

# PIRÁMIDE COMERCIAL

The Salesforce logo, which consists of a blue cloud shape with the word "salesforce" in white lowercase letters inside it.

salesforce

---

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO MEDOFI

---

- ❑ Los códigos de MEDOFI son únicos.
- ❑ Un código de MEDOFI puede asociarse a varios usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código de MEDOFI tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a ese código de MEDOFI:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead

# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO MEDOR

---

- ❑ Un código de MEDOR agrupa un conjunto de códigos de MEDOFI.
- ❑ Un código de MEDOR puede asociarse a varios usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código de MEDOR tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a los códigos de MEDOFI agrupados por ese código de MEDOR:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead

# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO GESTOR COMERCIAL

---

- ❑ Un código de GESTOR COMERCIAL agrupa un conjunto de MEDOR.
- ❑ Un código de GESTOR COMERCIAL puede asociarse a varios usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código GESTOR COMERCIAL tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a los códigos MEDOFIS agrupados por ese código GESTOR COMERCIAL:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead

# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO OFICINA

---

- ❑ Un código de OFICINA agrupa un conjunto de códigos de GESTOR COMERCIAL.
- ❑ Un código de OFICINA puede estar asociado a uno o más usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código de OFICINA tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a los códigos de MEDOFI agrupados por ese código de OFICINA:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead

# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO ZONA

---

- ❑ Un código de ZONA agrupa un conjunto de códigos de OFICINA.
- ❑ Un código de ZONA puede estar asociado a uno o más usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código de ZONA tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a los códigos de MEDOFI agrupados por ese código de ZONA:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead



# 1. CRITERIO DE VISIBILIDAD: CÓDIGO TERRITORIO

---

- ❑ Un código de TERRITORIO agrupa un conjunto de códigos de ZONA.
- ❑ Un código de TERRITORIO puede estar asociado a uno o más usuarios.
- ❑ Todos los usuarios que tengan asignado un código de TERRITORIO tienen el mismo nivel de acceso (“READ”, “READ/WRITE”, “HIDDEN”) sobre todos los registros asociados a los códigos de MEDOFI agrupados por ese código de TERRITORIO:
  - Cuentas
  - Contactos
  - Vínculos
  - Otras direcciones
  - Pólizas
  - Recibos
  - Siniestros
  - Oportunidades Comerciales
  - Lead

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
- 2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL**
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

## 2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL (I/II)

- ❑ La estructura de la pirámide se genera en el Sistema Externo **MED**.
- ❑ La información se insertará diariamente (*una vez durante la noche, por lo que hay un decalaje de 1 día con respecto a la información original*) en Salesforce desde una herramienta ETL mediante un fichero en formato .csv. en un CUSTOM OBJECT, denominado PIRAMIDE COMERCIAL, con la siguiente estructura:

MEDOFI	MEDOR	GESTOR COMERCIAL	OFICINA	ZONA	TERRITORIO	RED	STATUS	FECHA ÚLTIMA MODIFICACIÓN DE RED
XXXXXX	XXXXXX	GGGGGG	OOOO	ZZ	TT	RR	Activo	
YYYYYY	YYYYYY	GGGGGA	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	
YYYYY1	YYYYYY	GGGGGA	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	
ZZZZZZ	ZZZZZZ	GGGGGB	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	
ZZZZZ1	ZZZZZZ	GGGGGB	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	
ZZZZZ2	ZZZZZZ	GGGGGB	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	
SSSSSS	SSSSSS	GGGGGB	OOOA	ZZ	TT	RR	Activo	DD/MM/AAAA

## 2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL (II/II)

- ❑ Al crear un nuevo registro en el objeto PIRAMIDE COMERCIAL se generará un Grupo Público con el siguiente nombre:

**GP\_MEDOFI\_MEDOR\_GESTORCOMERCIAL\_OFICINA\_ZONA\_TERRITORIO\_RED**

- ❑ Al actualizar un Grupo Público, dependiendo de la parte de la información que se actualice (MEDOR, GESTOR COMERCIAL, OFICINA, ZONA, TERRITORIO y/o RED):
  - Se elimina del Grupo Público a aquellos usuarios que estaban asignados al Grupo por tener acceso a ese nivel.
  - Se actualiza el nombre del Grupo Público.
  - Se incluye en el Grupo Público los usuarios que tienen visibilidad sobre el nuevo nivel modificado.

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
- 3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO**
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

### 3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO (I/II)

- ❑ La asignación del nivel de acceso (**Role**) del usuario se determina en el Sistema Externo **MyrIAM**.
- ❑ La información se insertará diariamente en Salesforce desde una herramienta de ETL mediante un fichero en formato .csv. en un CUSTOM OBJECT, denominado ROLE, con la siguiente estructura:

<i>CODIGO USUARIO</i>	<i>NIVEL PIRAMIDE</i>	<i>VALOR</i>	<i>STATUS</i>
<i>A111111</i>	<i>MEDOFI</i>	<i>XXXXXX</i>	<i>Activo</i>
<i>A111111</i>	<i>MEDOR</i>	<i>ZZZZZZ</i>	<i>Activo</i>
<i>A111111</i>	<i>GESTOR COMERCIAL</i>	<i>GGGGGA</i>	<i>Activo</i>

- ❑ El Role de un usuario lo define el Nivel Pirámide y su Valor.
- ❑ Inicialmente un usuario podrá tener 1 role, en fases posteriores los usuarios podrán asociarse a N roles.
- ❑ Diariamente se cargará en Salesforce los incrementales de la asignación.

### 3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO (II/II)

---

- ❑ Un role se podrá asignar a un usuario cuando se pueda identificar al usuario por su CODIGO USUARIO (campo clave).
- ❑ La información asociada al CODIGO USUARIO en el fichero, NIVEL PIRAMIDE-VALOR permite asignar el **role** correspondiente.
- ❑ Al insertar un nuevo **role** se ejecuta un proceso automático que incluirá al usuario en todos los Grupos Públicos que defina el role.
- ❑ Cuando se actualice un **role** se ejecuta un proceso automático que eliminará al usuario de todos los Grupos Públicos en los que estaba incluido previamente y se incluirá al usuario en los Grupos Públicos que defina el nuevo **role**.
- ❑ Cuando se elimine un **role** se ejecuta un proceso automático que elimina al usuario de los Grupos Públicos en los que estaba incluido. El usuario dejará de tener acceso a los MEDOFIS visibles por su role anterior.

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
- 4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD**
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO



## 4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD

---

- ❑ Dentro de la pirámide comercial de AXA se identifican los siguientes usuarios con niveles de acceso a la información particulares:

1. **Business Admin** tendrán visibilidad sobre todos los registros asociados a los MEDOFIS:

- Lead
- Opportunity
- Account
- Contact
- Pólizas
- Siniestros
- Recibos

- ❑ Se configurará un perfil específico para el Business Admin asignándole permisos de 'View all' y 'Modify all' sobre los objetos correspondientes.

2. **Especialistas:** (Pendiente)

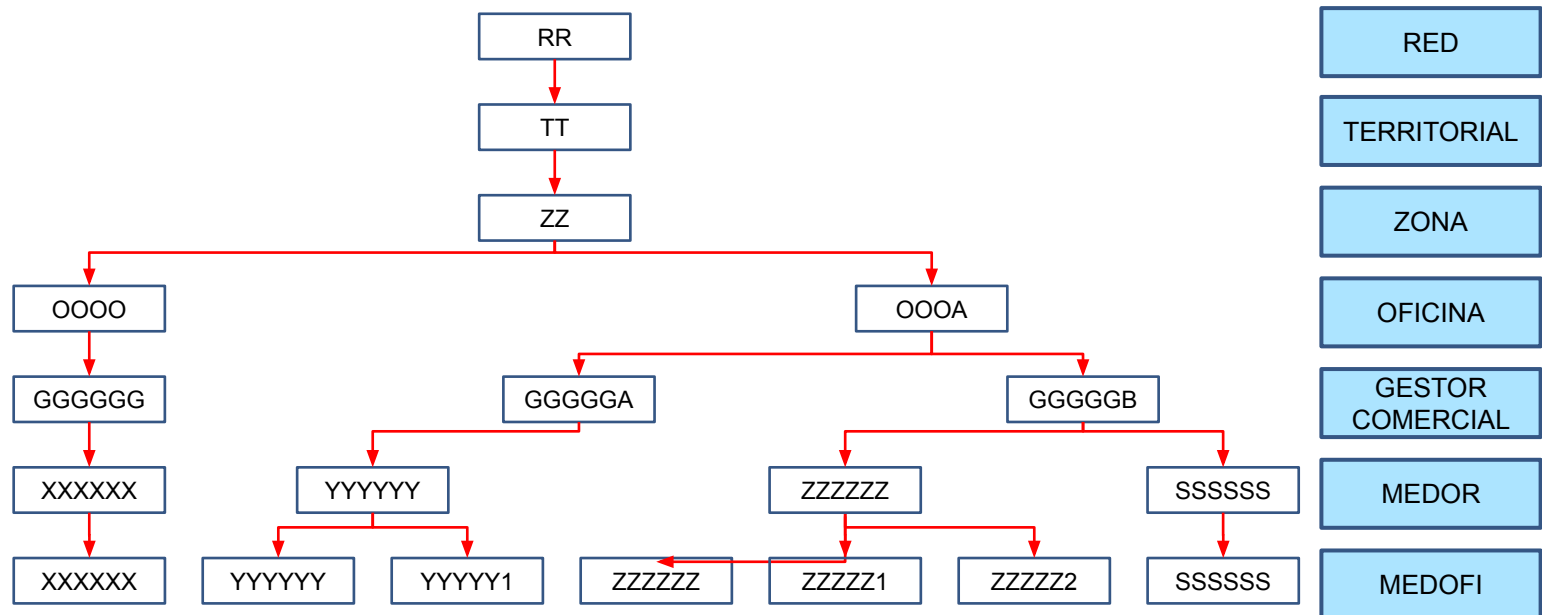
3. **Director de Canal :** (Pendiente)

