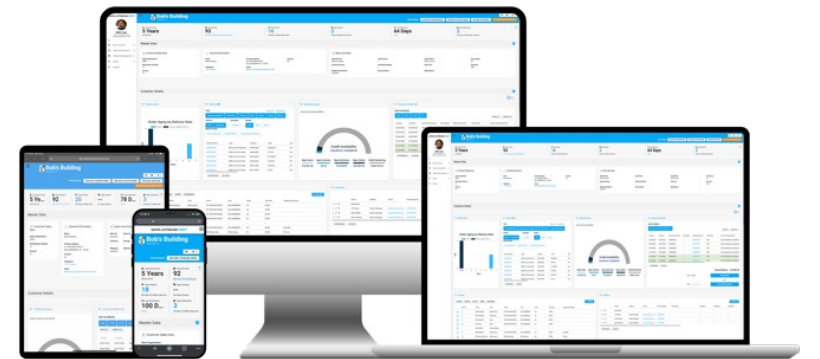


OMS⁺

DATASTREAM



SAP Endorsed Apps
Premium Certified

DATASTREAM

Puntos Claves

- **OMS+ es una solución Cloud**
- **Complementaria al portafolio de SAP**
- **Requiere SAP S/4HANA PCE (o versiones anteriores, ej ECC)**
- **Puede simplificar y/o acelerar la transición del cliente a RISE**
- **SAP Endorsed Application**
- **IAE & VP reciben 100% de compensación y créditos de cuota sobre acuerdos registrados**

Qué es OMS⁺

OMS+ es una Plataforma de Order Management Multicanal

Extiende SAP para habilitar procesos de ventas en todos los canales de servicio al cliente: mostrador, call centers, móvil.

Nuestra definición de Order Management:

Order management es **el seguimiento de los pedidos desde su inicio hasta su cumplimiento**, y la gestión de las personas, procesos y datos relacionados con el pedido.



Cientes Representativos por Industria



Electrical

Agriculture

Building Products

Food

Infrastructure

Industrial

Medical



Reciente acuerdo



SAP AE: Erin Meyers
DataXstream: Jayelyn Ramey

ACV: \$535,500
TCV: \$2,765,910
Ciclo de Acuerdo: 12 semanas
Dic 2024

"Tuvimos una gran victoria en BFS con DataXstream. Fue sorprendente ver el nivel de compromiso no solo para ganar el acuerdo, sino también para agilizar el proceso y cerrar el trato en el cuarto trimestre. ¡Desde ser seleccionados el 11 de diciembre hasta la firma del contrato el 29 de diciembre fue nada menos que un trabajo increíble por parte de Jayelyn, Tim y el resto del equipo de DXS!"

-Lauren Smith, SAP

Desafíos y Oportunidades Empresariales:

El cliente seleccionó SAP S/4, OMS+ para proporcionar funcionalidades específicas de la industria para la ejecución de ventas.

Específicamente:

- OMS+ permite transacciones de ventas complejas en el mostrador.
- Proporcionó visibilidad a lo largo del proceso de ventas.
- Una aplicación para punto de venta y entrada de pedidos.
- Visibilidad en tiempo real de precios, inventario e historial de clientes.

Valor Empresarial

Mejorar la productividad de ventas

Mejorar la precisión de pedidos

Reducir el tiempo de respuesta a solicitudes de cotización (RFQ)

Aumentar la satisfacción del cliente

Reducir la personalización de Código

Simplificar el soporte del sistema de ventas

Mejorar el margen -

Pacific Coast Supply informa un aumento del **1%**, es decir, un impacto de \$7 millones

Aumentar las tasas de conversión -

The Tile Shop informa un aumento del **2%**, es decir, un impacto de \$4-8 millones

Minimizar la integración de empleados -

Los clientes informan una mejora del **30% al 90%**



La Oportunidad OMS+

Cuota en la Nube
100% (3.175x for AE & VP)

Tamaño típico del acuerdo
~500K ACV

Ciclo de acuerdo promedio
6-9 months

Movimiento de ventas

- Solución RISE recomendada
- Incluida en el paquete RISE para la UEN de Mayoristas y Distribución
- Vendido en papel Partner
- Después de que se firma el acuerdo con el cliente final, Dataxstream envía el trato a la tienda de SAP, lo que desencadena la reserva en la nube de SAP y el 100% de la cuota y compensación en la nube

Mercado objetivo

- Global con enfoque en regiones: América del Norte, MEE, EMEA, LAC
- Midmarket superior y grandes empresas
- Industrias: Distribución Mayorista, Productos de Construcción, Distribución de Alimentos, Suministro Industrial, Manufactura, Retail Especializado, Agricultura
- Eventos convincentes: Nuevo CIO, fusión/adquisición, actualización de sistemas heredados, transición a S/4HANA



Call Center



Móvil



Mostrador



Mantenimiento
Web & EDI



Autoservicio para
clientes



Automatización
de documentos

Próximos Pasos, Más Información y Contactos Clave

- Registre sus cuentas para oportunidades de DataXstream OMS+ [siguiendo este proceso](#)
- DataXstream OMS+ [en la SAP Store](#)
- Obtenga más información de DataXstream OMS+ en este [sitio SharePoint dedicado](#)

