



**Propuesta de Consultoría:
“Implementación del CRM de Ventas a Medida
para Supervisores y Jefes”**

Versión 1.1

Ref : PRO-2024-004.01

Enero 2,024

una propuesta de:



Lima, 11 de enero de 2,024

Señores:
Grupo Muya
Presente.-

Atención : Sr. Juan Carlos Barros
Gerente de Operaciones

Estimados Señores:

Por medio de la presente le hacemos llegar la propuesta para el servicio de “Implementación del CRM de Ventas a Medida para Supervisores y Jefes”, basados el análisis preliminar de sus necesidades de información determinado a partir de las reuniones llevadas con su equipo de trabajo. Basado en esta etapa presentamos el alcance y el plan de desarrollo que deberán de aplicarse para el presente proyecto.

La información presentada ha sido estructurada de la siguiente manera:

01. Antecedentes.....	3
02. Alcance	4
03. Pantallas consideradas – CRM Supervisores	5
04. Factores Críticos de Éxito del Proyecto	10
05. Supuestos – Consideraciones del Proyecto	10
06. Valor agregado de la propuesta	11
07. Plazo de Implementación.....	12
08. Profesionales – Recursos del Proyecto	12
09. Estimados de Inversión.....	14
10. Condiciones del Servicio	15

Sin otro particular me despido,
Muy atentamente,



Julio César Chávez, MSc. PMP
Avanza Soluciones

01. Antecedentes

El Grupo Muya desde su fundación mostro una visión y planes de crecimiento muy ambiciosos. De tal forma que pasaron de tener la administración de dos parques cementerios en Huancayo a nueve sedes operativas y otras más por implementar en los siguientes años.

Este crecimiento esta soportado en liderazgo, estandarización de procesos y automatización de sus sistemas. En este último punto, Muya ha implementado un conjunto de soluciones, entre ellos el **CRM del Grupo Muya**, que permite la automatización de los procesos de atención de servicios SAC y los procesos de gestión de ventas. Solución Tecnológica que tomo como punto de partida el CRM de Software libre Vtiger en su versión 7. Solución que ha funcionado correctamente hasta ahora, sin embargo, con 9 sedes en funcionamiento y con otras por venir el **rendimiento de la versión estándar** del CRM ya está siendo **lento** debido a que es una solución estándar que esta dirigido a diferentes tipos de clientes.

En razón de lo anterior, el Grupo Muya ha solicitado crear una solución a medida para el módulo de Ventas para los Supervisores y Jefes que utilice una plataforma tecnológica actual, eficiente y de fácil uso que se integre a la solución actual manteniendo las funcionalidades de integración con el sistema de contratos SG5 y demás funcionalidades actuales.



Avanza Soluciones interesada en reafirmar la alianza estratégica con el Grupo Muya, se involucra en la problemática y cumple con presentar la presente propuesta para la atención de las necesidades planteadas, ofertando la implementación del **“CRM de Ventas a Medida para Supervisores y Jefes”**.

Basado en nuestro conocimiento y experiencia en este tipo de soluciones, además de la experiencia de nuestros consultores en soluciones similares, se presentan a continuación los objetivos y alcances del proyecto propuesto por esta consultoría, el plan de trabajo, la metodología a utilizar, los recursos humanos involucrados y el estimado de inversión para su ejecución.

02. Alcance

Alcance general

1. Análisis, Diseño, Construcción, Pruebas e **Implementación del CRM de Ventas a Medida** para los **Supervisores** y Jefes de Ventas del Grupo Muya.
2. **Ajustes en el uso del modelo de datos** del CRM actual para que la información de la Oportunidad se gestione usando el concepto de: Oportunidad, Cotización y Detalle de Cotización.

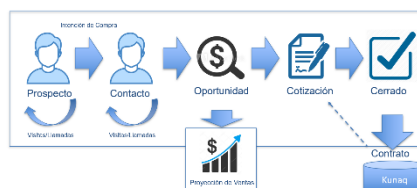
Alcance Especifico – CRM Supervisores

- Análisis y Diseño del módulo de ventas supervisor respetando el modelo de datos actual del sistema para que se conserven su integración con el sistema de contratos SG5
- Presentación de dos estilos de diseño gráfico para el módulo, para aprobación del Grupo Muya
- Construcción del Sistema en .Net en arquitectura de 3 capas (Presentación, lógica de negocios y Base de datos). Modelo utilizado para organizaciones que manejan 2 millones de usuarios por vez.
- Pruebas funcionales (unitarias e integrales) y de performance - Avanza.
- Presentación y Pruebas con el Grupo Muya.
- Implementación del Sistema en los ambientes del Grupo Muya

Alcance Especifico – Ajuste al Modelo de Datos

Actualmente las oportunidades de Venta se manejan solo en la tabla de Oportunidades, esto debido a que inicialmente solo se manejaban pocas variables adicionales. Con los años se fue incluyendo poco a poco campos adicionales llegando al limite que puede manejar una sola tabla en el CRM. En razón esto, se propone implementar un modelo completo donde la oportunidad maneje tres tablas: Oportunidad, Cotización y Detalle de Cotización. Para esto se debe diseñar el cambio, ajustar las aplicaciones y hacer la migración de la información según sea necesario.