4. **Usuarios por debajo de un MEDOFI :** (Pendiente)

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
- 5. CASOS DE USO**
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

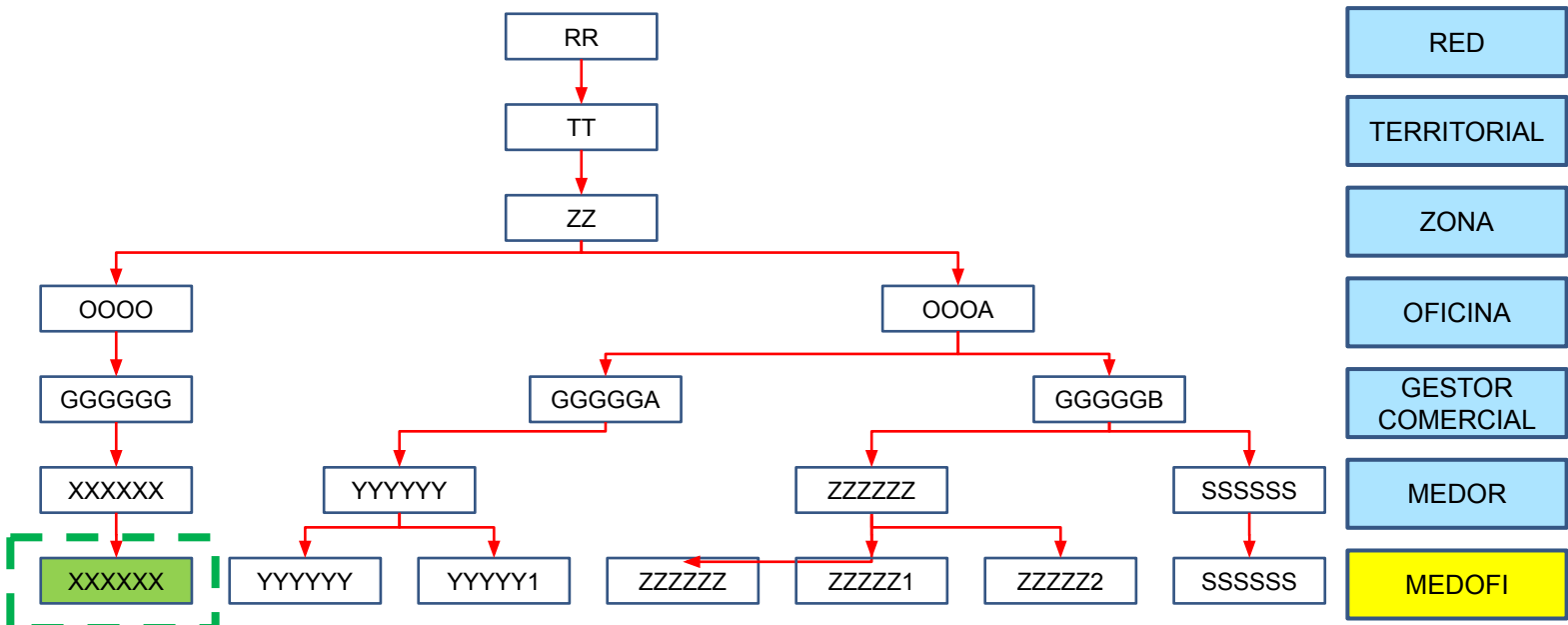
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL MEDOFI

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de MEDOFI con el valor XXXXXX.
- ❑ ¿Visibilidad?



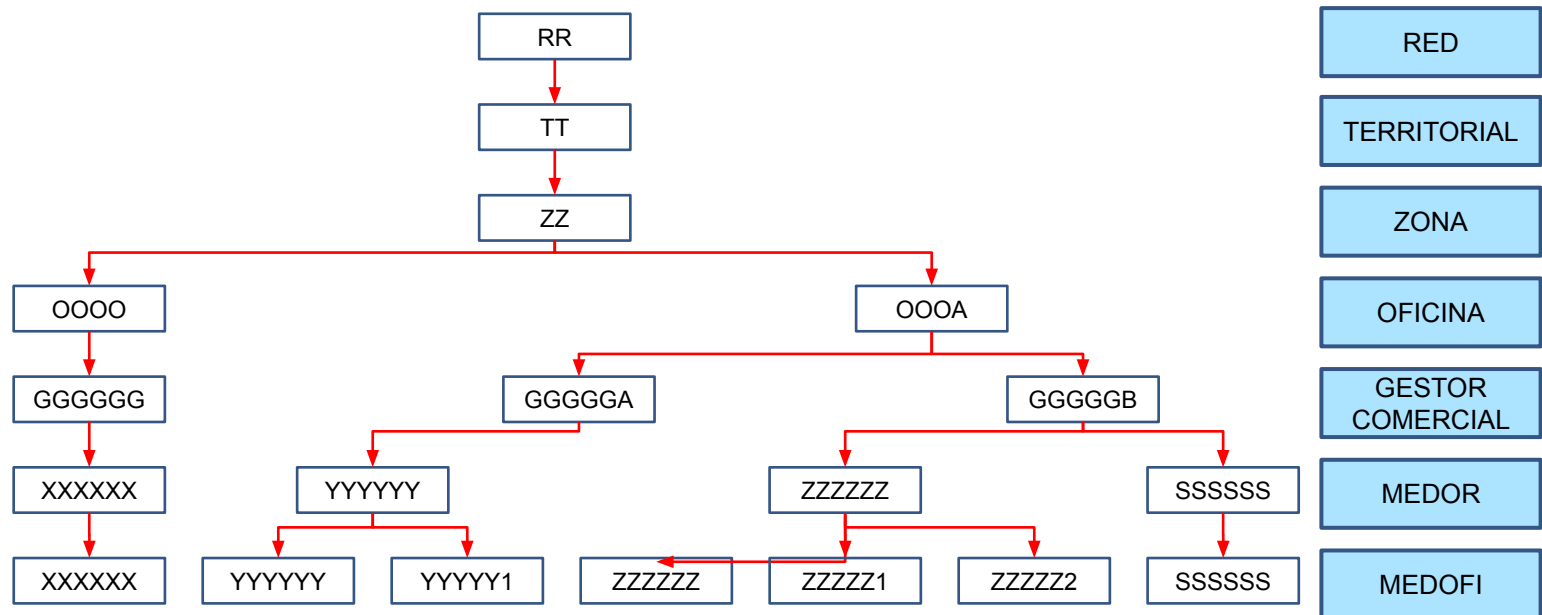
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL MEDOFI

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de MEDOFI con el valor XXXXXX.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código MEDOFI igual a XXXXXX, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_XXXXXX\_XXXXXX\_GGGGGG\_OOOO\_ZZ\_TT\_RR