Jayelyn Ramey

Dataxstream Global Sales

jramey@dataxstream.com

David Sacks

SAP Global Partner Manager

David.sacks@sap.com

Magnus Meier

Wholesale Distribution Industry

Magnus.meier@sap.com

OMS⁺

DATASTREAM

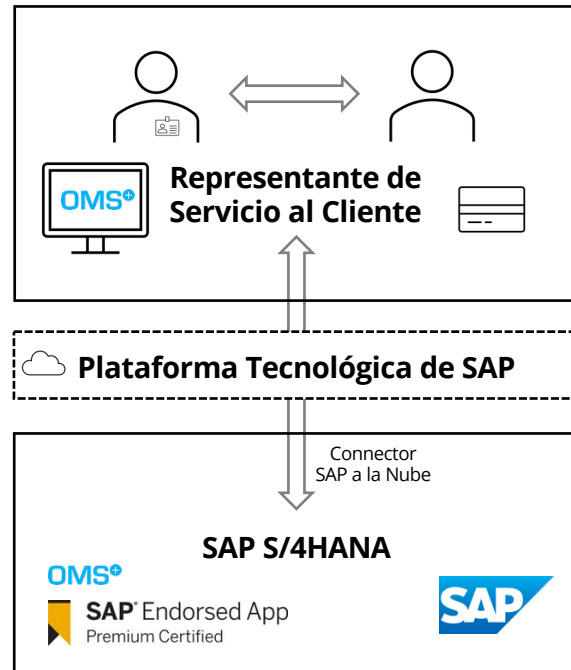
Apéndice



SAP Endorsed Apps
Premium Certified

DATASTREAM

Resumen OMS+



- ☯ Ejecuta transacciones directamente con los datos de SAP en ECC o S/4
- 🌐 OMS+ se ejecuta en un navegador basado en Chromium
- 🚫 No requiere software instalado en el dispositivo del usuario
- 💳 Puede interactuar con cualquier solución de tarjeta de crédito basada en la nube
- 🔗 Puede interactuar con cualquier aplicación complementaria de SAP
- ⊕ Se ejecuta en SAP BTP (incluido)

Preguntas de Sondeo

- ¿Su proceso de ventas requiere representantes de servicio al cliente u otros roles para tomar pedidos o ventas personales?
- ¿Qué canales utilizan sus clientes para comprar e interactuar con sus representantes de servicio al cliente?
- ¿Cuánto tiempo lleva integrar a nuevos representantes de ventas y enseñarles a usar su sistema? ¿Es la retención de empleados una preocupación? ¿Cuál es la rotación de empleados en ventas?
- ¿Su sistema de entrada de pedidos satisface las necesidades de su industria? ¿Debe ajustar su proceso de ventas para adaptarse a los requisitos de su sistema de pedidos?



Preguntas de Sondeo

- ¿Tiene algún desafío o queja con su sistema de ventas actual?
- ¿Puede su equipo de ventas acceder a la información en tiempo real? Por ejemplo, historial del cliente con detalles de pago o entrega.
- ¿Puede su equipo de ventas acceder a la disponibilidad de inventario en tiempo real? ¿Es importante para usted la obtención de productos entre plantas?
- ¿Su equipo de ventas procesa equipos en alquiler? ¿Tiene una buena solución para los procedimientos de registro y salida de equipos?
- ¿Es el seguimiento de clientes crítico en su negocio? ¿Cómo lo sigue? ¿Ha comparado el porcentaje de clientes que reciben seguimiento con otros?
- ¿Ha comparado la satisfacción del cliente? ¿Cómo se compara esto con los estándares de la industria?



Necesidades y Desafíos de Negocios Atractivos

Podrían llevar a los clientes a considerar OMS+

Desafíos de negocios

- Múltiples sistemas heredados para respaldar la venta asistida al cliente.
- Complejidad en la integración de Representantes de Servicio al Cliente.
- Precisión de los datos de venta: precios, inventario, promociones.
- Flexibilidad de recursos de venta para moverse fácilmente entre canales de venta.
- Informes en tiempo real de ventas.

Desafíos de Procesos

- Precisión en la Ejecución del Proceso de Pedidos
- Tiempo de Ejecución del Proceso de Pedidos
- Disponibilidad de Opciones de Pago
- Hora de Cierre del Mostrador al Final del Día

Desafíos Técnicos

- Reducción de Deuda Técnica en Ventas (Núcleo Limpio)
- Sincronización de Datos
- Costo de Mantenimiento del Sistema de Ventas
- Inflexibilidad y Agilidad del Sistema / Proceso de Ventas
- Basado en local vs Basado en la nube
- Capacidad para aprovechar las Tecnologías de Venta de Próxima Generación con Herramientas de Venta Heredadas

Necesidades de negocios

- Venta en cualquier dispositivo
- Materiales configurables
- Operaciones en el mostrador
- Procesos de licitación complejos (pago parcial / entrega parcial)
- Proceso de cotización complejo
- Proceso de facturación complejo
- Integración de hardware y captura de firma
- Gestión de alquileres
- Ventas de catálogo externo