SGP Sistema de Gestão de Propostas

Manual – Versão 01-21.



O cadastro de propostas e contratos deverá ser feito através do Sistema de Gestão de propostas.

Qualquer usuário que esteja cadastrado no SGP, poderá abrir um comitê e alimentar informações sobre o contrato.

Caso necessário, o cadastro de novos usuários poderá ser solicitado via e-mail para o rodrigo.oliveira@lyonengenharia.com.br.

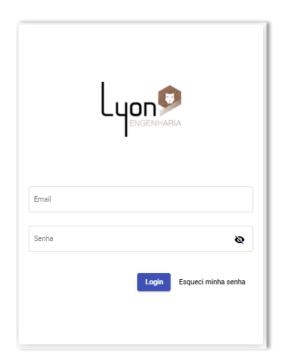
O sistema pode ser acessado através do link abaixo:

Acesso interno (rede Lyon) e externo*: http://sgp.lyonengenharia.com.br/login

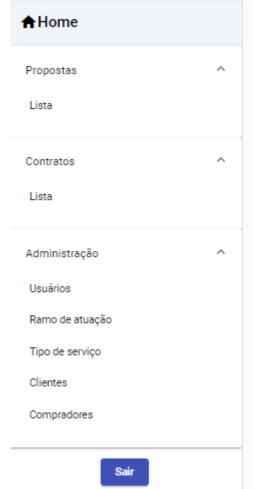


HOME

Conhecendo o sistema



 O usuário que for entrar com os dados no SGP, deverá usar o login e senha fornecido para o acesso.



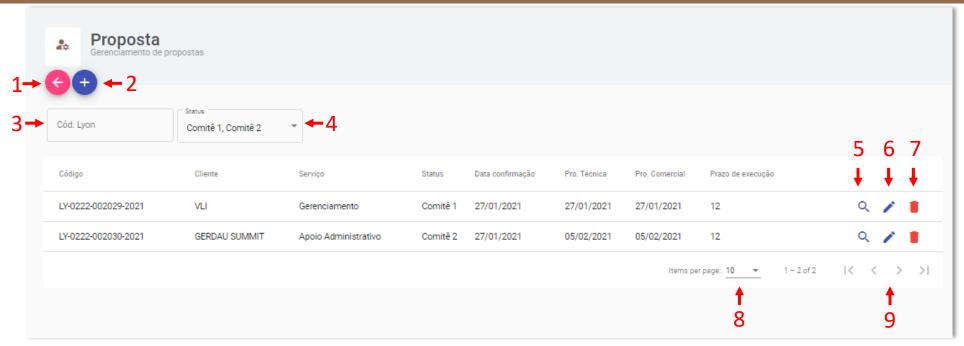
- O menu é dividido em três grupos (Proposta, Contratos e Administração).
 - Proposta: Módulo responsável pelo registro dos dados inicias da proposta através do botão "Lista". É dividido em três estágios, Pendentes quando a solicitação é cadastrada, Comitê 1* Quando a primeira proposta for inserida e Comitê 2 Quando as revisões são inseridas.
 - Contratos: Módulo responsável pela entrada dos dados do contrato como: Centro de Custo, Nº do contrato, Data Inicial e Data fim dos contratos, Aditivos, Reajuste Contratual, entre outras informações.
 - Administração: Módulo de cadastro responsável por dados internos do sistema como: Usuários, Clientes**, Compradores**, Tipo de Serviço e Ramo de atuação.
 - (*) Na transição entre Pendente e Comitê 1, é enviado um e-mail contendo todos os dados da nova demanda aos envolvidos.
 - (**) No módulo proposta, temos um atalho para esse cadastro.



