



CASO DE ÉXITO

Carlos Domingo Gómez-Galarza

Head of Business Development

ESCALAR EL NEGOCIO YA NO VA DE VENDER MÁS, SINO DE CONECTAR MEJOR

El crecimiento sostenible no se consigue añadiendo más tareas manuales, sino creando una base tecnológica capaz de integrar procesos, automatizar operaciones y convertir los datos en decisiones.

- Muchas empresas frenan su crecimiento por la fragmentación entre ERP, nómina, RRHH, finanzas y operaciones.
- Cada proceso manual añade coste, errores y dependencia de personas.
- La tecnología adecuada permite estandarizar, automatizar y replicar.
- Sage aporta una base sólida para ello gracias a su ecosistema de soluciones, conectividad e integración mediante APIs y aplicaciones de terceros.



FASE 1: DIGITALIZAR Y CONECTAR EL CORE DEL NEGOCIO

La primera fase para escalar consiste en tener un núcleo de gestión fiable, conectado y fácil de usar.

- Centralizar la operativa en una plataforma común.
- Unificar información de negocio: personas, finanzas, operaciones, documentos y reporting.
- Eliminar duplicidades entre herramientas.
- Con **Sage Despacho Connected**, las empresas disponen de una solución integral y escalable, orientada a mejorar la conectividad, automatizar tareas e integrar distintos softwares de trabajo.
- Esto reduce fricción interna y prepara a la organización para crecer con orden.



FASE 2: AUTOMATIZAR PROCESOS PARA CRECER SIN AUMENTAR ESTRUCTURA



Integración automática de datos entre plataformas.



Menos tareas manuales en procesos administrativos y operativos.



Mayor velocidad de ejecución y menor tasa de error.



Las APIs de Sage permiten diseñar, personalizar e integrar soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del negocio.



En la práctica, esto permite escalar operaciones sin crecer al mismo ritmo en coste de estructura.

FASE 2: AUTOMATIZAR PROCESOS PARA CRECER SIN AUMENTAR ESTRUCTURA



Integración automática de datos entre plataformas.



Mayor velocidad de ejecución y menor tasa de error.



Menos tareas manuales en procesos administrativos y operativos.



Las APIs de Sage permiten diseñar, personalizar e integrar soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del negocio.



En la práctica, esto permite escalar operaciones sin crecer al mismo ritmo en coste de estructura.

“Cuando una empresa automatiza sus flujos con Sage, deja de depender de procesos artesanales y pasa a operar con un modelo repetible.”

FASE 3: PRODUCTIVIZAR LA TECNOLOGÍA Y CONVERTIRLA EN MODELO DE NEGOCIO

El verdadero salto llega cuando la tecnología deja de ser solo una herramienta interna y se convierte en una oferta escalable para el mercado.



PORTAL DEL MANAGER



PAYROLL BUDGET



HR
ANALYTICS



AUDIT NOM



REG. SALARIAL
PLAN DE IGUALDAD



ÓPTIMA

Pasar de proyectos aislados a soluciones estandarizadas.

Crear servicios replicables sobre una base común.

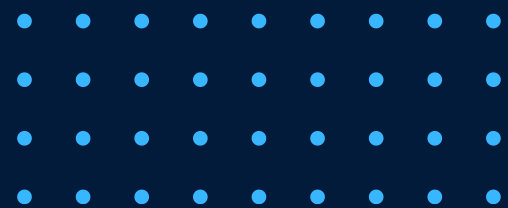
Combinar producto + implantación + soporte + evolución.

El ecosistema Sage permite ampliar valor mediante integraciones, marketplace y soluciones conectadas, ayudando a llegar a más clientes con menos fricción comercial y técnica.

Aquí es donde soluciones como IRIS, HUB HR, TicketGo, HR Analytics Power BI, KPIS, VPT Auditoría Salarial, AuditNom, Payroll Budget, Encuestas INE, Portal Manager, Portal del Empleado y ÓPTIMA encajan como capas de valor sobre una base tecnológica conectada.

MODELO DE NEGOCIO: CÓMO CRECER CON SAGE DE FORMA FÁCIL Y RENTABLE

- Base: plataforma Sage como sistema fiable, conectado y escalable.
- Capa de integración: APIs, conectores y automatismos para unir procesos y sistemas.
- Capa de valor: analítica, portales, automatización, auditoría, experiencia empleado y soluciones verticales.
- Beneficio clave: usar tecnología Sage es fácil y beneficioso porque reduce el esfuerzo de integración, acelera el time-to-market y permite crecer sobre una arquitectura ya preparada para conectar soluciones.



MODELO DE NEGOCIO: PRODUCTO + INTEGRACIÓN + IA + RECURRENCIA

El verdadero salto llega cuando la tecnología deja de ser solo una herramienta interna y se convierte en una oferta escalable para el mercado.

- **Base:** plataforma Sage como sistema fiable, conectado y escalable.
- **Capa 1:** integraciones y automatización.
- **Capa 2:** soluciones de valor añadido.
- **Capa 3:** IA aplicada a desarrollos, soporte, validación y análisis.
- **Modelo económico:**
 - setup / implantación
 - cuota recurrente de soporte y mantenimiento
 - evolución funcional
 - nuevos módulos o soluciones sobre clientes ya conectados



Este enfoque permite construir un negocio más rentable, recurrente y escalable sobre una tecnología ya preparada para integrarse y crecer.



GRACIAS

Carlos Domingo Gómez-Galarza

Head of Business Development