



Propuesta de Implementación y Adaptación del Software ClickRepuestos® para Repuestos del Sol

Requisitos:

1. Infraestructura de Servidor:

- Implementar un servidor dedicado para las sociedades Inversiones del Sol y Santa Elba, asegurando un ambiente de desarrollo exclusivo. Esto permitirá evaluar todos los cambios antes de su implementación en el entorno de producción.

2. Documentación de Procedimientos:

- Desarrollar documentación detallada de los procedimientos del sistema y su ejecución por parte de los usuarios, utilizando **Notion**. Esta documentación será accesible para todos los involucrados y servirá como un recurso vital para la mejora continua de los procesos. Incluirá la creación de **diagramas de flujo** para visualizar y optimizar cada proceso de implementación.

3. Acuerdo de Confidencialidad:

- Establecer un acuerdo de confidencialidad entre las sociedades Inversiones del Sol, Santa Elba y ClickRepuestos® para proteger la información compartida durante el proyecto.

4. Reuniones Presenciales y Online:

- a. Combinar reuniones presenciales y online para asegurar una comunicación efectiva y la alineación del equipo en cada fase del proyecto.

Valor agregado:

- Las adaptaciones y mejoras implementadas en el sistema ClickRepuestos® para las sociedades de Repuestos del Sol serán replicables en otras operaciones internacionales, como en Perú u otros países.

Cronograma de Implementación:

1. Maestro de Productos:

- **Objetivo:** Asegurar la sincronización perfecta entre los listados en MercadoLibre y los registros en facturación e inventario.
- **Tareas:**
 - a)
Levantamiento de Información:
 - Utilizar el software ZOCO para identificar procesos críticos en la creación y actualización de productos.
 - Este paso es crucial para entender el estado actual y determinar las áreas que requieren mejoras.
 - b) **Evaluación de Procesos Actuales:**
 - Evaluar y mejorar los procesos actuales basados en los hallazgos del levantamiento de información.
 - Este análisis ayudará a identificar ineficiencias y oportunidades de automatización, asegurando que las mejoras sean dirigidas y efectivas.
 - c) **Desarrollo e Integración:**

- Desarrollar e integrar la funcionalidad para la creación y actualización automática de productos en MercadoLibre mediante ClickRepuestos®.
- Destacar que ClickRepuestos® ya posee una infraestructura robusta para estas tareas, y que las mejoras propuestas son adicionales para optimizar aún más el proceso, no para establecer funcionalidades básicas.

d) Implementación de SKU Automático:

- Implementar la generación automática de SKU para mejorar la sincronización entre MercadoLibre, el inventario y otros marketplaces.
- Esta tarea es fundamental para minimizar errores humanos y acelerar el proceso de listado y gestión de inventario.

• **Resultados Esperados:**

- Mejorar la precisión del inventario y la coherencia entre los canales de venta.
- Reducir el tiempo de gestión de productos y aumentar la eficiencia operativa.
- Aumentar la satisfacción del cliente mediante la actualización rápida y precisa de la disponibilidad de productos.

2. Inventario:

- **Objetivo:** Mantener un registro actualizado del inventario, integrando las ventas con dropshipping, cross-docking y punto de ventas, además de gestionar compras y devoluciones.

• **Funcionalidades:**

a)

Registro de Entradas:

- Registrar todas las entradas al inventario derivadas de compras y devoluciones.
- Este sistema asegurará que se capturen de manera precisa todos los movimientos de stock entrante, lo cual es esencial para el mantenimiento

de un inventario exacto.

b) Gestión de Salidas:

- Administrar las salidas del inventario por ventas, mermas y otros conceptos.
- Esto incluirá la monitorización y el control de todas las salidas para mantener la precisión del stock y proporcionar datos confiables para la toma de decisiones operativas y estratégicas.

c) Optimización de la Ubicación en la Bodega:

- Definir ubicaciones específicas dentro de la bodega para cada tipo de producto, lo que optimizará la logística y la eficiencia operacional.
- Esta tarea mejorará significativamente la organización del espacio de almacenamiento y reducirá el tiempo de búsqueda y recogida de productos, facilitando un flujo de trabajo más fluido y eficiente.

