La metodología que se adoptó comprende las siguientes etapas:

* **Etapa: Diagnóstico AS-IS** Diagnóstico AS-IS**,** Evaluación y entendimiento de las estrategias de negocio del Market Place de los Alpes.
* **Etapa: Diseño TO-BE** Diseño de la arquitectura objetivo (TO-BE) para cada una de las estrategias de negocio.
* **Etapa: Análisis de brecha** Confrontación de la arquitectura actual contra la arquitectura objetivo para realizar el análisis de brecha.
* **Etapa: Definición de proyectos** Identificación y definición de proyectos por cada vista arquitectural. Consolidación de proyectos bajo el criterio de cada una de las estrategias.
* **Etapa: Arquitectura de solución I**dentificación de nuevos servicios de negocio mediante el enfoque “in the middle” y   
  "top-down”

¿Por qué cambiar?

* Motivador principal: Enfocar la operación de la empresa hacia las necesidades de los clientes.
* Plan estratégico MPLA 2013: Proveer a los clientes de nuevas funcionalidades que satisfagan sus necesidades e inciten a utilizar más la plataforma que se les ofrece
* Características de la nuevas funcionalidades:
  + Brindar nuevos medios transaccionales a sus clientes
  + Ofrecer a los clientes mayor control sobre las transacciones

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Id** | **Nombre** | **Descripción** |
| **ES1** | Implementar nuevos procesos de mediación de transacciones | Creación de nuevos medios transaccionales que promuevan nuevas dinámicas de interacción entre los fabricantes y comercios, permitiendo la creación de cotizaciones y la gestión de intenciones de compra y venta en un sistema de bolsa de manera ágil y eficiente |
| **ES2** | Implementar estrategias de fidelización y atracción de clientes | Implementar las capacidades necesarias para poder crear campañas de mercadeo a listas específicas de clientes activos y potenciales, a través de canales convencionales cómo correos electrónicos o no convencionales como las redes sociales |
| **ES3** | Implementación medios de retroalimentación y reconocimiento de clientes y productos | Implementar diferentes medios para que el MPLA sea capaz de recibir retroalimentación de las experiencias que los clientes han tenido con otros clientes y con sus productos. Así mismo usar esta retroalimentación sirva como criterio para definir listas de clientes y productos destacados, así como nuevos criterios de selección automática de ganadores a subastas o satisfacción de órdenes de compra |
| **ES4** | Implementar un panel de control de manejo de transacciones activas | Implemente un panel de control que muestre a sus clientes las transacciones que actualmente se encuentran activas y que brinde la posibilidad, para cada transacción, de que sea cancelada o modificada mientras se encuentra en ejecución. |
| **ES5** | Implementación de gestión automática de acuerdos de servicio | Establecer una gestión de acuerdos, dónde los clientes que usen los servicios del MPLA se comprometan a cumplir ciertas condiciones y/o cláusulas que aseguren un buen uso de la plataforma, Garantizando que ciertos derechos o condiciones se deben cumplir para con sus clientes. |

Resumen impacto brecha:

En la cadena de valor se realizan modificaciones sobre los macroprocesos de Mercadeo, ventas y evaluación. Para detallar los cambios en cada una de las vistas arquitecturales tenemos la siguiente imagen:

* AN: El proceso de solicitar cotización, registrar intención de compra, registrar intención de venta, solicitar subasta y el subproceso de subasta interna se agregan al eslabón de ventas. En ese mismo eslabón se efectuó la modificación del proceso de procesar orden de compra y aviso de despacho.

Los procesos de crear campaña y controlar campaña fueron agregados al eslabón de mercadeo.

Y por último, el proceso de retroalimentación de clientes o productos fue agregado al eslabón de Evaluación.

* AD: Se agregaron 14 entidades al modelo ontológico de datos. Se modifican 3.
* AA: Se modificaron CRM On Demand que soporta los procesos de solicitar cotización, Registrar intención de venta, Registrar intención de compra, solicitar subasta, Procesamiento de PO y DA, crear campaña, controlar campaña, retroalimentación de clientes o productos. POManager el procesamiento de PO y DA. TransactManager solicitar subasta y procesamiento de PO y DA, controlar campaña. BillingCharges es una aplicación nueva que soporta el procesamiento de PO y DA. Oracle BAM que realiza un monitoreo de los procesos. Y como aplicaciones nuevas tenemos StockManager Se encarga de administrar las solicitudes de cotización y las intenciones de compra/venta y Services agreementEval Se encarga de evaluar el cumplimiento de las reglas y los acuerdos de servicios definidos en el motor de reglas.
* AI: Se agrega el motor de reglas.

