



ANÁLISIS Y DISEÑO PARA LA SISTEMATIZACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS MOVILES DEL AREA COMERCIAL EN COMERTEX S.A.

Realizado por:

GENNY PATRICIA VILLARREAL MENESES

Dirigido por:

ROGELIO BOTERO MACHADO – COMERTEX S.A.
LEONARDO VIRVIESCAS CAMACHO – UNAB

CONTENIDO

OBJETIVO DEL PROYECTO

METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS Y EL DISEÑO DE LA PROPUESTA (SELECCIÓN DE UNA PROPUESTA)

CONCLUSIONES

OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES



OBJETIVOS DEL PROYECTO



- Analizar el proceso actual de ventas en Comertex S.A.
- Identificar las desventajas del proceso actual de ventas en Comertex S.A.
- Reconocer la importancia y ventajas del proceso de ventas sistematizado.
- Administrar las etapas para la sistematización del proceso de ventas en Comertex S.A.
- Mostrar la mejor solución para la sistematización del proceso de ventas en Comertex S.A.



METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS Y EL DISEÑO DE LA PROPUESTA



Evaluación de la necesidad – Encuesta



Definición de los términos de referencia



Convocatoria de las empresas



Envío del documento – Recepción de las propuestas



Análisis de las propuestas





Visitas empresariales



Realización de la prueba piloto



Selección de un único proveedor



Llevar a cabo la solución

Seguimiento

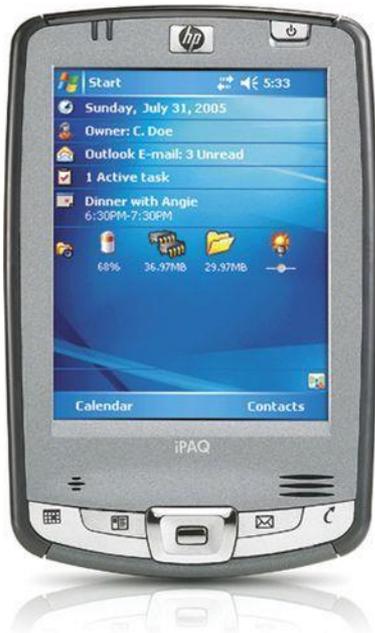


TABULACIÓN DE ENCUESTA



RESULTADO TOTAL - PREGUNTAS		TOTALES			TOTALES
1. Tipo de usuario			5. Mayor dificultad operativa		
a. Usuario Interno.		62	a. Digitación de gran cantidad de información		31
b. Usuario Externo.		13	b. Dificil comprensión de la información requerida		10
2. Implementación de una herramienta tecnológica			c. Dificultad de recordación de los códigos del producto		38
a. SI		74	d. Otro		10
b. NO		1	6. Disponibilidad de herramienta tecnológica		
a. Dispositivo			a. Portátil		7
Portátil liviano		25	b. PC		8
Equipo de mano		19	c. Banda ancha		11
Smartphone		29	d. Smartphone		1
b. Captura de datos estándar de SEVEN			e. Palm		0
SI		72	f. Celular		73
NO		0	g. Software básico de Windows		10
c. Mejor opción para comunicarse			h. Capacitación en Windows y Office		11
Internet banda ancha <u>alámbrica</u>		12	i. Capacitación en SEVEN PEDIDOS		34
Internet banda ancha <u>inalámbrica</u>		43	j. Ninguno		0
Comunicación de datos vía celular		20	k. Otro		0
4. Canal de comunicación actual					
a. Movistar		11			
b. Comcel		63			
c. Tigo		0			
d. Avantel		0			

Encuesta realizada el día 14 de Diciembre del año 2008 a 75 vendedores a nivel nacional



- Santander
- Bogotá
- Cali
- Caquetá
- Cúcuta
- Armenia
- Neiva
- Ocaña
- Tolima
- Valledupar
- Medellín
- Pereira
- Barranquilla
- Cartagena



