

Solicitarea client: Comenzile se depun doar online. Moment in care este preluata comanda pentru a verifica stocul de materiale, costurile cu care au fost achizitionate si ce resturi de material pot fi folosite in lucrarea solicitata, apoi se realizeaza o oferta de pret care este trimisa catre client. Daca clientul accepta oferta propusa se realizeaza o comanda pe diferenta de material necesare si comanda este data spre prelucrare. Intre timp clientul primește diverse documente care ii sunt necesare fie ca acesta cunoste acest aspect sau nu. Cum ar fi : Aviz Calitate, SSM, Certificat Performanta si Factura . 1. In momentul in care un client depune online o comanda ERP-ul sa extraga din acea comanda in mod automat un necesar de material; 2. Sa existe o sectiune de "RESTURI MATERIALE" unde sa fie intrudose pe marimi si bucati in sistem iar la momentul unei noi comenzi dupa ce se sugereaza de catre ERP necesarul de materiale sa existe optiunea automata de interogare a stocului curent, a resturilor reutilizabile de materiale si de comenzile deschise. (exemplu : 1500buc/articol din care 1300buc/articol rezervate pt comenzile deschise si raman pt noua comanda 200buc/articol si 3 resturi care se potrivesc ca dimensiune pt noua comanda). Recapitulare : in momentul in care exista o noua comanda , programul sa extraga automat din stoc necesarul si daca e ceva din resturile de material sa se potriveasca sa se extraga si acelea, astfel incat sa ramana strict necesarul unei noi comenzicatre furnizor. Aceste informatii fiind necesare inainte de a plasa catre furnizor o comanda cu necesar. 3. In momentul in care comanda este finalizata si este pregatita pentru a fi trimisa catre client anumite produse se trimit asamblate, insa altele se trimit pe bucati. Angajatul care face inventarul inainte de livrare sa aiba posibilitatea de a trece in ERP componentele lipsa, astfel incat cei care se ocupa de gestiune sa vada in timp real acest lucru sis a efectueze o comanda pt ele catre furnizor. 4. Pentru partea de documente : documentele mentionate in INTRO sa se automatizeze in stilul in care avem noi in ERP la acordul de confidentialitate. 5. CASH-FLOW: sold curent al firmei in banca si viitoarele plati si incasari impartite pe OP si BO (biletele la ordin sa fie cu reminder la inceput de saptamana- fie ca incaseaza fie ca plateste el). In momentul in care firma in cauza efectueaza un BO fiind un buget stabilit lunar pt ele , programul sa nu ii permita ca din greseala sa depaseasca acel buget in momentul in care noteaza in ERP un nou BO de efectuat. NOTA: singurul program software cu care se lucreaza acum este WinMENTOR.

Oferta pentru firma - Test 2

I. Scopul documentului:

Această ofertă preliminară este bazată pe informațiile pe care ni le-ați furnizat în același timp înainte de a începe efectiv dezvoltarea și de a vă putea oferi o estimare exactă a costurilor și timpului necesar, va fi necesar să parcurgem câteva etape esențiale de planificare

1. Elaborarea unei diagrame logice pentru a defini arhitectura aplicației.
2. Crearea unei diagrame ER pentru a structura baza de date.
3. Realizarea unui design inițial în Figma pentru a elimina orice ambiguitate legată de interfața grafică.

Pentru începerea etapelor de mai sus, va fi necesar să semnăm un contract de colaborare și să achitați în avans prețul acestora:

Diagrama logică și diagrama ER: **X Euro + TVA**

Proiectul în Figma: **X Euro + TVA**

Acești bani se vor scădea din prețul total de dezvoltare odată acceptată oferta fermă.

Oferta de mai jos este doar orientativă și urmărește să vă ofere o perspectivă asupra modului în care operăm și a costurilor probabile. Pentru o ofertă și un timp de implementare exact, va fi necesar să completăm etapele de planificare menționate

Scopul acestui document este de a prezenta o ofertă pentru dezvoltarea unui CRM/ERP personalizat conform cerințelor.

