

ACTA DE NEGOCIACIONES Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Cliente: Imagen y moda

15 de Septiembre 2016

Información de la Estrategia Web

Segmentación de mercado	Vamos a llegar a un público femenino, entre 24 a 34 años, direccionado a propuestas románticas, donde la mujer es la que incentiva la compra de acuerdo a sus intereses. "Millennials", ubicados en Bogotá y Antioquia Y les gusta el romanticismo, mantenerse informadas y actualizadas, la tecnología, son empleadas y le gustan los viajes, son de poca lectura y mas imagen. Son navegantes en Crhome y en un 40% desde moviles.
Palabras clave relevantes	Aunque la directriz de la gerencia es no presentarnos como ventas por catalogo. El mercado actual nos indica que esta es la mejor forma de llegar a este mercado, porque la búsquedas que generaron mayores resultados y conversión son las de catálogo. Estas son las palabras mas relevantes. 1. catalogos de ropa para vender 2. catalogos de ropa intima 3. catálogos ropa femenina 4. distribuidor de ropa 5. distribuidor de ropa interior 6. ver catalogo de ropa interior 7. venta de ropa al por mayor
Implementación	1. Imagen y moda se compromete a la toma de fotografías de todas sus colecciones, con imágenes de alta resolución, editadas.



2. Imagen y moda se encarga de generar un catálogo digital en PDF para posterior inclusión de este en la nueva tienda en línea.
3. Imagen y moda entrega fotos y catálogos para implementación de tienda en línea.
4. Todoventa.com se compromete a la implementación de una tienda en línea con proceso de pedidos y compra, para todos los productos del catálogo entregado. Activando un nuevo sitio para este con los nuevos dominios comprados para la marca.
5. En el diseño activar el Whatapp entregado por Imagen y moda
6. Activar Chat en línea para el sitio.
7. Imagen y moda, dará instrucciones de el modelo de pagos a implementar. Bien sea sólo pedido y consignación o contra entrega sin pago en línea. O implementación de pago en línea con PAYU y permitir al cliente pagar por este medio su pedido con tarjetas de crédito, PSE, efectivo, Baloto. O bancos. Teniendo en cuenta la comisión del sistema de pagos. Revisar tarifas aquí: <https://www.payu.com.co/tarifas>

Para cálculos del ejercicio hacemos una compra mínima de 6 prendas con promedio de valor de 21000:

Cantidad de prendas : $21000 \times 6 = 126000$

Valor de comision PAYU $126000 \times 3.49\% + 900 = 5297$

Valor de ICA = 1% sobre el valor total de la transacción = 1260

Valor total de pago por recaudo = 6557

Porcentaje real de recaudo sobre la compra = 5.2%

Tener en cuenta el valor de transferencia de fondos ATH : 7500 pesos

8. Terminado este proceso se activa una campaña orientada únicamente a la red de búsqueda con las palabras claves que ya sabemos obtuvieron resultados e invertir 500.000 PESOS en la campaña para 1 mes y basado en esto se analiza el resultado de conversión y se toma posteriormente decisión de continuar con campañas.
9. Importante se debe activar Whatapp en el sitio web y orientar todas las comunicaciones a un teléfono directo del área de mercadeo, que no pase por recepción si no que este llegue directo a quien brinda la información y cierra el negocio o consigue la cita de presentación, Este



	mismo número debe ser activado para el Callback. Evitar las Extensiones, sólo números directos.
Campaña completa	La idea general es usar los recursos actuales de publicidad y lanzar a la par las 3 campañas con fecha máxima de publicación el 1 de noviembre. Campaña de teleantioquia: Del 1 de noviembre al 10 de noviembre Campaña de red de búsqueda en Google: 1 de noviembre al 30 de noviembre Campaña de boletín electrónico: a partir del día 12 de noviembre. Activación de Remarketing: Activamos campaña de remarketing para que la publicidad siga a todos los usuarios que ingresaron por los diferentes medios de la campaña.
Fecha de inicio:	15 de septiembre 2016
Fecha de renovación:	31 de Diciembre de 2016