- Vigentes: Contratos onde a data atual seja menor que a Data FIM registrada no sistema.
- **Encerrados:** Contrato onde a data atual seja superior à data FIM registrada no sistema.
- Fim de Vigência em 35 Dias: Contrato onde a data atual esteja entre o intervalo de 35 dias até a Data FIM registrada no sistema.
- Reajuste Contratual em 15 Dias: Contrato onde a data atual esteja entre o intervalo de 15 dias, até a da Data Base de Reajuste registrada no sistema

- Ganhas: Quando a proposta é contemplada.
- **Pendentes:** Primeiro status ao cadastrar uma nova proposta, "Nesse momento é possível avaliar os dados preenchidos antes de serem enviados ao envolvidos".
- **Comitê 1:** Os dados da primeira proposta El (Emissão Inicial) apresentada são preenchidos. "Na transição, de Pendentes para Comitê 1 é enviado um e-mail com os dados preliminares e anexos da proposta".
- Comitê 2: Após todas as etapas de negociação, deverá ser preenchido no comitê 2 a ultima revisão enviada ao cliente, seja Ganho, Perdido ou Cancelado.

Conhecendo o sistema



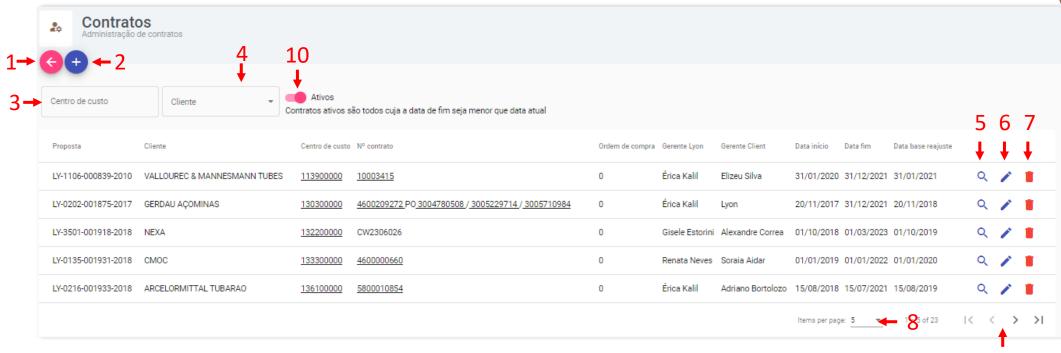
- Botão de retorno ao menu HOME.
- 2. Abertura do formulário de Nova Proposta.
- 3. Digitar o número da proposta para pesquisa.
- 4. Filtro pelo status.
- 5. Botão para inclusão das revisões
- 6. Botão de edição do formulário e modificação de Status.

- 7. Botão de exclusão da proposta.
- 8. Ajuste do número, itens por página.
- 9. Botões de transição de páginas.



Conhecendo o sistema

Administração De Contratos



- Botão de retorno ao menu HOME.
- 2. Abertura do formulário de Novo contrato *.
- Digitar o centro de custo pesquisa.
- 4. Filtro pelo cliente.
- Botão para inclusão de Aditivos e Reajustes Contratuais.

- Botão de edição do formulário do contrato.
- 7. Botão de exclusão de contrato.
- 8. Ajuste do número, itens por página.
- 9. Botões de transição de páginas.
- Filtro de contratos Ativo e Inativos.



SGP - Criando uma nova Proposta

Nova proposta : ←9 Informações básicas Proposta técnica Proposta comercial Escopo resumido Execução Prestação de serviço Cancelar

Etapa 1 - O formulário de criação de proposta é autodidático, basta preencher os dados correspondentes aos campos.

- Informações básicas: Dados como Cliente, cod. Solicitação, tipo de serviço, data de solicitação entre outras informações.
- Proposta técnica: Data de entrega, Responsável pela elaboração, Data e local da visita e demais detalhes da visita.
- **3. Proposta comercial:** Data de entrega, Responsável pela elaboração comercial.
- **4. Escopo resumido:** Resumo breve do escopo a ser contratado, limitado a 500 caracteres.
- Escopo: Escopo completo do contrato, limitado a 20.000 caracteres.
- Execução: Número de meses do contrato e local que o serviço será prestado.
- 7. Prestação de Serviço: Histograma médio, anexos "QQP, MD, entre outros" e considerações finais.
- **8. Ação:** Término do formulário, usar o botão para gravar a proposta que terá o Status de "Rascunho".
- **9. Atalho:** Utilizar para cadastro de cliente ou comprador, caso o mesmo não esteja no banco de dados.