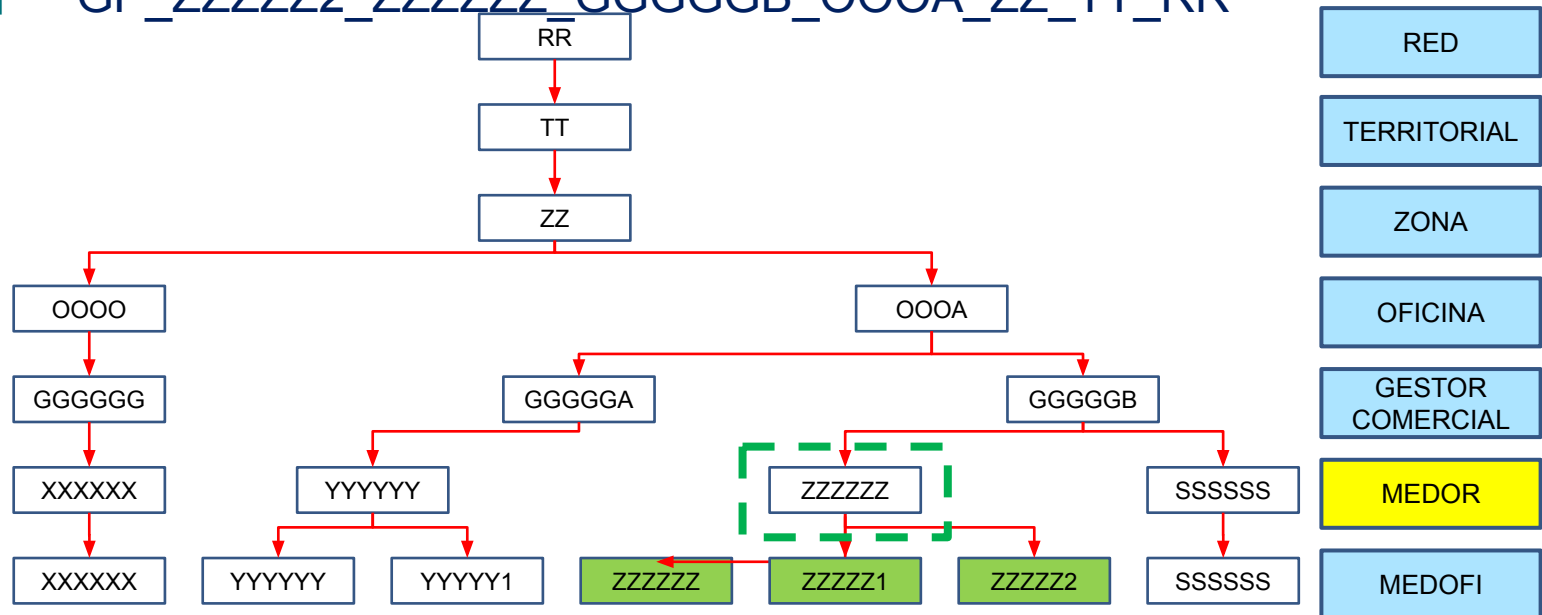
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL MEDOR

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de MEDOR con el valor ZZZZZZ.
- ❑ ¿Visibilidad?



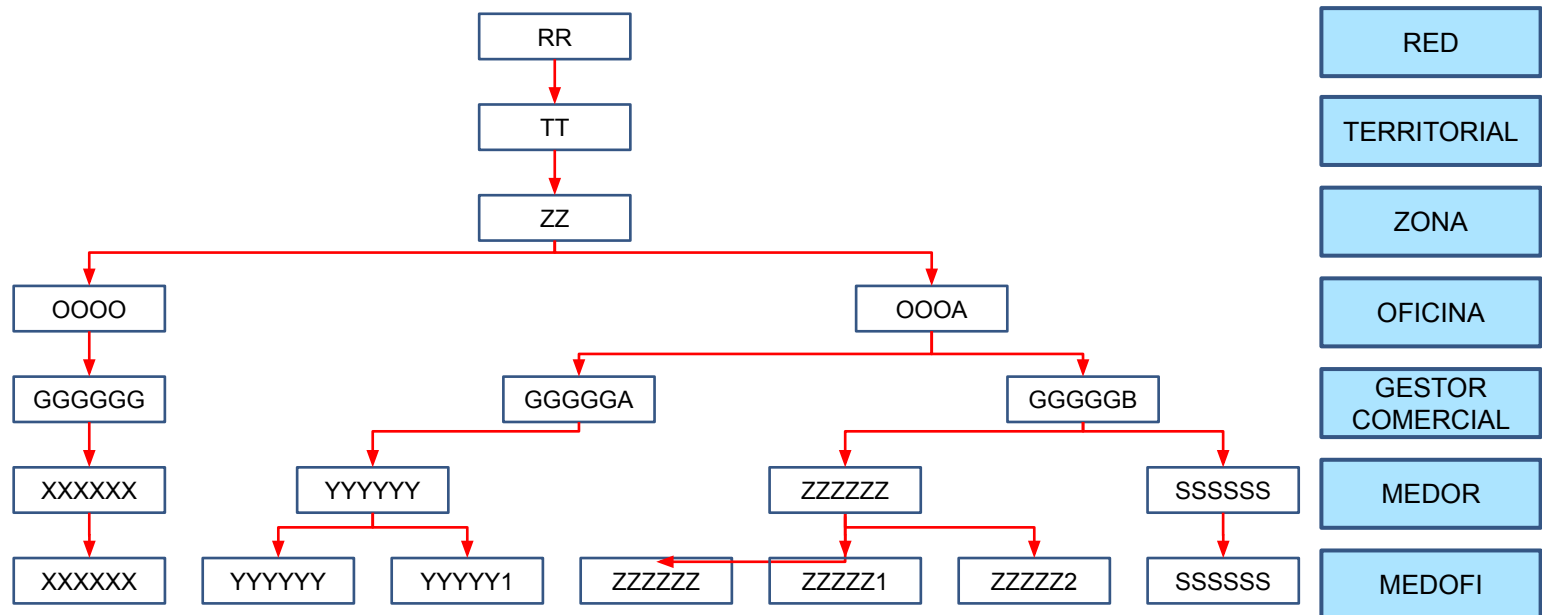
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL MEDOR

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de MEDOR con el valor ZZZZZZ.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código MEDOR igual a ZZZZZZ, añadiéndolo a los Grupos Públicos:
  - ❑ GP\_ZZZZZZ\_ZZZZZZ\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ GP\_ZZZZZ1\_ZZZZZZ\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ GP\_ZZZZZ2\_ZZZZZZ\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR



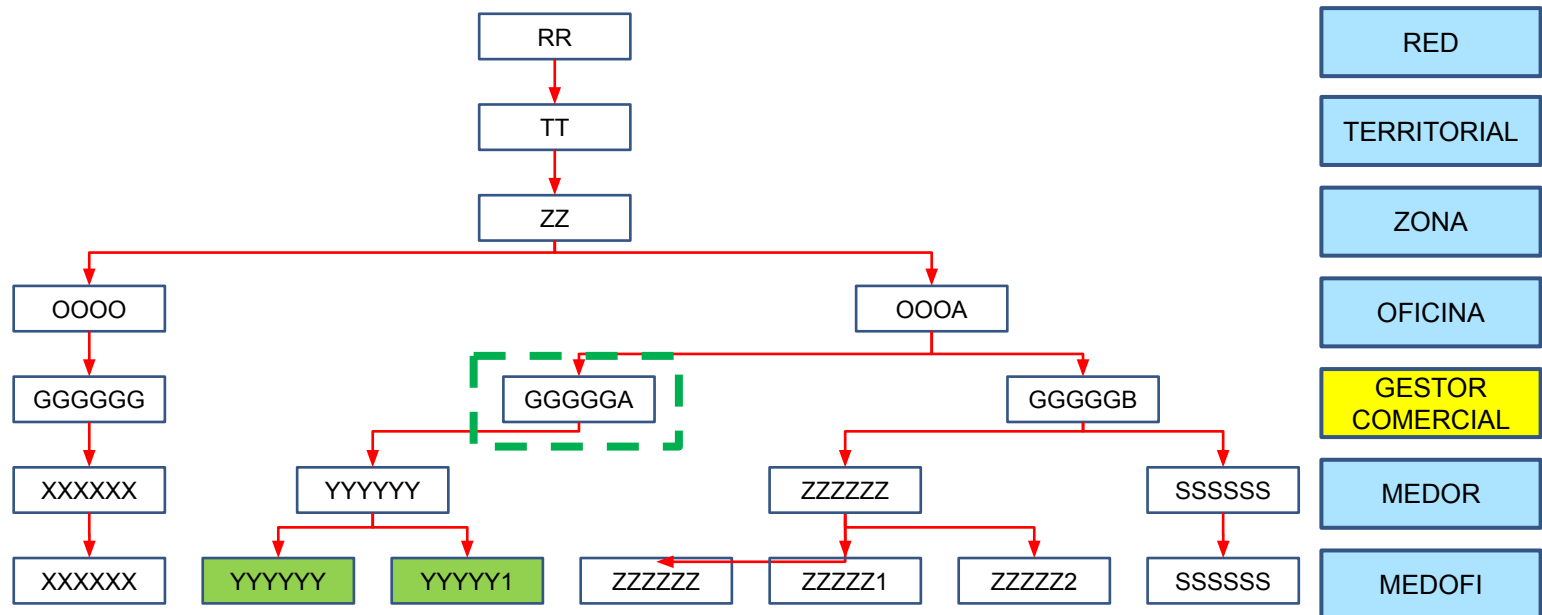
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL GESTOR COMERCIAL

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de GESTOR COMERCIAL con el valor GGGGGA.
- ❑ ¿Visibilidad?



## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL GESTOR COMERCIAL

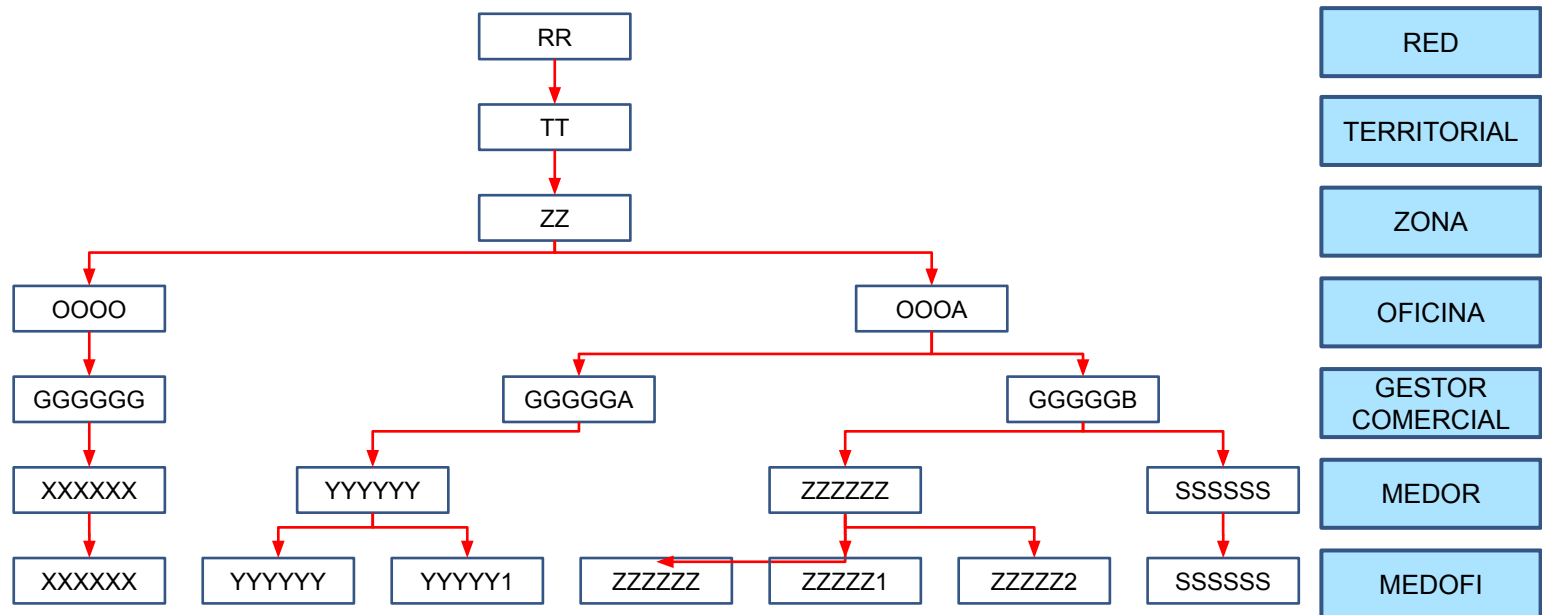
- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de GESTOR COMERCIAL con el valor GGGGGA.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código GESTOR igual a GGGGGA, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_YYYYYYY\_YYYYYYY\_GGGGGA\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ GP\_YYYYYY1\_YYYYYYY\_GGGGGA\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR





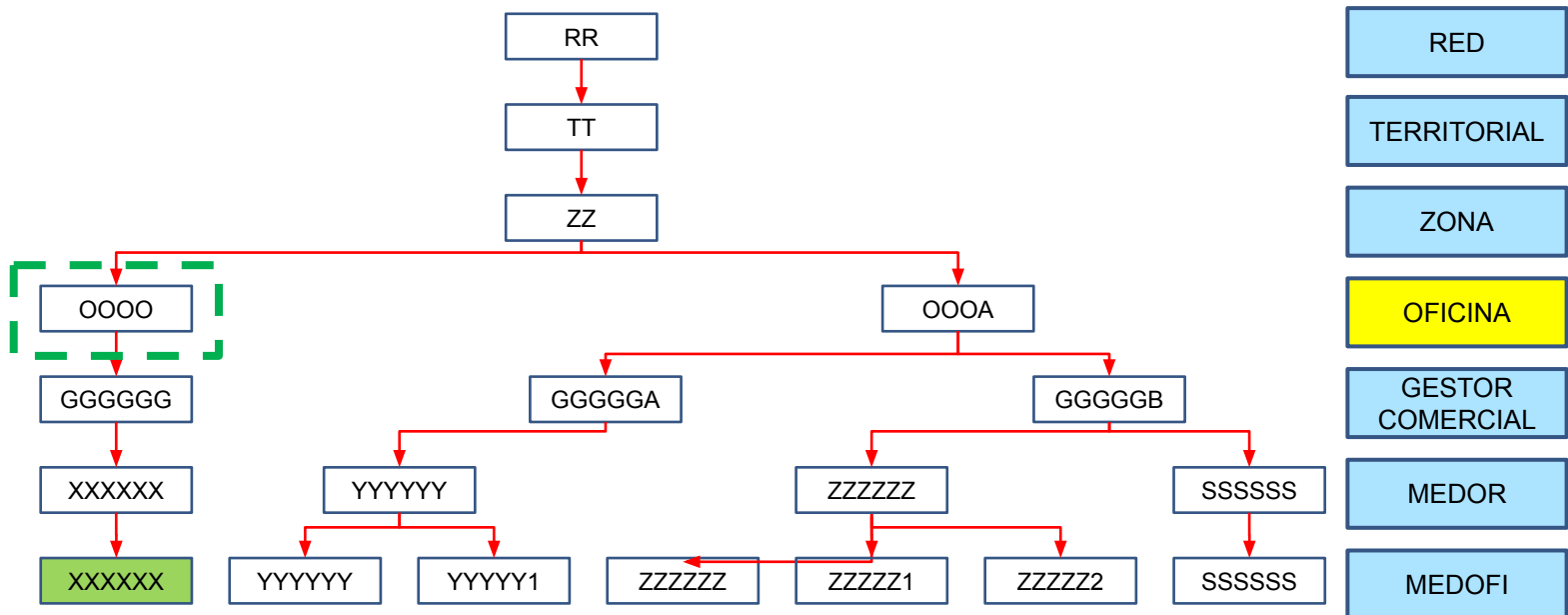
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL OFICINA

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de OFICINA con el valor OOOO.
- ❑ ¿Visibilidad?



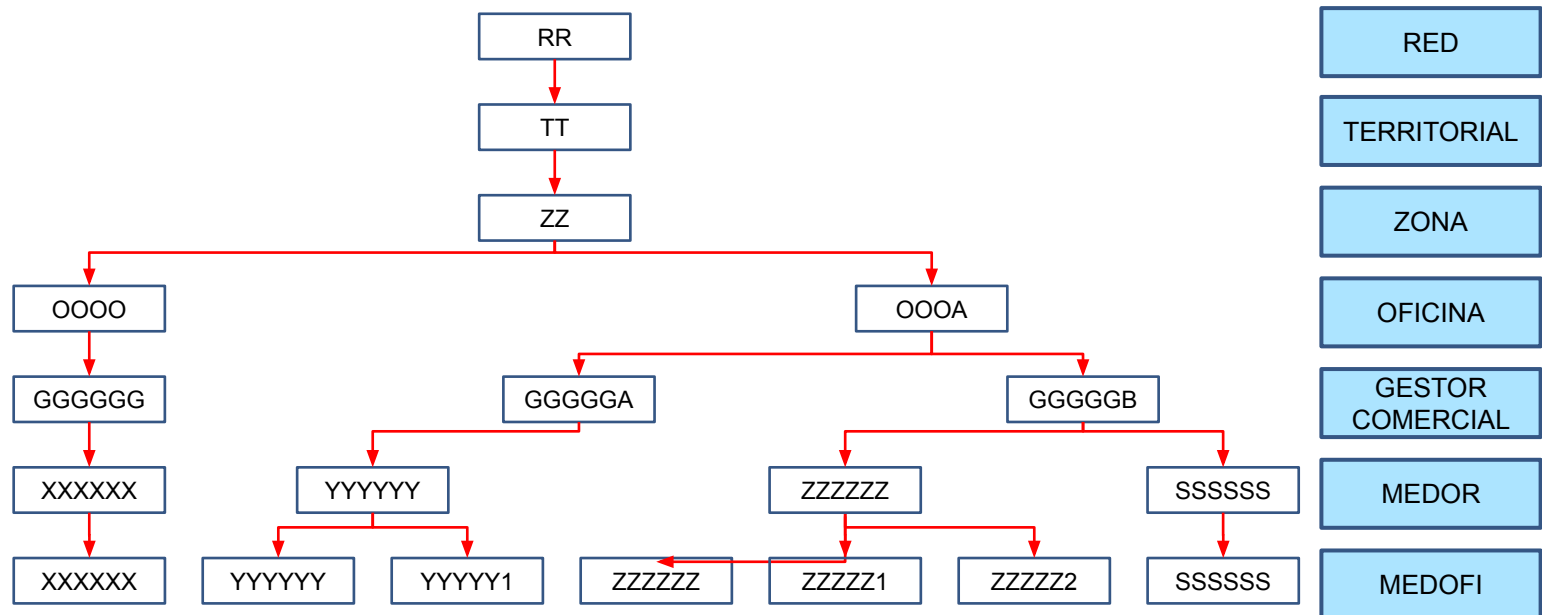
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL OFICINA

