funcionais e técnicos, bem como a uma ampla base de benchmarkings e de conhecimento dos produtos, serviços e práticas dos principais fornecedores do mercado.

## QUALIDADE

Garante um perfil empresarial adequado, experiência, presença de mercado, metodologia de trabalho e saúde financeira dos fornecedores e consultorias, visando a continuidade e integridade dos projetos.

## RAPIDEZ

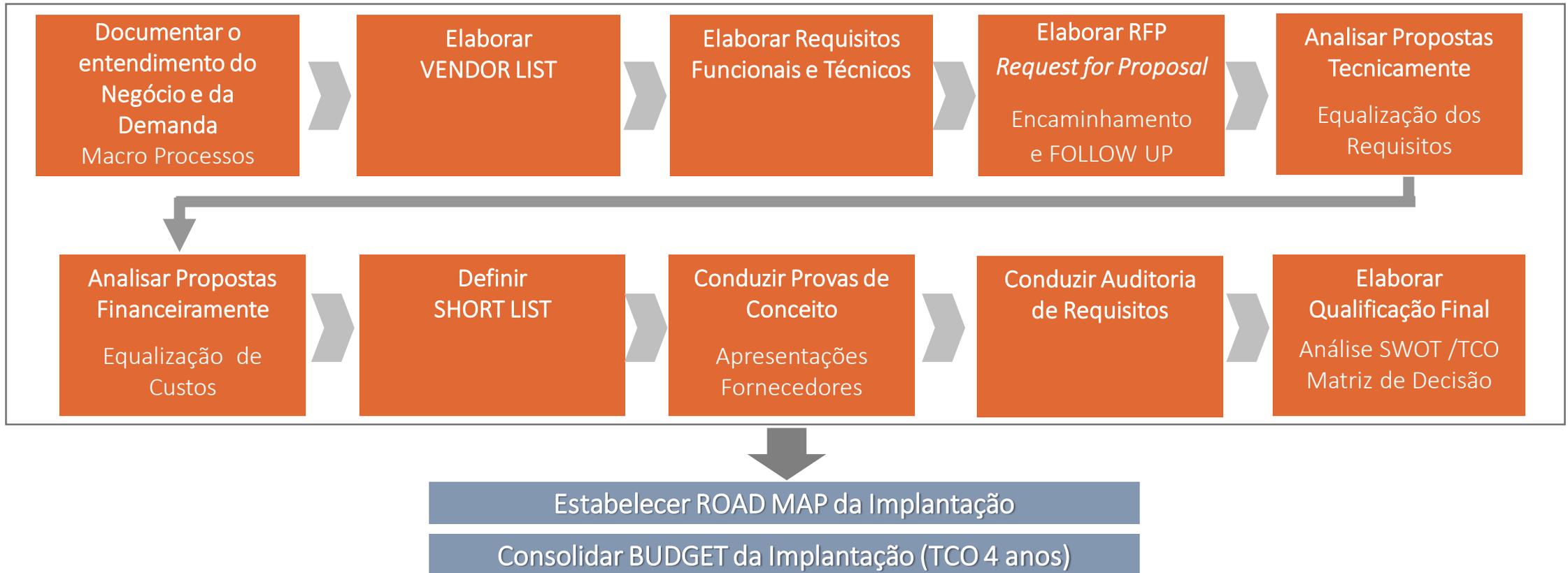
Acelera o processo de seleção e reduz o consumo de tempo dos profissionais do CLIENTE envolvidos.

## ECONOMIA

Propicia o melhor custo final para o CLIENTE na visão de TCO em 4 anos e entrega um Contrato a “Preço Fechado”.

# METODOLOGIA

Nossa metodologia apresenta as seguintes etapas:



# Entregáveis



- Cronograma do Projeto e STATUS REPORTS Quinzenais
- Perfil do Negócio
- Planilhas de Requisitos Funcionais, de Interfaces e Técnicos
- Roteiro da POC
- RFP s- Fornecedores de SW e Consultorias Implantadoras
- Boletins de Equalização
- Avaliação da POC
- Análise de Aderência e Customizações
- Análise de Custos – Visão TCO
- Análise Estratégica – SWOT / Matriz de Decisão
- Auditoria de Requisitos
- Sumário Executivo
- Apresentação Executiva dos Resultados

# Entregáveis

Decisão final baseada em SWOT, reduz o tecnicismo e traz clareza e segurança para a alta direção.



## Forças e Oportunidades

- Boa aderência aos Requisitos (86,5 %);
- Melhor desempenho na POC / Atividade-fim. (73,8 %);
- Melhor desempenho na POC Adm/Financeira (79 %);
- Segurança e Robustez – Governança e Rastreabilidade;
- Maior participação no mercado - Bens de Consumo;
- Maior participação no mercado - Grandes Empresas;
- Maior disponibilidade de mão de obra especializada;
- Reconhecimento de auditorias;

## Fraquezas e Ameaças

- Maior Custo na aquisição, bem como na manutenção e evoluções a longo prazo;
- Tecnologia mais conservadora;
- Para melhores resultados exige uma boa Revisão de Processos e Gestão de Mudança;



- Melhor aderência global aos Requisitos (89,5 %);
- Bom desempenho na POC Adm/Financeira (75%);
- Tecnologia mais atualizada, com boas interfaces e Workflows;

- Menor desempenho na POC Atividades-fim (57,8 %);
- Desequilíbrio entre a aderência aos Requisitos e a POC;
- Pouca participação de mercado - Bens de Consumo;
- ERP não constitui a principal vertical de negócio da empresa;
- Menor disponibilidade de mão de obra especializada no Brasil;



- Boa aderência aos requisitos de (88 %);
- Menor Custo Total em 5 anos, considerando o aproveitamento das licenças atuais;
- Boa interface e Workflows;
- Sendo o fornecedor atual, conhece o modelo do negócio;
- Interesse em nos manter como cliente;

- Menor desempenho na POC Adm/Financeira (61,99 %);
- Plataforma tecnológica com característica “proprietária”;
- Pouca participação de mercado - Grandes Empresas;
- Pouca participação de mercado - Bens de Consumo;
- Indefinições quanto a sua política de mercado, gerando insegurança quanto a seu posicionamento a longo prazo no mercado de ERPs.



Antonio Luiz Camanho | Diretor-Sócio

camanho@camanho.com.br

(31) 3281-9020 | (31) 9 9136-6997

www.camanho.com.br

Rua Raul Pompéia, 77 Cj. 501

São Pedro | Belo Horizonte/MG | 30330-080