- Diseño del cambio de uso de tablas
- Ajustes de la aplicación a medida de Vendedores
- Programas de Migración de la data actual
- Pruebas de los ajustes
- Implementación del Sistema



03. Pantallas consideradas – CRM Supervisores

A continuación, se señalan las pantallas involucradas en esta propuesta, que toman como referencia la versión del CRM de Ventas. El diseño propuesto es referencial y será confirmado con mayor precisión en la etapa de Análisis y Diseño una vez aprobada esta propuesta.

1. Ingreso a la aplicación: Ventana donde ingresan supervisores y jefes de ventas

2. Ventana de la lista de Oportunidades: Aquí se mostrarán las oportunidades de su equipo asignado. Es decir, podrá ver las oportunidades de sus asesores directos (si fuera supervisor) o de los vendedores de la sede a la que pertenece (si fuera Jefe de ventas).

- El supervisor podrá editar la oportunidad en los campos que tenga permitido.
- Los jefes de ventas solo podrán visualizar las oportunidades a su cargo.

Oportunidad	Fase de venta	Consejero	Nro Documento	Celular 2	Fecha de creación	Fecha Limite de Cierre	Probabilidad	Descripción	Dirección
20240103 - MOROCCO HUANCOCO INES MERCO	Reservado	Nancy Virginia Apaza Ordoñez	29274235	958483234	2024-01-04 02:43 AM	2024-03-03	0		
20240103 - CIRILO ARAUJO MIRIAN SHELLE	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	40025161	971895250	2024-01-04 02:07 AM	2024-03-03	0		
20240103 - FLORES LANDEO ROLI EUGENIO	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	41674077	958326073	2024-01-04 02:01 AM	2024-03-03	0		
20240103 - GUTIERREZ MEZA ROSA	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	80248850	976447416	2024-01-04 02:00 AM	2024-03-03	0		
20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONIC	Reservado	Elana Jeanette Caso de Cabala	41059340	994991291	2024-01-02 9:29 PM	2024-03-02	0	URB LA ALBORADA MZ C LT 13 PISO 2 AREQUIPA	
20231227 - CHOQUE LUZA FERNANDO MIAN	Reservado	Elana Jeanette Caso de Cabala	29601558	969738027	2023-12-27 3:50 PM	2024-02-25	0	AV Obra 323 Urbanizacion Graficos Zona...	
20240103 - CHITA CENTENO INMA	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	82527681	939085291	2024-01-03 2:33 PM	2024-03-03	0		
20240103 - GONZALES NUÑEZ ELIZABETH INESE	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	25045463	987098146	2024-01-03 2:32 PM	2024-03-03	0		
20240103 - SALCEDO RIMACHE GILDA MARITZA	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	40262761	957729227	2024-01-03 2:30 PM	2024-03-03	0		
20240103 - RIMACHE FLORES MELARCON	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	80591270	983853020	2024-01-03 2:17 PM	2024-03-03	0		
20240103 - GONZALES YUCRA FLAVIO	Reservado	Alicia Veronica Piscoacata Garcia	99311579	957986774	2024-01-03 2:16 PM	2024-03-03	0		

3. Editar la Oportunidad: Solo el campo Fase de la Oportunidad será editable, el resto será de lectura.

- El supervisor puede: pasar la oportunidad a CERRADO, solo de las oportunidades que están en B-SEGUNDA VALIDADO, el sistema valida los datos necesarios y lo pasa a CERRADO VALIDADO y se activa para editar el campo ENVIAR OPORTUNIDAD: (Pendiente, Enviado).
- El Usuario a demanda enviara la Oportunidad al SG5. Si él envió de la oportunidad al SG5 es exitoso se cambia el estado de la oportunidad y de

- propietario, se pasa al GRUPO CERRADO PARA CONTRATO SEDE y la oportunidad ya no es visible por el supervisor.
- c. En caso de que el envío fracase, no se realiza ningún cambio y en el campo: MENSAJE KUNAQ: aparece el mensaje de retorno del error.
- d. El supervisor puede hacer una Agenda (Actividades) relativas a la Oportunidad
- e. El Supervisor puede ver los contactos relacionados a la Oportunidad.
- f. El supervisor puede retornar la Oportunidad el estado RESERVADO, en el caso que la revisión de los campos no este conforme. En este caso la Oportunidad Retorna el CONSEJERO.