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de OFICINA con el valor OOOO.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código OFICINA igual a OOOO, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_XXXXXX\_XXXXXX\_GGGGGG\_OOOO\_ZZ\_TT\_RR



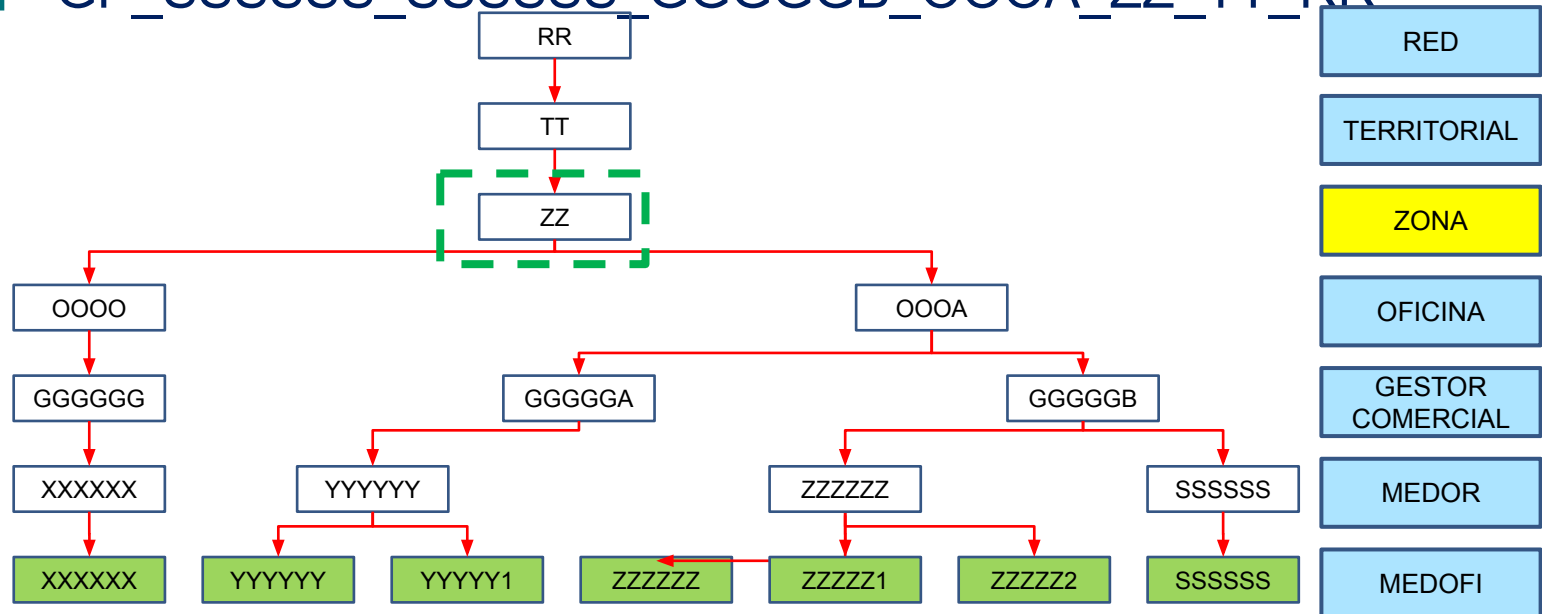
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL ZONA

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de ZONA con el valor ZZ.
- ❑ ¿Visibilidad?



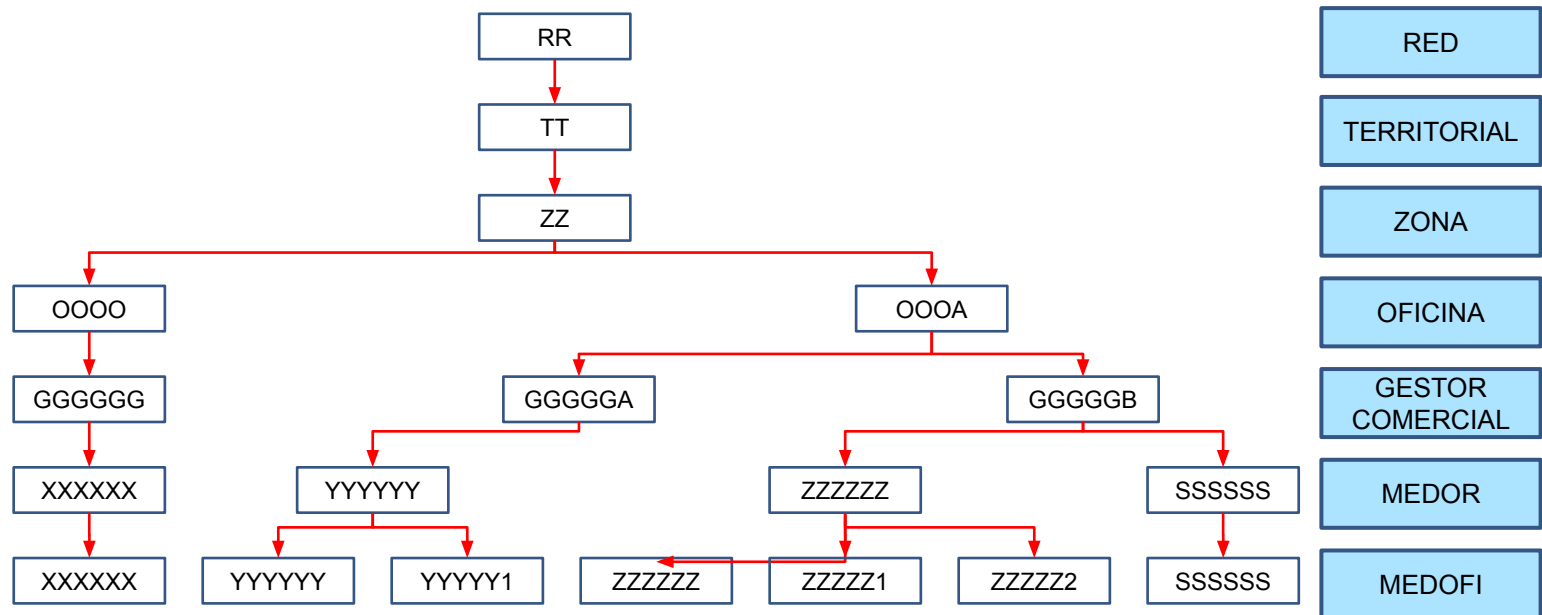
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL ZONA

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de ZONA con el valor ZZ.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código ZONA igual a ZZ, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_XXXXXX\_XXXXXX\_GGGGGG\_OOOO\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ ...
  - ❑ GP\_SSSSSS\_SSSSSS\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR



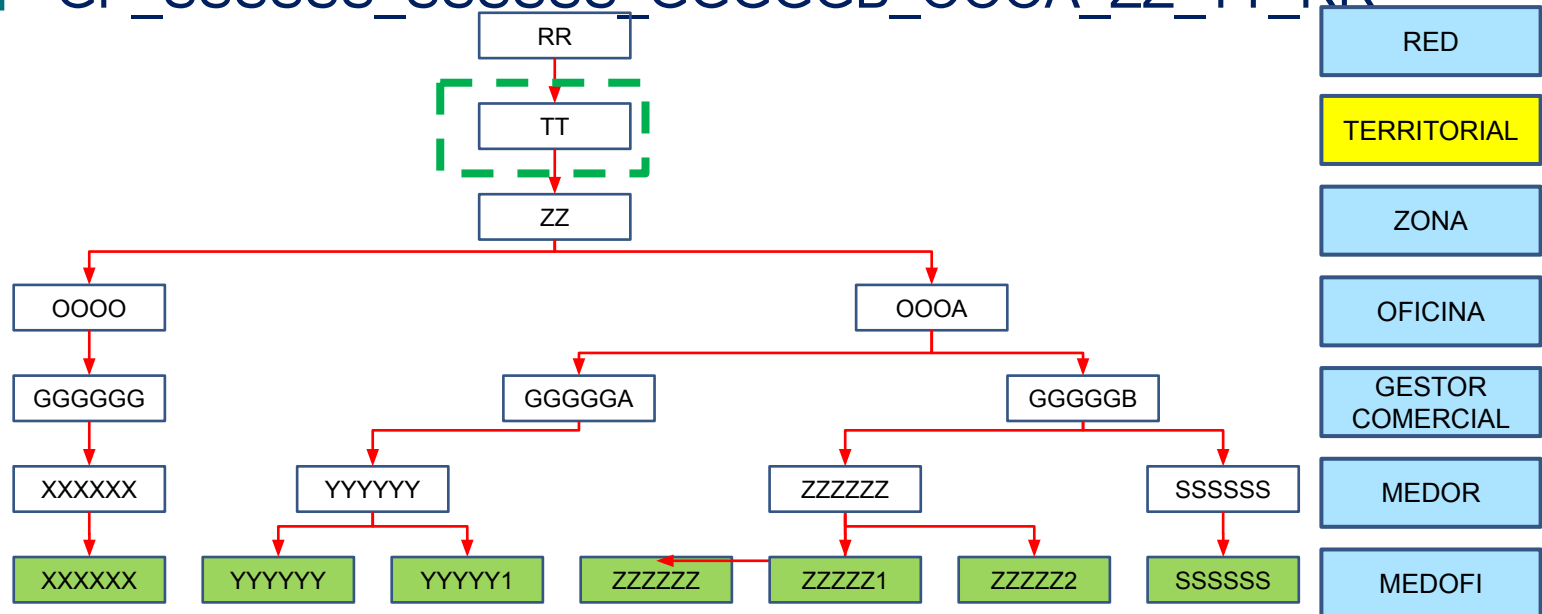
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL TERRITORIO

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de TERRITORIO con el valor TT.
- ❑ ¿Visibilidad?



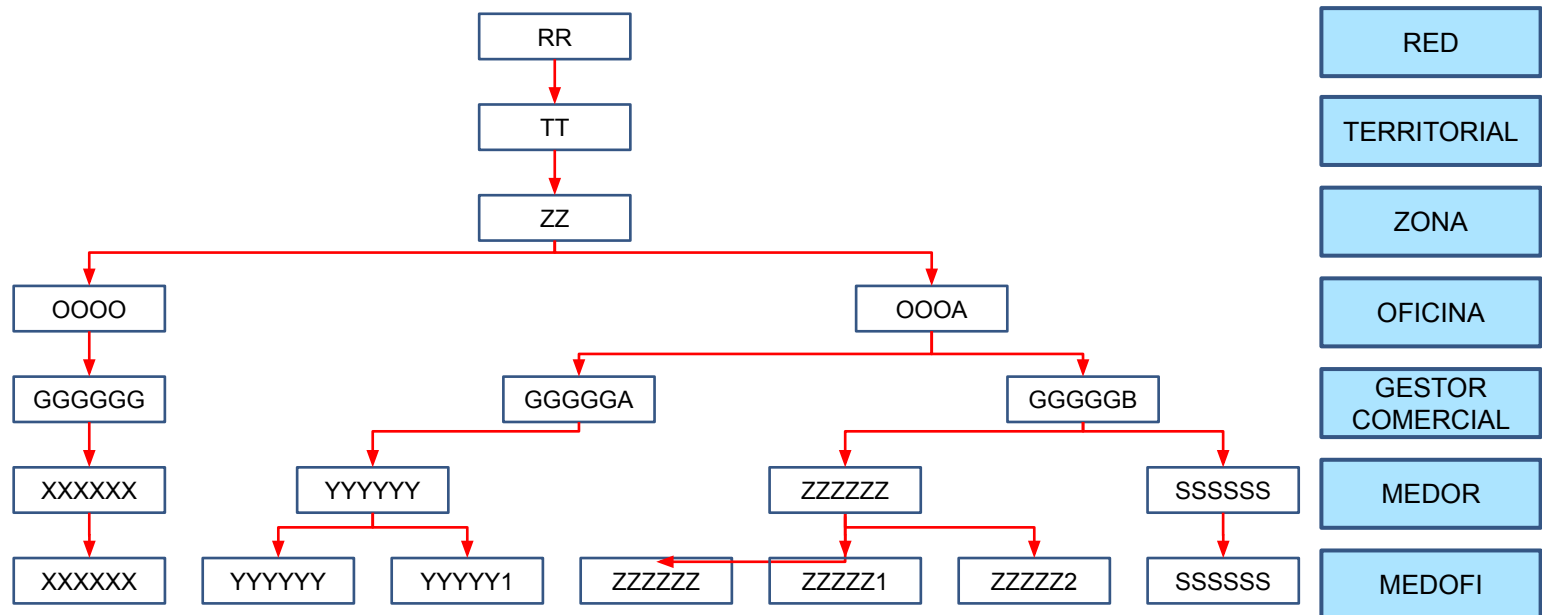
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL ZONA

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de TERRITORIO con el valor TT.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código TERRITORIO igual a TT, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_XXXXXX\_XXXXXX\_GGGGGG\_OOOO\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ ...
  - ❑ GP\_SSSSSS\_SSSSSS\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR



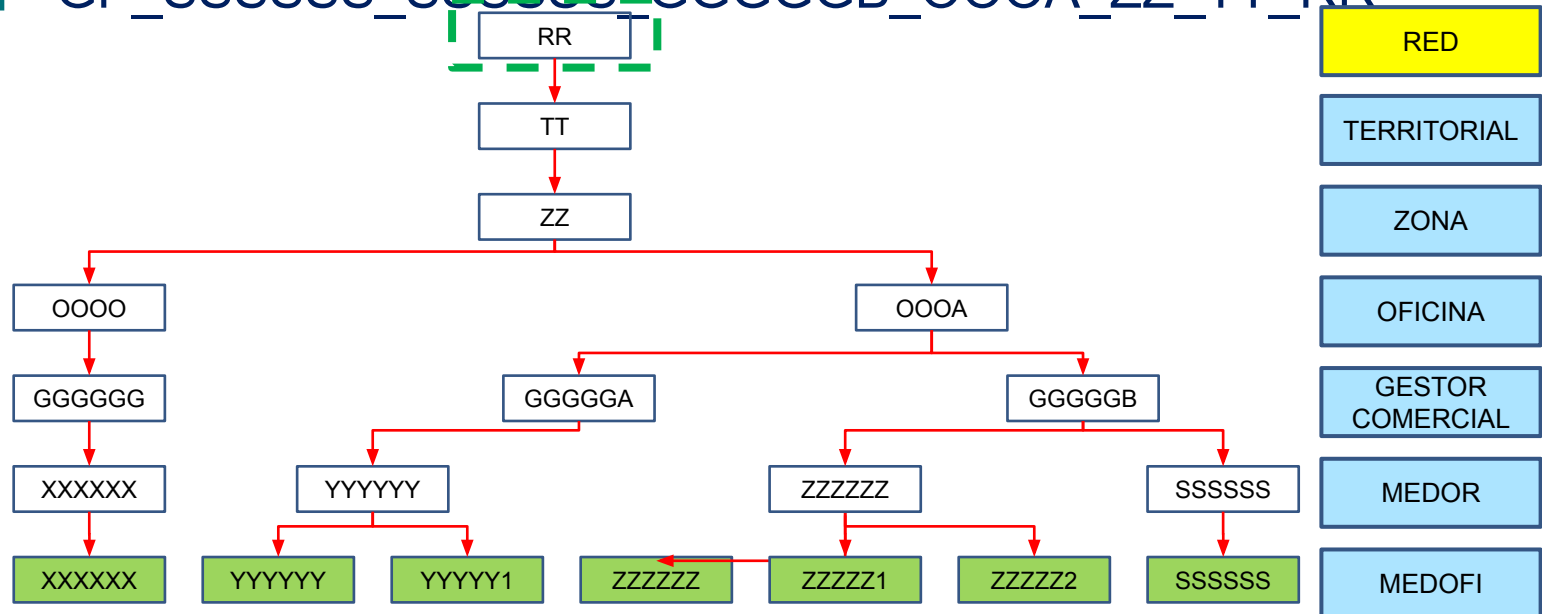
## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL RED

- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de RED con el valor RR.
- ❑ ¿Visibilidad?