• **Resultados Esperados:**

- Un sistema de inventario altamente organizado y automatizado que mejora la precisión y eficiencia del manejo del stock.
- Una reducción en el tiempo de procesamiento de pedidos y una mejora en la satisfacción del cliente debido a la rapidez y exactitud en la entrega de productos.
- Mejora continua en la logística interna, facilitando un ambiente de trabajo más productivo y menos propenso a errores.

3. Punto de Ventas:

- **Objetivo:** Implementar un sistema de punto de venta que se adapte al flujo del negocio y permita la visualización integral del stock disponible.
- **Desarrollo:**

a)

Configuración del Sistema de Punto de Venta:

- Implementar y configurar el software de punto de venta para integrarse de manera fluida con el sistema de gestión de inventarios existente.
- Asegurar que el sistema sea capaz de proporcionar acceso en tiempo real al inventario, lo cual es vital para la precisión en la gestión de stock y la satisfacción del cliente.

b) Personalización según las Necesidades del Negocio:

- Personalizar el sistema para que se alinee con los procesos específicos del negocio, incluyendo la gestión de promociones, descuentos y diferentes métodos de pago.
- Esta personalización ayudará a mejorar la experiencia del usuario, tanto para los clientes como para el personal de ventas.

c) Capacitación del Personal:

- Organizar sesiones de formación para el personal que utilizará el sistema de punto de venta.
- Esto asegurará que todos los empleados estén bien equipados para manejar el nuevo sistema de manera eficiente y efectiva, reduciendo errores y mejorando el servicio al cliente.

d) Pruebas y Ajustes:

- Realizar pruebas exhaustivas del sistema para identificar y corregir cualquier problema antes del lanzamiento oficial.
- Las pruebas también incluirán la simulación de escenarios de venta para asegurar que el sistema funciona correctamente en todas las situaciones posibles.

• Resultados Esperados:

- Un sistema de punto de venta completamente operativo que mejora el flujo de transacciones y la gestión de inventario.
- Mayor eficiencia en el proceso de ventas y una experiencia de compra mejorada para los clientes.
- Personal capacitado y competente en el uso del nuevo sistema, capaz de maximizar su potencial para mejorar las operaciones diarias.

4. Administración:

- **Objetivo:** Mejorar la eficiencia y la precisión de los procesos administrativos relacionados con la gestión de ventas, facturación, y reportes a través de la implementación de nuevas herramientas y procedimientos.

- **Desarrollo:**

a)

Exportación de Libros de Compras y Ventas:

- Implementar la exportación automática de los libros de compras y ventas al software NUBOX.
- Esta funcionalidad facilitará la gestión contable y asegurará la coherencia y precisión de los datos financieros.

b) **Procedimientos para Notas de Crédito:**

- Desarrollar y documentar procedimientos claros para la emisión de Notas de Crédito, asegurando que se cumplan todas las normativas fiscales pertinentes.
- Establecer procesos para emitir Notas de Crédito directamente al RUT del cliente siempre que sea posible, evitando el uso de identificaciones genéricas.

c) **Sincronización con MercadoLibre:**

- Crear una integración con MercadoLibre para obtener información sobre ventas canceladas y gestionar la anulación de los Documentos Tributarios Electrónicos (DTE) necesarios.
- Esto mejorará la gestión de ventas y devoluciones, optimizando la respuesta al cliente y el cumplimiento fiscal.

d) **Gestión de Información de Facturación:**

- Almacenar la información de facturación de los usuarios de MercadoLibre en el sistema para facilitar futuras transacciones y agilizar el proceso de facturación.

- Esta tarea es crucial para mejorar la eficiencia del proceso de ventas y facturación repetida.

e) Transición de Software de Facturación:

- Eliminar el software de facturación de Softnet y migrar completamente a ClickRepuestos®.
- Esta transición unificará las herramientas de gestión, reduciendo los costos de mantenimiento y mejorando la interoperabilidad de los sistemas.

f) Informes de Comisiones:

- Desarrollar informes automáticos para comisiones de vendedores, incluyendo ventas realizadas a través de cuentas de MercadoLibre y otros canales.
- Los informes permitirán un seguimiento efectivo del desempeño de ventas y la administración adecuada de las compensaciones.

