**Proyecto CRM**

**Ingeteam - FV**

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

**Capítulo 5 – Definición y Tipología de Usuarios**

**INDICE**

5 DEFINICIÓN Y TIPOLOGÍA DE USUARIOS 4

5.1 Introducción 4

5.2 KAM - Key Account Manager 5

5.3 Responsables comerciales regionales (RM) 7

5.4 Gerencia / Corporación (HQM) 9

5.5 Personal de Post-Venta SAT - Repuestos (AS-S) 11

5.6 Personal de Post-Venta SAT - Reparaciones (AS-R) 12

5.7 Personal de Post-Venta SAT - Campo (AS-F) 13

5.8 Prevención Riesgos Laborales (PRL) 14

5.9 Recursos Humanos (RR.HH) 15

5.10 Planificación y Producción (PP) 16

5.11 Personal de Back-Office (AP) 17

5.12 Management Financiero (MF) 18

5.13 Marketing (Mkt) 19

5.14 Administrador IT (Admin.CRM) 20

5.15 CRM Data Entry Assistant 21

5.16 Key Users (only for the software implementation period) 22

**CONTROL DE ACTUALIZACIONES**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **VERSIÓN** | **FECHA CREACIÓN** | **CREADO POR** | **FECHA APROBACIÓN** | **APROBADO POR** |
| 150423 | 23/04/2015 | Juan Carlos Jadraque  José Luis González  Javier Villanueva  Arturo Albacete  Ignacio Parres | - | - |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNTO** | **CAMBIOS RESPECTO DE LA VERSIÓN ANTERIOR** |
|  | NO APLICA al ser primera versión |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# DEFINICIÓN Y TIPOLOGÍA DE USUARIOS

## Introducción

En este capítulo se definen los grupos de usuarios que interactúan con algún proceso o funcionalidad del CRM. La mayoría, pero no todos, tendrán acceso al CRM. Para cada grupo de usuarios vienen definidos una serie de campos, que describen el perfil técnico del grupo. Estos campos son:

* **Job Description**– Descripción de las funciones que cumple el usuario en la empresa IPT-FV.
* **Job Location** – Donde se encuentra situado el sitio de trabajo del usuario como por ejemplo la sede de IPT-FV o una filial.
* **Remote Working Condition**­– Las condiciones de acceso a internet del usuario. Esto tiene importancia dado que no es lo mismo conectarse al intranet desde una oficina perteneciente a la corporación Ingeteam que acceder desde la casa por temas de seguridad, protección de datos, etc… Será un listado multi-valor: Office/ VPN / Internet / Off-Line.
* **Hardware Typically Used**– Este campo se refiere a que tipos de equipos informáticos utiliza el usuario para realizar su trabajo. Pueden ser PC portátiles smartphones, etc…
* **Number of Licenses**– El número de licencias del CRM que se requerirán para el grupo de usuarios. Incluye aquellas necesarias en el momento de la implementación, así como a corto plazo.
* **New Licenses Estimate**– Aquí se indica el número de licencias adicionales que se prevé serán necesarias en los próximos cinco años.
* **User Full Names & Initials**– Este campo recoge la lista del personal perteneciente al grupo de usuarios.
* *I***NPUT – Type of Information** *–* Los tipos de información que el usuario puede introducir al sistema CRM.
* **OUTPUT – Type of Information** *–* Los tipos de información que el usuario puede recibir del sistema CRM.
* **Workflows Involved**– Los procesos en los que el grupo de usuario está involucrado.
* **Major CRM Advantages**– Las principales ventajas que aporta el CRM al grupo de usuarios.
* **Possible CRM Issues** – Los posibles problemas que puede experimentar el grupo de usuarios por la implementación del CRM.
* **Estimated Workload (CRM Interaction Time)** *–* El número de horas a la semana que se estima que el usuario estará interactuando con el CRM.
* **User Permissions** *–* Este campo describe las acciones e interacciones que el grupo de usuarios está autorizado para hacer.