GRUPO HUYA
Q. Tipo de búsqueda

OPORTUNIDADES > > 20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA

\$

20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA

Contacto:
Asignado a:
Estado:

+ Añadir etiqueta

Detalles
Actualizaciones

Información de Oportunidad:

<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">Fase de venta</td> <td style="border: 1px solid black; background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Reservado</td> </tr> <tr> <td>Sede</td> <td>Arequipa</td> </tr> <tr> <td>Oportunidad</td> <td>20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA</td> </tr> <tr> <td>Consejero</td> <td>Elana Jeanette Caso de Cabala</td> </tr> <tr> <td>Jefe de Ventas</td> <td>Jose Luis Acevedo Marquez Juareguipa</td> </tr> <tr> <td>Grupo Venta</td> <td>Consejeros Characatos de Oro Sede Arequipa</td> </tr> <tr> <td>Num. Oportunidad</td> <td>POT417367</td> </tr> <tr> <td>Nombre de Campaña</td> <td></td> </tr> </table>	Fase de venta	Reservado	Sede	Arequipa	Oportunidad	20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA	Consejero	Elana Jeanette Caso de Cabala	Jefe de Ventas	Jose Luis Acevedo Marquez Juareguipa	Grupo Venta	Consejeros Characatos de Oro Sede Arequipa	Num. Oportunidad	POT417367	Nombre de Campaña		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Enviar Oportunidad</td> <td style="border: 1px solid black; background-color: #28a745; color: white; padding: 2px;">Pendiente</td> </tr> <tr> <td>Origen de Prospecto</td> <td>Proporcionar - Porteo</td> </tr> <tr> <td>Supervisor</td> <td>Emma del Rosario Adriaola Salazar</td> </tr> <tr> <td>Distinción Fase Venta</td> <td>B - Segunda</td> </tr> <tr> <td>Mensaje Kunaq</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Formateo</td> <td>Consejero</td> </tr> <tr> <td>Fecha Límite de Cliente</td> <td>2024-03-02</td> </tr> </table>	Enviar Oportunidad	Pendiente	Origen de Prospecto	Proporcionar - Porteo	Supervisor	Emma del Rosario Adriaola Salazar	Distinción Fase Venta	B - Segunda	Mensaje Kunaq		Formateo	Consejero	Fecha Límite de Cliente	2024-03-02
Fase de venta	Reservado																														
Sede	Arequipa																														
Oportunidad	20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA																														
Consejero	Elana Jeanette Caso de Cabala																														
Jefe de Ventas	Jose Luis Acevedo Marquez Juareguipa																														
Grupo Venta	Consejeros Characatos de Oro Sede Arequipa																														
Num. Oportunidad	POT417367																														
Nombre de Campaña																															
Enviar Oportunidad	Pendiente																														
Origen de Prospecto	Proporcionar - Porteo																														
Supervisor	Emma del Rosario Adriaola Salazar																														
Distinción Fase Venta	B - Segunda																														
Mensaje Kunaq																															
Formateo	Consejero																														
Fecha Límite de Cliente	2024-03-02																														

Datos Generales

Nombre Contacto	ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA	Nro Documento	41055340
Fecha de Nacimiento	1981-09-27		

Datos de Primera

Correo Electronico	carlaa@2709@hotmail.com	Acepta envio correo electronico	Si
Estado Civil	Soltero	Direccion	URB LA ALBORADA MZ C LT 12 PISO 2 AREQUIPA
Referencia direccion	Estado de la UNGA	Departamento	Arequipa
Provincia	Arequipa	Distrito	Arequipa
Porque Quiere Comprar	Otros	Monto Referencial	\$/ 11,000
Quien Toma la Decision	Solo	Tipo Proforma	Proforma Digital
Nro Proforma	41055340	Ingresos Familiares	De 5001 a 10 000
Celular 2	994991291		

Datos de Primera Opcionales

Celular o Telefono Fijo	994991291	Otro correo electronico	
Tipo Vivienda	Familiar	Fe Religiosa	Catolico
Ocupacion	Dependiente	Actividad	Abogada
Cliente II Apellidos		Cliente II Nombres	
Cliente II Documento Identidad		Cliente II Parentesco	
Cliente III Apellidos		Cliente III Nombres	
Cliente III Documento de Identidad		Cliente III Parentesco	
Religion			

Segundo Titular

ID Segundo Titular	0	Segundo titular	
---------------------------	---	------------------------	--