Elementos de la Estrategia Web

1. PROPIEDAD INTELECTUAL

Acuerdos de confidencialidad de Todoventa.com:

LA EMPRESA y EL CLIENTE se compromete a cumplir los ACUERDOS DE CONFIDENCIALIDAD Y SECRETO INDUSTRIAL, frente a la información privilegiada, tecnología y demás aspectos que constituyan secreto industrial y que como tal están protegidos por la ley, la información confidencial conocida por las partes, como resultado del presente contrato, reconociendo la propiedad la patrimonial e intelectual, y por lo tanto no pueden ser suministradas a terceras personas por ningún tipo de relación, civil o comercial. Por tal motivo existe la obligación de guardar absoluta reserva sobre los hechos, documentos, informaciones y en general, sobre todos



los asuntos y materias de que se tenga conocimiento por causa o con ocasión de las relaciones contractuales.

Suspensión de contrato

Una vez terminado el contrato y estando EL CLIENTE a paz y salvo, LA EMPRESA estará en la obligación de entregar la información de las bases de datos del CLIENTE en un archivo CSV, separado por comas, las piezas gráficas del sitio web, comprimidos en un archivo zip, entregados en un servidor para su posterior descarga por parte del CLIENTE y se entregará el dominio del sitio web y De igual manera toda la información del cliente será destruida de los servidores de la EMPRESA.

El servicio prestado a EL CLIENTE podrá suspenderse sin responsabilidad alguna para LA EMPRESA por el incumplimiento en los pagos por parte del CLIENTE. EL CLIENTE debe pagar las facturas recibidas por parte de LA EMPRESA, de acuerdo a los procedimientos y fechas pactadas en el contrato y acta de negociación. **En caso de que se acumulen 2 meses sin pago se suspenderán todos los servicios que se tengan contratado** (Sitio web, acceso al SIEV, dominios, correos, soportes, capacitaciones), para lo cual previamente se enviará una notificación.

Licencia:

Se otorga la licencia de uso y administración del SIEV (Sistema Integrado de Empresas Virtuales), previa firma del Contrato de suscripción de servicios SIEV y aceptación de los términos y condiciones de uso y aviso legal, publicados en el pie de página del sistema.

El SIEV es un administrador de contenidos de desarrollo privado y es entregado al CLIENTE en modalidad de arrendamiento.

En caso de fuerza mayor, caso fortuito o causas administrativas que no permitan la continuidad de la EMPRESA, se entrega al CLIENTE el sistema con código ofuscado en los servidores que disponga para este fin EL CLIENTE, cumpliendo con las solicitudes de infraestructura y software necesarias para el correcto funcionamiento. Además el CLIENTE debe pagar a la EMPRESA el 25% del valor anual del contrato para la activación de esta licencia y puesta en funcionamiento.

2. Acuerdo de nivel de servicio



Soporte técnico:

Consisten en nuestro soporte de ingeniería según las normas técnicas requeridas para el funcionamiento de los sistemas y la conservación, acceso y disponibilidad de su información en internet. Consiste en revisiones periódicas de prevención y corrección de caídas. En caso de que ocurran picos o crecimiento en su tráfico, procedemos ampliar su capacidad de almacenamiento. También hacemos las revisiones periódicas y correcciones para normalizar el funcionamiento de las herramientas del sistema SIEV®, y el Google Analytics. Administramos y controlamos sus bases de datos con el contenido de su sitio web y los registros logrados para evitar fugas o pérdidas de información. La seguridad al acceso de la información la garantizamos con copias semanales de respaldo.

Soporte y niveles de atención

El tiempo de atención y solución para los servicios de soporte básico es de 24 horas hábiles.

En caso de que la solicitud sea por urgencia mayor, que sería una caída del sitio o un problema en el funcionamiento de la tienda, su atención sería prioritaria y el comienzo de la solución sería inmediata, donde se trabajará para su pronta solución.