## 5. CASOS DE USO: ASIGNACIÓN NIVEL RED

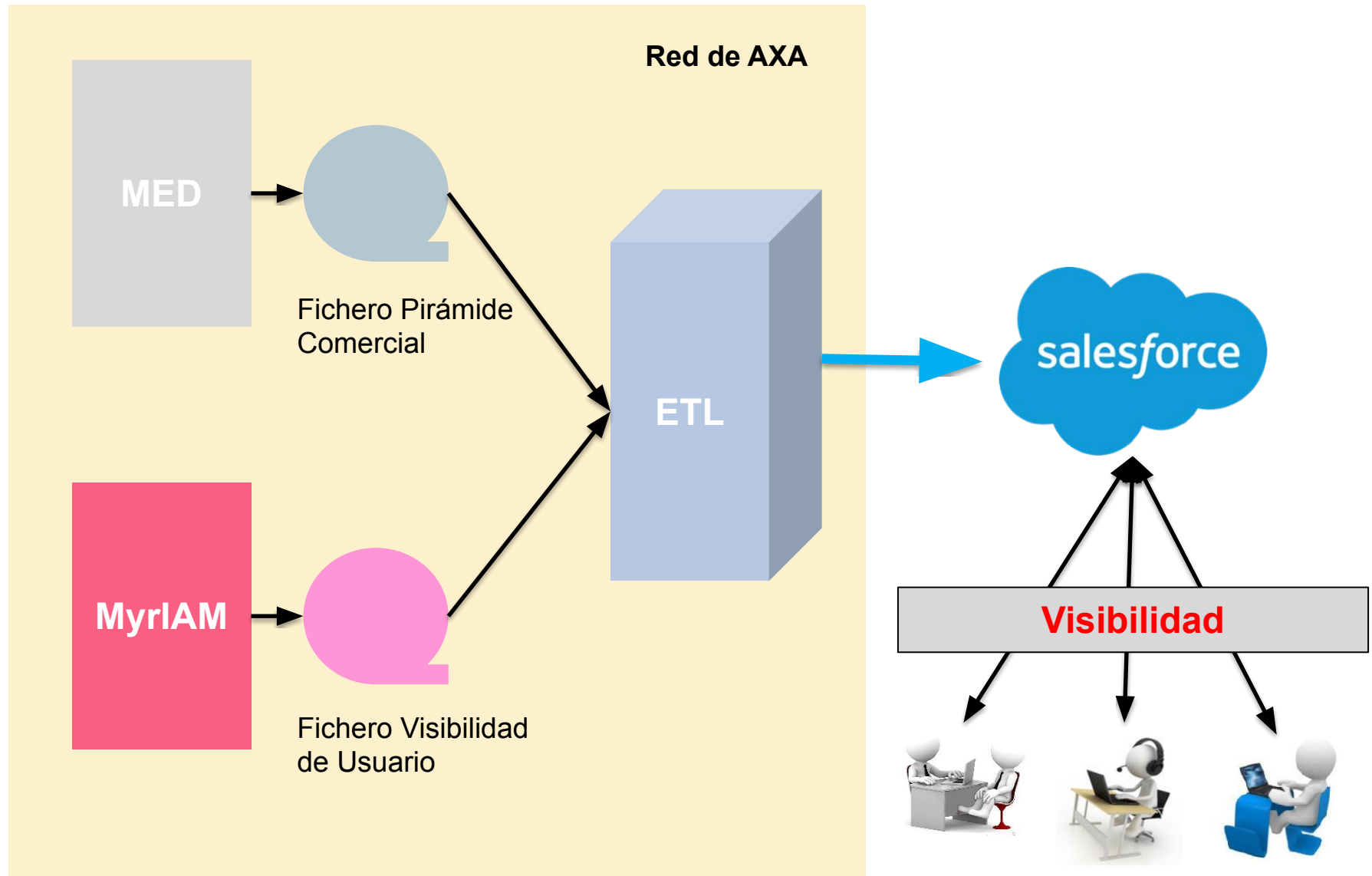
- ❑ Desde el Gestor de Identidades se asigna a un usuario un nivel de pirámide de RED con el valor RR.
- ❑ ¿Visibilidad? El usuario tendrá visibilidad sobre los registros asociados al código RED igual a RR, añadiéndolo al Grupo Público:
  - ❑ GP\_XXXXXX\_XXXXXX\_GGGGGG\_OOOO\_ZZ\_TT\_RR
  - ❑ ...
  - ❑ GP\_SSSSSS\_SSSSSS\_GGGGGB\_OOOA\_ZZ\_TT\_RR





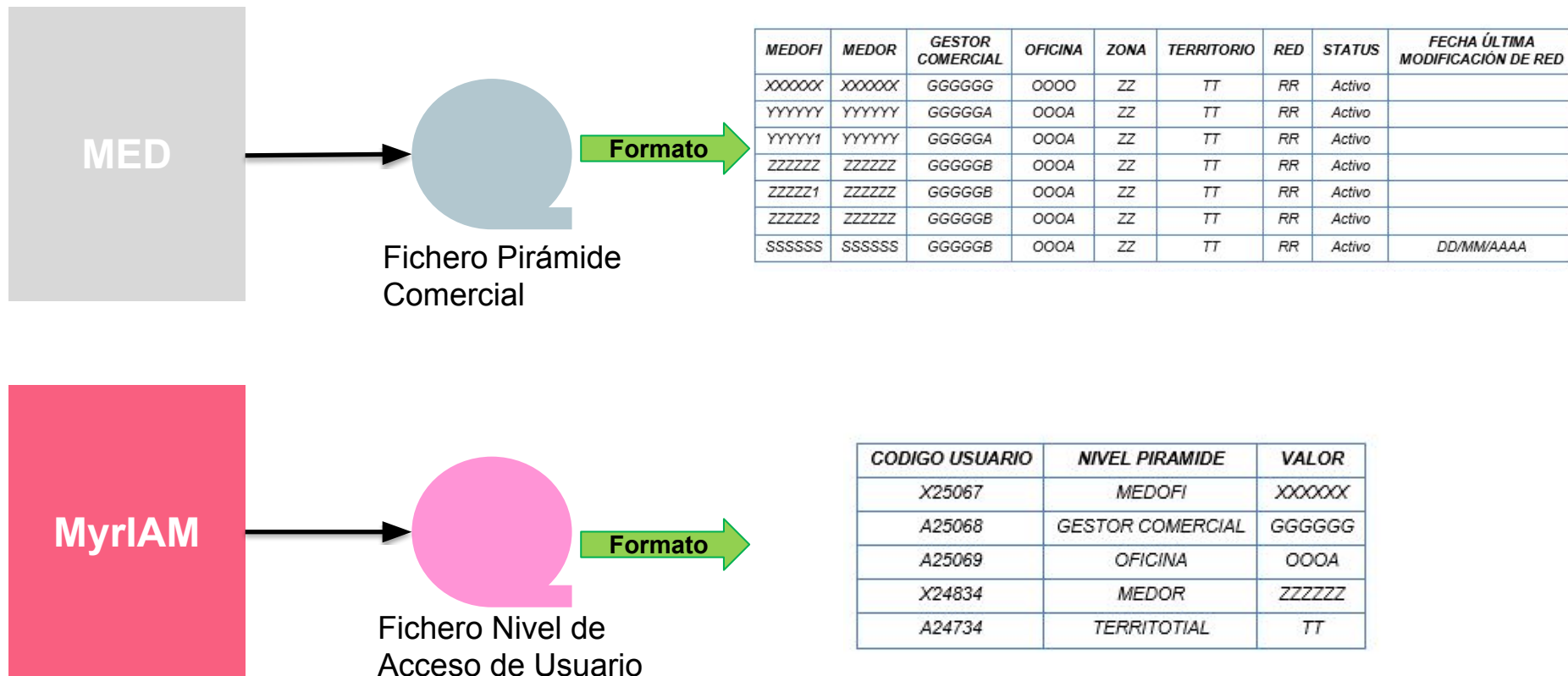
1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
- 6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN**
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

## 6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN (I/II)



## 6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN (II/II)

- ❑ Para la generación de la estructura de la pirámide comercial y la asignación dinámica del nivel de acceso, se identifican los siguientes orígenes:



1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
- 7. HERRAMIENTAS ETL**
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

## 7. HERRAMIENTAS ETL (I/V)

- ❑ Para las herramientas de ETL, se configurará un usuario específico con licencia Salesforce para realizar las cargas de datos. El usuario debe tener activado el permiso de “ejecutar API” y el permiso de usuario adecuado para la operación que esté realizando
- ❑ Se proporcionará las plantillas de mapeo de campos para carga de datos. En las cargas de datos al entorno de producción, se dará soporte para solucionar posibles incidencias.
- ❑ Se propone la utilización de dos Herramientas ETL:



## 7. HERRAMIENTAS ETL (II/V)

---

### ☐ Características de la herramienta:



- ☐ Herramienta de código libre que permite realizar transformaciones en los datos, fusionar campos, realizar cálculos matemáticos sobre campos, etc. Antes de cargarlos en SFDC, facilitándonos la operación de carga.
- ☐ Aplicación cliente con una interfaz de diseño similar a Eclipse.
- ☐ Dispone de componentes que permiten conectar con distintas tecnologías (entre ellas SFDC), otros que permiten iterar, discriminar, transformar, agregar informaciones y posteriormente otros para dejarlos en otro formato y/o lugar.
- ☐ No tiene coste de licencias.

