

## OFERTA VENTA TRADICIONAL

*Fecha: 21/10/2024*  
*CV-2024-105*





## HISTORIAL DE CAMBIOS

FICHERO	VERSIÓN	RESUMEN DE CAMBIOS	FECHA
Documento1	1.00	Primera versión.	21/10/2024

## DIFUSIÓN

AUTOR/ES : CodeVance
DISTRIBUCIÓN: Venta Tradicional
APROBACION: Alejandro Santamaría Martínez, director general de CodeVance



## Índice

1	Objeto de la Propuesta.....	3
2	Oportunidad de la Propuesta .....	4
3	Resumen ejecutivo.....	4
4	Alcance de la propuesta.....	5
4.1	Objetivos del Proyecto .....	5
4.2	Características/Requisitos del Sistema/Producto .....	5
4.3	Requisitos del Proyecto .....	6
4.4	Entregables .....	7
4.5	Control del Alcance .....	7
4.6	Garantía .....	7
4.7	Servicio posventa.....	8
5	Descripción de la Solución/Servicio Propuesto .....	8
5.1	Etapas del Proyecto.....	8
5.2	Metodología .....	8
5.3	Plan de Trabajo/Planificación .....	9
5.4	Equipo de Trabajo .....	9
6	Gestión del proyecto .....	9
7	Valoración económica .....	10
8	Forma de Pago.....	10
9	Validez de la Propuesta .....	10
10	Aceptación de la oferta .....	11
11	Cláusulas Generales del Contrato.....	12

## 1 Objeto de la Propuesta

Este documento contiene la propuesta de colaboración que presenta *CodeVance* para la empresa *Venta Tradicional*, la cual consiste en el desarrollo de una tienda virtual destinada a la venta de muebles, azulejos y cerámica artesanal de la región de Málaga. Esta plataforma permitirá al cliente ampliar su presencia digital y comercializar sus productos únicos a un mercado más amplio.

## 2 Oportunidad de la Propuesta

*Venta Tradicional* está pasando por una crisis económica que pronostica el cierre del negocio. El comercio, siendo una tienda de productos de cerámica y muebles tradicionales, nunca ha llegado a expandirse más allá de la clientela local. El problema reside en la falta de exposición que sufre la tienda y lo acotado que tiene el mercado.

Los objetivos son aumentar los ingresos mediante un nuevo canal de ventas, ampliar la cuota de mercado, ampliar el catálogo y cambiar el modelo de ventas actual a uno de ventas bajo demanda.

CodeVance cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de tiendas virtuales a nivel nacional, esto nos ha permitido adquirir un conocimiento profundo de las necesidades del sector. Sus productos siempre aseguran ofrecer una mejor accesibilidad para los clientes, así como una mayor exposición de la marca.

## 3 Resumen ejecutivo

La empresa *Venta Tradicional*, con una trayectoria de 15 años en el sector de la venta de productos de cerámica y muebles tradicionales, enfrenta una significativa caída del 25% en sus ingresos debido a su limitado alcance local. Para contrarrestar esta tendencia y asegurar la continuidad del negocio, *Venta Tradicional* ha decidido lanzar una tienda virtual que le permitirá ampliar su mercado y transformar su modelo de ventas.

La propuesta presentada por *CodeVance* consiste en desarrollar una plataforma de comercio electrónico basada en software libre (WordPress) que será adaptada a las necesidades específicas de la empresa. La solución incluirá la gestión integral de inventarios, productos descargables, funcionalidades de carrito de compras, integración con pasarelas de pago y opciones de envío, así como optimización para SEO y marketing.

Los objetivos clave del proyecto son:

- incrementar las ventas a nivel nacional e internacional
- Reducir los costes mediante un modelo de ventas bajo demanda
- Aumentar el catálogo disponible.

El desarrollo será gestionado utilizando una metodología ágil, garantizando un seguimiento continuo y la posibilidad de ajustes a lo largo del proyecto.

Finalmente, *CodeVance* proporcionará soporte post-implementación y garantía de 6 meses, asegurando la correcta operación del sistema y su adaptación a los equipos del cliente. Con esta propuesta, *Venta Tradicional* podrá diversificar su canal de ventas, logrando una mayor exposición y competitividad en el mercado digital.

