

Medellín, 24 de Mayo de 2019

Señora
New Trip
Aten. Johana Alvarino
Medellín, Colombia

Asunto: Oferta Comercial Implementación y Puesta en Marcha Herramienta V-tiger CRM

Para nuestro equipo es muy gratificante poder entregar esta oferta económica, la cual esperamos sea de su mayor agrado y de antemano queremos agradecer toda su atención y disposición durante el proceso de estructuración de la misma y el interés que le hizo llegar a conocer nuestros servicios y oferta de valor.

Venda Más Bien es un aliado estratégico comprometido con el logro de resultados, enfocado en la productividad y efectividad en los departamentos de publicidad, Marketing, comunicaciones y Ventas, mediante el revisión, análisis y optimización de las siguientes condiciones: Visión y Directivas, Procesos, Personas, Tecnología y Cultura de servicio.

¿Que es un CRM?

Por su sigla traída del idioma ingles CRM (Customer Relationship Management), literalmente se entiende como la “gestión del relacionamiento con los clientes” y más que una herramienta Tecnológica o un Software, es una estrategia de negocio o modelo de gestión, orientados a mejorar las relaciones con los clientes, con un enfoque centrado en ellos mismos, mediante el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, que nos permiten plasmar nuestros procesos de cara al cliente (no solo los comerciales), contar con la trazabilidad de los mismos, interactuar oportunamente con todos los elementos de la cadena de suministro, proveedores, clientes, socios y empleados, a través de una comunicación múltiple, maximizando el valor de cada interacción, todo ello en búsqueda de niveles superiores de satisfacción en el consumidor.

Resumen Ejecutivo Proyecto

Nombre: Implementación y Puesta en Marcha Herramienta V-tiger CRM

Objetivo: Generar Valor y rentabilidad a la organización, mediante el diseño, aplicación y control de procesos de negocio, con la aplicación de buenas prácticas en las áreas de publicidad, mercadeo, ventas y servicio al cliente.

Objetivos Específicos:

- Contar con un único punto centralizado de registro de información relacionada con nuestros clientes, cómo información básica de contacto, segmento específico o tipo de cliente, personas con su información de contacto involucradas directamente o influenciadores de decisión, comportamientos de compra (historicos, tendencias por linea de negocio, frecuencias, demás) y de la empresa, tales como, preguntas y respuestas frecuentes, manual de funciones, documentación corporativa, políticas o contratos de servicios.
- Conocer en tiempo real el estado de todas y cada una de mis campañas (estrategias), y oportunidades de venta (cotizaciones), incluyendo sus tiempos estimados de cierre para la correcta estimación de presupuestos reales.
- Tener visibilidad del cumplimiento de actividades enfocadas al cierre de negocios (toda oportunidad, va a requerir una operación para llevarle u optimizar su tiempo de cierre) o de servicio al cliente, para generar unos mejores resultados en facturación y administración del tiempo.
- Lograr la retención de la información clave y al detalle de los prospectos y clientes, la cual es valorada cómo uno de los principales activos para cualquier tipo de organización o comercio.
- Permitir la exploración de presupuestos de ventas por periodos, vendedores, lineas de productos, por segmentos de clientes, por fuentes de toma de contactos, por campaña.
- Reducir al mínimo la pérdidas de clientes potenciales por falta de atención y la perdida o dilación en las negociaciones, por falta de adecuado seguimiento.

Alcances:

- Instalación Sistema Operativo Linux.
- Instalación servicio Apache HTTP.
- Instalación servicio de Base de datos MySQL.
- Instalación servicio de lenguaje de programación PHP.
- Instalación Vtiger CRM V 6.3.
- Creación y configuración de Grupos, Roles y usuarios.
- Configuración de permisos y restricciones de acceso a la información.
- Parametrización de modulos correspondientes a prospectos, Contactos, Cuentas (empresas), campañas, oportunidades, actividades, incidencias, Creación de campañas, estrategias de ventas o fuentes de toma de contactos.
- Importación de registros existentes (clientes actuales)

- Acompañamiento en la alimentación de las condiciones iniciales de la herramienta.
- Parametrización de procesos de Registros de actividades (reuniones, llamados, emails, notas)
- Integración con formularios Web de toma de prospectos (pre contactos)
- Integración de procesos de Gestión de Oportunidades Comerciales
- Creación Base de documentos para compartir y base del conocimiento de preguntas y respuestas frecuentes.
- Acceso a través de un navegador con un aplicativo Web.
- Acceso para dispositivos móviles con aplicación para sistemas operativos Windows, IOS y Android.
- Personalización de pantalla de inicio y ficheros.
- Configuración Calendarios Compartidos.
- Intregración con agendas de contactos y actividades de Google.
- Configuración Multiidioma y Multimoneda (opcional)
- Entrega de Manuales de uso y consulta.
- Entrega formal de credenciales administrativas del software y acta de cierre de proyecto.
- Entrenamiento en utilización de la herramienta para el personal operativo (2 sesiones de 2 horas C/U, ya sea presencial o vía Skype)
- Entrenamiento en utilización de la herramienta para el personal de coordinación de actividades (1 sesión de 2 horas, ya sea presencial o vía Skype)
- Entrega de Backup de Configuración.
- Entrenamiento en utilización de la herramienta para el personal administrativo (configuración de reportes gráficos de ventas y actividades, exploración de módulo de informes por defecto, construcción de 3 informes de gestión personalizados)

Precio:

Descripción	Canti d.	Precio unitario
Instalación base (técnica)	1	\$ 3.200.000
Parametrización y configuración Herramienta	1	\$ 3.520.000
Puesta en Marcha y entrenamiento	1	\$ 1.500.000

Descripción	Canti d.	Precio unitario
Servidores Costo Anual	1	\$ 700.000
Total		\$ 8.920.000

Condiciones Comerciales:

- Los Valores anteriores no incluyen IVA.
- Cualquier modificación a lo cotizado anteriormente, será concertado para su posterior cotización y/o facturación.
- Tiempo de entrega: se estiman de 30 a 45 días calendario para la entrega, esto depende directamente de la manera en que se tenga estructurada la información, cantidad y parámetros de usuarios y de la disposición.
- Forma de pago: 50% cómo anticipo, 30% con entrega a satisfacción de la configuración y parametrización y 20% final con la entrega a satisfacción de los entrenamientos y puesta en marcha.
- Garantía: 6 meses. La plataforma se entrega funcional, donde si no es intervenida por un agente externo, debe permanecer activa, se recomienda incluir en el plan de mantenimiento de equipos y herramientas informáticas.
- Validez de la oferta: 15 días calendario.