

RELACIÓN DE HORAS, OBJETIVOS ABARCADOS Y ENTREGABLES SEGÚN PROPUESTA DE TRABAJO INTEGRACIÓN PÁGINA WEB -CRM -PROFIT.

FASE II GENERACIÓN DE FLUJO DE TRABAJO PARA SERVICIOS CON CRM

OBJETIVOS ADICIONADOS:

- Permitir que el usuario interesado en contactar con la empresa Techtrol pueda completar el registro de Clientes Potenciales llamado “Contacto” a fin de que la empresa pueda realizar futuras consultas y exportación de los mismos.
- Automatizar la agregación de Clientes Potenciales en el CRM de acuerdo a las preguntas seleccionadas por los mismos.
- Enviar notificaciones a partir de los registros de Clientes Potenciales.

ITERACIÓN IV - CLIENTES POTENCIALES

- Creación del Modelo de Base de Datos Clientes Potenciales e integración con los modelos existente.
- Actualización de Diagrama EER (*Enhanced entity–relationship model*) Modelo extendido de Entidad Relación.
- Actualización de script de Base de Datos. (Código Fuente).
- Creación de acciones (CRUD: create, read, update, delete) de agregación, visualización, consulta, actualización asociadas a Clientes Potenciales para Tabla de Persona Potencial de la Base de Datos.
- Creación de Diagrama de Casos de Uso.
- Creación de Acciones de Notificación.
- Adecuación de la Interfaz de la página de forma análoga a la Página Web oficial de la empresa.
- Adecuación de los roles (Cliente, Empleado, Administrador) a las acciones establecidas para Clientes Potenciales.

ENTREGABLES:

- Script de Base de Datos.
- Actualización de Manual de Usuario.

- Diagrama de Casos de Uso.
- Diagrama EER.

HORAS/DETALLE

Detalle	Fecha Horas/Empleadas
<ul style="list-style-type: none"> • Creación del Modelo de Base de Datos para Clientes Potenciales. 	2 Horas. 20-Noviembre.
<ul style="list-style-type: none"> • Actualización de Diagrama EER (<i>Enhanced entity-relationship model</i>) Modelo extendido de Entidad Relación. 	1 Hora. 20-Noviembre
<ul style="list-style-type: none"> • Actualización de Base de Datos bajo el Manejador de Base de Datos MySql. 	30min. 20-Noviembre
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de acciones (CRUD) asociadas a cada Caso de Uso: <p>Crear Cliente Potencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Creación de Formularios de Contacto. → Validaciones de Formulario. → Creación y adaptación de Métodos New y Create. → Creación de Vistas. → Creación de Métodos de Sincronización para agregación en CRM (Uso del API de CRM Método insertRecords). 	10 Horas. 20,21-Noviembre
<p>Consultar Clientes Potenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Creación y adaptación de Método (Show) → Creación de Vistas asociadas. 	2 Horas 22-Noviembre
<p>Listar Clientes Potenciales</p>	4,5 Horas. 22-Noviembre

<ul style="list-style-type: none"> → Creación y adaptación de los Métodos Index. → Creación de mecanismo de Paginación para evitar el desborde del contenido. → Creación de Vistas asociadas. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de Acciones de Notificación : <p>Registro de Cliente Potencial (Se le notifica al área de Soporte que se ha realizado la agregación en la sección de Clientes Potenciales de CRM, se muestran los datos de registro)</p>	<p>4 Horas.</p> <p>23-Noviembre</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación de Presentación para visualización de formularios. 	<p>6 Horas.</p> <p>01-Diciembre</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación de los roles (Cliente, Empleado, Administrador) a las acciones establecidas. 	<p>1 Hora.</p> <p>01-Diciembre</p>
<p style="text-align: center;"><u>FIRMA Y SELLO SUPERVISOR</u> <u>REPRESENTANTE DE TECHTROL</u></p>	<p style="text-align: center;">TOTAL HORAS TRABAJADAS POR HONORARIO PROFESIONAL 31 HORAS (C/U 300 Bf) TOTAL: 9.300 Bf</p>