SGP - Criando uma nova Proposta

Etapa 2 - Após a criação da proposta, na área de **gerenciamento da proposta**, clique no ícone da caneta () e altere o status para comitê 1. Nesse momento será disparado um e-mail com todos os dados da proposta e anexos.

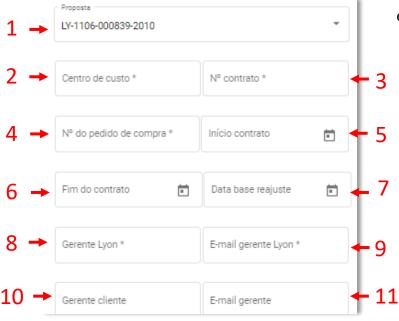
Etapa 3 - Para incluir os dados da revisão comercial, clique no ícone da lupa (Q), logo em seguida clique no ícone de + (+). Preencha os campos conforme as suas descrições.

Etapa 4 - Após o término do processo, caso a proposta seja contempla ou não. É necessário preencher os dados da última revisão enviada ao cliente, conforme orienta a etapa 3. Seguindo a Etapa, clique no ícone da caneta (/) e altere o status da seguinte forma;

- > Ganho: Caso a LYON seja a empresa contemplada no processo.
- Perdido: Caso a proposta tenha encerrada com outra empresa contemplada.
- > Cancelado: Caso o processo seja cancelado pelo cliente.



SGP - Registro e Controle de Contratos



- 1. Nº Proposta: Verificar se os dados correspondem com a proposta.
- 2. Centro de Custo: Número LYON...
- 3. Nº Contrato: Inserir o número do contrato.
- 4. Nº Pedido: Caso não possua contrato, inserir o número do pedido.
- Inicio do Contrato: Conforme cláusula contratual.
- Fim do Contrato: Conforme cláusula contratual.
- Data Base Reajuste: Conforme proposta comercial.
- 8. Gerente Lyon: Gerente responsável pelo contrato.
- E-mail Gerente Lyon : E-mail do Gerente*.
- 10. Gerente Cliente: Gerente responsável pelo contrato.
- 11. E-mail Gerente cliente: E-mail do Gerente do contrato do cliente.



SGP – Registro e Controle de Contratos

Etapa 2 - Para incluir informações de Aditivos, vá ao campo de busca () pesquise pelo centro de custo, clique no ícone da lupa (), logo em seguida clique no ícone de (). Para inclusão de aditivos ao contrato.



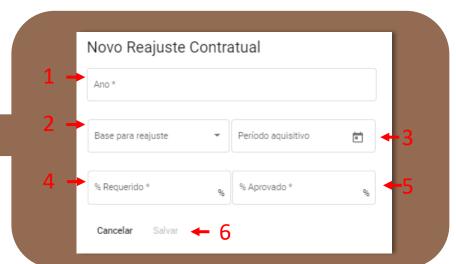
- Tipo de Aditivo: Temos 4 classificações, sendo; Prazo, Valor, Prazo e valor ou outros. Novos campos serão exibidos de acordo com o tipo de aditivo selecionado.
- 2. Data inicial: Refere-se a data inicio do aditivo.
- 3. Data Fim: Prazo final do aditivo
- 4. Descritivo: Informações sobre o aditivo.
- **5. Botões de interação:** Permite gravar ou cancelar o aditivo que está sendo preenchido.



SGP – Registro e Controle de Contratos

Etapa 3 - Para incluir informações de Reajustes contratuais, vá ao campo de busca (centro de custo) pesquise pelo centro de custo. clique no ícone da lupa (), logo em seguida clique no ícone de (). Para inclusão dos reajustes contratuais.





- Ano: Ano que está sendo solicitado a repactuação.
- **2. Base para reajuste:** Temos 3 classificações, sendo: Fórmula paramétrica, Índice financeiro e outros.
- 3. Período aquisitivo: Prazo de solicitação.
- **4. Requerido:** Percentual originado pelo cálculo, seja via índice financeiro, fórmula paramétrica ou outros meios de reajuste.
- Aprovado: Percentual aprovado pelo cliente.
- **6. Botões de interação:** Permite gravar ou cancelar o reajuste contratual que esta sendo preenchido.

