

Proyecto CRM Ingeteam - FV

DOCUMENTO DE REQUERIMIENTOS Y ESPECIFICACIONES PARA EL DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA SOLUCIÓN CRM

Capítulo 8 – Bases de Datos

- Hemos de realizar un BBDD con todos los cambios de divisa

	week1	week2	week3
Euro	1.00		
US\$	1.15		
Pesos	x x x		
x x x x x			

→ saber
evolución
de pg la
pipeline
americana
baja o sube

sin que
el numero de
productos varie

INDICE

8	BASES DE DATOS	4
8.1	Introducción	4
8.2	Empresa y organizaciones (BD1)	6
8.3	Contactos (BD2)	8
8.4	Artículos (BD3)	9
8.5	Tablas maestras de validación	10
8.5.1	Criterios y tablas maestras que permiten clasificar a las empresas	10
8.5.2	Resto de tablas maestras	13

Hay que poner cuanto antes hasta la última Base de datos.

CONTROL DE ACTUALIZACIONES

VERSIÓN	FECHA CREACIÓN	CREADO POR	FECHA APROBACIÓN	APROBADO POR
		Juan Carlos Jadraque José Luis González Javier Villanueva Arturo Albacete Ignacio Parres		

PUNTO	CAMBIOS RESPECTO DE LA VERSIÓN ANTERIOR
	NO APLICA al ser la primera versión

8 BASES DE DATOS

8.1 Introducción

✓ En este capítulo se describen dos tipos de tablas de información: las bases de datos y las tablas maestras de validación.

- ✓ • **Bases de datos** – Son identificadas siguiendo el formato *BDn Nombre*, donde *n* es el número de la base de datos, y contienen la información de negocio, necesaria para la realización de los procesos del CRM (*business logic*).
- ✓ • **Tablas maestras de validación** – Son denominadas con el formato *TB Nombre* y contienen los valores posibles, válidos, para un concepto en concreto en el contexto del CRM. Por ejemplo, una lista de Países (lista oficial para IPT). Imprescindibles para mantener la información coherente e íntegra en todo el CRM. A nivel de interfaz de usuario, se utilizan principalmente en los campos desplegables, o que requieran algún tipo de validación cuando un usuario tiene texto libre, sirviendo de ayuda cuando escribe el usuario. Tienen un papel muy importante a la hora de facilitar las búsquedas a los usuarios, porque mostrarán los posibles valores sobre los que buscar.

Estas tablas son

de una forma

tiene

Las bases de datos, que a partir de ahora serán abreviadas BB.DD, forman un núcleo importante del CRM. No solamente son un centro de almacenamiento de datos de las diferentes entidades del sistema, sino que también definen la estructura interna que tendrá el CRM. Cada base de datos contiene una lista de campos, algunos obligatorios, que son definidos en base a una serie de atributos:

- **Ob.** Se indica, mediante un asterisco (*) si el campo es obligatorio. Hay casos especiales en los que dos o más campos, de forma complementaria, son obligatorios, o sea, que al menos uno de ellos debe rellenarse. En estos casos se identifican con un doble asterisco (**). → habría que unirlos bajo un mismo
- **Tipo:** Describe el formato del campo. Los valores posibles son:
 - Cadena de texto – equivale a un *string*
 - Numérico - *float*
 - Entero – *integer*
 - Moneda – numérico con dos decimales
 - Fecha - *date*
 - Listado – lista de valores, gestionados mediante una Tabla Maestra de validación (TB). Puede ser multi-valor.
 - Matriz – *array de arrays*. Se suele modelar utilizando una tabla hija relacionada. A nivel interfaz suelen ser filas con diferentes campos que pueden insertarse o eliminarse.
 - Imagen – un fichero multimedia. El CRM cuenta con la posibilidad de soportar diversos formatos de imágenes (JPEG, PNG, etc...).
 - Galería de Imágenes – cuando se requiere gestión de una carpeta con múltiples imágenes, se hace mediante la galería de imágenes.

¿Cuál es
texto
completo?

Marco no?

¿Estos asumiendo
que todos siempre
son en Euros?

¿Entiendo que Mike
deberá hacer ofertas
en VFF.