Datos de Segunda

Sede de Venta	Arequipa	Tipo Venta	Necesidad Futura
Clase venta	Nuevo	Nro Contra Amp o Mejora	
Fuente	CSM	Importe	\$/ 0
Servicios de Inhumacion	Si/ 0	Descuento	0
Tipo de SSFF		Importe SSFF	\$/ 0
Separacion		Nro Recibo	

Derecho de Uso

Derecho Uso	Si	Tipo de Producto	AR-SEPULTURA FAMILIAR
Zona	AR-32DA C	Tipo de Espacio	AR-QUINTUPLE
Tipo Servicio	Derecho de Uso Perpetuo	Cost. de Reserva	401-014-14-09-5
Precio NI	16500	Precio NF	14000
Descuento DDUJ	21.4286	Precio venta DDUJ	10999.996
Construcción y Enchape	0	Forma	\$/ 495
Nro cuotas FOIMA	4		

Página : 6/15

Derecho de Sepultura			
Servicio Inhumacion		Cantidad SSIN	0
Descuento SSIN	0	Precio venta SSIN	0

Servicio Funerario			
Servicio Funerario		Producto SSFF 1	
Precio SSFF 1	0	Cantidad SSFF 1	0
Descuento SSFF 1	0	Producto SSFF 2	
Precio SSFF 2	0	Cantidad SSFF 2	0
Descuento SSFF 2	0	Producto SSFF 3	
Precio SSFF 3	0	Cantidad SSFF 3	0
Descuento SSFF 3	0	Precio venta SSFF	0

Servicio Cremación			
Cremacion		Producto SSCC 1	
Precio SSCC 1	0	Cantidad SSCC 1	0
Descuento SSCC 1	0	Precio SSCC 2	0
Producto SSCC 2		Cantidad SSCC 2	0
Descuento SSCC 2	0	Producto SSCC 3	
Precio SSCC 3	0	Cantidad SSCC 3	0
Descuento SSCC 3	0	Producto SSCC 4	
Precio SSCC 4	0	Cantidad SSCC 4	0
Descuento SSCC 4	0	Precio venta SSCC	0

Recibos Separación			
Recibos separacion		Nro Recibo 1	
Fecha Recibo 1		Monto Recibo 1	0
Paga Recibo 1		Estado Recibo 1	
Forma Pago Recibo 1		Entidad Financiera Recibo 1	
Codigo Operacion Recibo 1		Recibo Generado 1	
Recibo Enviado 1		Nro Recibo 2	
Fecha Recibo 2		Monto Recibo 2	0
Paga Recibo 2		Estado Recibo 2	
Forma Pago Recibo 2		Entidad Financiera Recibo 2	
Codigo Operacion Recibo 2		Recibo Generado 2	
Recibo Enviado 2			

Modalidad de Pago			
Modalidad	Financiado	Precio de Venta	S/ 11,000
Valor Cuota	158.93	Costa Inicial	1100
Cuota Inicial Minima	1000	Saldo Financiado	9900
Cantidad Cuotas	72	Interes	5
Cantidad Cuotas CU	1	Dia Vencimiento	0
Monto Separacion	S/ 0	Minimo 1* Inhumacion	5775
Forma pago	Deposito / Transferencia	Entidad a pagar	BBVA
Numero Operacion	000002982	Fecha pago y vencimiento	Fecha 1* vcto: 2024-02-25 00:00:00 / Fecha 2* vcto: / fecha pago cuot: 2023-12-31 00:00:00

Referidos			
Referidos	1	Referido I	Alonso Rodriguez Bellido
Telefono I	959230990	Referido II	
Telefono II		Referido III	
Telefono III			

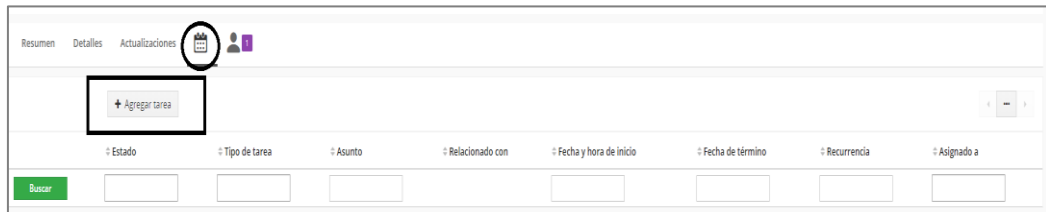
Beneficiarios			
Beneficiarios		Tipo documento B1	
Numero documento B1		Apellido paterno B1	
Apellido materno B1		Nombres B1	
Fecha nacimiento B1		Parentesco B1	
Tipo documento B2		Numero documento B2	
Apellido paterno B2		Apellido materno B2	
Nombres B2		Fecha nacimiento B2	
Parentesco B2		Tipo documento B3	
Numero documento B3		Apellido paterno B3	
Apellido materno B3		Nombres B3	
Fecha nacimiento B3		Parentesco B3	

