

Solicitarea client: În prezent se folosesc 2 programe software, anume SMARTBILL si MEDSOFT prin urmare CRM/ERP trebuie sa fie corelat cu aceste programe si de exemplu programările facute in MEDSOFT sa se incarca automat in CRM; - Se doreste ca LEAD-urile din diverse platforme cum ar fi Facebook , Instagram, Whatsapp sa se incarca automat in CRM si daca cumva este posibil sa fie atribuit automat pe activitatea fiecarui angajat/medic; - In CRM la fiecare client introdus automat sau manual se doreste o sectiune de fisa a pacientului unde anumite informatii sa fie trecute manual de medicul pacientului. Prin urmare sa existe la fiecare client un istoric de proceduri, costuri achitate de pacient de-a lungul timpului si medicii cu care a interactionat pacientul in timp. Se doreste si integrarea bazei de date actuale cu istoric; - Posibilitatea de a incarca pt fiecare pacient un plan de tratament; - Se doreste posibilitatea de a scoate rapoarte zilnice de activitate pe medic/angajat/pe punct de lucru; - CRM sa fie divizat pe cele 3 puncte de lucru (Galati, Severin si Bucuresti) insa sa fie cumva la comun (adica daca cei de la bucuresti doresc sa observe activitatea celor de la Galati sa existe o casuta pt comutare pe Galati); - Pentru partea de ERP sa se tina o evidenta a produselor pe care le folosesc (exemplu stoc acid hyaluronic, botox, silicon) si eventual sa existe o casuta cu date de expirare a acestor stocuri cu un reminder eventual; - Facturile sa fie incarcate automat in ERP cu o sectiune aferenta.

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. Dezvoltarea secțiunii CRM (2,5 luni de dezvoltare * 2 programatori):

Dezvoltarea unui sistem CRM folosind tehnologii moderne, cum ar fi React pentru interfața utilizatorului și MongoDB/Firebase pentru baza de date.

- Conectare utilizatori bazată pe roluri cu autentificare OTP prin SMS/email pentru securitate sporită.
- Integrarea cu programele existente SMARTBILL și MEDSOFT pentru automatizarea programărilor și facturărilor. (Pentru legarea CRM-ului MedSoft, trebuie să folosim webhook-urile lor. Am avut o discuție cu ei pentru a înțelege dacă există un sistem de exportare a datelor, și ne-au comunicat că au soluția de webhook-uri pentru conectarea softului MedSoft cu alte aplicații/CRM-uri)
- Posibilitatea de a lucra pe mai multe puncte de lucru, cu opțiunea de comutare ușoară între ele.
- Sistem de permisiuni pentru utilizatori pentru a gestiona accesul la date.
- Adăugarea și gestionarea pacienților, inclusiv informații medicale, istoricul facturilor și planurile de tratament.
- Sistem de calendar pentru medici și pacienți pentru programări.
- Integrare cu SmartBill API pentru automatizarea facturării.

2. Dezvoltarea secțiunii ERP (1,5 luni de dezvoltare * 2 programatori):

- Sistem de raportare pentru activitatea zilnică pe medic/angajat/punct de lucru.
- Evidența produselor și stocurilor utilizate, cu opțiunea de a adăuga date de expirare și notificări.
- Categoriile de servicii pentru fiecare punct de lucru și posibilitatea de a crea produse pentru stocuri.
- Adăugarea și atribuirea medicilor la categorii de servicii pentru programări.
- Sistem de monitorizare pentru utilizatori și pentru fiecare punct de lucru, cu date personalizate.
- Sistem de notificare automată și manuală pentru pacienți prin email sau număr de telefon.
- Documentație pentru utilizarea aplicației.

3. Sistem de adăugare a pacienților și programărilor (1 luni de dezvoltare * 1 programator):

Opțiuni multiple pentru adăugarea de pacienți noi:

- 1) Un link către un formular unde clienții își completează profilul online.

Opțiuni pentru programări noi:

- 1) Un link către un formular unde pacientul va introduce codul său de client și va selecta tipul de programare dorit. Dacă pacientul este deja atribuit unui medic pentru tipul respectiv de programare, va trebui să aleagă data și ora din calendarul programărilor medicului. În cazul în care pacientul nu este atribuit niciunui medic sau tipul de programare nu necesită atribuirea unui medic, se vor căuta disponibilitățile generale din categoria programărilor, iar pacientul va primi un OTP pentru a confirma identitatea sa, iar programarea se va crea automat.
-

III. Sugestii suplimentare:

Aplicație mobilă hibridă pentru iOS și Android (1 luna de dezvoltare * 1 programator):

- Crearea aplicațiilor mobile hibride pentru iOS și Android prin Capacitor/Ionic pentru clienți/pacienți: Aceste aplicații le vor permite să se conecteze la profilurile lor și să efectueze programări noi direct din aplicație. De asemenea, vor putea să vizualizeze rapoartele și rezultatele lor, să descarce facturile și să consulte fișa medicală personală. Vor primi notificări prin intermediul aplicației, utilizând API-ul de notificări OneSignal

Opțiuni multiple pentru adăugarea de pacienți noi:

- 1) Putem dezvolta doi boți care funcționează prin Facebook Messenger, iar în loc să trimită linkul cu formularul către client, aceștia pot să-și completeze profilul direct în chat prin intermediul botului. **(1 luna de dezvoltare * 1 programator)**
- 2) Completarea manuală de către operatori prin telefon, conectând CRM-ul prin intermediul unui API de VoicelP pentru a înregistra convorbirile, care vor fi salvate pe profilul clientului/pacientului. **(0,5 luna de dezvoltare * 1 programator)**

Opțiuni pentru programări noi:

- 1) Aceeași abordare ca în punctul 1, dar implementată în chat-uri de WhatsApp și Facebook Messenger. **(1 luna de dezvoltare * 1 programator)**
- 2) Programări efectuate manual de către operatori prin telefon, conectând CRM-ul prin intermediul unui API de VoicelP pentru a înregistra convorbirile, care vor fi salvate pe profilul clientului/pacientului. **(0,5 luna de dezvoltare * 1 programator)**

Timp estimat de livrare: **7 luni de zile**

Timpul de livrare depinde de complexitatea proiectului și cerințele dvs. Dar, vom lucra în strânsă colaborare cu dvs. pentru a respecta deadline-urile stabilite.

PRET: X EURO - Fără sugestii suplimentare (Ore lucrătoare: 1464)

PRET: X EURO - Cu sugestii suplimentare (Ore lucrătoare: 2104)