Los 2 primeros meses de implementación se tendrá mayor flexibilidad y servicio que permita un óptimo montaje y aprendizaje del uso de la herramienta, después de estos 2 primeros meses, se pasa a un número determinado de tickets que presentamos a continuación.

La cantidad de tickets de soporte que puede solicitar mensualmente son de 10.

Soporte en el uso de las herramientas:

Es nuestro servicio de acompañamiento para atender los inconvenientes que se le ofrezcan en el manejo de su sitio web o de las herramientas que entregamos, para lo cual su empresa establecerá el contacto con nosotros.

3. Caso en requerimientos de Nuevas funcionalidades:

- LA EMPRESA **NO** realiza desarrollo de módulos especiales o integración con otros programas o plataformas. en caso de realizarlas estas tendrán un valor adicional y deben cumplir los mínimos



parámetros exigidos para integración, teniendo en cuenta que los sistemas deben estar con bases de datos de vanguardia y compatibles con las últimas tecnologías, además de la capacidad de servidores instalada para recibir peticiones externas a la LAN.

- En caso de que EL CLIENTE realice una solicitud de una mejora y ésta beneficie a todos los usuarios del programa, esta pasará a estudio para su posible ejecución. Los tiempos de entrega serán determinados por LA EMPRESA y se pondrá en la siguiente versión del SIEV.

4. Informes de resultados:

Es el informe de resultados según los parámetros de medición fijados en los sistemas Siev y Google Adwords. El acceso online a esta información se le entrega al CLIENTE.

5. Deberes de su organización:

De cuyo cumplimiento depende el resultado de nuestra gestión, pueden resumirse en designar una o varias personas con poder de decisión para suministrar la información y documentos que necesitamos y para atender nuestras sugerencias.

6. Servicios excluidos

Relacionamos algunos servicios complementarios de la Estrategia web que no se incluye en nuestra oferta para facilitar la comprensión del alcance de este servicio:

- Generar y montar contenidos en el sitio web. La generación de textos y contenidos corresponde a personal de ventas, de marketing o de publicidad al servicio de su organización. En cuanto al montaje en el sitio web, es una labor que se realiza con las herramientas con que hemos dotado a su organización y para cuyo manejo capacitamos a su personal. De todas maneras para solucionar cualquier situación pueden contar con nuestra asesoría.
- Las piezas como fotos, banners, sliders, videos, brochures, flyer y demás gráficas publicitarias forman parte de la información que LA EMPRESA deben hacer y la realización por parte de todoventa.com® no está incluida en esta propuesta.
- No se incluye en esta cotización las implementaciones de sistemas o aplicaciones de software a la medida, en caso de que ustedes las necesitan, con gusto se las cotizamos.
- Ustedes deben nombrar una persona que esté a cargo del presente proyecto con poder de decisión



- para que se entienda con nosotros y coordinar el trabajo necesario.
- Después de entregado el sitio, a ustedes corresponde montar a la web sus nuevos contenidos, para lo cual ya contarán con la capacitación y las herramientas necesarias.
 - No se incluye en esta cotización el manejo o creación de contenidos para redes sociales.
 - En caso de querer recargar el servicio del callback por haber consumido los 200 minutos mensuales estas son las tarifas: <http://www.todoventa.com/e-manage/vp4389/sp/recarga-de-callback#ancla>

Aceptación de la negociación

Forman parte de la presente acta de negociación y se entienden incorporados a él, el contrato de suscripción de servicios del SIEV .

Para constancia, El CLIENTE debe firmar aceptando esta negociación y el contrato de suscripción de servicios del SIEV, con la firma del responsable para proceder con su ejecución y se comenzará la Estrategia WEB una vez se haya recibido por EL CLIENTE el primer pago de la factura se realizará con un plazo máximo del 30 de Septiembre de 2015.

HÉCTOR F. ÁLVAREZ C.

C.C: 71.336.068

Todoventa.com S.A.S

EMPRESA

JUAN PABLO LONDOÑO

C.C.

TURISMO EN MEDELLÍN

CLIENTE