Información específica			
Nombre de la organización		Asignado a	Grupo Oportunidad Cerradas para contrato Anequipa
Creado a partir de Prospecto	No hay	Probabilidad	0
Fecha de modificación	05-01-2024 11:56 AM	Fecha de creación	02-01-2024 4:29 PM
Días Consejero		Fecha Cierre	05-01-2024
Categoría de Venta		Correo Enviado	
Fecha Ultimo Contacto		Tipo de Actividad	
Días para Caducar		Prioridad	
Monto en Soles	S/ 11,000		

Respuesta del Sistema Kunaq			
Nro Contrato		Fecha Contrato	
Estado Contrato		Motivo Respuesta I	DDUU - MINIMO PARA INHUMAR ERRADO
Fecha Operacion I	03-01-2024	Hora Operacion I	5:07 PM
Codigo Usuario I	GGALVEZ	Detalle Respuesta I	MINIMO PARA INHUMAR ERRADO EN LA PROFORMA, POR FAVOR VERIFICAR DATOS EN GENERAL
Motivo Respuesta II		Fecha Operacion II	
Hora Operacion II		Codigo Usuario II	
Detalle Respuesta II		Enviar Correo	2

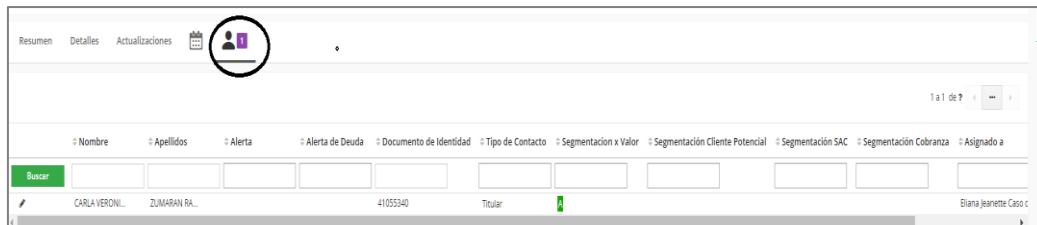
Detalles de la descripción	
Descripcion	

4. **Crear Agenda:** Son actividades que el supervisor debe realizar respecto a la Oportunidad.



Interfaz para crear la tarea:

5. **Ver Contactos:** son los contactos que están relacionados a la Oportunidad



Interfaz para ver los datos completos del contacto: se pulsa sobre el lápiz. Los datos son de lectura. Para ver los detalles del contacto es decir sus actividades, otras oportunidades y etc pulsar **Detalle**:

CARLA VERONICA ZUMARAN RAMIREZ
Ver mapa

Detalles

Datos personales

Nombre	CARLA VERONICA	Apellidos	ZUMARAN RAMIREZ
Tipo de Documento	DNI	Documento de Identidad	41055340
Tipo de Contacto	Tributar	Tel. Móvil	994991291
Segmentación x Valor	■	Segmentación Cliente Potencial	
Fecha de nacimiento	27-09-1981	Estado Civil	
Monto Deuda	0	Vendedor	
Sexo	FEMENINO	Alerta	
Segmentación SAC		Segmentación Cobranza	
Correo electrónico principal	carlaraz2709@hotmail.com	Tel. Particular	
Asignado a	Pilar del Carmem Torpoco Paipa Cao Arequipa	ID del Contacto	CON277013
Fecha de creación	02-01-2024 4:29 PM	No llamar por telefono	No hay
Fecha de modificación	02-01-2024 4:29 PM	Cuenta	
Fuente	CRM	Código Persona Kunaq	
Alerta de Deuda		Sede	Arequipa
Consejero	Eliana Jeanette Caso de Cabala	Supervisor	Emma del Rosario Adriaola Salazar
Jefe de Ventas	Jose Luis Acevedo Marquez Ju/Arequipa	Estado Reserva Venta	Libre
Apellido Paterno	ZUMARAN	Apellido Materno	RAMIREZ
Telefonos de Referencia		Nombre de Campaña	

Detalle de la información respecto del contacto:

