|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***DD*** | ***MM*** | ***AAAA*** |
| 05 | 07 | 2017 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CAMPO** | | | | **DESCRIPCION** | |
| **Proyecto** | | | | VEGA | |
| **Área** | | | |  | |
|  | | | | | |
| **Req No.:** | | 001 | | **Nombre:** | Funcionalidades Hoja de Vida Clientes |
| **Prioridad:** | | | | **Responsable TI:** | Daniel Arias Arboleda |
| **A**  X | **M** | | **B** | **Responsable Funcional:** | Ana María Restrepo |
| **Descripción Requerimiento:** | | | | | |
| Existe una necesidad comercial para identificar la información correspondiente a los clientes en un sistema centralizado.  Actualmente para la regional de Bogotá se trabaja con un sistema llamado Gestión de Cuentas Claves el cual está desarrollado con Macros de Excel, este sistema permite realizar las siguientes tareas:   1. Acceso a la herramienta por medio de login 2. Visualizar la información que ha sido ingresada manualmente correspondiente a los clientes en la hoja BD. 3. Ingresar la información correspondiente a nuevas cuentas de clientes. 4. Visualizar informes de acuerdo a las necesidades existentes. 5. Escoger la información en diferentes campos a través de listas de valores. 6. Modificar información de clientes existentes   El sistema cuenta con las siguientes desventajas:   1. Archivo de Excel en el cual no existe un control de la información ingresada. 2. La información allí plasmada puede ser “robada” con mayor facilidad 3. No se integra con ningún sistema el cual no arroja una calidad de data confiable   Teniendo en cuenta lo anterior, se requiere construir un aplicativo Web que permita tener centralizada la información de los clientes de todas las regionales, inicialmente siguiendo el modelo que se tiene actualmente de la regional Bogotá, siendo este el alcance inicial de la funcionalidad para todas las regionales.  Además se espera que el sistema pueda cumplir con los siguientes objetivos:   1. Que tenga facilidad de Uso (una interfaz fácil de usar y de navegar). 2. Deber tener documentación de referencia para los usuarios. 3. Que esté integrada inicialmente con la interface de clientes de Vega. 4. El aplicativo debe ser Responsive.     Además se espera que en el futuro el sistema pueda cumplir con los siguientes objetivos:   1. Debe permitir Integración con otros sistemas (SAP, Sugar, Vega) y proporcionar arquitectura de integración bien definido. | | | | | |
| **Prototipo :** | | | | | |
| **Maestro Usuarios**  El sistema deberá tener un Maestro de Usuarios el cual debe estar conectado al directorio activo de la compañía, esto con el fin de garantizar los accesos al aplicativo y la información que cada uno podrá manipular, es decir, que dicho maestro debe manejar los siguientes perfiles: usuario administrador, usuario ejecutivo negocio, usuario ejecutivo cuenta y usuario de consultas.    **Nota:**   1. Un usuario puede visualizar toda la información incluso de las demás regionales, pero solo puede modificar los clientes que tenga asociados. 2. Los permisos definidos para el usuario administrador serán: Crear, Consultar, Actualizar y Borrar. 3. Los permisos definidos para el usuario ejecutivo negocio serán: Crear, Consultar, Actualizar y Borrar. 4. Los permisos definidos para el usuario ejecutivo cuenta serán: Consultar, Actualizar y Borrar. 5. Los permisos definidos para el usuario de consultas serán: Consultar.   **Información General del Cliente**  Se deben crear los siguientes maestros:  **Maestro de Regionales:** Este debe tener matriculadas cada una de las regionales (Regionales existentes en SAP).  **Maestro de Comerciales:** Este debe tener matriculado cada uno de los comerciales asociados a la regional.  **Lista de Valores N° Sedes:** Este debe tener matriculado los números del 1 al 20, a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.    **Nota:**   1. Los campos código cliente SAP, Razón Social, Nit, Dirección, Barrio, Correo, Teléfono fijo y Celular serán insertados por medio de una integración con el sistema Vega, la fuente de información será la tabla vn#Clientes. 2. En el campo código de cliente debe ser seleccionada una de las 2 opciones ya sea nacional o regional, se debe validar que no hayan sido seleccionadas las 2 opciones a la vez. 3. Los campos de los maestros deben tener un valor por defecto, en el caso del campo ejecutivo negocio y regional debe validar si es el comercial que se está logueando y traer el nombre del mismo por defecto y la regional a la cual pertenece, en el número de sedes siempre traer el primer valor por defecto, estos campos nunca pueden ser nulos. 