- 12.0 Documento – Cualquier fichero electrónico que no sea multimedia, como por ejemplo un documento Word, un PDF, un documento Excel, etc... El CRM aporta una serie de funciones como la posibilidad de control de versiones.
- 11.0 Sistema de Gestión Documental (SGD) – cuando se requiere gestión de una carpeta con múltiples documentos, se hace mediante el SGD. Toda la funcionalidad aplicable a campos de tipo documento está disponible también en el SGD.
- **Long / Lista [Campo]:** Detalle del formato.
 - Para los campos de tipo numérico o cadena de texto indica el número máximo de caracteres (longitud del campo).
 - Para los campos de tipo listado o matriz, indica en qué tabla maestra de validación y campo están descritos los posibles valores. No aplica para los campos de tipo fecha (Lista[Campo]).
 - **AUTO (Fórmula):** Se cumplimenta cuando el campo es automático. En esta celda se detalla la regla o fórmula a aplicar.
 - **Validación:** Aquí se definen las reglas y condiciones que tienen como objetivo mantener la información coherente e íntegra.
 - **Descripción – Comentarios:** Texto explicativo del uso que se debe hacer del campo, así como observaciones sobre el mismo.

8.2 Empresa y organizaciones (BD1)

En esta BD se almacenarán las empresas, sean o no clientes de Ingeteam FV, estando definidas por los campos a continuación detallados. Esta es la BD más compleja, pues es la que cuenta con más relaciones a otras BB.DD.

Ob	Campo	Tipo	Long / Lista [Campo]	AUTO (Fórmula)	Validación	Descripción - Comentarios
	NIF/VAT	Cadena de texto	255		-Regla Duplicidad- Se le exigirá en la primera oferta.	TENER EN CUENTA LA INTEGRACIÓN CON SAP al ser la clave principal.
	Company ID	Cadena de texto	8	"C"+Secuencial Offline: ID temporal hasta sincronización	Único	Identificador único para el CRM. Independiente del de SAP.
*	Company Name	Cadena de texto	255		Único por país. Mayúsculas -Regla Duplicidad-	Nombre de la compañía. Acceso directo, al editar, al manual de estilo para los nombres de empresas.
	KAM	Listado	BD11 Staff [Initials, Name, Last Name]		Solo uno	Si no tiene vendedor en las pantalla aparecerá "No Aplica".
*	Company Importance	Listado	TB Company Importance [Importance]		Solo uno	Describe la importancia de la compañía. 5 Valores: A, B, C, None y Tbd. Flag en rojo si Tbd.
*	Company Status	Listado	TB Company Status [Status]	ni b n i c. Como hacer estas combinaciones?	Solo uno. Una empresa con importancia "A" no puede estar "Out Of Business"	Describe si la empresa esta activa 3 Valores: Active (PV), Inactive (PV) y Out Of Business. Campo con ayuda explicando cada valor.
*	Relation with Ingeteam	Listado	TB Relations IPT [Relation]		Solo uno	3 valores (INTERNAL SUBSIDIARY, INTERNAL BUSINESS UNIT, EXTERNAL-default)
*	Activity Level	Listado	TB Activity Level [Level]	Ver documento de criterios para reglas. DA	Solo uno	Nivel de actividad de la compañía. 6 Valores: ver documento IPT_ACRM borrador CriteriosClientes
	Company Value Chain Position	Matriz	TB Company VCP [Position, Value]		Multivalor	22 Criterios, cada uno con 3 Valores: yes/no/tbd. Flag en rojo si Tbd. Tener la posibilidad de exportar la BD1 a excel con cada una de las 22 columnas.
*	Activity Sector	Listado	TB Activity Sector [Sector]		Multivalor	Nivel de actividad de la compañía. 4 Valores: Residential, Commercial/Industrial, Utility, Storage & Diesel
	NPC - Next planned contact	Número	3	calendario cosa que se cambia a la carta	Calendario; TB NextContactDays [Days]	Ver notas.
	LCD - Last contact date	Fecha	N/A	Día de la última actividad registrada		Última actividad registrada (llamada, visita, oferta)
	DNC - Days till next contact	Número	3	Last contact+ next time to be contacted - fecha de hoy		Cuándo tendrías que contactar. Flag x colores: verde->1 semana, naranja <1 semana, rojo atrasado
**	Central Telephone	Cadena de texto	50		"+" [CódigoTelPaís] [espacio] [num] -Regla Duplicidad- formula de validación: CRM (info@xxxx.com)	Teléfono centralita de la empresa
**	General Email	Cadena de texto	200		formula de validación: CRM (info@xxxx.com)	Email info@ / generico de la compañía
	Address	Cadena de texto	255			
*	City	Cadena de texto	150			
*	State (province)	Cadena de texto	150			
*	Postal Code	Cadena de texto	50			
*	Country	Listado	TB Countries [Country Name]		Solo uno	Tabla estándar ISO de países
	Coords UTM-X	Cadena de texto	10	Ver notas.		Si está vacío y hay dirección válida, se rellenará automáticamente.
	Coords UTM-Y	Cadena de texto	10			Si está vacío y hay dirección válida, se rellenará automáticamente.
	Website	Cadena de texto	255		Validación 404	www.xxxx.com
*	Newsletter	Listado	TB Languages [Alpha2]		Multi-valor (idiomas de newsletters) + no modificable	Si/No // Idiomas (ES, FR, IT, GE, EN) // (conectado Módulo de campañas)
	Terms of Payment			Auto desde SAP		Por adelantado, se generará una proforma
	TCL - Total Credit Limit	Número	10,2		Divisa	Manual (Financiero - Irabe López)
	CLA - Credit Limit Available	Número	10,2	CLA = TCL - PPD	Divisa	Flag if < 0
	TPP - Total Pending Payments	Número	10,2	Auto desde SAP	Divisa	Manual (Financiero - Irabe López)
	OPP - Overdue Pending Payments	Número	10,2	Auto desde SAP	Divisa	Flag
	Uncollectable debts	Número	10,2	Auto desde SAP	Divisa	Flag

