



PROPUESTA ECONÓMICA IBODEGAS

BODEGA

Persona de contacto:

Nuestro Consultor :

Fecha:

Versión: 1.0



QUIENES SOMOS

Somos su socio tecnológico.

Adquirimos total compromiso con nuestros clientes, formando un único equipo de trabajo, y esto nos permite alcanzar los mejores resultados basándonos en una relación de confianza y de continuidad.

En Innova&Solución buscamos la excelencia en cada proyecto y nos implicamos fuertemente para que el resultado sea siempre el esperado. El amplio conocimiento de los procesos de negocio, la experiencia del equipo de profesionales que integran Innova&Solución y los más de 20 años al servicio de las empresas y los centros educativos, nos permite asesorarle en todas las áreas de su organización.

Como responsables de utilizar la tecnología como un medio para innovar y conseguir la mayor competitividad de su organización, hemos realizado una esmerada búsqueda y selección de soluciones, teniendo en cuenta criterios estrictamente empresariales como son prestaciones, precio, fiabilidad, seguridad, escalabilidad y flexibilidad con los más destacables fabricantes.

CREEMOS EN EL COACHING

Alcanzar objetivos predecibles

33%
DE AUMENTO

Ofrecemos un servicio de coaching y mentoría para organizaciones en proceso de innovación tecnológica.

33%
DE MEJORA

Organizamos planes de formación a medida para obtener el máximo rendimiento de nuestras soluciones.

33%
DE PRODUCTIVIDAD

Te asignamos un gestor técnico de cuenta personalizado conocedor en profundidad tus necesidades que te ayudará en tu día a día.

NUESTRA DEMO

La organización

En este documento detallamos nuestra propuesta de implantación de Innova&Bodega para tu empresa.

Presentación en tu sede

Después de realizar una presentación on-line personalizada a la que asistirá, en representación de Innova&Solución:

Nombre Apellido de su Gestor para la demo

Javier Pedregosa y Macarena Díez

Email. macarena@ibodegas.es

Telf. 956.56.04.04/647579878

Necesidades actuales

Al igual que muchas otras bodegas tras una solicitud de información a través de la web. Necesitan un ERP para controlar toda la bodega (Almacén, control, facturación, tesorería y clientes).

Una solución para que su negocio innove tecnológicamente en la gestión global de su bodega. La situación que actualmente tienen justifica acudir a **IBODEGAS** con el propósito de que le ofrezcamos las mejores soluciones para satisfacer sus necesidades y mejorar su situación actual. Con ella pretende cubrir las siguientes necesidades:

- Gestión Agrícola
- Vendimia
- Gestión de los procesos de primeras materias, elaboración, productos terminados y envasado.
- Gestión de Almacén y Gestión de compras.
- Gestión de facturación de las ventas y tesorería
- Gestión de artículos de compra y venta.
- Higiene.
- Trazabilidad.
- Control y Gestión de Libros Oficiales y Silicie.
- Contabilidad

La solución se basa en tecnología internet con almacenamiento de datos en la nube, por ello se requiere poner a disposición del cliente una solución basada en servicios. Por lo tanto incluimos:

- Copias de seguridad.
- Alojamiento y servidor virtualizado en Microsoft Azure / IONOS.
- Servicio de asistencia técnica y Soporte técnico en remoto
- Aquellas mejoras de bien común que se desarrollen para esta solución verticalizada (solución a un problema concreto).

Con todo ello esperamos que nuestro cliente mejore en:

- Su productividad.
- Seguridad.
- La organización de sus tareas.
- Su capacidad de toma de decisiones.
- Motivación de su personal.

Implantación, formación y seguimiento Para garantizar el éxito del proyecto desde **Innova&Solución** iniciaremos el proyecto con:

- Análisis de la situación actual.
- Diseño e implantación del proyecto.
- Formación Personalizada.
- Seguimiento de la implementación durante más de 1 mes (4 semanas).
- Asistencia técnica y fase de mantenimiento.
- Actualizaciones
- Documentación oficial y de la D.O

TODO LO QUE NECESITA PARA UNA GESTIÓN INTEGRAL DE SU BODEGA



METODOLOGÍA

La aplicación de la metodología Afirmative que nos avala como proveedores de soluciones de negocio Microsoft y la EFQM como estándar de gestión de excelencia Europea, requiere de la puesta en marcha de las etapas o fases que se contemplan, con la identificación en todo momento de los equipos de trabajo implicado en cada una de ellas, los plazos y los presupuestos otorgados.