4. El ejecutivo de cuenta puede ser nulo en el momento de la creación del cliente, la información de este campo solo será ingresada en el momento en que se vaya a hacer la entrega del ejecutivo de negocio al ejecutivo de cuenta. 5. Para hacer la creación del cliente debe existir un botón de crear que solo lo va a tener habilitado el perfil del ejecutivo de negocio, en el momento en que el ejecutivo da clic sobre dicho botón se debe habilitar el campo código cliente sap para que sea ingresado el código del cliente que se desea crear y cuando se dé clic en el botón buscar debe extraer la información correspondiente al cliente que se encuentra descrita en el numeral 1. 6. Para la vigencia del contrato se deben manejar los campos fecha desde y fecha hasta, en el momento en que se seleccione cada una de las entradas se debe desplegar un calendario que facilite escoger el valor a insertar y se debe validar que la fecha inicial nunca sea mayor que la final y la final nunca sea menor que la inicial. Este debe generar una alerta a los comerciales vía mail 2 meses antes de la finalización del contrato. 7. Para los campos de Objetivos singular de venta Anual y Mensual se debe tener separador de miles automático. 8. La información de los clientes puede ser consultada por cualquier usuario, pero solo modificada, actualizada o borrada por el ejecutivo que lo tenga asociado. 9. En el momento en que se asigne el cliente por parte del Ejecutivo de Negocio al Ejecutivo de Cuenta se debe guardar una foto de como quedaron las condiciones a ese momento, además no se le debe permitir al Ejecutivo de Negocio hacer cambios sobre los clientes que ya fueron transferidos al ejecutivo de cuenta. 10. Cuando se hagan cambios en las condiciones iniciales pactadas con el cliente, se debe guardar el historial de dichos movimientos.   **Información Sedes**  Se deben crear los siguientes maestros:  **Maestro de Tipo de Empleado:** Este debe tener matriculados los tipos de empleado.  **Maestro de Sector:** Este debe tener matriculado cada uno de los sectores.    **Nota:**   1. Los campos de los maestros deben tener un valor por defecto y el campo No Empleados no puede ser nulo.   **Información General del Negocio**  Se deben crear los siguientes maestros:  **Maestro de Categoría:** Este debe tener matriculados las categorías del cliente.  **Maestro tipo máquina:** Este debe tener matriculado los tipos de máquina existentes.  **Maestro tipo negociación:** Este debe tener matriculado los tipos de negociación existentes.  **Maestro lista de precios:** Este debe tener matriculado las listas de precios.    **Nota:**   1. Los campos Tipo de máquina, No Máquinas, Tipo de negocio, Lista de precios, frecuencia visita, categoría, anclaje y venta total no pueden ser nulos. 2. El tipo de negociación debe ser Arriendo, Servicio o Cashless, en el momento en que se escoja uno de los siguientes valores: Arriendo o Cashless se debe desplegar un campo que permita ingresar el valor correspondiente al tipo de negociación, además cuando se seleccione Arriendo este debe desplegar una lista de valores con los siguientes valores: Porcentaje o valor fijo, en el momento en que se seleccione uno de ellos se debe desplegar otro campo para ingresar el valor correspondiente. 3. Al final del formulario debe existir un botón que permita guardar la información, modificar la información (de acuerdo al perfil del usuario), consultar la información y otro de cancelar por si se requiere abortar el proceso. 4. En la lista desplegable de las listas de precio, se debe agregar un campo que sea otros, una vez se dé clic sobre este debe aparecer una columna en la parte inferior, esta columna debe permitir ingresar un texto. 5. Cuando se escoja el tipo de máquina que sea café se debe mostrar el tipo de vaso, en caso de ser otro tipo de máquina no se debe mostrar dichos campos. 6. Se agrega el campo anclaje al formulario, dicho campo debe poseer una lista que contenga los valores (SI/NO).     **Información de Contactos**  Se deben crear los siguientes maestros:  **Maestro Influencia Compradora:** Este debe tener matriculados los tipos de Influencia Compradora definidos por el negocio.  **Maestro Grado de Influencia:** Este debe tener matriculados los tipos de Grado de Influencia definidos por el negocio.  **Maestro Modo:** Este debe tener matriculados los tipos de Modo de contacto definidos por el negocio.    **Nota:**   1. Los campos de los maestros deben tener un valor por defecto y nunca ser nulos. 2. El campo Nombres y correo son obligatorios. 3. Los campos Teléfono y celular deben ser obligatorios ya sea uno o el otro. 4. El campo Fecha de cumpleaños puede ser nulo, en el momento en que se seleccione el valor a ingresar se debe desplegar un calendario que facilite escoger el valor a insertar. 5. La información de contacto HSEQ debe aparecer al final del formulario, es decir, si se agrega otro contacto con toda la información correspondiente, la información de contacto HSEQ debe aparecer al final del formulario y no por cada contacto ingresado, este puede ser nulo. 6. Al final del formulario debe existir un botón que permita guardar la información y otro de cancelar por si se requiere abortar el proceso. 7. La información del contacto de cartera solo debe aparecer una sola vez, es decir, acompañado del contacto 1 que es el obligatorio, si se despliegan más contactos no se debe repetir.   **Acuerdos de Nivel de servicio**  Se deben crear los siguientes maestros:  **Maestro Plazo Cartera/Subsidio:** Este debe tener matriculados los valores definidos por el negocio para el subsidio de la cartera.  **Maestro Plazo Cartera/Pago Arriendos:** Este debe tener matriculados los valores definidos por el negocio para el pago de arriendos.  **Lista de Valores Cruce Cartera:** Este debe tener matriculados los valores (SI o NO), a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.  **Lista de Valores Requiere orden de compra:** Este debe tener matriculados los valores (SI o NO), a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.  **Lista de Valores Correctivos:** Este debe tener matriculados los siguientes valores: (4 horas, 6 horas, 8 horas, 12 horas, 24 horas, otro), a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.  **Lista de Valores Fumigaciones:** Este debe tener matriculados los siguientes valores: (3 meses, otro), a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.  **Lista de Valores Preventivos:** Este debe tener matriculados los siguientes valores: (3 meses, otro), a dicha lista se le debe permitir aplicar la matriz CRUD.    **Nota:**   1. El campo específico del cliente no puede ser nulo. 2. En los campos técnicos y operaciones se puede escoger cualquiera de los valores de la lista, los campos no son obligatorios, para el caso de Correctivos, Fumigaciones y Preventivos deben desplegarse las listas de valores descritas anteriormente, en caso que algún valor de la lista no aplique y se dé clic en otro, se debe desplegar un campo que permita ingresar la descripción de la negociación que se realizó con el cliente. 3. En el campo tipo de venta solo se puede escoger un valor por defecto ya sea subsidiada o servicios. 4. Los campos del formulario Facturación ninguno es obligatorio. 5. Al final del formulario debe existir un botón que permita guardar la información y otro de cancelar por si se requiere abortar el proceso. 6. Para el campo Fechas especiales en el cliente se debe desplegar un calendario, además en el momento en que se escoja una fecha se debe agregar obligatoriamente el motivo, el usuario tendrá la posibilidad de agregar varias fechas en el momento en que de clic en el botón +, en caso que no se seleccione ninguna fecha dichos campos no serán obligatorios.   **Información de la competencia**  **Maestro categoría competencia:** Este debe tener matriculado las categorías definidas por el negocio para la competencia.  **Maestro tipo máquina competencia:** Este debe tener matriculado los tipos de máquina existentes en la competencia.    **Nota:**   1. Los campos del formulario análisis de la competencia pueden ser nulos. 2. En el campo tipo de máquina se debe permitir escoger varios tipos a la vez.   **Reportes**  **Reporte Clientes a Entregar**   1. Se debe generar un reporte que permita identificar los clientes que ya tienen 3 meses de creados, dicho reporte debe permitir filtrar por:   Regional  Ejecutivo de negocio  Dicho reporte debe desplegar la información correspondiente al cliente que se va trasladar del ejecutivo de negocio al ejecutivo de cuenta.   1. El programa debe permitir generar reportes dinámicos, es decir, que se puedan arrastrar los diferentes campos de la herramienta para generar cualquier tipo de reporte. 2. El programa debe permitir generar un reporte que sea de tipo resumen por cliente. | | | | | |