



Versión 1.0

Fecha:11 / 05 / 2022



DELFO369

Contenido

Tabla de Figuras	3
DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA	4
Objetivo	4
DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA	4
Acceso	4
1. Login	4
1.1. Cambio de Contraseña	5
2. Administrador	5
2.1. Home	6
.....	7
2.2. Registrar Usuario:	7
2.3. Registrar Cliente:	8
2.4. Administrar Clientes	9
2.5. Registrar proveedor	9
2.6. Registrar Marcas	10
2.7. Administrar Proveedores y Marcas	11
3. Preventa	12
3.1. Registrar Colaboradores	12
3.2. Administrar Colaboradores	12
3.3. Asignar Proyecto	13
3.4. Administrar Proyectos Ventas	14
3.5. PTN BOM Cotizaciones	14
3.6. Continuar Proyecto	18
4. Análisis de Margen	20
4.1. Divisa	20
4.2. Resumen AM	!Error! Marcador no definido.
4.3. Costos Indirectos	22
4.4. Proporcionalidad	23
4.5. Financiamiento	24
4.6. Propuesta Económica	24
5. Herramientas	25

Tabla de Figuras

FIG. 1 LOGIN.....	4
FIG. 2 CAMBIO DE CONTRASEÑA.....	5
FIG. 3 HOME.....	7
FIG. 4 REGISTRO USUARIOS	7
FIG. 5 ADMINISTRAR USUARIOS.....	8
FIG. 6 REGISTRAR CLIENTES.....	9
FIG. 7 ADMINISTRAR CLIENTES.....	9
FIG. 8 REGISTRAR PROVEEDOR.....	10
FIG. 9 REGISTRAR MARCAS	11
FIG. 10 ADMINISTRAR PROVEEDORES Y MARCAS	11
FIG. 11 REGISTRAR COLABORADORES	12
FIG. 12 ADMINISTRAR COLABORADORES.....	13
FIG. 13 ASIGNAR PROYECTO VENTA	14
FIG. 14 ADMINISTRAR VENTAS	14
FIG. 15 MENÚ PTN-BOM.....	15
FIG. 16 NUEVO PROYECTO.....	16
FIG. 17 DATOS PTN.....	16
FIG. 18 DATOS ADICIONALES (CATEGORÍAS).....	18
FIG. 19 CONTINUAR PROYECTO	18
FIG. 20 RESUMEN PROYECTO	19
FIG. 21 RESUMEN BOM.....	19
FIG. 22 AGREGAR DIVISA.....	20
FIG. 23 RESUMEN AM.....	21
FIG. 24 COSTOS INDIRECTOS	22
FIG. 25 PROPORCIONALIDAD.....	23
FIG. 26 AGREGAR Y MODIFICAR FINANCIAMIENTO	24
FIG. 27 PROPUESTA ECONÓMICA	25
FIG. 28 CALCULADORA.....	25

DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

Objetivo

Desarrollar una herramienta web para realizar el proceso de preventa y ventas en Palo Tinto Networks.

Esto con el objetivo principal de tener una herramienta ágil y dinámica la cual permita mejorar los tiempos de entrega hacia los clientes, simplificando procesos para así poder tener un mayor control de versiones y proyectos que son ejecutados.

DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA

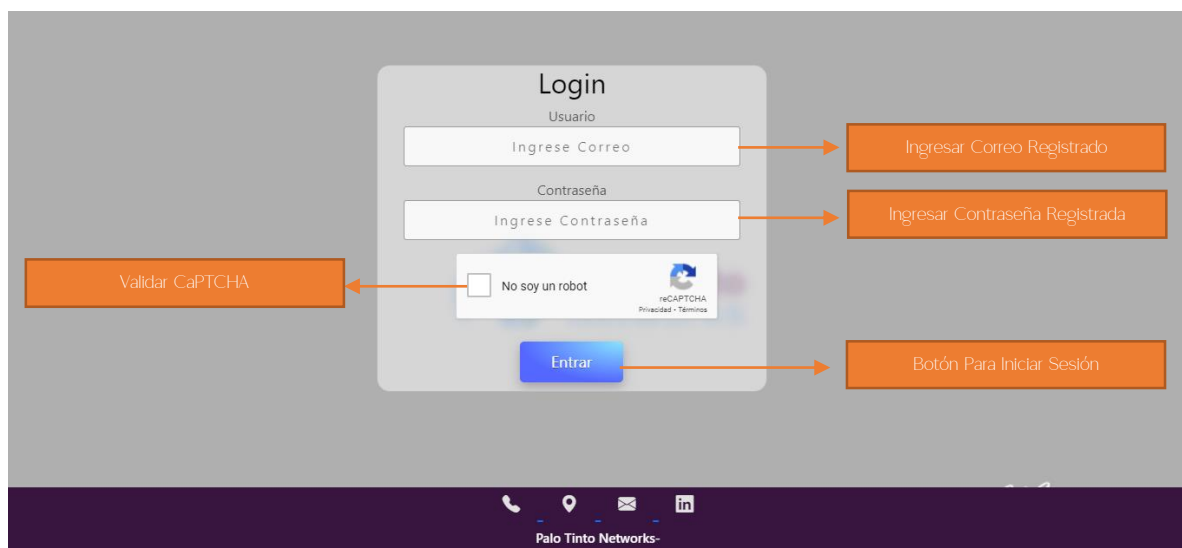
Marvilop es un software que permite agilizar los procesos de preventa y ventas, además permite realizar los registros de distintas características de productos, así como determinar funciones y datos únicos por cada tipo de rol, la cual permitirá mejorar los tiempos de entrega de las cotizaciones simplificando los procesos, para poder tener un mejor control de versiones de los proyectos que son ejecutados.

Acceso

El acceso al sistema es a se podrá realizar a través de navegadores Chrome, Firefox, con la siguiente dirección <http://200.194.42.18:3000>

Login

Únicamente los usuarios registrados por el administrador podrán iniciar sesión en la ventana de inicio (login) (Fig.1).



The image shows a web login form titled "Login" with the following elements and annotations:

- Form Fields:**
 - Usuario:** A label above a text input field containing the placeholder "Ingrese Correo".
 - Contraseña:** A label above a text input field containing the placeholder "Ingrese Contraseña".
 - reCAPTCHA:** A checkbox labeled "No soy un robot" next to the reCAPTCHA logo.
 - Entrar:** A blue button at the bottom of the form.
- Annotations (Orange Boxes with Arrows):**
 - An arrow points from the "Ingrese Correo" field to a box labeled "Ingresar Correo Registrado".
 - An arrow points from the "Ingrese Contraseña" field to a box labeled "Ingresar Contraseña Registrada".
 - An arrow points from the "No soy un robot" checkbox to a box labeled "Validar CaPTCHA".
 - An arrow points from the "Entrar" button to a box labeled "Botón Para Iniciar Sesión".
- Footer:** At the bottom of the page, there is a dark purple bar with social media icons (phone, location, email, LinkedIn) and the text "Palo Tinto Networks-".

Fig. 1 Login

1.1. Cambio de Contraseña

Una vez que se ha accedido al sistema, en el menú principal se desplegará una ventana en donde se podrá actualizar la contraseña (Es requisito cambiar la contraseña ya que no se ocultará la ventana hasta realizar este paso). En caso de requerir un cambio de contraseña se debe solicitar al administrador. (Fig.2).

Nota: Al resetear la contraseña, el valor en automático pasará a ser el correo electrónico del usuario que solicito el cambio.