Definiții:

- **CRM (Customer Relationship Management):** CRM este un acronim pentru "Customer Relationship Management" sau "Gestionarea Relațiilor cu Clienții" în română. Este o strategie și un set de tehnologii utilizate pentru a gestiona relațiile și interacțiunile cu clienții. Scopul principal al unui sistem CRM este să îmbunătățească relațiile cu clienții, să optimizeze procesele de vânzare și marketing și să ofere o mai bună experiență generală pentru clienți.

- **ERP (Enterprise Resource Planning):** ERP este un acronim pentru "Enterprise Resource Planning" sau "Planificarea Resurselor Enterprise" în română. Este un sistem de software care ajută organizațiile să gestioneze și să integreze eficient toate procesele lor de afaceri, inclusiv contabilitatea, resursele umane, gestionarea stocurilor, producția, vânzările și multe altele. Scopul principal al unui sistem ERP este să faciliteze fluxurile de lucru interne și să ofere o imagine consolidată și în timp real a resurselor și proceselor organizației.

II. Propunere structură:

1. Secțiune de Comenzi și Stocuri:

- Implementarea unui sistem de gestionare a comenzilor online, inclusiv verificarea stocurilor de materiale și costurile de achiziție (Înainte de a plasa comanda, se va genera automat o ofertă. Administratorii vor valida oferta, iar apoi aceasta va fi trimisă către client printr-un buton dedicat. Comanda va fi procesată doar atunci când clientul acceptă oferta, moment în care stocurile vor fi rezervate timp de 2 zile, astfel încât materialele să fie disponibile în momentul acceptării ofertei de către client).
 - Sistem de gestionare a resturilor de materiale, unde informațiile despre dimensiuni și cantități pot fi introduse și monitorizate.
 - Automatizarea extragerii necesarului de materiale din stocuri și din resturile disponibile pentru fiecare comandă nouă.
- *Timp de dezvoltare: 25 zile * 2 programatori*

2. Secțiune de Livrare și Gestione:

- Implementarea unui sistem de gestionare a livrărilor care poate manipula produsele asamblate sau trimise pe bucăți cu posibilitatea angajaților care efectuează inventarul înainte de livrare de a introduce în ERP componentele lipsă.
 - Sincronizarea în timp real a stocurilor și notificare pentru generarea a comenzilor către furnizori pentru componente lipsă.
- *Timp de dezvoltare: 15 zile * 2 programatori*

3. Automatizarea Documentelor:

- Implementarea unui sistem de automatizarea generării documentelor necesare, cum ar fi Avize de Calitate, documente SSM, Certificate de performanță.

- *Timp de dezvoltare: 5 zile * 2 programatori*

4. Gestionarea Cash-Flow-ului:

- Monitorizarea soldului curent al firmei în bancă și urmărirea viitoarelor plăți și încasări, împărțite pe ordine de plată (OP) și bilete la ordin (BO) automatizare prin importul de fișiere CSV din extrasele băncii.
- Implementarea unui sistem de gestionare a bugetelor (BO), cu posibilitatea de a seta și monitoriza limitele de cheltuieli pentru fiecare lună. (Notificări și avertizări pentru a preveni depășirea bugetului stabilit.)

- *Timp de dezvoltare: 20 zile * 2 programatori*

5. Integrarea cu WinMentor:

- Integrarea cu Mentor, programul software actual, pentru a asigura o tranziție eficientă a datelor și proceselor.

- *Timp de dezvoltare: 12 zile * 1 programator*

III. Sugestii suplimentare:

- Implementarea unui API bancar pentru automatizarea operațiunilor de intrare și ieșire din contul bancar al firmei, cu scopul de a sincroniza automat o parte din datele financiare direct de pe cont.

- *Timp de dezvoltare: 10 zile * 1 programator*

IV. Pret și timp de implementare:

Timp estimat de livrare:

- **71 zile * 2 programatori (568 Ore lucratoare dezvoltare bază): X Euro + TVA**
- **10 zile * 1 programator (secțiunea sugestii = 80 Ore lucratoare): X Euro + TVA**

Timpul de livrare este influențat de complexitatea proiectului și cerințele dumneavoastră.

Vom lucra în strânsă colaborare cu dumneavoastră pentru a respecta termenele stabilite.