Para crear un nuevo campo (organización) en la BD1 se realizara a través de un proceso centralizado al objeto de evitar diferentes maneras de rellenar la tabla (ver workflow xl)

NOTAS EXPLICATIVAS		
NPC - Next planned contact	Auto, Descripción	Existen dos opciones para determinar/programar la próxima actividad. (i) O bien de una forma aproximada incluyendo los días estimados desde una lista: 1,7,14,30,45,60,90,120,180,270,360 predeterminada (aunque luego se pueda rellenar el día que se quiera). (ii) incluyendo una tarea en el calendario Outlook, con reseña de esta tarea en el timeline de la cuenta y automáticamente el CRM calcula el NPC (días restantes hasta la tarea). ✓
Coords UTM-X, Coords UTM-Y	Auto	En formato UTM. El Asistente Geográfico busca el UTM desde la dirección. Se captura la ubicación cuando el vendedor KAM utilice <i>TM: teléfono móvil</i> ✓

8.3 Contactos (BD2)

En esta BD se almacenarán los contactos de las empresas de "BD1 Companies". Consecuentemente serán objeto de ser administrados por el CRM para facilitar la información relevante a los KAM y otros grupos de usuario.

Ob	Campo	Tipo	Long / Lista [Campo]	AUTO (Fórmula)	Validación	Descripción - Comentarios
*	Name	Cadena de texto	255		Primera letra en mayúscula	El nombre del contacto.
*	Last name	Cadena de texto	255		Primera letra en mayúscula	El apellido del contacto.
*	Company (ID + Name)	Listado	BD1 Companies [Company ID, Name]		Solo uno	Empresa principal del contacto.
	Job Title	Cadena de texto	255			El cargo del contacto en la empresa principal.
**	Email	Cadena de texto	200		Fórmula de validación CRM (info@xxx.com)	Email del contacto.
**	Telephone	Cadena de texto	50		"+" [CódigoTelPais] [espacio] [num]	Número de teléfono (fijo) del contacto.
**	Mobile	Cadena de texto	50		"+" [CódigoTelPais] [espacio] [num]	Número de móvil del contacto.
**	Mobile_2	Cadena de texto	50		"+" [CódigoTelPais] [espacio] [num]	Segundo número de móvil del contacto
	Skype	Cadena de texto	200			ID de Skype del contacto.
	LinkedIn (URL)	Cadena de texto	200		Validación 404	URL de LinkedIn del contacto.
*	Language_Main	Listado	TB Languages [Name]		Solo uno	El lenguaje principal del contacto para saber en qué idioma comunicarse con él/ella.
	Language_Secondary	Listado	TB Languages [Name]		Solo uno	El segundo lenguaje con el que se podrá interactuar con el contacto.
	Comments	Cadena de texto	255			Comentarios sobre el contacto.
*	Newsletter	Listado	TB Languages [Alpha2]		Multi-valor (idiomas de newsletters) + no	Si/No // Idiomas (ES, FR, IT, GE, EN) // (conectado Modulo de campañas)
	Date of Birth (DoB)	Fecha				Fecha de nacimiento del contacto.
	Company 2 (ID + Name)	Listado	BD1 Companies [Company ID, Name]		Solo uno	Segunda empresa asociada al contacto.
	Address (personal)	Cadena de texto	255			Dirección del contacto.
	City	Cadena de texto	150			
	State (province)	Cadena de texto	150			SELECCION TB,
	Postal code	Cadena de texto	50			
	Country	Listado	TB Countries [Country Name]		Solo uno	Tabla estándar ISO de países