ARQUITECTURA DE SOLUCIÓN

En la zona de servicios front-end se adicionan los servicios de Administración de criterios, de acuerdos de servicio, selección de fabricantes y administración de transacciones.En la zona de servicios back-end, en la categoría de procesos se agregan Proceso de solicitud de cotización, registrar intención de venta, registrar intención de compra. En la categoría de tarea se agrega la evaluación de acuerdos de servicio, el servicio de evaluación de clientes/productos y en la categoría de datos: Servicio gestión de campañas, servicios de gestión de cotizaciones.

**Atributos de calidad**

**Se identifican y plantean los siguientes atributos de calidad:**

|  |  |
| --- | --- |
| Integración | Garantizar que las funcionalidades de negocio soportadas por los componentes de TI estén integradas en un solo servicio. (No estaba especificado y nos parece importante) |
| Usabilidad | Optimizar la experiencia del usuario con la capa de presentación de los componentes de TI. |

Proyectos:

En total resultaron 26 proyectos entre todas las vistas de arquitectura.

Realiza la automatización de los procesos Transaccionales solicitud PO y DA, solicitud cotización, gestión de solicitudes de bolsa y proceso de subasta inversa, teniendo en cuenta la creación o modificación de elementos sobre los 4 dominios

Realiza la automatización de los procesos de crear campaña y controlar campaña, teniendo en cuenta la creación o modificaciones sobre los 4 dominios

Realiza la automatización del proceso de retroalimentación de clientes o productos, teniendo en cuenta la creación o modificación de elementos sobre los 4 dominios

Realiza el monitoreo de las Transacciones que permiten al cliente modificar o cancelar Transacciones en diversos puntos del proceso. Este proyecto comprende la realización de servicios de integración e interfaz de usuario.

Se incluye la evaluación de acuerdos de servicio en los procesos Transaccionales

Considerando las 480 horas disponibles para implementar la solución y la priorización de los proyectos, se estima llevar a cabo los proyectos PC1, PC2, PC4 con una duración estimada de 432 horas.

Priorización

Los criterios para priorizar los proyectos, son los siguientes:

* Beneficio 40%
* Capacidad 30%
* Criticidad 10%
* Dependencia 20%

La evaluación de criterios aplicados por proyectos, se realizó promediando los puntos de vista de los miembros del equipo asumiendo cada uno la representación de un rol en el proyecto.

Estimación

Se toma como unidad de medida, el tamaño de los procesos en función de las actividades/entidades y su nivel de complejidad, haciendo uso de la técnica Delphi para establecer los tiempos relativos. Las unidades utilizadas para la estimación de tiempos del proyecto están dadas en horas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Costo Estimado de Mano de Obra / Hora** | | **300,000.00** | |
| **Proyecto** | | **Horas Estimadas** | **Costo Estimado** |
| PC1 | Automatización de procesos transaccionales | 256 | 76,800,000.00 |
| PC2 | Automatización de campañas | 176 | 52,800,000.00 |
| PC3 | Automatización proceso retroalimentación de clientes o productos | 18 | 5,400,000.00 |
| PC4 | Monitor de transacciones | 42 | 12,600,000.00 |
| PC5 | Evaluación de acuerdos de servicio | 60 | 18,000,000.00 |
| **Total Solución** | | **552** | **165,600,000.00** |

Mapa de ruta

Aquí se evidencia la dependencia entre proyectos y la duración de cada uno, para llegar a la arquitectura objetivo.

Horizonte de tiempo Se tiene un límite de 16 semanas

Alcance: Según los criterios de priorización el alcance de la solución propuesta abarca los proyectos de: automatización de procesos transaccionales, automatización de campañas y motor de transacciones para un total de 474 horas y un costo de 142200000

Riesgos: los riesgos identificados son riesgos de alcance.