El cumplimiento de cada una de estas fases permitirá no solo garantizar la consecución del objetivo, sino también ahorrar recursos y esfuerzos en la aplicación de la solución informática que su organización requiere.

Sin duda, un gran beneficio sea cual sea la envergadura del proyecto a llevar a cabo. Las fases que dan forma a la metodología son:

Diagnóstico

Como fase previa, y siempre que usted lo requiera, nosotros le podemos ayudar a resolver las dudas que puedan surgirle ante el proceso de selección de su solución de negocio y la toma de decisión más adecuada a través de un diagnóstico. Le permitirá determinar en qué situación se encuentra su organización y planificar la estrategia conveniente así como contemplar el alcance de su proyecto.

Análisis

Una vez iniciado el proceso, realizaremos el análisis de sus problemas y necesidades, a través del cual definiremos las necesidades reales de su empresa y le propondremos una solución.

Diseño

Es la fase en la cual se desarrolla el proyecto y llevaran a cabo los ajustes necesarios para la adaptación de las herramientas de los objetivos definidos.

Desarrollo

La fase de desarrollo y prueba, a fin de comprobar la integridad del sistema y los requisitos necesarios

Implementación

La implantación, implementación y despliegue, con la adopción e integración de la solución, la formación a los equipos clave y la finalmente el arranque.

Seguimiento

Con el objetivo de afianzar el conocimiento y ayudarle ante las posibles dudas o dificultades. El Equipo de Innova&Solución estará cerca para facilitarle e integrar el uso de la herramienta.

Mantenimiento

Con la puesta en marcha, seguimiento y cierre del proyecto, se pasará a la fase de Mantenimiento en la cual nuestro soporte técnico personalizado resolverá sus posibles dudas o problemas, harán copias de seguridad de forma periódica y actualizarán nuevas versiones.

La detección de futuras necesidades y nuevos alcances se convertirán en un nuevo proyecto en el que estaremos encantados de acometer.

Hitos del proyecto

Se establecen como hitos del proyecto los siguientes:

HITOS

Fase de Implantación:

1. Aceptación del pedido firmado y sellado.
2. Firma de contratos y LOPD
3. Presentación del equipo de proyecto.
4. Revisión del alcance por ambas partes.
5. Puesta en funcionamiento de la solución.
6. Traspaso de datos o inserción de productos (según casos).
7. Comprobación de correcto funcionamiento

Fase de Formación:

1. Recepción del plan de formación.
2. Ejecución de la formación.
3. Comprobación de conocimiento.
4. Resolución de dudas.

Fase de Seguimiento:

1. Comprobación y seguimiento durante 30días.

Fase de Mantenimiento:

1. Atención sobre incidencias y dudas

VALORACIÓN ECONÓMICA

Selección de Módulos	PVP	PRECIO ESPECIAL CON DTOS.
Módulo Base (Ventas, compras tesorería, Silicie	2.000€	
Módulo de Procesos (Primeras materias, elaboración, P. Terminados, Envasado y etiquetado, autoevaluación D.O, trazabilidad de elaboración)	1.500€	
Módulo de vendimia con App incluida.	700€	
Módulo de gestión Agrícola con App incluida.	700€	
Módulo de Higiene,	500€	Obsequio
TPV para venta en tienda	700€	
E-commerce para venta electrónica por internet	1.000€	
App de procesos y mediciones analíticas	300€	
Gestión Contable	1.200€	
SERVICIOS		
Formación on-line presencial 10h en sesiones de 1h	500€	
Traspaso de datos básicos	700€	Obsequio
Seguimiento de implantación	550€	Obsequio
PRECIO TOTAL	10.350€	
Financiación a 12 meses	862€/mes	

CUOTA DE MANTENIMIENTO MENSUAL

Concepto	PVP	Precio Especial por descuento
Cuota de Mantenimiento, asistencia técnica, Copias de seguridad y alojamiento hosting	150€/mes	
Servicios incluidos en el mantenimiento: Copias de seguridad remonta Custodia de copias de seguridad semanal. Actualizaciones de mejoras Documentación oficial requerida Asistencia técnica personalizada de 9:30 a 17:00 de lunes a jueves 9:30 a 14:00 viernes		

Especificaciones

Los precios no llevan IVA.