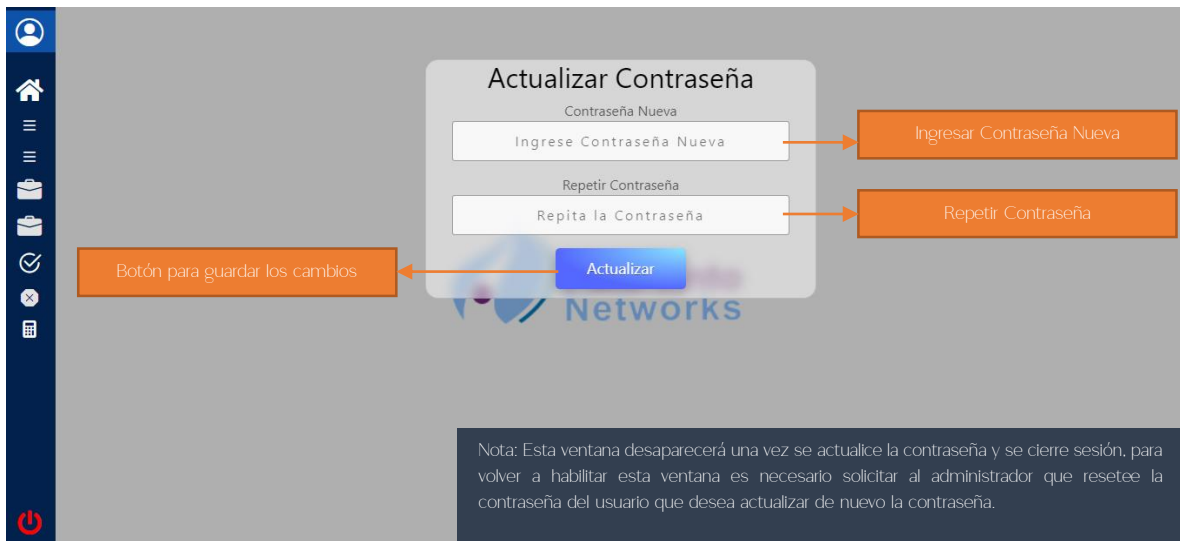


Fig. 2 Cambio de Contraseña

2. Administrador

Tiene acceso total a las opciones disponibles, así como los menús de Preventa y Venta.

Los Menús y características se distribuyen de la siguiente forma:

- Administrador:
 1. Usuarios
 1. Registrar Usuarios
 2. Administrar Usuarios
 2. Clientes
 1. Registrar Clientes
 2. Administrar Clientes
 3. Proveedores
 1. Registrar Proveedor
 2. Registrar Marcas
 3. Administrar Marcas y Proveedores

- Preventa
 1. Colaboradores
 1. Registrar Colaboradores
 2. Administrar Colaboradores
 2. Menú Ventas
 3. Asignar Proyectos
 4. Administrar Usuarios Ventas
 3. BOM
 1. Añadir Nuevo Proyecto
 2. Continuar Proyecto
 3. Resumen

- Venta
 1. Análisis de Margen
 1. Agregar Divisa
 2. Resumen AM
 3. Costos Indirectos
 2. Proporcionalidad
 1. Resumen
 2. Datos Financiamiento
 3. Propuesta Económica
 - Datos Propuesta Económica
 - Administrar propuesta Económica
 4. Herramientas
 1. Calculadora
 2. Descargar Manual de Usuario

2.1.Home

Permite a los usuarios visualizar un un menú con diferentes opciones dependiendo del tipo de rol asignado por el administrador(Fig.3).



Fig. 3 Home

2.2. Registrar Usuario:

El Administrador puede registrar a los Usuarios, es necesario completar los siguientes campos:

Tipo de Rol: Administrador, Preventa, Venta

Correo: Valor alfanumérico.

Repetir Correo: Se deberá corroborar la información del correo nuevamente.

Contraseña: se deberá ingresar una contraseña alfanumérica para cada usuario registrado. (Fig.4).

Fig. 4 Registro Usuarios

El administrador cuenta con la función de modificar las características de los usuarios registrados, en la opción **Menú Usuarios** podrá validar cambios, resetear contraseña o modificar datos. (Fig.5).



Botón Administrar Usuarios

Usuarios
PALO TINTO NETWORKS.

REGISTRAR USUARIOS OCULTAR

Lista de Usuarios

ID	Administrador	Correo	Contraseña	Modificar
1	Administrador	admin@palotinto.com	[lock icon]	[edit icon]
22	Preventa	oscar@delfos369.com	[lock icon]	[edit icon]
23	Venta	ventas@delfos369.com	[lock icon]	[edit icon]
24	Preventa	oscar.castaneda@palotinto.com	[lock icon]	[edit icon]
25	Venta	jacob@palotinto.com	[lock icon]	[edit icon]
26	Preventa	ruben.castro@palotinto.com	[lock icon]	[edit icon]
27	Preventa	felipe.campos@palotinto.com	[lock icon]	[edit icon]

Botón Modificar Datos Usuarios

Botón Resetear Contraseña

Fig. 5 Administrar Usuarios

2.3. Registrar Cliente:

Cada proyecto se debe enlazar a un cliente, no se debe omitir el registro de cliente, ya que afectará el proceso general para obtener una propuesta económica

Se sugiere realizar el registro del cliente antes de comenzar con un proyecto.

Se solicitarán los siguientes campos: (Fig.6).

Nombre Cliente: Valor Alfanumérico

Razón Social: Valor Alfanumérico.

Contacto: Valor Numérico.

Dirección: Valor Alfanumérico.

El Registro de clientes está habilitado para todos los usuarios.



Fig. 6 Registrar Clientes

2.4. Administrar Clientes

Permite visualizar los clientes registrados, todos los roles podrán ver la información y podrán modificar los datos (Fig.7).






ID	Cliente	Razón Social	Teléfono	Dirección	Modificar
16	Delfos 369	S.A. de C.V.			
17	Arsys	Arsys			
18	CFE	Comisión Federal de Electricidad			

Fig. 7 Administrar Clientes

2.5. Registrar proveedor

Los proyectos que sean registrados deben de tener relación con proveedores, por lo que se sugiere hacer el registro de los proveedores antes de comenzar a capturar los proyectos.

Permite ingresar el nombre del proveedor, teléfono y correo electrónico (Fig.8), se pueden omitir algunos campos para el registro, con la posibilidad de agregar estos datos en el menú de administrador de proveedores.

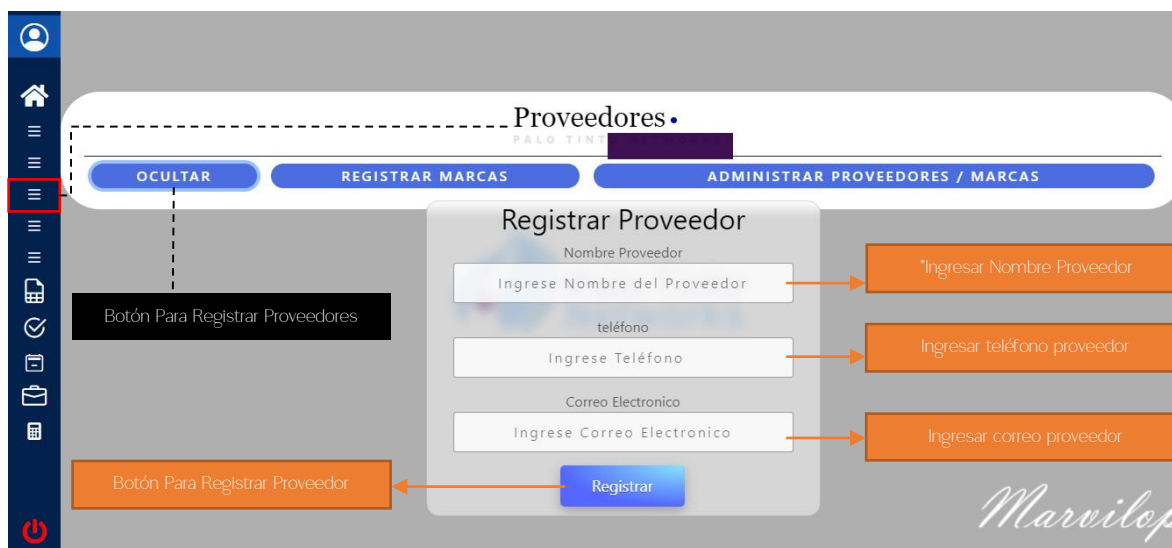


Fig. 8 registrar proveedor

2.6.Registrar Marcas

Antes de comenzar a capturar un proyecto, es necesario registrar el proveedor y las marcas que comercializa (se sugiere ingresar el nombre tal cual fue registrado en la Base de Datos)

Nota: Esta ventana cuenta con un buscador inteligente que mostrará la sugerencia de nombres, y solo es necesario dar click al dato correcto para auto rellenar.

Debe estar registrado el proveedor, ya que en esta sección solo se agrega la marca (Fig.9).

