

**Solicitarea client:** Firma de consultanta si constructii INTRO: clientul are 2 obiecte de activitate. 1 construire cladiri si 2 servicii de consultanta. Doreste un CRM care sa se poata dezvolta in continuare dupa finalizare, prin urmare doreste o colaborare pe termen lung cu noi . Concret, pentru acest moment ii este prioritara partea de consultanta a activitatii sale, insa dupa implementarea acestui CRM , vrea sa il dezvolte mai apoi si pe partea de constructii cu gestiuni materiale, cashflow etc, deoarece, doreste sa deschida si alte puncte de lucru in diverse orase. Programul pe care il folosesc acum este smartbill (facturare si gestiune) si ar trebui sa fie compatibil cu acesta. NOTA: vezi <https://midwork.ro/> 1. Proiectare 2. Executie 3. Mentenanta 4. Raportare Aceste casute sa existe per client introdus in CRM, astfel incat sa se vada in timp real ce a solicitat clientul, ce documente s-au trimis, in ce stadiu se afla clientul si intr-un final, dupa inchiderea clientului, tot istoricul acestuia. AUTOMATIZARE documente : clientul odata introdus in CRM cu toate datele sale sa existe posibilitatea de autocompletare a documentatiei cu datele clientului ( tot ce tine de obiectul de activitate SSM, SU, facturi , etc) Acest client a mai avut 2 solicitari separate de CRM si legale de site sau eventual sa existe posibilitatea de a corela CRM cu site. Anume : 1. Clientii sa aiba optiunea de a face un ticket pe site care sa se inregistreze automat in CRM pentru a raporta o problema , pt a solicita informatii, oferte etc. 2. Clientii noi sa aiba posibilitatea de a-si face singuri programari pe site sau sa solicite info . Aceste 2 solicitari legate de site le are deoarece acum toti clientii in suna direct pe el, acesta avand numarul afisat pe site la contact si ar dori sa fie indrumati sa faca cele mentionate singuri si apoi sa fie preluati fie de el fie de un angajat.

## Oferta pentru firma - Test 4

### 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 CRM de bază (44 de zile lucratoare \* 2 programatori):

- a. Dezvoltarea unui sistem CRM folosind tehnologii moderne, cum ar fi React pentru interfața utilizatorului și MongoDB/Firebase pentru baza de date.
- b. Conectare utilizatori bazată pe roluri cu autentificare OTP prin SMS/email pentru securitate sporită.
- c. Integrarea cu API-uri existente SMARTBILL pentru automatizarea facturărilor.
- d. Integrare cu API: OpenAPI (<https://openapi.ro/>) pentru înregistrarea unui client juridic nou. (Se vor prelua și autocompleta datele firmei în mod automat în baza CUI-ului firmei, cu ajutorul API-ului)
- e. Sistem de permisiuni pentru utilizatori pentru a gestiona accesul la date.
- f. Adăugarea și gestionarea clienților, inclusiv informații firmei, istoricul facturilor și proiectelor/documentelor.
- g. Sistem de calendar pentru programări.
- h. Sistem de raportare pentru activitatea zilnică pe proiect/client.
- i. Sistem pentru adăugarea a multiple proiecte pentru fiecare client, cu secțiunile 'Proiectare, Execuție, Mentenanță, Raportare', care vor avea un status general. În fiecare secțiune se pot adăuga diverse tipuri de documente/fișiere, fiecare cu un status propriu, pentru a permite monitorizarea statusului fiecărui document.
- j. Sistem pentru generarea automată a documentelor, utilizând datele clientului/proiectului prin intermediul API-ului Google Docs, gestionate cu draft-uri.

### 2. Legatura Site midwork.ro - CRM:

- a. Un sistem de programari pe baza de calendar. Programarile se vor înregistra automat in google calendar si se va genera un google meet la ora si data respectiva.
- b. Un sistem de tickete, unde clienții pot scrie orice solicitare/problema, urmând ca mesajul sa fie trimis automat pe email.

#### Aceste sisteme pot fi dezvoltate in 2 feluri diferite:

- i. Un modul pentru wordpress, care va fi integrat în site-ul existent și se va conecta cu CRM-ul  
- *Timp de dezvoltare: 100 ore \* 1 programator*
- ii. Un site care va fi dezvoltat de la 0 de noi (ex: programari.midwork.ro) si va fi folosit strict pentru tickete și programari  
- *Timp de dezvoltare: 40 ore \* 1 programator*

## III. Sugestii suplimentare:

1. Sistem care permite lucrul de la mai multe puncte de lucru, cu posibilitatea de a comuta ușor între ele.  
- *Timp de dezvoltare: 40 ore \* 1 programator*  
-
2. Sistem de chat live pentru a discuta cu clienții noi sau clienții deja existenți în CRM.

- *Timp de dezvoltare: 80 ore \* 1 programator - X Euro*

#### **IV. Pret și timp de implementare:**

Timp estimat de livrare:

- **46.5 zile \* 2 programatori (372 Ore lucratoare dezvoltare baza): X Euro**
- **15 zile \* 2 programatori (secțiunea sugestii + 120 Ore lucratoare): X Euro**

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