## KAM - Key Account Manager

**Descripción del grupo de usuarios**

El KAM desempeña una labor comercial, teniendo como principales objetivos la gestión de grandes cuentas y proyectos así como la apertura de nuevos mercados y la ejecución de política comercial planificada, manteniendo e incrementando la cartera de clientes.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**

Ver siguiente página.



## Responsables comerciales regionales (RM)

**Descripción del grupo de usuarios**

Pendiente por definir.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**

Ver siguiente página.



## Gerencia / Corporación (HQM)

**Descripción del grupo de usuarios**

Planificar y dirigir la política de promoción, venta y distribución de productos y servicios de la compañía.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**

Ver siguiente página.



## Personal de Post-Venta SAT - Repuestos (AS-S)

**Descripción del grupo de usuarios**

Coordinación de las asistencias post-venta a cliente por problemas de diseño de producto y elaboración de documentaciones técnico-comerciales de producto. En concreto prestará asistencia a la gestión de repuestos.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Personal de Post-Venta SAT - Reparaciones (AS-R)

**Descripción del grupo de usuarios**

Coordinación de las asistencias post-venta a cliente por problemas de diseño de producto y elaboración de documentaciones técnico-comerciales de producto. En concreto prestará asistencia a la gestión de reparaciones.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Personal de Post-Venta SAT - Campo (AS-F)

**Descripción del grupo de usuarios**

Coordinación de las asistencias post-venta a cliente por problemas de diseño de producto y elaboración de documentaciones técnico-comerciales de producto. En concreto prestará asistencia en campo.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Prevención Riesgos Laborales (PRL)

**Descripción del grupo de usuarios**

Pendiente por definir.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Recursos Humanos (RR.HH)

**Descripción del grupo de usuarios**

Pendiente por definir.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Planificación y Producción (PP)

**Descripción del grupo de usuarios**

Pendiente por definir.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Personal de Back-Office (AP)

**Descripción del grupo de usuarios**

El personal de Back-Office, desarrolla las tareas administrativas y comerciales del área IPT-FV y ofrece soporte a los departamentos de ingeniería, I+D y SAT.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Management Financiero (MF)

**Descripción del grupo de usuarios**

Pendiente por definir.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Marketing (Mkt)

**Descripción del grupo de usuarios**

El personal de marketing gestiona y coordina todas las actividades relacionadas con la comunicación de la empresa con terceros, haciendo uso de diversas fuentes como la prensa, sitios Web y ferias.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Administrador IT (Admin.CRM)

**Descripción del grupo de usuarios**

Es el encargado de llevar a cabo funciones de formación de personal IPT-FV así como prestar asistencia y conocimiento durante la puesta en marcha. Adicionalmente, será el responsable del mantenimiento del CRM y resolución de problemas. Informará a gerencia sobre temas relevantes al CRM según se precise.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## CRM Data Entry Assistant

**Descripción del grupo de usuarios**

Es el responsable de introducir datos en el CRM a petición del personal de IPT-FV. Será el principal gestor de las BB.DD del CRM.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



## Key Users (only for the software implementation period)

**Descripción del grupo de usuarios**

Los Key Users (usuarios clave) cumplen funciones imprescindibles durante la implementación como son supervisar la puesta en marcha del CRM en IPT-FV (y las filiales de Italia y Francia) y de prestar formación a los futuros usuarios del CRM.

**Perfil técnico del grupo de usuarios**



**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 5 | | |
| Destinatarios / Lista de Distribución: | | |
| NO APLICA – Este documento se integrará como parte del DRE | | |
|  | | |
| **Firmas de aprobación:** | | |
| **Firma:** | **Firma:** | **Firma:** |
| **Juan Carlos Jadraque** | **José Luis González** | **Javier Villanueva** |
| Fecha: | Fecha: | Fecha: |