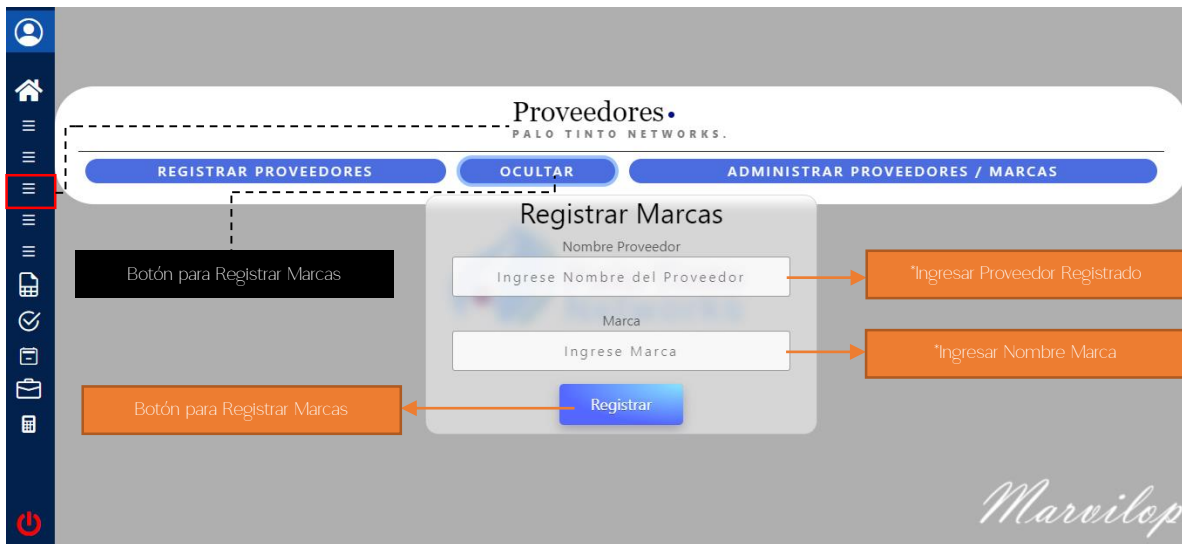


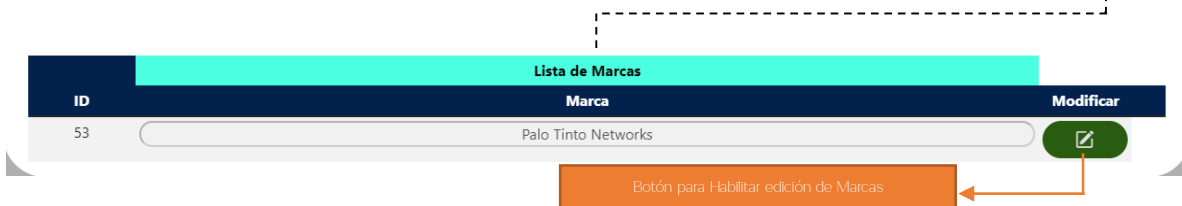
Fig. 9 Registrar Marcas

2.7. Administrar Proveedores y Marcas

Permite la búsqueda inteligente en donde se desplegará una lista con los proveedores registrados, ofrece la opción de modificar sus parámetros y visualizar las marcas relacionadas con el proveedor (Fig.10).



Fig. 10 Administrar Proveedores y Marcas



3. Preventa

3.1. Registrar Colaboradores

El usuario de preventa, que sea el creador del proyecto, cuenta con la opción de agregar colaboradores, los colaboradores podrán participar en el proyecto para complementar los datos e información relativa al BOM.

Es importante llenar los datos siguientes (Fig.11).

Correo del Colaborador: Valor Alfanumérico.

Clave del Proyecto: Valor Alfanumérico.

Contraseña y Repetir Contraseña: Valor Alfanumérico, dicha contraseña será la de acceso de preventa, esto con el fin de confirmar el registro.

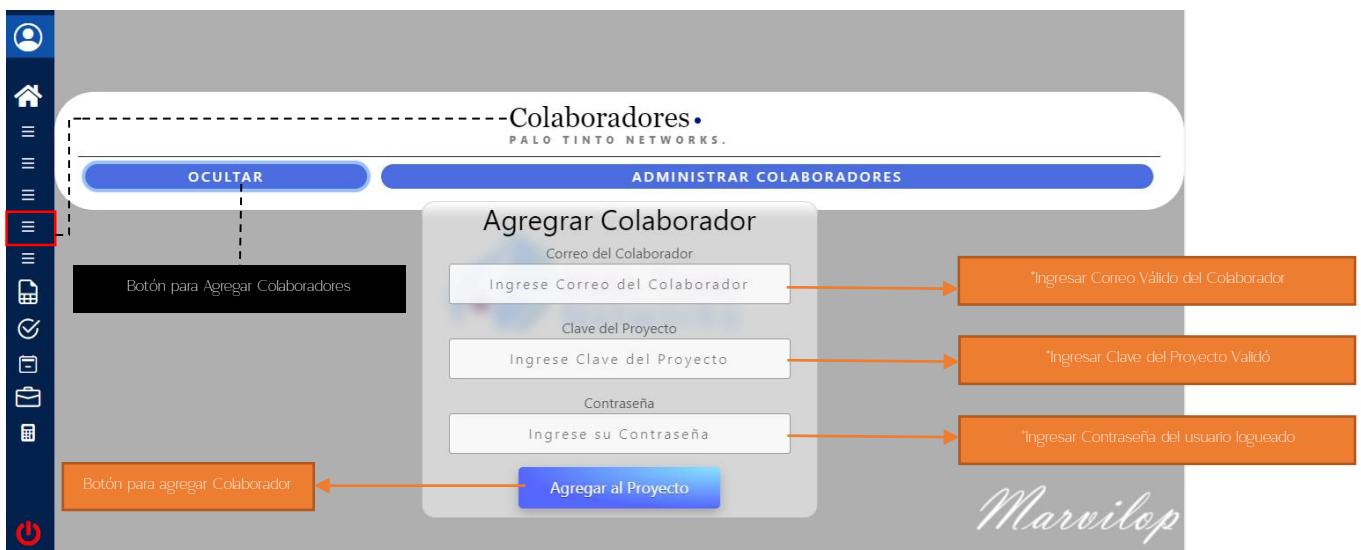
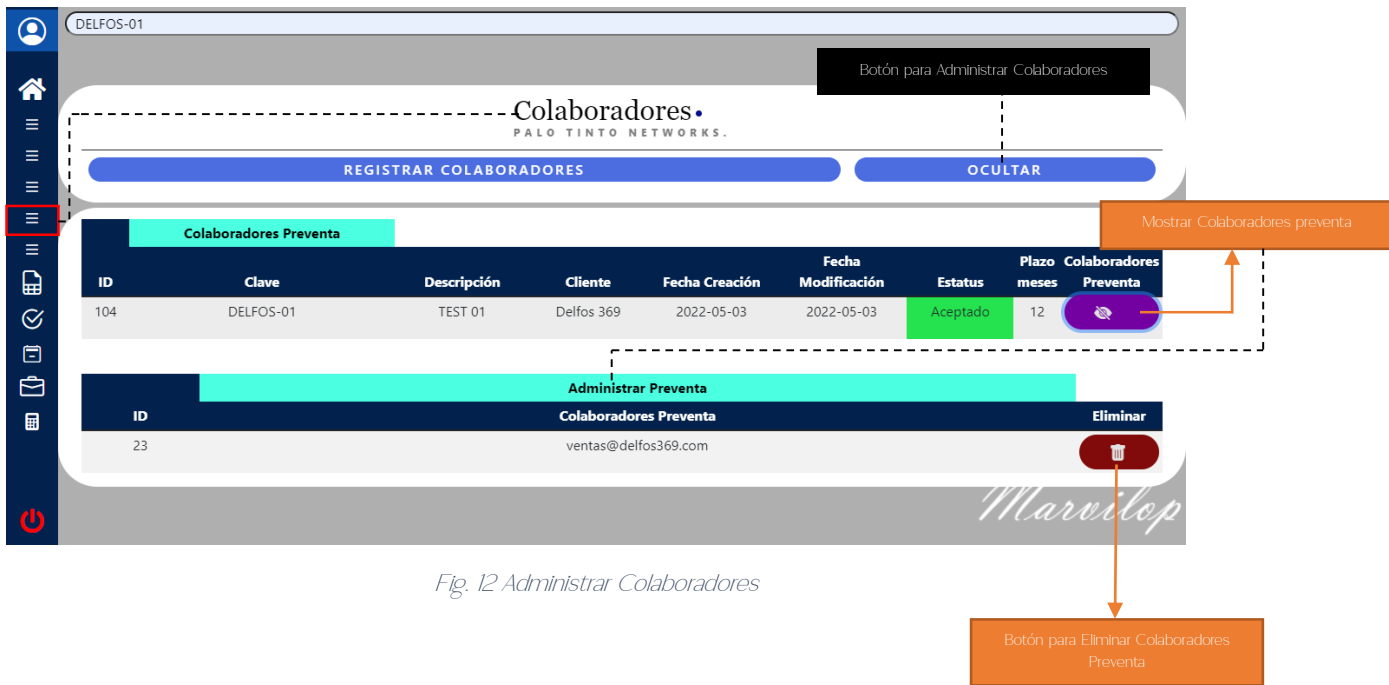


Fig. 11 Registrar Colaboradores

3.2. Administrar Colaboradores

La ventana de administración de colaboradores, permite al usuario de preventa visualizar los colaboradores añadidos, así como los proyectos a los que se han relacionado para la colaboración (Fig.12).