→ todo el mundo puede introducir comentarios →

[20150501][JVV] Es un hombre muy joven
 [20150420][JLP] lo acababa de promover

Es un hombre muy joven

~~MAN~~ ~~OTHERS~~

8.4 Artículos (BD3)

Esta BD contendrá principalmente el inventario de productos y servicios de IPT-FV. La BD conecta de forma automática con SAP para recibir la información de sus artículos (productos y servicios). Además dispondrá de información adicional como la documentación (Pictures, Datasheet, etc...), e indicadores de interés gerencial (PCP, BEP, ICP).

- la información fluye de forma unidireccional
 SAP → CRM.

esto tb vendrá de SAP

Ob	Campo	Tipo	Long / Lista [Campo]	AUTO (Fórmula)	Validación	Descripción - Comentarios
??	Código SAP	Numérico	7	AUTO desde SAP		Los 3 primeros dígitos señalan que: 100xxxx: Es un cliente 300xxxx: Es una dirección de entrega. 400xxxx: Es del grupo Ingeteam.
??	Código 25	Cadena de texto	7	AUTO desde SAP		Cód. 25 de SAP
	Código I+D	Cadena de texto	7	AUTO desde SAP		Cód. I+D en SAP
	Descripción I+D	Cadena de texto	255	AUTO desde SAP		Descripción de parte de I+D en SAP
	Descripción Comercial	Cadena de texto	255	SI DIOMAS. AUTO desde SAP ES, UK, IT, GE, FR		Descripción comercial. 5 campos por idiomas (para las ofertas definidos en TB Idiomas CRM). Hay que importarlos de SAP.
	PCP-1	Numérico	10,2		Divisa	Product Cost Price
	BEP-1	Numérico	10,2		Divisa	Break-even Point
	ICP-1	Numérico	10,2	AUTO desde SAP (futuro)	Divisa	Intercompany Price
	PCP-2	Numérico	10,2		Divisa	Product Cost Price
	BEP-2	Numérico	10,2		Divisa	Break-even Point
	ICP-2	Numérico	10,2	AUTO desde SAP (futuro)	Divisa	Intercompany Price
	PCP-3	Numérico	10,2		Divisa	Product Cost Price
	BEP-3	Numérico	10,2		Divisa	Break-even Point
	ICP-3	Numérico	10,2		Divisa	Intercompany Price
	Family	Listado	TB Product Families [Family]	AUTO desde SAP (?)	Solo uno	Ej: PV Inverter
	Subfamily	Listado	TB Product Families [Subfamily]	AUTO desde SAP (?)	Solo uno	Ej: 1Play / 3Play/...
	Series	Listado	TB Product Families [Series]		Solo uno	Ej: 1Play -> TL/TH/FL/...
	Model	Listado	TB Product Families [Model]		Solo uno	Ej: Ingecon SUN 5 TL
	Price Group	Listado	TB Price Groups [Name]	AUTO desde TB Product Families [Model]	Solo uno	Cada producto tiene un Price Group en función del modelo al que pueda pertenecer
	Pictures	Galería Imágenes	TB Image Gallery [Series]	AUTO desde Serie		Fotos de la Serie
	Datasheet	Documento	Documento	AUTO desde Modelo	Solo uno	Procede del modelo
	Technical Documentation	SGD				Gestor documental del CRM