## 7. HERRAMIENTAS ETL (III/V)

---

- ❑ Requerimientos técnicos de la herramienta:



- ❑ 4 Gb de Memoria RAM.
- ❑ 20 Gb de almacenamiento (se recomienda 50 GB) para ubicar ficheros de carga e historial.
- ❑ 3 Gb de almacenamiento para ubicar la aplicación.
- ❑ Acceso a Internet.
- ❑ Usuario y contraseña para la integración.
- ❑ Si la conexión con el servidor es en remoto, se requiere:
  - ❑ Cliente VPN y datos de acceso.
  - ❑ Datos acceso del Servidor con un usuario administrador.
- ❑ Servidor dedicado con Microsoft Windows Professional 7 o Ubuntu 16.04 LTS

## 7. HERRAMIENTAS ETL (IV/V)

---

### ☐ Características de la herramienta:



- ☐ Aplicación cliente para importar, exportar o eliminar de datos de forma masiva.
- ☐ Importación de datos: el dataLoader lee, extrae y carga datos de archivos de valores separados por comas (CSV) o de una conexión de la base de datos.
- ☐ Exportación de datos: generará archivos CSV.
- ☐ Se propone utilizar el dataLoader a través de la línea de comandos. Cuando utiliza la línea de comandos, se especifica la configuración, las fuentes de datos, las asignaciones y las acciones en los archivos. Esto le permite configurar el Cargador de datos para el procesamiento automatizado.
- ☐ Viene incluido con las licencias de SFDC.



## 7. HERRAMIENTAS ETL (V/V)

---

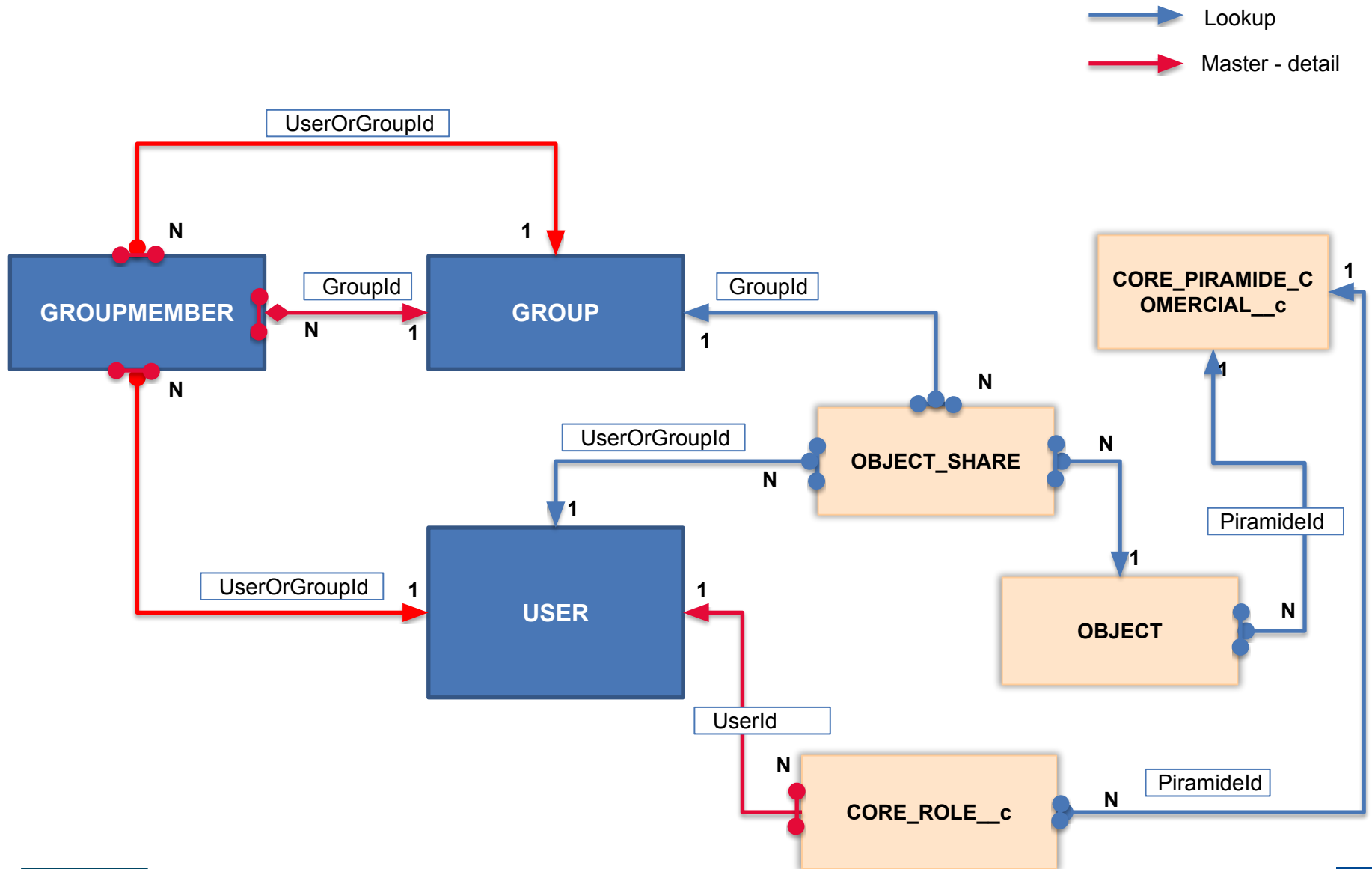
- ❑ Requerimientos técnicos de la herramienta:



- ❑ 4 Gb de Memoria RAM.
- ❑ 20 Gb de almacenamiento (se recomienda 50 GB) para ubicar ficheros de carga e historial.
- ❑ Acceso a Internet.
- ❑ Usuario y contraseña para la integración.
- ❑ Si la conexión con el servidor es en remoto, se requiere:
  - ❑ Cliente VPN y datos de acceso.
  - ❑ Datos acceso del Servidor con un usuario administrador.
- ❑ Servidor dedicado Windows XP o Windows 7

1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL
9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

## 8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL



1. CRITERIO DE VISIBILIDAD
2. GENERACIÓN PIRAMIDE COMERCIAL
3. ASIGNACIÓN DINÁMICA NIVEL DE ACCESO
4. EXCEPCIONES DE VISIBILIDAD
5. CASOS DE USO
6. ARQUITECTURA DE LA SOLUCIÓN
7. HERRAMIENTAS ETL
8. MODELO ENTIDAD-RELACION DE PIRAMIDE COMERCIAL

## 9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

## 9. VALORACIÓN DE ESFUERZO

- ❑ Para la implementación de la pirámide comercial, en base a los requerimientos definidos durante las sesiones previas con AXA IT, se estima el siguiente esfuerzo en términos de jornadas lineales.
- ❑ Porcentaje estimado de desarrollo NO STANDARD: 95%

DESCRIPCIÓN	ESFUERZO
<i>Configuración del Sistema y soporte al desarrollo</i>	<i>3 Jornadas</i>
<i>Implementación solución basada en Grupos Públicos (1)(2)</i>	<i>27 Jornadas</i>
<i>Tareas de integración</i>	<i>5 Jornadas</i>
<i>Generación de Plan de Pruebas y Pruebas Unitarias</i>	<i>13 Jornadas</i>
<b>TOTAL</b>	<b>48 Jornadas</b>

(1): Se estima el esfuerzo asociado a la generación dinámica de la pirámide comercial con la asociación de un 1 role a cada usuario.

(2): No se estima la valoración del esfuerzo de implementación de las excepciones de visibilidad para especialista, director de canal y usuarios por debajo de MEDOFI.

## 10. VALORACION DE ESFUERZO - **NO ESTIMADO**

---

- ❑ No se estima la valoración del esfuerzo de implementación de las excepciones de visibilidad para especialista, director de canal y usuarios por debajo de MEDOFI. Necesitamos una reunión para aclarar dudas sobre las excepciones.
- ❑ No se ejecutará ningún proceso batch asociado al traspaso de cartera de un mediador. Por lo tanto, para cambiar el mediador asignado a un cliente/oportunidad tiene que realizarse de forma manual.
- ❑ No se tendrá en cuenta el nivel de emisión de un mediador, si esta en vigor puede recibir nuevas oportunidades