

La Demanda de Software en la nube crece en las grandes compañías y baja en las pequeñas y medianas

- Las soluciones de ERP y CRM siguen siendo las más demandadas, pero baja ligeramente versus al año pasado.
- Según el Informe de SoftDoit, la demanda de soluciones ERP y CRM en la nube baja en las pequeñas, medianas y grandes empresas, pero sube en las grandes empresas.
- Los módulos de ventas son los más demandados por las empresas, tanto para ERP como para CRM.

Barcelona, 24 de enero 2019



El comparador líder de Software en España, Italia y Latinoamérica SoftDoit ha presentado, de la mano de su CEO y Fundador, Lluís Soler Gomis, el 4º informe sobre la Demanda de Software en España este 2018. El estudio se ha realizado a partir de cerca de 45 mil consultas realizadas por las empresas en el comparador de SoftDoit para encontrar la solución de software que más se adapta a sus necesidades.

El informe refleja que la demanda del [software en la nube en el software de gestión ERP](#), ha bajado versus el 2017 en las micro, pequeñas y medianas empresas. Pero por otro lado sube sorprendentemente en las grandes empresas. Según sr. Soler Gomis *"las empresas de gran tamaño han perdido el miedo a la nube con lo cual son buenas noticias para el sector ya que actualmente 3 de cada 4 empresas ya lo solicitan presupuestos en el cloud"*.

Por otro lado, el [software de marketing y ventas CRM](#), sucede según el sr. Soler Gomis *"exactamente lo mismo, baja la solicitud de soluciones en la nube en las micro, pequeñas y medianas empresas pero se incrementa en las grandes empresas del 71% en el 2017 al 80% en el 2018"*.

Este año SoftDoit también ha analizado la evolución de la demanda de módulos, tanto de ERP como de CRM. En el caso de ERP, un 74,88% de las consultas ha sido sobre módulos de ventas y compras, seguidas de las de módulos de facturación, con un 87,02%. La demanda de módulos de inventario es del 49,58%, mientras que el 73,08% de las consultas han sido sobre módulos de contabilidad.

En cuanto a los módulos de CRM, la demanda de los módulos de ventas es del 75,19%, y un 64,94% solicita módulos de campañas de marketing (e-mailing y telemarketing). Finalmente, se sitúan los módulos de emisión de facturas, cuya demanda es del 40,55%.

El informe está disponible de forma gratuita en la página web de SoftDoit.
<https://www.softwaredoit.es/estudio/index.html>

Acerca de SoftDoit - <https://www.softwaredoit.es>

SoftDoit es el comparador de software que nació en 2012 en Barcelona y que actualmente es el líder en España, Italia y México. También está presente en Francia y Reino Unido.

Con una sencilla búsqueda, **SoftDoit** ayuda a los profesionales a encontrar la mejor solución informática. Para ello, la plataforma genera de forma gratuita y neutral un ranking totalmente personalizado con las mejores opciones del mercado, ya que tiene en cuenta su sector, su tamaño y sus requerimientos tecnológicos. El comparador compara entre más de 1.000 soluciones distintas y encuentra las 3 que ofrecen exactamente lo que esa empresa está buscando.

SoftDoit lanza mes a mes nuevas opciones de búsqueda, y en la actualidad ya cuenta con comparadores de software para más de 500 sectores y 16 tipos de soluciones tecnológicas como por ejemplo CRM (Marketing y ventas), ERP (Gestión empresarial), SGA (gestión de almacenes), e-learning, TPV, Recursos Humanos, gestión de flotas, contact center, e-commerce, etc.

“Nosotros no les decimos cuál es el mejor software del mundo, sino cuál es el mejor para su negocio de forma gratuita y neutral”.

SoftDoit www.softdoit.com

Twitter [@SoftDoit_es](https://twitter.com/SoftDoit_es)

Facebook [SoftDoit](https://www.facebook.com/SoftDoit)

LinkedIn [SoftDoit/](https://www.linkedin.com/company/SoftDoit/) [LinkedIn Lluís Soler Gomis/](https://www.linkedin.com/in/lluís-soler-gomis/) [LinkedIn Eduardo Salado](https://www.linkedin.com/in/eduardo-salado/)