3.3. Asignar Proyecto

Permite asignar los proyectos a un usuario con perfil de Ventas, y se solicitan los datos siguientes:

Correo del usuario de Ventas: Valor Alfanumérico.

Clave del Proyecto: Valor Alfanumérico.

Contraseña y Repetir Contraseña: Valor Alfanumérico, dicha contraseña será la de acceso de preventiva, esto con el fin de confirmar la asignación (Fig.13).

NOTA: Al asignar un proyecto a un perfil de ventas, se determina que se realizará el Análisis de margen correspondiente.

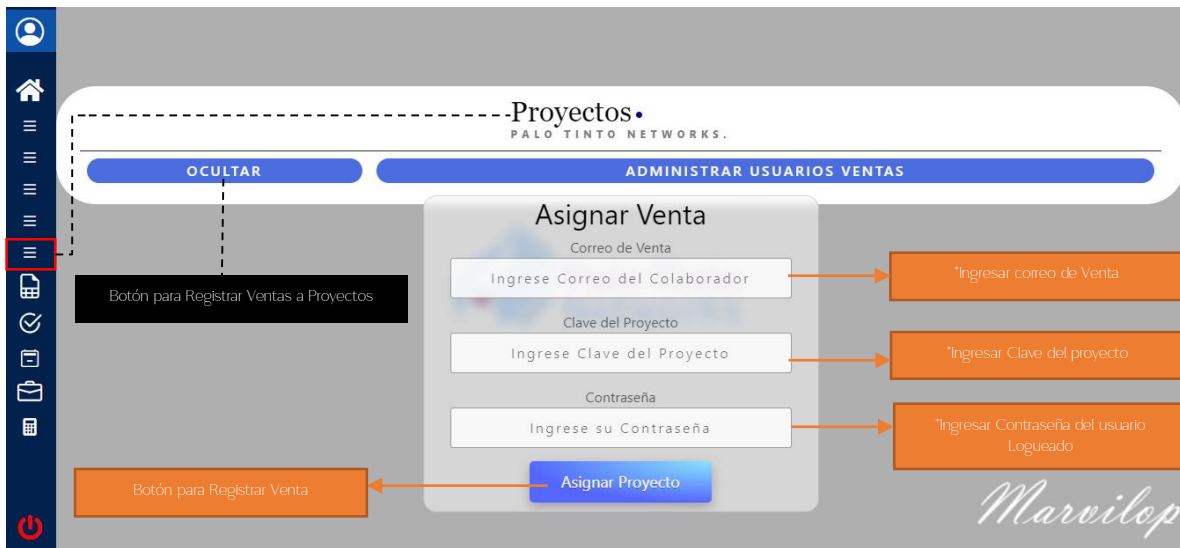


Fig. 13 Asignar Proyecto Venta

3.4. Administrar Proyectos Ventas

Permite visualizar y validar:

- proyectos creados
- perfil de ventas que tiene asignado el proyecto (Fig.14).

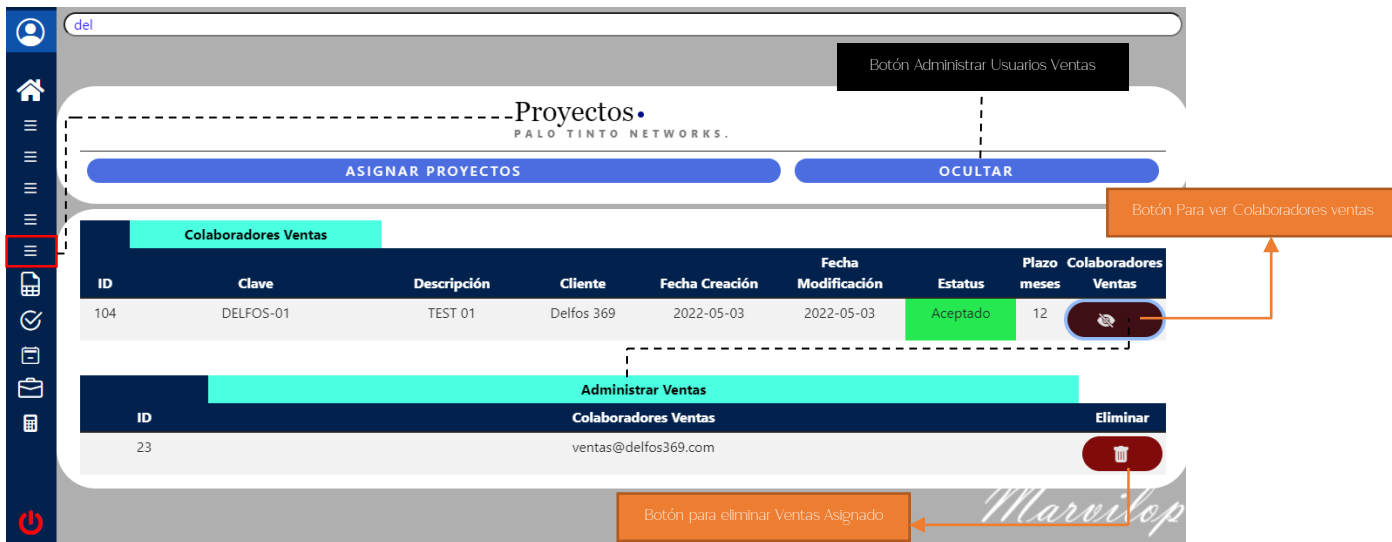


Fig. 14 Administrar Ventas

3.5. BOM

Despliega un menú de 3 opciones (Fig.15).

Añadir: El (los) usuario(s) con perfil Preventa puede agregar un nuevo proyecto

Continuar: El (los) usuario (s) con perfil preventa pueden dar continuidad al registro de los proyectos en caso de haberlo dejado en pausa

Resumen: Permite visualizar el resumen de los proyectos generados.

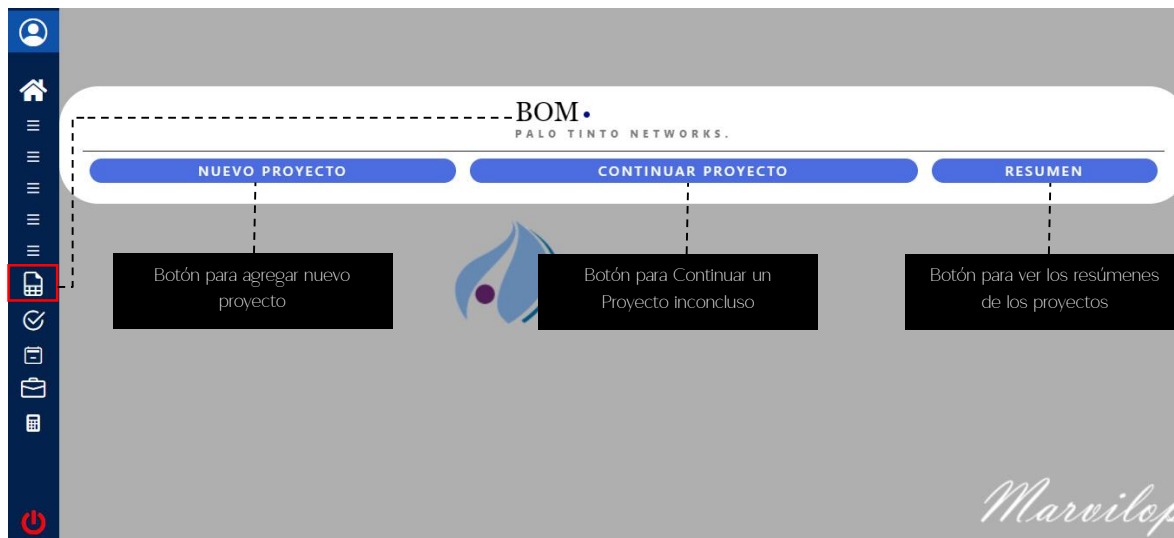


Fig. 15 Menú BOM

Añadir:

El botón desplegará un menú (Fig.16), en el cual se le solicita agregar los datos necesarios para poder continuar con el registro:

- clave del proyecto
- descripción
- selección de un cliente (que se deben estar previamente registrados en la Base de Datos).
- plazo de meses del proyecto (el plazo es el tiempo por el cual se cotizará en caso de ser financiamiento, si un proyecto no pertenece a financiamiento se debe registrar el valor 0).