• Resultados Esperados:

- Una administración más eficiente y automatizada que reduce el tiempo dedicado a tareas manuales y aumenta la precisión en la gestión financiera y contable.
- Mejora en la satisfacción del cliente debido a la gestión más rápida y precisa de transacciones y devoluciones.
- Integración efectiva de sistemas para una gestión cohesiva y unificada que soporta decisiones de negocio informadas y oportunas.

5. Sistema de Talleres:

- **Objetivo:** Integrar eficientemente el sistema de talleres de ClickRepuestos® en Repuestos del Sol, incluyendo la gestión de agenda de servicios para optimizar las operaciones del taller.

- **Desarrollo:**

a)

Implementación del Sistema de Talleres:

- Instalar y configurar el sistema de talleres con capacidades de agenda de servicios incluidas.
- Este sistema permitirá programar, rastrear y gestionar servicios de taller de manera eficiente, asegurando que todos los recursos sean utilizados de manera óptima y los tiempos de espera para los clientes se minimicen.

b) Levantamiento de Procesos del Taller:

- Realizar un estudio detallado de los procesos que se realizarán en el taller de Repuestos del Sol para identificar requisitos específicos y áreas de mejora.
- Este levantamiento es esencial para adaptar el sistema de ClickRepuestos® a las necesidades concretas del taller, asegurando que la solución implementada sea completamente funcional y alineada con las prácticas de trabajo existentes.

- **Resultados Esperados:**

- Un sistema de gestión de talleres totalmente operativo y personalizado que mejore significativamente la eficiencia operacional.
- Mejor gestión del tiempo y recursos, lo que resulta en una mayor satisfacción del cliente debido a una espera reducida y un servicio más predecible y de alta calidad.
- Integración completa con otros sistemas de Repuestos del Sol para una visibilidad cruzada y mejorada del negocio.

6. Respaldos:

- **Objetivo:** Garantizar la seguridad y accesibilidad continua de la información crucial de las sociedades Repuestos del Sol y Santa Elba mediante la implementación de un sistema de respaldos robusto.
- **Desarrollo:**
 - a)

Implementación de Sistema de Respaldos en AWS:

- Establecer e implementar un sistema de respaldo automático de datos en servidores de Amazon AWS.
- La elección de Amazon AWS como proveedor de servicios en la nube asegura una infraestructura segura y escalable que puede adaptarse al crecimiento de la empresa y a las necesidades cambiantes en términos de almacenamiento y procesamiento de datos.

b) Definición de la Rotación de Respaldos:

- Desarrollar y documentar una política clara para la rotación de respaldos que detalle frecuencias, versiones a mantener y procedimientos de recuperación.
- Una política bien definida de rotación de respaldos es crucial para la gestión eficaz del espacio de almacenamiento y para asegurar que se disponga de copias de seguridad adecuadas y actualizadas en caso de ser necesario acceder a ellas por pérdida o daño de datos.

• Resultados Esperados:

- Un sistema de respaldos confiable y automatizado que minimiza el riesgo de pérdida de datos críticos y ofrece soluciones rápidas de recuperación en caso de incidentes.
- Mejora en la gestión de la información y en la confianza en la seguridad de los datos almacenados, lo que es fundamental para la continuidad del negocio y el cumplimiento de normativas de protección de datos.

7. Evaluación de Posibles Automatizaciones:

- **Objetivo:** Explorar y evaluar la implementación de automatizaciones avanzadas para mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos operativos en Repuestos del Sol.