El pago del mantenimiento se realizará por recibo anticipado domiciliado mensual o trimestral.

Motivos de Aplicación de nuestros Dto. Especial :

- *20% Como oferta de campaña lanzamiento en la D.O con el objetivo de crecer juntos y mejorar el producto.*
- *20% Por el volumen de su producción con el fin de adecuarlo a sus necesidades*
- *10% Por recibir un reconocimiento una vez implantada la aplicación.*
- *20% Por referenciarnos a 2 nuevos posibles clientes.*

Validez de la propuesta 60 días. Transcurrido este periodo, se procederá a su revisión, y modificación, si fuera necesario.

Forma y modo de pago

Primera cuota a la confirmación del pedido y las cuotas siguientes al haberse realizado el proceso de implementación y puesta en marcha.

Generalidades

- *El proyecto se temporaliza en 40 días a partir de la aceptación del pedido.*
- *Para poner en marcha el pedido es necesario contar con la hoja pedido firmada y sellada, firma de contratos y contratos de tratamientos de datos para la LOPD.*
- *Cuenta de una garantía de 6 meses para la devolución de los importes en caso de no convencerle nuestra solución.*
- *Los pagos se realizarán a partir de la implementación de la solución, antes no pagará por ningún concepto.*

Garantía de Software

Innova&Solución garantiza el buen funcionamiento de sus aplicaciones. Pero no garantiza que el funcionamiento del software sea ininterrumpido, ni que las prestaciones del programa sean las que en opinión del cliente debieran cumplirse. Por ello el CLIENTE debe conocer las funcionalidades descritas en este plan de proyecto y que a la hora de su petición se ajustan a sus necesidades u objetivos.

Se establece un periodo de garantía de un año sobre posibles errores del aplicativo, a partir de la fecha de la comunicación de entrega o recepción del producto, al objeto de que el CLIENTE pueda verificar el funcionamiento del programa entregado de acuerdo con las especificaciones técnicas y funciones contenidas en el plan de proyecto y condiciones contenidas en la documentación entregada. Si el CLIENTE no notifica de forma fehaciente a Innova&Solución la existencia de anomalías durante el referido plazo de un año, implicará que está totalmente conforme con el software, renunciando, a partir de entonces, a cualquier reclamación.

Cuenta de una garantía de 6 meses para el reembolso de los importes en caso de no convencerle nuestra solución.

Modificaciones y cambios en productos de software

En esta propuesta no se incluyen las adaptaciones o nuevas implementaciones y cambios de lo ofertado inicialmente y no contemplados en este documento.

Si se tuviera que acometer cualquier modificación no descrita se ofertará como proyecto aparte o ampliación del mismo mediante oferta económica.

Es muy importante que usted, como cliente, tenga consciencia de que está adquiriendo un producto estándar, no a medida para usted, y que ello conlleva ajustarse a las funcionalidades y formas de proceder de la solución. Por lo que recomendamos que antes de su toma de decisión nos pregunte todas las dudas o formas de hacer las cosas. Si así lo requiriera la consulta, incluso por escrito, pues una vez adquirida la solución evitaremos confusiones, frustraciones o malos entendidos (pérdida de tiempo para todos / costes). Evitando así el descontento o falsas expectativas sobre el mismo. Recuerde nuestro propósito y misión como empresa es satisfacer sus necesidades con beneficios para ambas partes.



NUESTRA MISIÓN

Desarrollar soluciones tecnológicas que hagan crecer a nuestros clientes.

Si nuestros clientes crecen, nosotros crecemos con ellos”.

Ahora nos falta usted, queremos servirle...

InnovA&Bodegas

Macarena Díez

macarena@ibodegas.es

647 579 878

www.ibodegas.es