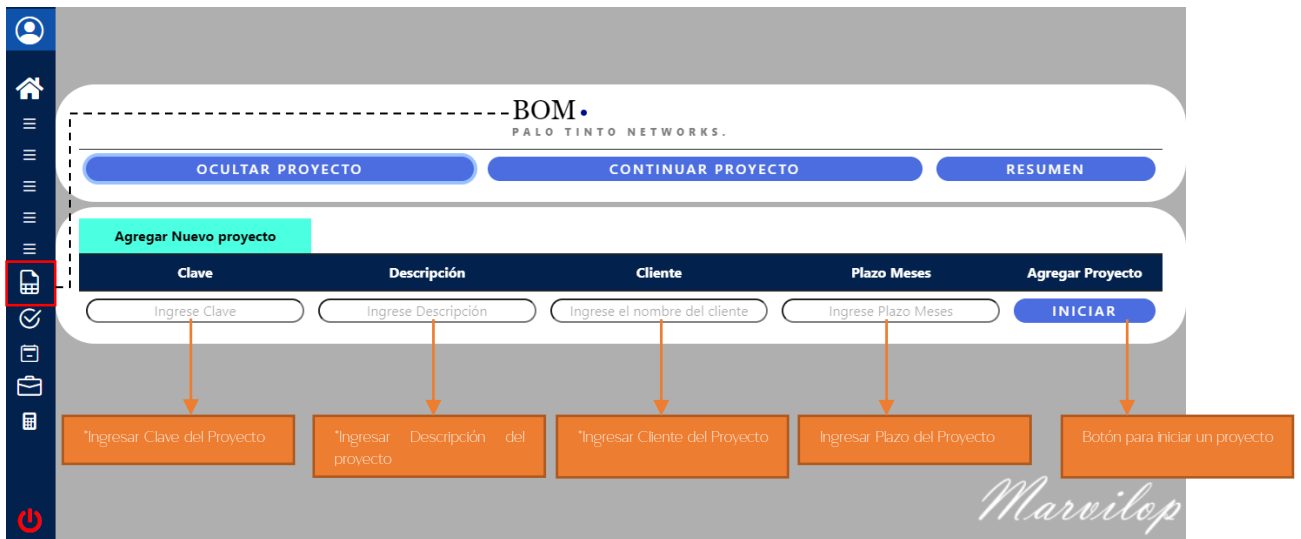


Fig. 16 Nuevo Proyecto

Click en iniciar. Despliega el menú para llenar los datos correspondientes.

Se divide en 2 secciones:

Sección 1: Agregar nombre de partida (tecnología principal) y su descripción general, click en Agregar datos partida.

Nombre de Partida = Valor Alfanumérico.

Descripción Partida = Valor Alfanumérico.

Sección 2: Los datos registrados en esta sección quedan vinculados la partida

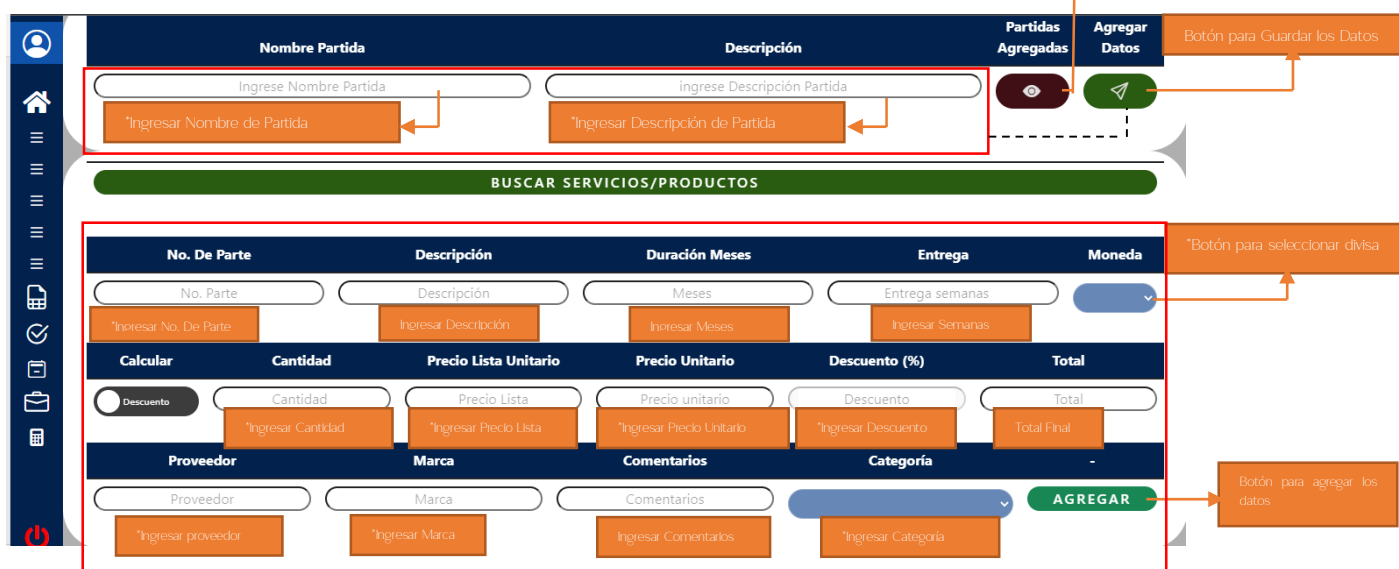


Fig. 17 Datos PIN

La sección 2 solicita llenar los siguientes datos:

No de Parte = Valor Alfanumérico. (No puede quedar vacío).

Descripción = Valor Alfanumérico. - Descripción Producto. (No puede quedar vacío).

Duración Meses = Numérico (Entero).

Entrega Semanas = Numérico (Entero).

Moneda = Selección (MXN, USD). (No puede quedar vacío).

Cantidad = Numérico (Entero). (No puede quedar vacío).

Precio Lista = Numérico (Decimal). (No puede quedar vacío).

Precio Unitario = Numérico (Decimal). (No puede quedar vacío).

Descuento = Numérico (Decimal). (No puede quedar vacío).

Total = Numérico (Decimal). - No disponible para edición. (No puede quedar vacío).

Marca = Valor Alfanumérico. (No puede quedar vacío).

Proveedor = Valor Alfanumérico. (No puede quedar vacío).

Comentarios = Valor Alfanumérico.

Categoría = elección (Tecnología Principal, Sub-tecnología, Equipamiento, Licencia, Soporte, Implementación). (No puede quedar vacío).

Click en el botón agregar y continuar con el registro de los productos relacionados a la partida.

Notas:

- Al finalizar el llenado de productos de todas las partidas, se deberá presionar el botón de finalizar para que se puedan agregar los datos adicionales del proyecto (Fig.18).
- Para registrar una nueva partida o tecnología principal es necesario Registrar nombre de partida y descripción, para referencia ir a los requisitos de la Sección I

Posterior se deberán agregar las categorías adicionales, en la lista desplegable es necesario seleccionar la categoría (capacitación, accesorios, Servicios PTN, Mesa de ayuda) y rellenar los datos solicitados:

Fig. 18 Datos Adicionales (Categorías)

Una vez agregadas las categorías, se finaliza el proyecto y se notifica a la persona asignada con el usuario de ventas.

3.6. Continuar Proyecto

Permite retomar un proyecto inconcluso.

Colocar en la sección **Continuar Proyecto** click en Ver proyecto se mostrarán dos botones **Mis proyectos** podrá ver los proyectos propios, **Otros proyectos** podrá ver los proyectos en los que está colaborando y además solicitará la clave de dicho proyecto a continuar (Fig.19).

