

Las soluciones de ERP y CRM siguen siendo las más demandadas

- Según el informe de SoftDoit, la demanda de soluciones ERP y CRM en la nube crece entre las empresas de más de 2 millones de euros de facturación.
- Los módulos de facturación para ERP y de ventas para CRM son los más demandados por las empresas.

Barcelona, 17 de enero de 2018.- El comparador líder de software en España y Latinoamérica SoftDoit ha presentado el informe sobre la Demanda de Software en 2017. El estudio se ha realizado a partir de cerca de 20 mil consultas realizadas por las empresas en el comparador de SoftDoit para encontrar la solución de software que más se adapta a sus necesidades.

De estas empresas, el 72% tiene una facturación inferior al millón de euros, el 12% factura entre un millón y dos millones de euros y el 9% entre dos y cinco millones. Por último, el 7% de las empresas que han realizado una consulta tiene una facturación de más de diez millones.

Entre las principales conclusiones del estudio, destaca que las soluciones de ERP y CRM son las más demandadas, por el 61% y el 19% de empresas respectivamente. La demanda de las soluciones de Sistema de Gestión de Almacenes (SGA) es del 6%, mientras que el software de RRHH cuenta con un 5% de consultas. En cuanto a las soluciones de TPV y de Centralitas, la demanda es del 4% y del 3%. Finalmente, los software de Gestión Documental y los de e-Commerce son los menos demandados, con un porcentaje del 1%.

Esta tercera edición del informe de SoftDoit sobre la Demanda de Software dedica especial atención a la demanda de software en la nube. Las pequeñas y medianas empresas siguen siendo las más interesadas en implantar soluciones cloud. Este año, la demanda de los negocios con una facturación inferior al millón de euros es del 89% en CRM, mientras que en ERP es del 82%.

Entre las empresas que facturan entre un millón y dos millones anuales, la demanda es del 87% en soluciones de CRM, y en el caso de ERP es del 70%. En el

caso de las empresas de más de dos millones de euros de facturación, la demanda en 2017 tanto de soluciones CRM como de ERP es del 71%.

Este año SoftDoit también ha analizado la evolución de la demanda de módulos, tanto de ERP como de CRM. En el apartado de ERP, un 94% de las consultas ha sido sobre módulos de facturación, seguidas de las de módulos de ventas, con un 86%. La demanda de módulos de contabilidad es del 76%, mientras que el 73% de las consultas han sido sobre módulos de inventarios.

En cuanto a los módulos de CRM, la demanda de los de ventas es del 81%, y un 77% solicita módulos de campañas de marketing (e-mailing y telemarketing). En el último lugar, se sitúan los módulos de emisión de facturas, cuya demanda es del 44%.

El estudio completo se puede descargar desde el siguiente enlace: <https://www.softwaredoit.es/estudios/>

Acerca de SoftDoit - <https://www.SoftDoit.com>

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](https://twitter.com/SoftDoit) es [@SolerGomis](https://twitter.com/SolerGomis)

[IronBusiness](#) / [Twitter IronBusiness](#)
[LinkedIn SoftDoit](#) / [LinkedIn Lluís Soler Gomis](#)
[Facebook SoftDoit](#)

Contacto:

Adriana Urrea

SoftDoit - Comunicación

Tel. +34 91 198 20 00

aurrea@softdot.com