CARLA VERONICA ZUMARAN RAMIREZ
Ver mapa

Detalles

+ Añadir etiqueta

Datos personales

Nombre	CARLA VERONICA	Apellidos	ZUMARAN RAMIREZ
Tipo de Documento	DNI	Documento de Identidad	41055340
Tipo de Contacto	Tributar	Tel. Móvil	994991291
Segmentación x Valor	■	Segmentación Cliente Potencial	
Fecha de nacimiento	27-09-1981	Estado Civil	
Monto Deuda	0	Vendedor	
Sexo	FEMENINO	Alerta	
Segmentación SAC		Segmentación Cobranza	
Correo electrónico principal	carlaraz2709@hotmail.com	Tel. Particular	
Asignado a	Pilar del Carmem Torpoco Paipa Cao Arequipa	ID del Contacto	CON277013
Fecha de creación	02-01-2024 4:29 PM	No llamar por telefono	No hay
Fecha de modificación	02-01-2024 4:29 PM	Cuenta	
Fuente	CRM	Código Persona Kunaq	
Alerta de Deuda		Sede	Arequipa
Consejero	Eliana Jeanette Caso de Cabala	Supervisor	Emma del Rosario Adriaola Salazar
Jefe de Ventas	Jose Luis Acevedo Marquez Ju/Arequipa	Estado Reserva Venta	Libre
Apellido Paterno	ZUMARAN	Apellido Materno	RAMIREZ
Telefonos de Referencia		Nombre de Campaña	

Detalles de la dirección

Dirección (Factural)	Dirección	Dirección (Envío)
Distrito (Factural)	Distrito	Colonia (Envío)
Provincia (Factural)	Provincia	Deleg. Mpio. (Envío)
Departamento (Factural)		Estado (Envío)
		Departamento

Detalles de la descripción

Imagen del Contacto	
Descripción	
Creado a partir de Prospecto	No hay

Información del Cliente

Quando se quiere ver las oportunidades relacionadas al Contacto: pulsar

CARLA VERONICA ZUMARAN RAMIREZ
Ver mapa

Resumen

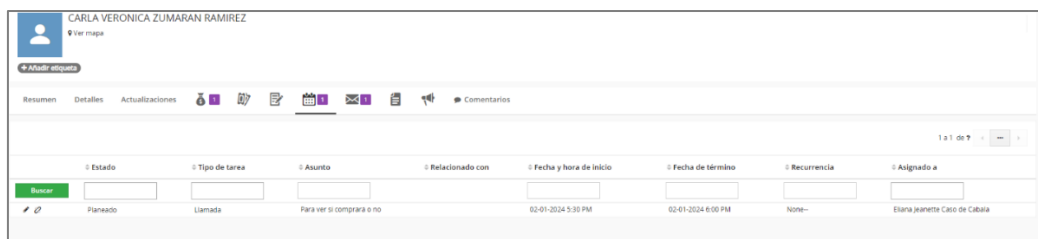
+ Añadir etiqueta

Fecha de creación
Supervisor
Consejero
Descripción Fase Venta
Oportunidad

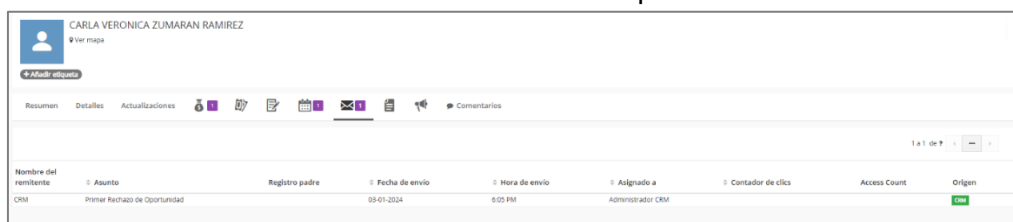
1 de 1

Buscar	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	02-01-2024 4:29 PM	Emma del Rosario Adriaola Salazar	Eliana Jeanette Caso de Cabala	Cerrado Validado 20240102 - ZUMARAN RAMIREZ CARLA VERONICA

Para ver la lista de actividades relacionadas al contacto pulsar



Para ver la lista de correos enviadas al contacto pulsar



04. Factores Críticos de Éxito del Proyecto

Los principales factores para el éxito del proyecto son:

- El compromiso de todos los integrantes y el apoyo de la Gerencia, sin éstos, no será posible llevar a cabo el proyecto adecuadamente.
- Cumplir con los tiempos establecidos
- Disponibilidad de herramientas y equipos necesarios en las fechas requeridas.

05. Supuestos – Consideraciones del Proyecto

Los supuestos del proyecto considerados en esta propuesta son:

- El desarrollo de las adecuaciones/personalización del CRM se realizará en las instalaciones de Avanza Soluciones.
- La propuesta considera la implementación CRM en los Servidores del Grupo Muya en sus oficinas de Lima Metropolitana. En el caso de que se tengan que realizar un despliegue en otro departamento se realizara en forma remota para el cual el cliente brindara los accesos para la instalación remota.
- La capacitación ofrecida podrá ser atendida en sus oficinas en Lima o alguna Sede. En el caso de que se necesite realizar en otra Sede esta capacitación se programara en una sola visita cubriendo el Grupo Muya los pasajes y viáticos necesarios para el traslado de un consultor de Avanza.