- **Desarrollo:**

a)

Identificación de Oportunidades de Automatización:

- Analizar los procesos actuales para identificar áreas donde la automatización podría reducir tiempos de procesamiento, minimizar errores y mejorar la satisfacción del cliente.
- Focalizar en áreas clave como ventas cross-docking, dropshipping, y la generación automatizada de órdenes de compra mediante API.

b) Pruebas Piloto de Automatizaciones:

- Implementar pruebas piloto para automatizaciones seleccionadas para evaluar su impacto y efectividad antes de un despliegue completo.
- Utilizar métricas específicas para medir el éxito de cada automatización durante la fase de prueba, ajustando los procesos según sea necesario para optimizar los resultados.

c) Integración de Automatizaciones Efectivas:

- Proceder con la integración completa de las automatizaciones que demuestren un impacto positivo significativo durante las pruebas piloto.
- Asegurar que estas integraciones sean compatibles con los sistemas existentes y que no interrumpan las operaciones diarias mientras se implementan.

• Resultados Esperados:

- Implementación exitosa de automatizaciones que mejoren la eficiencia operativa, reduzcan los costos y mejoren la precisión en los procesos de inventario y gestión de pedidos.
- Capacidad mejorada para responder rápidamente a las demandas del mercado y a las necesidades de los clientes, gracias a procesos más ágiles y menos dependientes de la intervención manual.

Adaptaciones en Inventario:

• Integración de API para Órdenes de Compra:

- **Objetivo:** Optimizar la gestión de inventario mediante la evaluación del stock disponible antes de generar órdenes de compra mediante API
- **Descripción:** Implementaremos una función avanzada dentro de ClickRepuestos® que revisará automáticamente el stock disponible en la bodega antes de generar órdenes de compra.
- **Beneficios:** Esta integración asegurará que las órdenes de compra solo se generen cuando sea necesario, reduciendo el exceso de inventario y mejorando la eficiencia del capital de trabajo. Además, esta automatización puede ayudar a evitar la falta de stock y garantizar una respuesta más rápida a las necesidades de inventario basadas en la demanda actual.

Adaptaciones en Gestión de Devoluciones:

- **Gestión Diferenciada de Devoluciones:**
 - **Objetivo:** Implementar un sistema de gestión de devoluciones que diferencie los tipos de devoluciones, permitiendo ajustes precisos en el inventario y facilitando la generación de Notas de Crédito cuando corresponda.
 - **Descripción:** Desarrollaremos y configuraremos una funcionalidad en ClickRepuestos® que categorice las devoluciones en base a su naturaleza y el costo asociado. Esto incluirá un proceso automático para decidir si un producto devuelto debe ser reintegrado al inventario o rechazado debido a que el costo del transporte supera el valor del producto. Las devoluciones que no sean reincorporadas al inventario se registrarán adecuadamente para reflejar la pérdida de stock.
 - **Beneficios:** Esta adaptación permitirá a Repuestos del Sol manejar las devoluciones de manera eficiente, asegurando que sólo los productos viables sean reintegrados al inventario. La capacidad de generar Notas de Crédito automáticamente mejorará la experiencia del cliente al agilizar el proceso de reembolso y fortalecer la confianza en el servicio de posventa.

Capacitaciones:

- **Objetivo:** Proveer a todos los empleados y partes interesadas la formación necesaria para el uso eficiente y efectivo de los nuevos sistemas y procesos implementados. Asegurar que el personal pueda revisar el material de capacitación según sea necesario para reforzar el aprendizaje.
- **Desarrollo:**
 - a)
Programación de Sesiones de Capacitación:
 - Organizar sesiones de capacitación regulares, tanto presenciales como online, para cubrir todos los aspectos relevantes de los nuevos sistemas y procedimientos.
 - Las sesiones abordarán desde la operativa básica hasta funciones avanzadas, asegurando que todos los niveles de habilidad sean atendidos.
 - b) **Capacitaciones Online y Grabación de Sesiones:**
 - Realizar capacitaciones online utilizando plataformas que permitan la interacción en tiempo real y la resolución de dudas al momento.
 - Todas las sesiones online serán grabadas y estarán disponibles para su revisión posterior en una plataforma accesible para todos los empleados. Esto es particularmente útil para aquellos que no puedan asistir en tiempo real o necesiten repasar los contenidos para consolidar su aprendizaje.
 - c) **Material de Apoyo y Recursos Continuos:**
 - Desarrollar y distribuir material de apoyo como manuales, guías rápidas, y FAQs que complementen la formación recibida.
- **Resultados Esperados:**
 - Un equipo bien capacitado capaz de manejar eficientemente los nuevos sistemas y procesos.
 - Disponibilidad continua de recursos de formación que permiten una adaptación y actualización constante de las habilidades del equipo.
 - Reducción en la curva de aprendizaje y mejora en la productividad general gracias al acceso fácil y rápido a materiales de formación y soporte.