no aplica, ha nos que ayuda

1 CATEGORY
 2 FAMILY
 3 SERIES
 4 MODEL.

+5. Price Group

¿ todo en Euros? ¿ como nos

Concepto	Denominación	Definición	Formula	Responsable generación	Revisión definición y valores iniciales
1 PCP-1	Product Cost Price (Proveedor Paneles)	Es la suma del coste de materiales a precio medio ponderado (pmp)+ horas de mano de obra directa fijada en la hoja de ruta sap de cada producto (valoradas a 19 €/hora)+coste en € de provisiones por cada gama de producto fijada en base a tasa de fallos y fijada por fábrica. No incluye en ningún caso el coste de transporte y por tanto son coste en fábrica	Coste Material Coste Mano de Obra Provisiones	Area fotovoltaica	Area financiera
2 BEP-1	Break Even Price (Proveedor Paneles)	Teniendo en cuenta la cifra de ventas objetivo 2015, y los gastos generales estimados a fecha actual para 2015 incluyendo, gastos de producción generales+ gastos de estructura+gastos de personal de compras+gastos corporativos+provisiones de existencias+amortizaciones inmovilizado+gastos financieros se define como el PCP-1 con una margen del 10% (PCP-1 dividido entre 0.9 nos da BEP-1)	$BEP-1 = PCP-1 + (10\%)$	Area fotovoltaica	Area financiera
3 ICP-1	Inter-Company Price (Proveedor)	La definición inicial que se plantea para Paneles es ICP-1=BEP-1 ya que la filosofía inicial es que Paneles se quede en punto muerto o genere beneficio en la medida que mejore sus ratios de fabricación. Este precio no incluye coste de transporte.	ICP-1 = BEP-1	Area fotovoltaica	Area financiera
4 PCP-2 (real)	Product Cost Product real (Headquarters)	Coste de compra ICP-1 de Paneles y de APG + comisiones comerciales + 1,5 % de provisión de garantías	$PCP-2 (real) = (ICP-1) (???)$	Area fotovoltaica	Area financiera
5 PCP-2 (target)	Product Cost Price target (Headquarters)	Es el PCP-2(real) con un descuento en Euros por unidad para un número especificado de unidades a incluir en provisiones contables y autorizado por el jefe de área para ciertos productos en fase inicial de lanzamiento cuyo coste objetivo está por debajo del coste actual. Que el PCP-2 (real) tenga un diferente valor del PCP-2 (target) debe ser una excepción limitada en el tiempo.	$PCP-2 (target) = PCP-2 (real) - Subvencion por producto$	Jefe Area FV	Area financiera
6 BEP-2	Break Even Price (Headquarters)	Se define para 2015 como el PCP-2 real aplicándole un margen del 25%. Con este margen debemos como mínimo ser capaces de cubrir gastos generales incluidos son las compras sin venta asociada+ los gastos de estructura + gasto activado de I+D+amortizaciones de inmovilizado no I+D. El transporte es un coste directo que no está incluido aquí pero debería sumarse en cada operación aparte de este precio.	$BEP-2 = PCP-2 (real) + (25\%)$	Area fotovoltaica	Area financiera
7 CP-2 (neutral)	Inter-Company Price neutral (Headquarters)	Se calcula a partir del PCP-2 (target) y como mínimo debe tener un valor superior al BEP-2 a no ser que se quieran generar pérdidas en Headquarters. A definir por comercial fotovoltaico. Podría ser un 26% para 2015 y luego subirlo para 2016 conforme suba la amortización de I+D	$ICP-2 = PCP-2 (target) + (26\%)$ (Nota: los productos subvencionados puede que estén debajo del BEP-2)	Area fotovoltaica	Area financiera
8 ICP-2 (real)	Inter-Company Price real (Headquarters)	Es la tarifa de venta a filiales y se calcula a partir del ICP-2 (neutral) mas un factor de corrección que proviene del "PriceGroup" que estará definido por cada modelo de producto. Margen a definir por fotovoltaico. Este precio es en principio para filiales para las distintas gamas también depende o afecta a si la venta es a filiales (o a empresas externas ???). En realidad la venta externa es similar a la venta externa de una filial (RSP).	$ICP-2 (real) = ICP-2 +/- Margen Correccion Price Group$	Area fotovoltaica	Area fotovoltaica
9 PCP-3	Product Cost Product (Filial)	Individual a calcular para cada filial con el mismo esquema que PCP-2 y BEP-2	$PCP-3 = ICP-2 (real) (???)$	Area fotovoltaica	Area financiera
10 BEP-3	Break Even Price (Filial)	Individual a calcular para cada filial	$BEP-3 = PCP-3 + [\% \text{ dependiente de filial}]$	Area fotovoltaica	Area financiera
11 RSP-A	Recommended sales Price cliente tipo A	Precio orientativo fijado por matriz para clientes basado en volumen del pedido, facturación histórica o potencial cliente. Tipo A serán los clientes con rango más alto en base a los factores anteriores.	$RSP-A = ICP-2 (real) + 10\%$	Area fotovoltaica	Area financiera
12 RSP-B	Recommended sales Price cliente tipo B	Precio orientativo fijado por matriz para clientes basado en volumen del pedido, facturación histórica o potencial cliente. Tipo A serán los clientes con rango medio en base a los factores anteriores.	$RSP-A = ICP-2 (real) + 20\%$	Area fotovoltaica	Area financiera
13 RSP-C	Recommended sales Price cliente tipo C	Precio orientativo fijado por matriz para clientes basado en volumen del pedido, facturación histórica o potencial cliente. Tipo A serán los clientes con rango más bajo en base a los factores anteriores.	$RSP-A = ICP-2 (real) + 30\%$	Area fotovoltaica	Area financiera
14 Price List	Price List	Precio de venta al público sin incluir impuestos EXW fábrica de todos los productos, separados por gamas. Es única para toda Ingeteam. No incluye transporte y puede sufrir un "maquillage" final a mercado.	$RSP-A = ICP-2 (real) + 30\%$	Area fotovoltaica	Area financiera