Fig. 19 Continuar Proyecto

Una vez sea introducida la clave y click continuar, se despliegan los menús correspondientes (Fig.19)

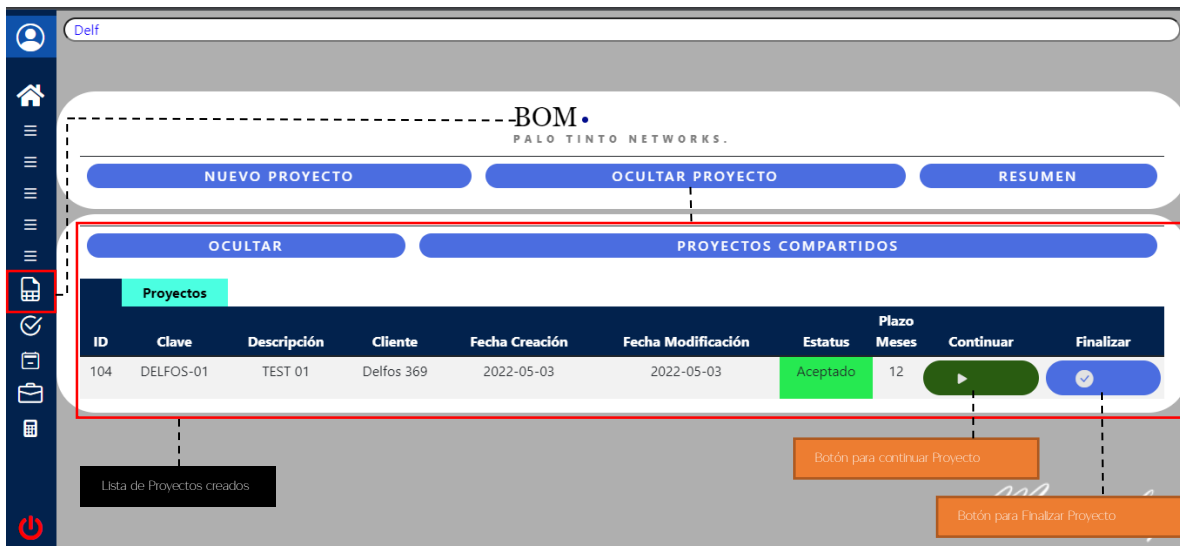


Fig. 20 Resumen proyecto

La ventana resumen, permite buscar a través de nombre del proyecto, donde podrá ver los datos de los proyectos propios y en los que se está colaborando (Fig.21).

Se pueden ver todas las partidas y datos de las categorías, además si el proyecto aún no está validado, se pueden modificar dichos parámetros hasta que el status pase a aceptado. Una vez se valide el estado del proyecto, el usuario con perfil de preventa o ventas, no podrá modificar ningún dato del proyecto.

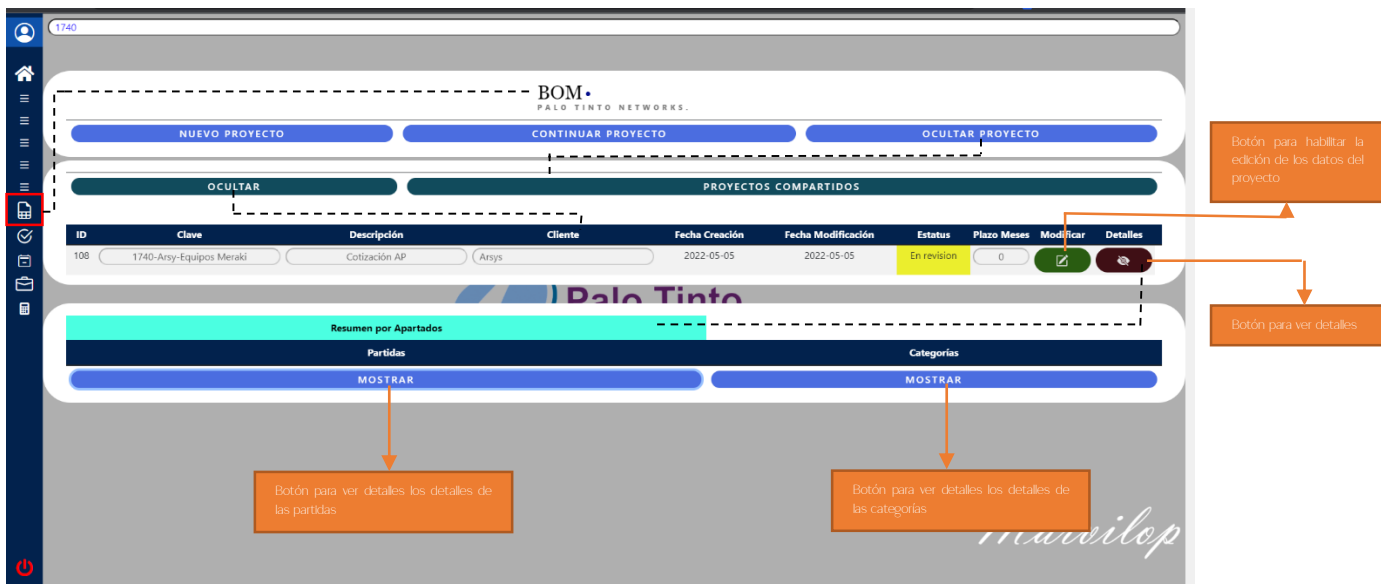


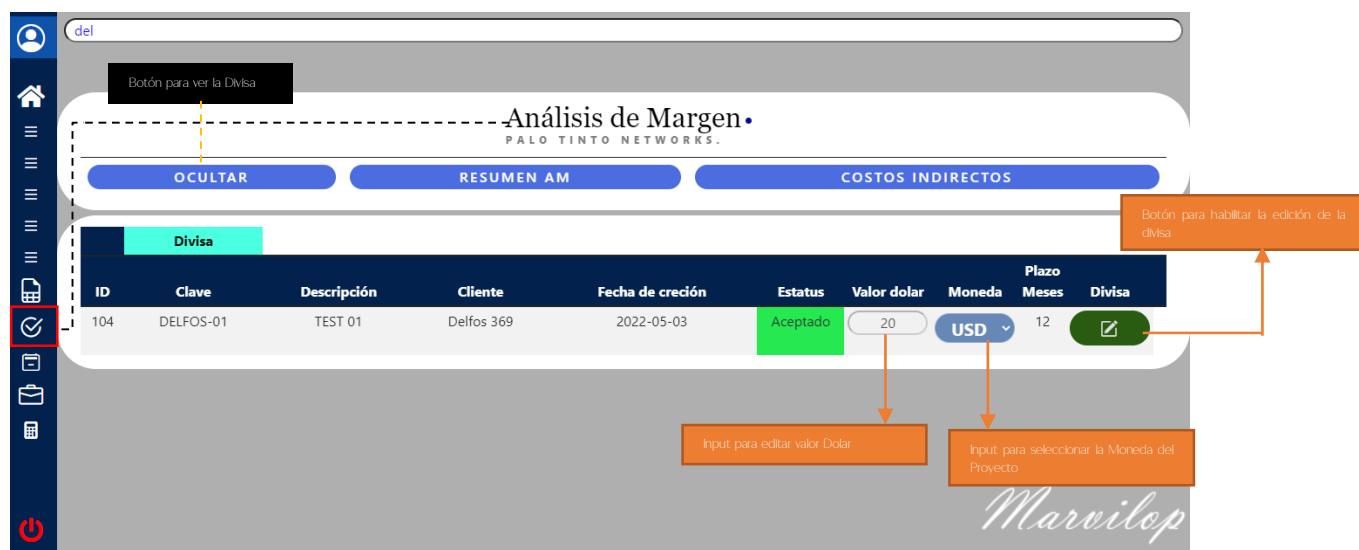
Fig. 21 Resumen BOM

4. Análisis de Margen

4.1. Divisa

La opción AM permite guardar la divisa del proyecto, si este dato no se modifica, tomará un valor por default 1, y el valor de la moneda también tomará una divisa por default de "MXN" Moneda Nacional (Fig.22).

Para editar los parámetros mencionados con anterioridad, solo se deberá dar click en el botón de editar, para habilitar dichas secciones.



Botón para ver la Divisa

Botón para habilitar la edición de la divisa

Input para editar valor Dolar

Input para seleccionar la Moneda del Proyecto

Marvilop

Fig. 22 Agregar Divisa

4.2. Análisis de margen

Permite ver el Análisis de margen que ya se ha realizado de los proyectos registrados.

ID	Clave	Descripción	Cliente	Fecha de creación	Fecha de Modificación	Estatus	Plazo Meses	Resumen AM
104	DELFO3-01	TEST 01	Delfos 369	2022-05-03	2022-05-03	Rechazado	12	

Botón Resumen AM

Para visualizar los datos es necesario seleccionar el botón de Resumen AM. Los datos de Descuento del cliente, Margen de ganancia, Cantidad y Descuento de fábrica son valores por default, sin embargo el porcentaje se puede modificar (Fig.23).

Nombre Partida	Lista cl	Desc. Cliente %	Precio Venta	Margen de Ganancia %	Precio Lista Unitario Prov	Cantidad	Lista Prov	Desc. Fabrica %	Costo PTN	Margen Directo %	Modificar
Switches	\$ 730.000	0	\$ 1073.529	32	\$ 730.000	1	\$ 730.000	0	\$ 730.000	32 %	
Routers	\$ 1030.000	0	\$ 1514.706	32	\$ 1030.000	1	\$ 1030.000	0	\$ 1030.000	32 %	
Servidores	\$ 1050.000	0	\$ 1544.118	32	\$ 1050.000	1	\$ 1050.000	0	\$ 1050.000	32 %	
Consultoria	\$ 200.000	0	\$ 294.118	32	\$ 200.000	1	\$ 200.000	0	\$ 200.000	32 %	
Capacitacion	\$ 1100.000	0	\$ 1617.647	32	\$ 1100.000	1	\$ 1100.000	0	\$ 1100.000	32 %	
Accesorios	\$ 550.000	0	\$ 808.824	32	\$ 550.000	1	\$ 550.000	0	\$ 550.000	32 %	
Servicios PTN	\$ 250.000	0	\$ 367.647	32	\$ 250.000	1	\$ 250.000	0	\$ 250.000	32 %	
Mesa de ayuda	\$ 1500.000	0	\$ 2205.882	32	\$ 1500.000	1	\$ 1500.000	0	\$ 1500.000	32 %	
Total	\$ 6410.000	0	\$ 9426.471	0	\$ 6410.000	1	\$ 6410.000	0	\$ 6410.000	%	

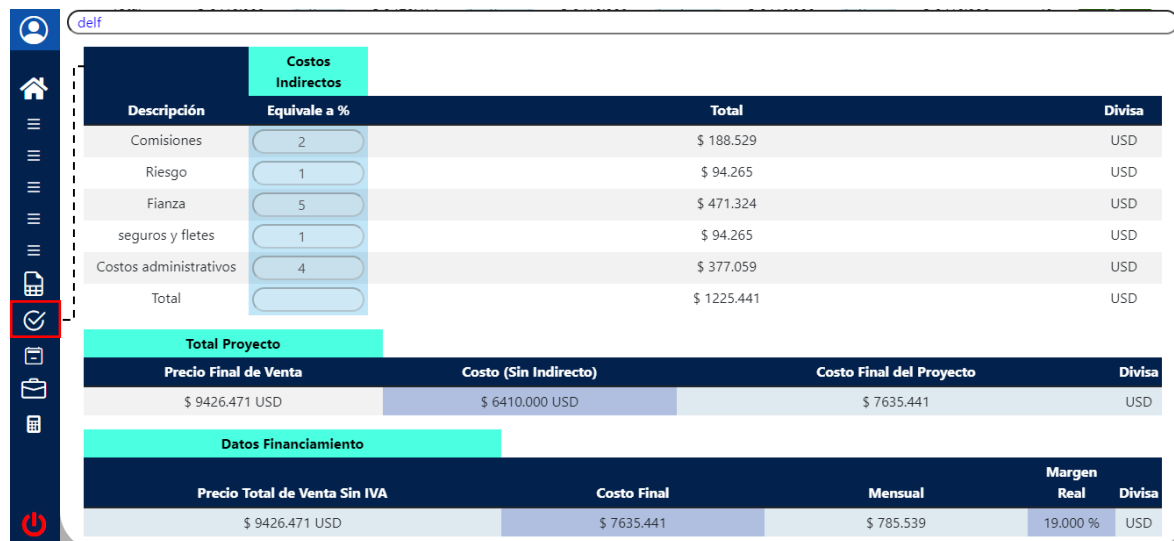
Botón para habilitar la edición de la los datos encerrados en rojo

Fig. 23 Resumen AM

4.3. Costos Indirectos

Permite validar los márgenes de costos indirectos que se le trasladarán al proyecto como parte del Análisis de margen.

Estos costos tienen un valor por default, solo se podrá visualizar sin posibilidad de editar, y pueden ser modificados en la sección del botón de costos indirectos, en resumen (Fig.24).



Costos Indirectos				
Descripción	Equivale a %	Total	Divisa	
Comisiones	2	\$ 188.529	USD	
Riesgo	1	\$ 94.265	USD	
Fianza	5	\$ 471.324	USD	
seguros y fletes	1	\$ 94.265	USD	
Costos administrativos	4	\$ 377.059	USD	
Total		\$ 1225.441	USD	

Total Proyecto			
Precio Final de Venta	Costo (Sin Indirecto)	Costo Final del Proyecto	Divisa
\$ 9426.471 USD	\$ 6410.000 USD	\$ 7635.441	USD

Datos Financiamiento				
Precio Total de Venta Sin IVA	Costo Final	Mensual	Margen Real	Divisa
\$ 9426.471 USD	\$ 7635.441	\$ 785.539	19.000 %	USD

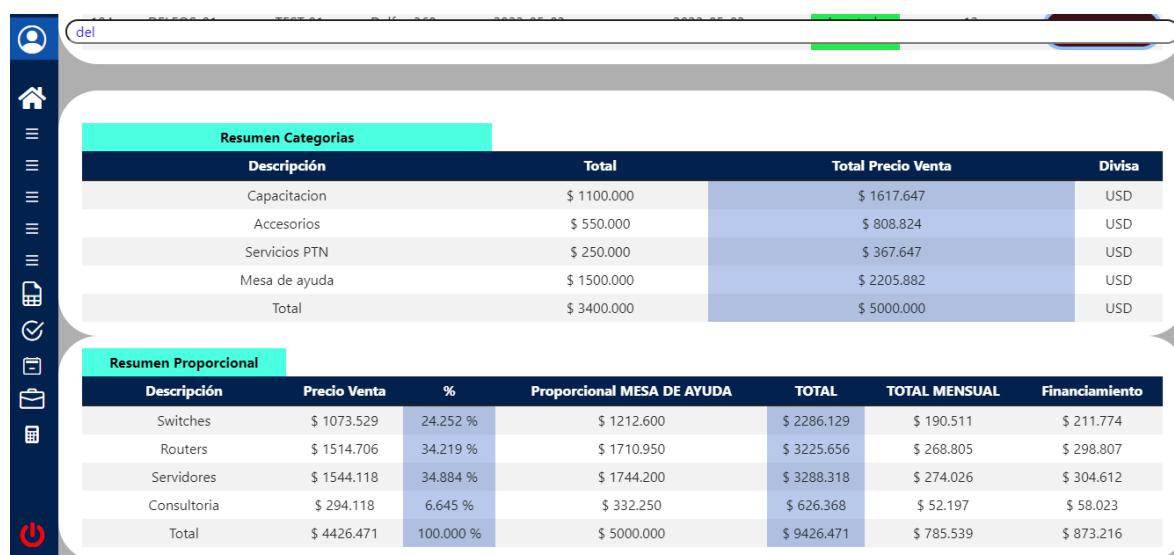
Fig. 24 Costos Indirectos

4.4. Proporcionalidad

Para ver el resumen de proporcionalidades seleccionar el botón **ver** en el proyecto que se necesite visualizar la proporcionalidad.

En esta ventana se puede ver un resumen completo de categorías y el resumen de proporcionalidad (Fig.25), solo se pueden modificar los datos en el apartado de financiamiento.

La proporcionalidad está relacionada directamente con los costos que comparten las partidas y que no se visualizarán en la propuesta económica como: Mesa de ayuda, capacitación, accesorios y servicios PTN.



The screenshot displays two tables within a web application interface. The first table, 'Resumen Categorías', shows a breakdown of costs by category. The second table, 'Resumen Proporcional', shows the proportional distribution of costs across different equipment categories, including a 'Mesa de ayuda' (Help Desk) category.

Resumen Categorías			
Descripción	Total	Total Precio Venta	Divisa
Capacitación	\$ 1100.000	\$ 1617.647	USD
Accesorios	\$ 550.000	\$ 808.824	USD
Servicios PTN	\$ 250.000	\$ 367.647	USD
Mesa de ayuda	\$ 1500.000	\$ 2205.882	USD
Total	\$ 3400.000	\$ 5000.000	USD

Resumen Proporcional						
Descripción	Precio Venta	%	Proporcional MESA DE AYUDA	TOTAL	TOTAL MENSUAL	Financiamiento
Switches	\$ 1073.529	24.252 %	\$ 1212.600	\$ 2286.129	\$ 190.511	\$ 211.774
Routers	\$ 1514.706	34.219 %	\$ 1710.950	\$ 3225.656	\$ 268.805	\$ 298.807
Servidores	\$ 1544.118	34.884 %	\$ 1744.200	\$ 3288.318	\$ 274.026	\$ 304.612
Consultoría	\$ 294.118	6.645 %	\$ 332.250	\$ 626.368	\$ 52.197	\$ 58.023
Total	\$ 4426.471	100.000 %	\$ 5000.000	\$ 9426.471	\$ 785.539	\$ 873.216

Fig. 25 Proporcionalidad

4.5. Financiamiento

Se pueden agregar los datos del financiamiento, así como realizar la modificación (Fig.26). es necesario agregar estos datos para poder visualizar los resultados correctamente en el menú de proporcionalidad.



Proporcionalidad
PALO TINTO NETWORKS.

RESUMEN OCULTAR

Financiamiento

ID	Clave	Descripción	Cliente	Fecha de creación	Fecha de modificación	Estatus	Plazo de meses	Datos Financiamiento
104	DELFO369	TEST 01	Delfos 369	2022-05-03	2022-05-03	Aceptado	12	

Botón para ver los Datos de financiamiento.

Modificar Financiamiento

ID	Tasa de Interés	Años de Financiamiento	Diferimiento de Tasa	Modificar
104	20	1	12	

Botón para habilitar las áreas de financiamiento

Ingresar Tasa de Interés Ingresar años de financiamiento Ingresar diferimiento de tasa

Fig. 26 Agregar y Modificar Financiamiento

4.6. Propuesta Económica

(Fig.27) Permite gestionar los datos que se imprimirán en la propuesta económica, así como validar o rechazar el proyecto e imprimir en formato .pdf una vez se concluya satisfactoriamente y el proyecto se encuentre en estado **validado**.

Para modificar o bien ajustar los datos de la propuesta económica, ingresar la clave de proyecto en la sección administrar propuestas, se desplegarán las opciones para ajustar el documento del proyecto seleccionado.

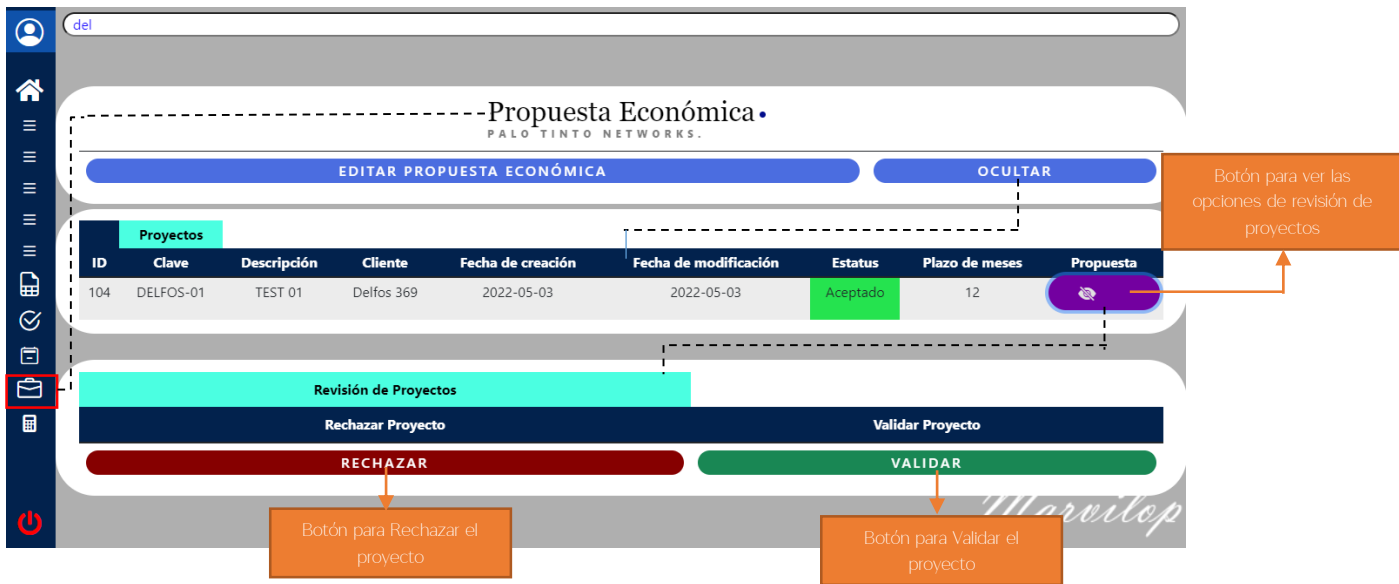


Fig. 27 Propuesta Económica

5. Herramientas

Permite a los usuarios de los distintos niveles de perfil visualizar una calculadora de descuento y de precios unitarios, donde es posible hacer las operaciones correspondientes, en caso de requerir un cálculo si necesidad de agregar un proyecto.

En la opción función, si el botón esta inactivo solo podrá calcular el descuento, y en modo activo solo se podrá calcular el precio unitario (Fig.28).

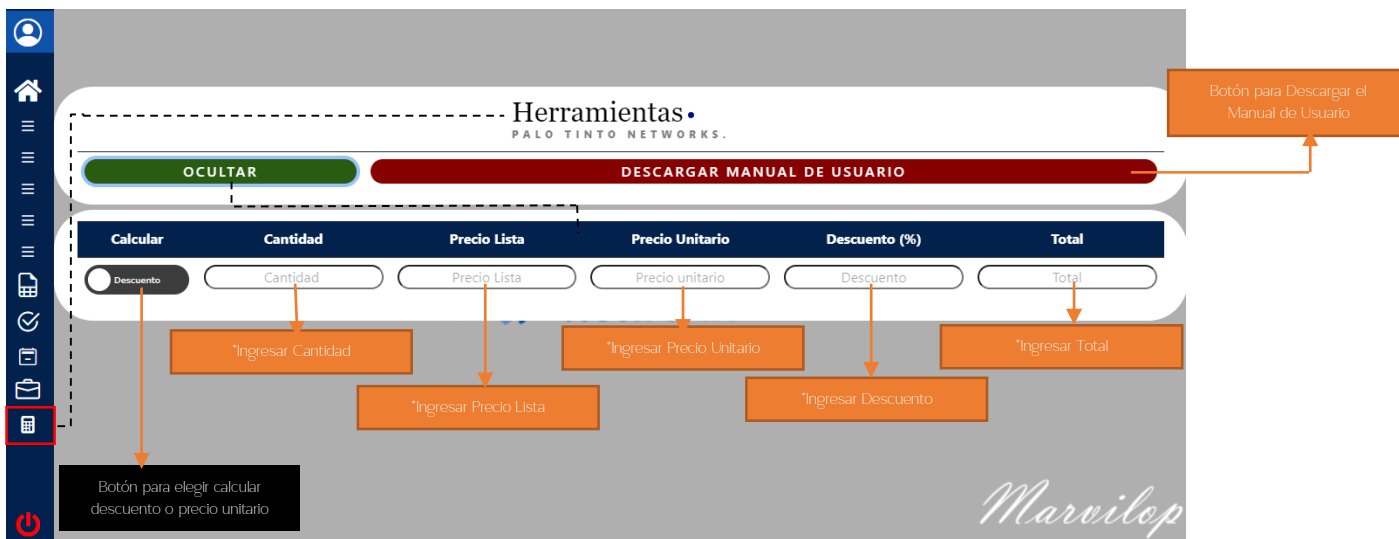


Fig. 28 Calculadora