Cronograma Detallado de Implementación por Áreas:

- **Semana 1 y 2: Preparación Inicial y Levantamientos**

- **Objetivos:**

- Establecer los requisitos básicos: infraestructura, documentación y acuerdo de confidencialidad.
 - Realizar levantamientos iniciales como el uso de ZOCO y la creación de SKU.

- **Tareas principales:**

- Instalación y configuración inicial de la infraestructura del servidor.
 - Desarrollo de la documentación inicial y firma de acuerdos de confidencialidad.
 - Levantamiento de información utilizando ZOCO y definición de procesos para la creación automática de SKU.

- **Semana 3, 4 y 5: Mejoras en Inventario y Maestro de Producto**

- **Objetivos:**

- Implementar mejoras identificadas en el inventario y en el maestro de productos.

- **Tareas principales:**

- Desarrollo e integración de la creación y actualización de productos en MercadoLibre.
 - Implementación de mejoras en la gestión de inventario, incluyendo la sincronización de ventas y stock.

- **Semana 6 y 7: Área de Administración**

- **Objetivos:**

- Mejorar los procesos administrativos y de facturación.

- **Tareas principales:**
 - Implementación de la exportación de libros a NUBOX.
 - Creación de procedimientos para la emisión de Notas de Crédito y sincronización con MercadoLibre.
- **Semana 8, 9 y 10: Punto de Ventas y Talleres**
 - **Objetivos:**
 - Finalizar la implementación del sistema de punto de ventas y talleres.
 - **Tareas principales:**
 - Configuración y pruebas del sistema de punto de ventas.
 - Implementación y adaptación del sistema de gestión de talleres.
- **Semana 11: Respaldos**
 - **Objetivos:**
 - Establecer un sistema de respaldo robusto y seguro.
 - **Tareas principales:**
 - Implementación del sistema de respaldo en AWS.
 - Definición de la política de rotación de respaldos.
- **Semana 12: Evaluación Completa**
 - **Objetivos:**
 - Realizar una evaluación exhaustiva de todas las implementaciones.
 - **Tareas principales:**
 - Revisión y ajuste de todos los sistemas según los resultados de la evaluación.
 - Preparación y entrega de un informe final de proyecto.

Seguimiento y Reportes:

- Durante el desarrollo e implementación, se proporcionarán actualizaciones semanales para informar sobre el progreso del proyecto a todos los stakeholders. Esto asegura que todos estén al tanto del progreso y puedan realizar ajustes según sea necesario.

Estructura de Costos y Condiciones de Pago:

Costo Total del Proyecto:

- **Monto:** 160 UF + IVA.
- **Descripción:** Este costo cubre todos los servicios y recursos necesarios para la implementación y adaptación del software ClickRepuestos®, incluyendo desarrollo, integración, capacitaciones, respaldos, y todos los elementos detallados en el cronograma de implementación.

Condiciones de Pago:

- **Cuotas:** El pago del proyecto puede ser realizado en 4 cuotas iguales.
- **Detalle de las Cuotas:**
 - **Monto por Cuota:** 40 UF + IVA.
 - **Frecuencia de Pago:** Se emitirá una factura al inicio de cada etapa del cronograma, según se especifica a continuación:
 - **Cuota 1:** Al inicio del proyecto (Semana 1).
 - **Cuota 2:** Antes de comenzar la fase de mejoras de inventario y maestro de producto (Semana 3).
 - **Cuota 3:** Antes de iniciar el trabajo en el área de Administración (Semana 6).
 - **Cuota 4:** Al inicio de la implementación del Punto de Ventas y Talleres (Semana 8).