CP 14 niveles de precios

Price Group

A1
A1
A1
B3
B3
BA
BA
BA
A2
A2
A2
B3
B3
BA
BA
BA

2015e IPC-2

(ud)	€	Contribution
1.000	567,34	-11.346,80 €
200	567,34	-2.269,36 €
1.500	567,34	-17.020,20 €
250	768,23	11.523,45 €
415	768,23	19.128,93 €
450	1224,55	0,00 €
324	1224,55	0,00 €
344	1224,55	0,00 €

Price Group

0%	BA	0%
-2%	A1	B1
-4%	A2	B2
-6%	A3	B3
-8%	A4	B4
-10%	A5	B5
-14%	A6	B6
-18%	A7	B7
-22%	A8	B8
-26%	A9	B9

Ax: Productos subvencionados por otros productos

Bx: Productos que financian a otros productos

esto podría ser un
Camp. nuevo.

(idea)

ventas esperadas, incluso
se podría hacer una por
región.

PRICE
GROUPS

8.5 Tablas maestras de validación

En este apartado están listadas las tablas maestras de validación, clasificadas de acuerdo a dos categorías en función de su aplicación: si son usadas casi exclusivamente para clasificar empresas o si tienen un uso mas generalizado.

¿Pg de la separación?
Se puede mejorar la introducción?

8.5.1 Criterios y tablas maestras que permiten clasificar a las empresas

TB Company Importance

APLICACIÓN: Categorizar las empresas en función de su prioridad comercial.

Campos:

- Importance – 5 posibles valores

1. A — Definición (homogeneizar la manera de filtrar).
2. B ~
3. C ~
4. None ~
5. Tbd ~

TB Company Status

APLICACIÓN: Describir el estado comercial de la empresa en relación al sector fotovoltaico (por ejemplo si está activa en el sector).

Campos:

- Status – 3 posibles valores

1. Active (PV)
2. Inactive (PV)
3. Out Of Business

→ explicar la diferencia entre "inactive" (es de forma temporal) y "out of business".

TB Relations IPT

→ Utilizamos el mismo nombre que en tabla.

APLICACIÓN: Listar las distintas posibles relaciones que puede tener una empresa con IPT - FV, ya sea como filial o externa.