CONVOCATORIA DE EMPRESAS

No.	EMPRESA	CIUDAD
1	Aktivía Networks	Bucaramanga
2	Comertecsa Ltda.	Bogotá
3	EasyNet	Bogotá
4	UNO Móvil Sistemas de Información Empresarial S.A.	Bogotá
5	WM Wireless & mobile	Bogotá
6	Cellular Phone Express (INKCO)	Bucaramanga
7	Avantel (The mobile business company)	Bucaramanga
8	Witech Wireless & mobile	Bogotá



TERMINOS DE REFERENCIA

- Tomar el pedido
- Autorización del cliente
- Nivel de Stock
- Productos
- Cartera
- Reportes
- Visualizar el estado del pedido
- Ruteo de clientes
- Recaudar información
- Lector código de barras
- Mensajes emergentes



DOCUMENTO - PROPUESTA

❑ Envío: 05 de Octubre de 2007

❑ Recepción: 19 de Octubre de 2007

❑ Condiciones:

⇒ CD e impreso

⇒ Cumplir con los términos

⇒ Lista de clientes

⇒ Prueba piloto

⇒ Cámara de Comercio

❑ Empresas: Aktivia Networks

Comertecsa Ltda.

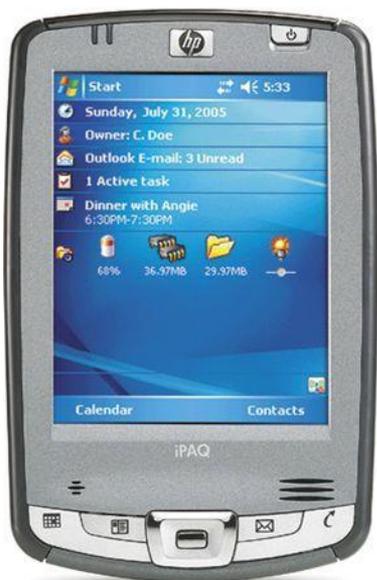
EasyNet

WM Wireless & mobile

Cellular Phone Express (INKCO)

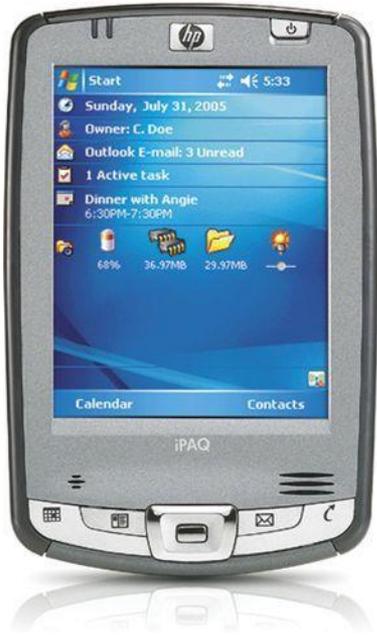


ANALISIS DE LAS PROPUESTAS



	CARACTERÍSTICAS	PUNTOS	INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
a.	Experiencia en el mercado - clientes	15	0	8	14	15	0
b.	Prueba piloto	14	0	14	14	8	14
c.	Aplicación propuesta	13	10	11	13	12	6
d.	Esquema de Integración y sincronización de la información	12	0	9	10	12	11
e.	Esquema de capacitación	11	0	11	11	5	0
f.	Costos de licencias por maquina	10	8	10	9	5	7
g.	Costos de aplicación de Server	9	0	7	4	5	0
h.	Carrier de datos	8	7	7	8	7	5
i.	Dispositivos	7	5	7	7	6	4
j.	Tiempo de entrega	6	3	3	5	4	4
k.	Tiempo de soporte después de Implementación	5	3	5	1	5	5
l.	Costos adicionales de implementación	4	0	4	2	1	0
m.	Contrato de soporte	3	0	0	3	1	0
n.	Sedes (Sucursales)	2	1	1	1	2	1,5
o.	Forma de pago	1	0,7	1	1	1	1
	TOTALES	119	37,7	98	103	89	58,5