## 4 Alcance de la propuesta

El alcance del proyecto incluirá:

- Diseño del proyecto
- Configuración y desarrollo del aplicativo.
- Licenciamiento.
- Instalación y puesta en marcha en los servidores del servicio de Hosting que ha contratado por la empresa.
- Introducción de los contenidos iniciales.
- Formación sobre el producto final.
- Garantía (6 meses).

No incluyendo ni el hosting ni el mantenimiento evolutivo.

### 4.1 Objetivos del Proyecto

- Incrementar sus ingresos mediante un nuevo canal de ventas.
- Ampliar su mercado al ámbito nacional e incluso al internacional.
- Reducir los costes, al suprimir el almacenamiento de pedidos, sirviendo bajo demanda siempre que esto sea posible.
- Ampliar su catálogo de productos.

### 4.2 Características/Requisitos del Sistema/Producto

- La tienda virtual se desarrolla en la plataforma WordPress con WooCommerce, siendo seleccionada por su facilidad de uso y su extensa comunidad.
- El servidor debe ser Linux.
- El usuario debe tener un hosting compatible con la aplicación.
- Integración con certificados SSL para garantizar la seguridad de las transacciones y los datos de los usuarios.
- Autenticación en dos pasos (2FA) para el acceso de administradores al panel de control.
- Cumplimiento de las normativas LOPD, RGPD y política de cookies, con aviso legal visible en la tienda.
- La tienda debe ser responsive, es decir debe ser visible correctamente en todo tipo de dispositivos.

### 4.3 Requisitos del Proyecto

- **Gestión del Catálogo**
  - El sistema debe permitir la gestión de un catálogo ilimitado de productos. Divididos en sus respectivas categorías(muebles, cerámicas, etc.) además de gestionar el inventario.
  - Se deben gestionar los productos bajo demanda personalizables.
  - Posibilidad de ofrecer productos descargables.
  - Los productos deben poder ser comparados.
  - Gestión de una lista de regalos.
  - Gestionar un producto, imágenes, reseñas de productos, cantidades y productos relacionados.
- **Gestión del sitio**
  - Gestión de permisos y usuarios.
  - Personalización de plantillas, logos de facturas, iconos de favoritos y encabezado.
  - Permitir elegir el idioma.
  - Edición de contenido mediante el CMS.
  - Optimización del rendimiento
- **Finalización de una compra**
  - Checkout de la página.
  - Se puede terminar la compra como usuario o como invitado.
  - Mensajes en regalo y embalajes de regalo.
  - Carrito de la compra.
- **Opciones de Pago**
  - Configuración automática de impuestos según el país, estado o provincia.
  - Se deben ofrecer distintos métodos de pago incluyendo:
    - Pago con tarjeta de crédito (integración con pasarelas como 4B, La Caixa, Servired).
    - Pago contra reembolso.
    - Paypal.
    - Transferencia bancaria.
  - Los pagos se deben poder filtrar por divisas.
  - Se deben poder establecer pagos de acuerdo con grupos segmentados.
- **Envíos**
  - Soporte para tarifas de envío según peso, dimensiones o precio del pedido.
  - Integración con proveedores de transporte como UPS, FedEx, MRW, y la posibilidad de ofrecer la opción "recogida en tienda".
  - Posibilidad de gestionar envíos internacionales con tarifas calculadas según el destino.
  - Posibilidad de ofrecer descuentos de envío.
  - Separación de direcciones de envío y de facturación.
  - Funciones de envío a amigos.
- **Seo y Marketing**
  - Herramientas de SEO integradas, con URLs amigables, meta descripciones y etiquetas personalizables para mejorar la visibilidad en buscadores.

- Funcionalidades para cupones de descuento, programas de fidelización y seguimiento por email para retener a los clientes.
- Informes y Análisis
  - El sistema debe generar informes detallados de ventas, pedidos y comportamiento de los clientes (productos más visitados, tasa de abandono de carrito, etc.).
  - Se deben proporcionar estadísticas de catálogo y de afiliados .
- Formación:
  - Se debe generar documentación para la formación del equipo encargado de gestionar la tienda. Además de un manual de usuario.

#### 4.4 Entregables

- Producto desarrollado, tanto el software preparado para su instalación, como las fuentes de este.
- Guía de Instalación, debe incluir requisitos hardware y software para la instalación.
- Manual de Usuario.
- Documentación de Formación.
- Informe de las pruebas pasadas al producto.

#### 4.5 Control del Alcance

El control del alcance se llevará a cabo mediante un proceso formal para gestionar cualquier solicitud de cambio de los requisitos del proyecto. Para este proceso, se debe incluir:

- **Registro de solicitudes de cambio:** Las modificaciones han de ser modificadas por un escrito de parte del cliente.
- **Evaluación del impacto:** Se evalúa cómo afectarán los cambios al coste, recursos y tiempo de desarrollo. Así mismo, se procederá a una nueva evaluación para los riesgos asociados a los cambios.
- **Aprobación de los cambios:** Una vez estudiada la viabilidad de los nuevos cambios, se le presenta al cliente una propuesta con la modificación.
- **Actualización del Plan de Proyecto:** Los cambios quedarán reflejados en la planificación del proyecto (cronogramas, entregables...)
- **Actualización presupuesto:** Si los cambios significan un incremento significativo del alcance original, se revisará el presupuesto original acordado.

#### 4.6 Garantía

La garantía que se ofrece será de 6 meses desde la instalación. Ésta incluye:

- Cualquier error que afecte significativamente el funcionamiento del producto
- Cualquier actualización NECESARIA para el buen funcionamiento de este.
- Se establece un compromiso de compatibilidad con los equipos del cliente, siendo previamente acordado entre ambas partes las especificaciones mínimas que deba tener para el uso del producto. En base a esto, la garantía incluye la posibilidad de cambios para que los equipos sean compatibles con el software.



- La garantía no incluye errores causados por el mal uso del software.

#### 4.7 Servicio posventa

Se ofrece un servicio posventa que incluye el mantenimiento evolutivo durante el primer año, con actualizaciones de la plataforma, integración de nuevas funcionalidades, y asesoría para la optimización continua del e-commerce, a precios preferenciales para el cliente.

## 5 Descripción de la Solución/Servicio Propuesto

### 5.1 Etapas del Proyecto

#### Análisis de Requisitos:

- Reunión inicial para definir los requisitos detallados del cliente.
- Identificación de funcionalidades clave y selección de la plataforma adecuada.

#### Diseño:

- Creación de prototipos y diseño gráfico de la interfaz de usuario.
- Presentación del diseño para aprobación por parte del cliente.

#### Desarrollo:

- Configuración de la plataforma elegida (WordPress).
- Desarrollo de la funcionalidad necesaria (gestión de productos, pagos, etc.).
- Integración de sistemas de pago.

#### Pruebas:

- Pruebas unitarias y funcionales para garantizar la estabilidad del sistema.
- Pruebas de carga y rendimiento para asegurar la escalabilidad.

#### Entrega y soporte:

- Entrega del producto final junto con la documentación técnica y de usuario.
- Soporte post-implementación durante 6 meses.

### 5.2 Metodología

Se utilizará una metodología ágil basada en Scrum, donde cada iteración retroalimenta la siguiente. Esto garantizará un desarrollo incremental donde después de cada sprint se podrán validar los avances, así permitiendo corregir rápidamente el rumbo del proyecto en caso de necesidad.





### 5.3 Plan de Trabajo/Planificación

El proyecto seguirá un plan en varias fases:

- **Análisis y definición de requisitos (2 semanas):** Recolección de necesidades y definición del alcance.
- **Diseño (3 semanas):** Creación del diseño de la tienda y su estructura.
- **Desarrollo e implementación (6 semanas):** Construcción de la tienda digital y configuración de funcionalidades.
- **Pruebas y ajustes (2 semanas):** Verificación del correcto funcionamiento y ajustes necesarios.
- **Lanzamiento (1 semana):** Puesta en marcha de la tienda.

### 5.4 Equipo de Trabajo

El equipo de trabajo del proyecto incluye:

- **Jefe de Proyecto (JP):** Coordina y supervisa el proyecto.
- **Responsable de Requisitos / Analista:** Recoge y documenta las necesidades del cliente.
- **Líder Técnico / Arquitecto:** Diseña la solución técnica.
- **Responsable de Gestión de la Configuración:** Controla versiones y entornos.
- **Responsable de Diseño Gráfico:** Diseña la parte visual y la experiencia de usuario.
- **Responsable de Calidad y Pruebas (QA/SQA):** Asegura la calidad mediante pruebas exhaustivas.

## 6 Gestión del proyecto

La gestión del proyecto se llevará a cabo de manera estructurada, con una metodología ágil que garantiza flexibilidad y transparencia. Desde el inicio, definiremos objetivos claros junto con el cliente, estableciendo un calendario detallado para asegurar el cumplimiento de plazos.

Nuestro equipo supervisará cada fase del proceso, con un jefe de proyecto que se encargará de coordinar las tareas, garantizar la calidad en cada entrega, y mantener una comunicación constante con el cliente, con informes periódicos del avance.

También implementaremos un plan de gestión de riesgos para anticipar y resolver cualquier imprevisto. Al finalizar, ofreceremos formación y soporte para asegurar que el equipo del cliente pueda utilizar la web correctamente.

## 7 Valoración económica

Producto	Cantidad	Precio (€)	IVA (€)	TOTAL (€)
Desarrollo web	1	12.000	2.520	14.520
Garantía 3 meses	2	1.300	273	1.573
Consultoría técnica	1	750	157'50	907'50
		14.050	2.950'50	17.000'50

## 8 Forma de Pago

El esquema de pagos sería el siguiente:

1. **30% a la contratación**, tras la firma del acuerdo.
2. **30% tras la validación de la documentación de requisitos**, cuando se define el alcance del proyecto.
3. **30% a la entrega del desarrollo principal**, una vez completada la digitalización.
4. **10% al finalizar la implementación**

## 9 Validez de la Propuesta

Esta propuesta será válida por **30 días** a partir de la fecha de emisión. Después de ese periodo, podríamos revisar y ajustar los términos para reflejar cualquier cambio en condiciones o requerimientos.



## 10 Aceptación de la oferta

Y para que aquí conste, y en prueba de conformidad y aceptación del contenido de este documento, de referencia CV-2024-105, ambas partes lo firman por duplicado y a un solo efecto en la fecha y lugar indicados:

Por **Proveedor**,

(Fecha, firma y sello)

Por **Cliente**

(Fecha, firma y sello)

Fdo:

Fecha: 24/10/2024

Fdo:

Fecha: 24/10/2024



## 11 Cláusulas Generales del Contrato

### CONDICIONES COMUNES A TODAS LAS OFERTAS

#### Cláusula a)

**Confidencialidad:** Ambas partes se comprometen a mantener la confidencialidad sobre toda la información técnica, comercial y de otro tipo a la que puedan tener acceso durante la ejecución del presente contrato. Ninguna de las partes podrá divulgar dicha información a terceros sin el consentimiento expreso por escrito de la otra parte, salvo en los casos en los que la ley lo requiera.

#### Cláusula b)

**Protección de Datos:** Las partes acuerdan cumplir con las normativas de protección de datos personales vigentes, incluyendo, pero no limitado a, la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) y el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). En caso de que se intercambie información personal durante la ejecución de este contrato, las partes garantizarán que dicha información será tratada conforme a dichas normativas.

#### Cláusula c)

**Propiedad Intelectual:** Todos los desarrollos, diseños, y otros materiales creados en el marco de este proyecto serán propiedad de CodeVance hasta que se realice el pago completo del importe acordado. Una vez recibido el pago, los derechos de propiedad intelectual se transferirán al cliente, salvo los derechos sobre las herramientas o componentes de software preexistentes, que seguirán siendo propiedad de CodeVance.

#### Cláusula d)

**Modificaciones del Contrato:** Cualquier modificación de los términos y condiciones del presente contrato deberá ser acordada por ambas partes por escrito. Ningún cambio será válido sin la firma de ambas partes.

#### Cláusula e)

**Limitación de Responsabilidad:** CodeVance no será responsable de los daños indirectos, consecuenciales, o especiales, incluyendo, pero no limitado a la pérdida de beneficios o de datos, que puedan surgir como consecuencia del uso o incapacidad de uso de los productos o servicios entregados en este contrato.

#### Cláusula f)

**Vigencia del Contrato:** El presente contrato entrará en vigor desde el momento de su firma por ambas partes y permanecerá vigente hasta la finalización de las obligaciones descritas en el mismo, salvo que las partes acuerden lo contrario por escrito.