Campos:

- Relation – 3 posibles valores

1. Internal subsidiary
2. Internal Business Unit
3. External - default

Explicar diferencias
¿va a haber legendas de ayuda?
donde las marcamos?

TB Activity Level

APLICACIÓN: Clasificar el nivel de actividad comercial que realiza una empresa o cliente con IPT - FV.

Campos:

- Level – 6 posibles valores
 1. Cliente reciente
 2. Cliente antiguo con actividad comercial
 3. Cliente antiguo sin actividad comercial
 4. Ofertado
 5. Contactado sin ofertas
 6. Sin actividad en CRM

~~Contratados de TB~~
~~es~~
 Definir toda la logica detras.

TB Company VCP

Misma titulo que en la tabla !!!

APLICACIÓN: Definir la posición de la empresa en la cadena de valor.

Campos:

- Position – 23 posibles valores

1. Manufacturer - Module	13. Engineering - EV Stations
2. Manufacturer- Inverter (Competitor)	14. Developer / Promoter – PV
3. Manufacturer – Other PV Component	15. Investor/Owner
4. Manufacturer - EV	16. Storage – Distributor
5. Manufacturer – EV Stations (Competitor)	17. Storage – Industrial
6. Distributor - Electrical	18. Storage – Electrification
7. Distributor - PV	19. Utility
8. Installer - PV	20. Association
9. Installer - EV Stations	21. Agent
10. EPC	22. Other
11. O&M Companies	23. Private Individual/One Time Client
12. Engineering - PV	

Definir

TB Y-N-Tbd

??? esta tabla donde aplica?

APLICACIÓN: Enumerar los valores que puede tener una empresa dentro de su posición en la cadena de valor.

- Value – 3 posibles valores
 1. Yes
 2. No
 3. To be defined

TB Activity Sectors

APLICACIÓN: Enumerar los distintos niveles en que se ha dividido el mercado en función de ~~los valores instalados~~.

las dimensiones de los proyectos FV sobre los que trabaja.

Campos:

- Sector – 4 posibles valores
 1. Residential
 2. Commercial/Industrial
 3. Utility
 4. Storage & Diesel

Definición

8.5.2 Resto de tablas maestras

Las tablas indexadas bajo este apartado son las tablas que no cumplen una función específica de catalogación de empresa.

TB Countries

APLICACIÓN: Indexar la lista de países (oficial de IPT-FV) junto con su código ISO identificador. Se utilizará el código de dos letras (*ISO 3166-1 2 Letter Code*).

Campos:

- ✓ 1. Country Name - El nombre del país *(en ingles?) siempre?)*
 - ✓ 2. Capital – La capital del país *(en ingles?)*
 - 3. Continent - El continente en que se encuentra situado el país *(en ingles)*
 - 4. ISO 3166-1 2 Letter Code - El código identificador de dos letras ISO 3166-1
 - 5. ISO 3166-1 3 Letter Code - El código identificador de tres letras ISO 3166-1
 - 6. ISO 3166-1 Number – El número identificador de ISO 3166-1
 - 7. ITU-T Telephone Code – El código internacional de teléfono del país
 - 8. IANA Country Code TLD – El dominio de nivel superior geográfico del país (URL)
 - 9. ISO 4217 Currency Name - El nombre ISO 4217 de la divisa
 - 10. ISO 4217 Currency Code – El código identificador de la divisa ISO 4217
- ¿cual es el que vamos a utilizar por defecto en CRM?*

TB NextContactDays

- ✓ APLICACIÓN: Proporcionar al usuario un listado del número de días posibles a la hora de establecer el próximo día de contacto para una empresa.

Campos:

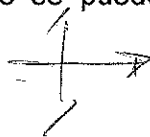
- Days – 11 posibles valores
 - 1. 1
 - 2. 7
 - 3. 14
 - 4. 30
 - 5. 45
 - 6. 60
 - 7. 90
 - 8. 120
 - 9. 180
 - 10. 270
 - 11. 360

TB Languages

APLICACIÓN: Indexar la lista de idiomas (oficial de IPT-FV) de acuerdo a su código ISO 639-1 Alpha2.

Campos:

- Name – Nombre del idioma, 186 posibles valores.
- Alpha2 – 186 posibles valores, que se pueden consultar en el documento pertinente.