AKTIVIA* Networks
When Innovation is Required





COSTOS DE LICENCIA - CLIENTE				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET	WIRELESS & MOBILE
<ul style="list-style-type: none"> * De 6 a 10 \$ 450,000 c/u * De 11 a 20 \$ 400,000 c/u * De 21 en adelante \$ 380,000 c/u 	<ul style="list-style-type: none"> * Cliente: Numero ilimitado de uso: - 5,200,000 (Celulares), - 17,500,000 (Smartphone y Pocket) 	\$ 303,400 c/u (100 usuarios)	\$ 918,456 c/u	\$ 409.000 c/u

COSTOS DE APLICACIÓN DE SERVER				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
No	<ul style="list-style-type: none"> * Server: 1 : 3'450,000 * Adicional: 1 Como respaldo para backup 	\$ 11'808,000 (Hasta 30 conexiones simultaneas)	\$ 9'891,068 (1)	No

CARRIER DE DATOS				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
Comcel	Comcel	<ul style="list-style-type: none"> * Comcel * Movistar * Avantel * Telefonica 	Comcel	Movistar

HERRAMIENTA TECNOLÓGICA - DISPOSITIVOS				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
BlackBerry	<ul style="list-style-type: none"> * Celulares Nokia 2610 - 3220 * Pocket PC * Smartphone Otek 9100 * HP Ipaq RX1950 * Lector código de barras 	<ul style="list-style-type: none"> * PDA * Smartphone * Laptos 	<ul style="list-style-type: none"> * PDA * Smartphone 	Terminal Symbol Motorola MC35



TIEMPO DE ENTREGA DE LA SOLUCION				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
4 Meses	2 Meses	2 meses	3 meses	Hardware: 5 semanas Software: 33 días hábiles

TIEMPO DE SOPORTE DESPUES DE LA IMPLEMENTACIÓN				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
6 meses después de la entrega (gratis)	1 año	45 días calendario	1 año	1 año

SEDES (SUCURSALES)				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET - PROCALCULO	WIRELESS & MOBILE
Bucaramanga	Bucaramanga	Bogota	* Bogota * Bucaramanga * Cali * Medellín	Bogotá Cali Medellín

FORMA DE PAGO				
INKCO	AKTIVIA	COMERTECSA	EASYNET	WIRELESS & MOBILE
* 50% Del total del valor de las licencias al momento de la entrega. * 25% Al finalizar el primer mes de trabajo * 25% Al finalizar el segundo mes de trabajo.	* 50% A la firma del contrato * 50% Entrega del proyecto	* 50% A la firma del contrato * 50% Entrega del proyecto	* 50% A la firma del contrato * 50% Entrega del proyecto	* 50% A la firma del contrato * 50% Entrega del proyecto



VISITAS EMPRESARIALES



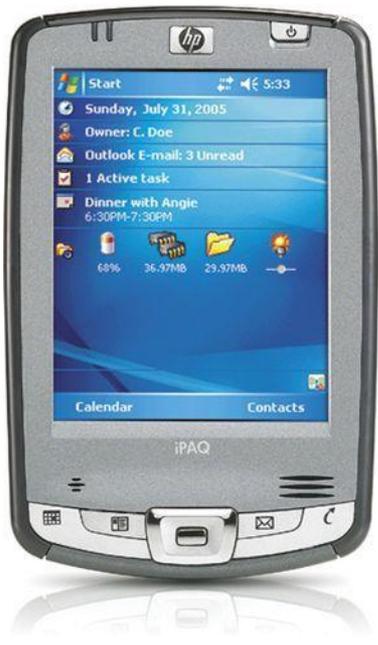
EMPRESA	CLIENTES - VISITA	CIUDAD	FECHA	TIEMPO
INKCO	* Deposito MegaRedil * Represander * Avifonce	B/manga	18/02/08	Mañana y tarde
AKTIVIA	* Saceites S.A. * Distribuciones y Populares Ltda	B/manga	19/02/08	Mañana
COMERTECSA	* Schlage Lock de Colombia S.A.	Bogotá	27/02/08	Mañana
EASYNET	* Telas Lafayette * Diaco	Bogotá	27/02/08	Tarde
WM	* Empresagro * El tiempo * Famisanar EPS Ltda	Bogotá	28/02/08	Mañana y tarde



PRUEBA PILOTO

Presentación de una propuesta piloto basada en los términos de referencia que comertex requiere y las condiciones de cómo se adaptaría el piloto.

Esta prueba piloto se llevará a cabo durante el mes de marzo de 2008



SELECCIÓN DEL PROVEEDOR



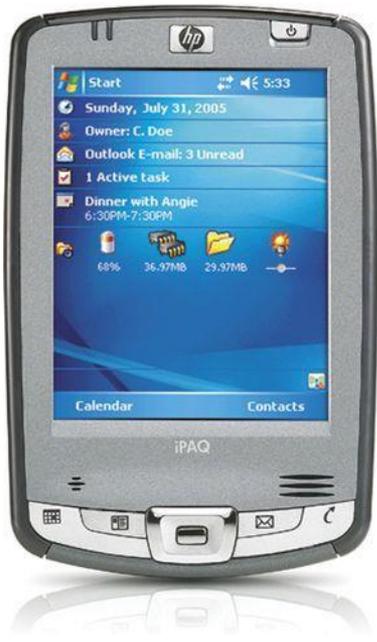
	CARACTERÍSTICAS	PUNTOS	AKTIVIA	COMERTECSA
a.	Experiencia en el mercado - clientes	15	8	14
b.	Prueba piloto	14	14	14
c.	Aplicación propuesta	13	11	13
d.	Esquema de Integración y sincronización de la información	12	9	10
e.	Esquema de capacitación	11	11	11
f.	Costos de licencias por maquina	10	10	9
g.	Costos de aplicación de Server	9	7	4
h.	Carrier de datos	8	7	8
i.	Dispositivos	7	7	7
j.	Tiempo de entrega	6	3	5
k.	Tiempo de soporte después de Implementación	5	5	1
l.	Costos adicionales de implementación	4	4	2
m.	Contrato de soporte	3	2	3
n.	Sedes (Sucursales)	2	1	1
o.	Forma de pago	1	1	1
	TOTALES	119	100	105

105



DESARROLLO DE LA SOLUCION

- Firma del contrato
- Documentación legal
- Consolidación de información
- Cronograma de trabajo
- Desarrollo del soporte
- Garantías establecidas
- Pólizas
- Entre otros



SEGUIMIENTO

- ❑ Verificación constante del proceso
- ❑ Utilización de las herramientas tecnológicas
- ❑ Seguimiento al incremento de pedidos y por ende a la utilidad
- ❑ Satisfacción de los clientes.
- ❑ Compromiso de la fuerza de ventas.



CONCLUSIONES

- ❑ La automatización implica cambios esenciales.
- ❑ optimización de los procesos del Área Comercial.
- ❑ La automatización de la fuerza de ventas brinda un servicio más personalizado a los clientes.
- ❑ Disminución de errores.
- ❑ Beneficios del proveedor escogido.



OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES



- El proyecto se encuentra en la fase de selección de la herramienta.
- Para el área comercial este proyecto es de vital importancia.
- Mayor concientización de la fuerza de ventas en el uso de esta clase de herramienta tecnología.
- Seguimiento constante de los procesos.
- Capacitación frecuente del personal de la fuerza de ventas.
- Garantizar la actualización de los componentes de la herramienta.
- Compatibilidad e integración total con el sistema central de información.

