

1ra Cotización - Marmoles y Mobiliario

1. Requerimientos (a grandes rasgos):
 - a. Que problema se necesita resolver? llevar una página informativa a una plataforma transaccional (ecommerce), con toda la funcionalidad mínima, tales como carrito de compras, checkout, gestión interna (inventario, pedidos, despacho, usuarios, etc)
 - b. Qué debe hacer la aplicación? exponer productos, vender productos, despachar productos, llevar analíticas y base de datos.
2. Que posee la empresa cliente?
 - a. Dominio y servidor (este último es probable que deba migrar para que soporte RubyOnRails)
 - b. Productos físicos
 - c. Atención al cliente
 - d. Despacho del producto
3. Que no posee la empresa cliente?
 - a. Base de datos
 - b. Diseños, Mockups, Usabilidad
 - c. Fotografías, descripciones
 - d. Pasarela de Pago
 - e. Marketing Digital (Growth Hacking)
4. Tiempos requeridos vs tiempos estimados para elaboración de plataforma
 - a. Tiempos requeridos por el cliente: 3-6 meses
 - b. Tiempos estimado de elaboración: 3-6 meses
5. Tabla estimada de inversión
 - a. Este punto depende de:
 - i. % de ventas de la empresa por medios digitales
 - ii. % de ventas offline vs online
 - iii. % de ventas a plazos (B2B), y % de ventas de contado (B2C)
 - b. Ventas Online: esta es la tabla de costos por ventas online
 - i. base mínima: \$250.000 * mes (sin importar si hay ventas)
 - ii. de 0 a 4,99 millones: 10% de ventas
 - iii. de 5 a 14,99 millones: 8% de ventas
 - iv. de 15 a 29,99 millones: 7% de ventas
 - v. de 30 a 59,99 millones: 6% de ventas
 - vi. de 60 a 99 millones: 5% de ventas
 - vii. de 100 a 399 millones: 4% de ventas
 - viii. de 300 a 999 millones: 3% de ventas
 - ix. más de 1.000 millones: 2% de ventas
 - c. Ventas Offline: esta es la tabla de costos por ventas offline (para identificarlas debe otorgarse un código especial al cliente bajo algún incentivo, por ejemplo el código "OFF")
 - i. sin base mínima
 - ii. de 0 a 4,99 millones: 7% de ventas
 - iii. de 5 a 14,99 millones: 6% de ventas
 - iv. de 15 a 29,99 millones: 5% de ventas

- v. de 30 a 59,99 millones: 4% de ventas
- vi. de 60 a 99 millones: 3% de ventas
- vii. de 100 a 299 millones: 2,5% de ventas
- viii. de 300 a 999 millones: 2% de ventas
- ix. más de 1.000 millones: 1,5% de ventas

6. Lanzamiento y pruebas

- a. Tal y como quedó estipulado en la reunión personal, lo ideal es ir por etapas, las cuales estimamos serán las siguientes
 - i. Etapa 1:
 - 1. lanzamiento de pocos ítems (SKUs),
 - 2. ticket bajo,
 - 3. estándar,
 - 4. de fácil rotación
 - ii. Etapa 2:
 - 1. lanzamiento de funcionalidad personalizada
 - 2. ticket medio
 - 3. personalizados
 - 4. baja rotación
 - iii. Etapa 3:
 - 1. productos gama alta
 - 2. ticket alto
 - 3. personalizados o estándar
 - 4. baja rotación

7. Soporte

- a. Una vez lanzada la plataforma, se dará soporte de largo plazo para
 - i. Bugs o problemas del código o funcionalidad
 - ii. Mejoras en las tasas de conversión
 - iii. Problemas de servidor y rendimiento
- b. Autogestión: sin embargo, la plataforma permitirá la autogestión de
 - i. Fotografías y catálogo de productos
 - ii. Ítems, SKUs
 - iii. Perfiles usuario
 - iv. Gestión de clientes

8. Pasos a seguir

- a. Una vez aceptada la oferta, procedemos a agendar una reunión de medio día para analizar a fondo requerimientos, funcionalidades, diseño, inventario y ejecución para la Etapa 1.
- b. En esta misma reunión se analiza y se firma un contrato para la prestación de los servicios solicitados.
- c. Se definen las tareas y tiempos de entrega de cada una de las partes y los roles a cumplir.