Para que no sea un "parto"
busca tu idioma, que por favor
aparezcan los cinco top en las

TB Product Families

APLICACIÓN: Categorizar los productos de IPT-FV extraídos de SAP.

5 posiciones top.

Campos:

- Family
- Subfamily
- Series
- Model
- Price Group

CATEGORY
FAMILY
SERIES
MODEL

El price group no es
una jerarquización/familia
es una característica/

TB INCOTERMS_2012

APLICACIÓN: Indexar los posibles INCOTERMS oficiales (2012).

Campos:

- INCOTERM – 11 posibles valores

1. EXW
2. FCA
3. CPT
4. CIP
5. DAT
6. DAP
7. DDP
8. FAS
9. FOB
10. CFR
11. CIF

No lo se tienen de
logística de peña
mirarlo.

TB NumberOfDays

APLICACIÓN: Proporcionar al usuario un listado del número de días posibles a la hora de establecer el tiempo de validez de una oferta.

Campos:

- Days – Por definir

?

TB Markets

APLICACIÓN: Proporcionar un listado de los mercados para poder clasificar una noticia.

Campos:

- Market Name – 5 posibles valores

1. VE
2. PV-Grid
3. PV-Storage
4. Termosolar
5. Other

→ que sea muy editable.

TB Regions

APLICACIÓN: Indexar las regiones geográficas (oficiales de IPT - FV).

Campos:

- Region: 20 posibles valores

- | | |
|-------------------|-------------------------|
| 1. South Europe | 11. North America |
| 2. North Europe | 12. Central America |
| 3. Central Europe | 13. South America |
| 4. Eastern Europe | 14. Caribe |
| 5. North Africa | 15. Middle East |
| 6. Central Africa | 16. Central & East Asia |
| 7. Western Africa | 17. South East Asia |
| 8. Central Africa | 18. South Asia |
| 9. Eastern Africa | 19. Australia & NZ |
| 10. South Africa | 20. Polinesia |

→ incluir
por favor
la relación
de países
para que todos
hablen de las
mismas

TB Communication Types

APLICACIÓN: Clasificar las interacciones con clientes o contactos

Campos:

• Name:

1. Mail (Outlook)
2. PhoneCall
3. Visit
4. Telco
5. Event
6. Other

*descripcion**diferencia? Más de uno al HF?*✓ **TB Reliability**

APLICACIÓN: Clasificar la confianza en la información pertinente a un price benchmark.

Campos:

• Value – 3 posibles valores

1. High
2. Medium
3. Low

✓ **TB Importance**APLICACIÓN: Clasificar el impacto de diversos campos de la BD8 sobre el *price benchmark*.

Campos:

• Importance – 5 posibles valores:

1. High
2. Medium
3. Low
4. None
5. Unknown

TB Currencies

APLICACIÓN: Indexar las monedas de los países según nombre del país, nombre de la divisa, y el código ISO 4217.

Campos:

- Name – 252 posibles valores. Consultar el documento pertinente.
- ISO 4217 Currency Name – 252 posibles valores. Consultar el documento pertinente.
- ISO 4217 Currency Code – 252 posibles valores. Consultar el documento pertinente.

→
poner
las
stops
arriba

TB Price Groups

APLICACIÓN: Listar todos los grupos de precios (*Price Groups*) con el objetivo de clasificar los precios de los productos y servicios según criterios afines a la visión comercial de IPT-FV.

Campos:

- Name – Por definir.



A1 - A9

B1 - B9

AB = 0%

TABLA DE ANEXOS

"A.1 - Jerarquía de Productos" - Excel de Carlos Lezana + resto de productos y servicios a configurar

→ poner todo el pricelist? hasta modelos? → Si es así
se parece
bien pero
pq está en
tabla de anexos?

CONTROL DE FIRMAS DE APROBACIÓN

Resumen de identificación: Proyecto CRM Ingeteam FV Documento de requerimientos y especificaciones para el desarrollo e implementación de una solución CRM (DRE) Capítulo 8		
Destinatarios / Lista de distribución: NO APLICA – Este documento se integrará como parte del DRE		
Firmas de aprobación		
Firma: Juan Carlos Jadraque	Firma: José Luis González	Firma: Javier Villanueva
Fecha:	Fecha:	Fecha: