1.- Debe contener los activos de la empresa y artículos a la venta, debe estar valorizado (usar modelo campos inventario defontana)

2.- debe contener los servicios en la empresa de acuerdo a los siguientes campos:

* código (1,5,2,6,7) asignado automáticamente por el sistema
* nombre (1,3,4,2,6,7) asignado por el digitador. elegir de una lista desplegable y permitir agregar "otro"
* precio costo (1,2,5) asiganado por el digitador
* precio venta (1,3,4,7) cálculo preestablecido costo + 60%. permitir sobreescribir
* descuentos (distintos tipos) heredable (1,3,4) elegido por el digitador de una lista desplegable (usar como plantilla los tipos de descuentos de defontana)
* descripción (1,3,4,5) detalle pormenorizado de lo que implica el producto o servicio
* servicios sugeridos (1,3,4) consultar la tabla de servicios de módulo documental (lista desplegable)
* imagen fotografías (1,3,4,7) posibilidad de que el digitador suba una o varias imagenes (hasta 5)
* ~~video (1,3,4,7) posibilidad de que digitador suba un video (maximo 45 segundos)~~
* proveedores (1,2,5) señalar los proveedores registrados para cumplir con este servicio
* tiempo de ejecución (1,4,5) definido por el digitador
* público objetivo (1,3,7) definido por el digitador
* garantías (1,3,4,7) definido por el digitador
* escalable (algoritmo) (1,4) consultar tabla de escalabilidad en módulo documental
* Capacidad de ejecución (1,2,6) número de veces/tiempo, definido por el digitador
* formas de pago (1,2,3,4,7) consultar tabla formas de pago en módulo documental
* comision (1,2) definido por el administrador
* fecha de creación (2,6) automático por el sistema
* moneda de venta (1,2) pesos chilenos/dolar/euro/
* impuesto (1,2) definido por el digitador afecto 19%/excento de iva/honorarios 10%

(estos campos son los ptos de mejora en el proceso de mejoramiento continuo)

Los términos de cada servicio deben verse en forma diferenciada de acuerdo a la siguiente definición:

1.- vendedor

2.- administrador

3.- diseñador

4.- cliente

5.- ejecutor

6.- Gerente General

7.- encargado de marketing

Los campos que definen artículos son los mismos de servicio excepto:

tiempo de ejecución

cantidad de ejecución

Los servicios y artículos deben quedar por validar hasta ser validados. Al quedar validados deben quedar disponibles para punto de venta y página web.

Las página web de la empresa debe mostrar el inventario (servicios/articulos validados) con el filtro de campos que le corresponda.

El CRM de la empresa debe mostrar el inventario (servicios/articulos validados) con el filtro de campos que le corresponda.

este módulo debe contener una ficha resumen empresa con los siguientes campos:

nombre

fecha de fundación

número de trabajadores

$ contratos en ejecución

cumplimiento de pago en fecha establecida

$ deuda con proveedores

valor acción