

Propuesta Comercial – Sedes Bares “Mi primera borrachera”

Versión del Documento: 1.0

Metodología: SCRUM

Tiempo Estimado de Ejecución: 3.5 meses

Estimado Juan Carlos Muñoz Vera,

Nos complace presentar nuestra propuesta comercial para el desarrollo e implementación de un sistema integral de gestión para su cadena de establecimientos *Mi primera borrachera* ubicados en Restrepo, Galerías y Chía. Este proyecto tiene como propósito optimizar la operación diaria de cada sede, desde la toma de pedidos hasta la gestión de inventario, garantizando una experiencia fluida y eficiente tanto para sus empleados como para sus clientes.

Nuestro servicio se enfoca en proporcionar una solución digital que permita a los meseros, cajeros y administradores realizar sus tareas con mayor eficiencia, reduciendo errores y mejorando la satisfacción del cliente. A continuación, se detalla el alcance del proyecto, especificando lo que se incluye y lo que no forma parte de esta propuesta.

2. Alcance del Proyecto

Lo que se incluye:

- **Sedes:**
 - Restrepo
 - Galerías
 - Chía
- **Roles de Empleados:**

Mesero:

- Toma de pedido: La mesa se aparta al momento de hacer un pedido y queda bloqueada.
- La mesa vuelve a quedar disponible cuando se cierra el pedido.
- Consulta del inventario.
- No traslado de inventario entre sedes.

Cajero:

- Reportes: El cajero de una sede específica solo podrá ver reportes de su propia sede.
- Cierre del pedido:
 - Pago en efectivo.
 - Pago con tarjeta débito o crédito.
- Alimentación del inventario.
- El cajero no maneja facturas.

Administrador:

- Define el precio de compra y venta de los productos.
 - Creación de productos.
 - Puede ver los reportes de todas las sedes.
 - Puede realizar todas las funciones del cajero y mesero:
 - Toma de pedido.
 - Consulta del inventario.
 - Cierre del pedido:
 - Pago en efectivo.
 - Pago con tarjeta débito o crédito.
 - Alimentación del inventario.
 - Parametrización del sistema:
 - Gestión de precios.
 - Gestión de usuarios.
 - Gestión de sedes.
 - Gestión de mesas y sillas.
- **Reporte de inventario:**
 - **Plataforma:** Excel.
 - **Filtros:** Fechas (basado en el cierre del pedido).
 - **Estructura:** Inventario únicamente en unidades.
 - **Formato:** CSV, XLS (según la fecha).

Lo que no se incluye:

- No hay sistema contable.
- No hay facturas.
- No hay comisiones.
- No se manejará nómina.
- No hay límite de usuarios en el sistema.
- No hay reserva de mesas.
- No hay límite de productos.
- No hay límite de mesas.
- No se contemplan estados de mesa o estados de pedido.
- No se incluirán cocteles.

Nota importante: Lo que no se encuentre especificado dentro de este alcance, no será tomado en cuenta para esta propuesta.

Consideraciones Adicionales:

- El cajero no puede modificar pedidos una vez cerrados.

3. Costos

El costo total del proyecto ha sido calculado en base a los roles involucrados, sus porcentajes de participación, y los salarios asignados a cada uno. A continuación, se presenta un desglose detallado de los costos y el precio de venta correspondiente:

Rol	%Participación	Salario	% Salario	Total Costos	Precio Venta
PO	100%	\$ 8,000,000	\$ 8,000,000	\$ 12,800,000	\$ 16,640,000
SM	50%	\$ 7,000,000	\$ 3,500,000	\$ 5,600,000	\$ 7,280,000
Dev Senior	100%	\$ 7,000,000	\$ 7,000,000	\$ 11,200,000	\$ 14,560,000
Dev Junior	100%	\$ 4,000,000	\$ 4,000,000	\$ 6,400,000	\$ 8,320,000
Analista QA	70%	\$ 3,000,000	\$ 2,100,000	\$ 3,360,000	\$ 4,368,000
Arquitecto	30%	\$ 15,000,000	\$ 4,500,000	\$ 7,200,000	\$ 9,360,000
			Total precio venta por mes:		\$ 60,528,000

Total de financiamiento por 3 meses y medio:

\$ 211,848,000

Estamos convencidos de que nuestra propuesta proporcionará la eficiencia y control que su negocio necesita para continuar creciendo y satisfaciendo a sus clientes. Quedamos a su disposición para resolver cualquier duda y esperamos poder colaborar en la implementación de esta solución.

Atentamente,

Cristian Camilo Pardo & Andrés Felipe Pardo
Co-CEOs
Arazaka CyberSolutions S.A