- La construcción del sistema se realizará sobre servidores de Avanza Soluciones
- Para las pruebas el sistema será publicado en un servidor de Avanza soluciones (Hosting) cuyas consideraciones de performance no serán garantizados. Ni podrán ser considerados como elementos transitorios en la etapa de implementación.
- Las pruebas, configuración y soporte se harán sobre una sola locación, con el objetivo de poner en funcionamiento la solución. La implementación en otras instalaciones no está incluida en este alcance.

06. Valor agregado de la propuesta

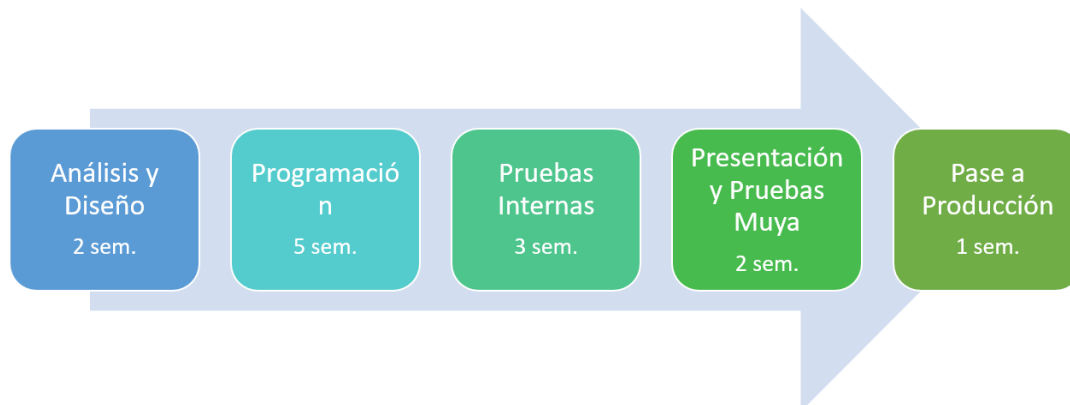
Pensando en el mejor aprovechamiento de nuestra solución, proponemos las siguientes funciones adicionales que sin impactar mucho en el alcance del proyecto resultan prácticas para brindar un mejor servicio y soporte a los procesos ya descritos.

- Enfoque Metodológico orientado a retornos rápidos de inversión.
- Disponibilidad de toda la documentación generada en el proyecto.
- Utilización de las mejores prácticas y metodologías para la gestión de proyectos.

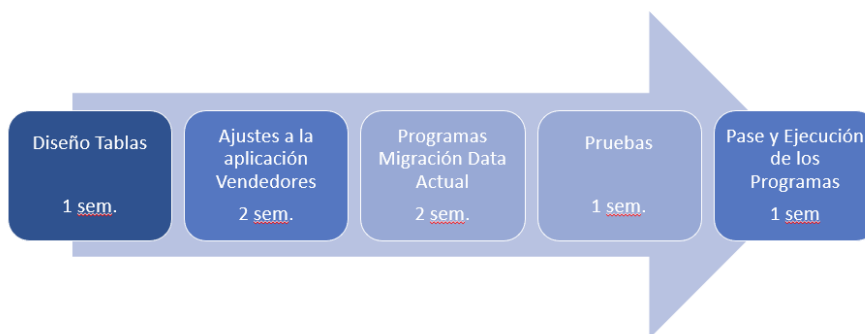
07. Plazo de Implementación

Plazo de implementación del CRM de Ventas es de **66** días útiles (90 días calendarios).

CRM Venta a Medida Supervisores y Jefes



Ajuste al Modelo de Datos



08. Profesionales – Recursos del Proyecto

Para que las actividades del plan se realicen según lo programado, se debe contar con los siguientes roles:

Por parte del Cliente:

Usuario Líder: Responsable principal de Cliente que tendrá la función revisar y aprobar los entregables preestablecidos, priorizar los requerimientos y canalizar los requerimientos de los otros interesados del proyecto.

Líder Técnico: Responsable de los sistemas actuales, encargado de brindar a los consultores las facilidades para su trabajo, así como a dar respuesta a consultas relacionadas con la plataforma actual o la proyectada (Base de datos, modelos, tablas, campos, valores, etc.). Cuando no lo conozca podrá ser canal

Sponsor: Responsable de la aprobación final de los entregables y de revisar y mediar en la solución de conflictos que pudieran originarles durante el proceso de implementación de este proyecto.

Por parte de la Consultoría:

Consultor : Julio César Chávez,

Rol : Gerente de Proyecto

Licenciado en Computación con más de 20 años de experiencia en la implementación de proyectos de sistemas, Business Intelligence y CRM. Será el responsable del proyecto, de la aplicación metodológica y mejores prácticas descritas en esta propuesta. Es además, un profesional certificado por el PMI como Project Management Professional PMP, lo que asegura el conocimiento y experiencia de una reconocida metodología de gestión de proyecto.

Como Gerente del Proyecto es el responsable de establecer la comunicación con el Coordinador de Proyecto y asegurar las condiciones de alcance, tiempo y calidad se realicen dentro de lo establecido dentro de esta propuesta.

2 Programadores Web

Responsable de realizar el desarrollo de la solución de los Supervisores/Jefes

1 Diseñador Web

Responsable de realizar los diseños gráficos y html de la solución

09. Estimados de Inversión

- El estimado de inversión por la implementación del CRM de Ventas a Medida para Supervisores al Grupo Muya es de **S/68,150**.

Forma de Pago :

- 30% a la Aprobación de la Propuesta
- 30% a la Aprobación de la Solución en los Servidores de Avanza
- 40% a la aprobación final del proyecto

Condiciones de Pago :

- **Los precios no incluyen el IGV.**
- Todos los pagos deben ser de contado.
Los retrasos del equipo de profesionales que participen en el proyecto que sean atribuibles al Cliente, serán informadas por escrito al cliente, y a los interesados que correspondan, y serán gestionadas con pro-actividad y prontitud por el cliente. En caso de que no se subsanen inmediatamente, los interesados coordinarán las reprogramaciones respectivas a conveniencia de las partes. Esto no condicionará los pagos correspondientes a los productos que ya hayan sido desarrollados de acuerdo a los términos de referencia.
- “Retrasos” son todas aquellas demoras por causas atribuibles al cliente, como por ejemplo, por falta de suministros oportunamente especificados, contradicciones en las especificaciones que producen re-trabajo, retrasos en la entrega de especificaciones, etc.
- La oportuna realización de cada una de las actividades del proyecto podrá requerir de la adquisición por parte del cliente de suministros imprescindibles, tales como equipos de cómputo y herramientas de software. Por parte del Cliente, en la procura de tales suministros esenciales podrá causar atrasos en la ejecución del proyecto, con el consecuente impacto en los tiempos de ejecución, los cuales serán tratados según los párrafos anteriores.

10. Condiciones del Servicio

a. Confidencialidad de la Información

Se garantiza la confidencialidad de la información y la propiedad intelectual de los sistemas del cliente.

b. Límite de Responsabilidad

Aun cuando este tipo de soluciones no afectan directamente la información operativa del cliente (el acceso del sistema desarrollado solo es de lectura a la base de datos operacional), es pertinente señalar que esta propuesta no incluye responsabilidad por daños o perjuicios causados por el uso o mal uso del sistema, bien sea por parte de su personal o por parte del personal del Cliente.

c. Cambio de Alcance

Considerando que los cambios son un tema inherente en el desarrollo de los proyectos se establece un procedimiento para su gestión.

Se considera cambio toda aquella solicitud por parte del Cliente que modifique los productos o servicios, o que agregue nuevos productos entregables y que, como consecuencia de ello, modifiquen el plan más allá del tiempo y/o de los recursos totales acordados. Estableciéndose:

- a. Especificación del Cambio: La finalidad de esta fase es la definición clara y específica de un cambio que se quisiera introducir en el proyecto
- b. Evaluación del cambio: Durante esta fase, se efectúa la evaluación del cambio, para examinar la necesidad del mismo, y el impacto que puede tener en el proyecto, tanto en las actividades, en los productos a entregar y en los planes. Esta evaluación culmina con una propuesta de cambio de alcance. Para esto se nombrará un equipo de evaluación de común acuerdo, conformado por un representante de Avanza Soluciones y otro por el Grupo Muya.
- c. Aprobación del Cambio: La propuesta de cambio de alcance será aprobada por el cliente, teniendo en consideración las modificaciones en productos, tiempo y costos que correspondan
- d. Ejecución del Cambio: Se procede a incorporar los cambios en la ejecución del proyecto según corresponda,

d. Garantía

A partir del momento de Aceptación, el trabajo gozará de seis (06) meses de período de garantía. Se entiende por garantía que el Cliente podrá, durante ese período, hacer reclamos sobre características del trabajo que no cumplan con las especificaciones de esta propuesta y de documentos posteriores aprobados por ambas partes. Cada uno de los reclamos deberá ser comunicado por escrito que serán recibidos antes de la conclusión del período de garantía.

e. Validez de la Oferta

La presente propuesta es válida por 10 días a partir de la fecha de recepción.