

TOOGLE.BID

Alpha wireframe

V1.1

06.11.2017

Review by Buscaglione - Cartello

Pagina 2

- Meglio seconda opzione
- Inserire possibilità di upload di attach per visura camerale

Pagina 4

- Definire come gestire i CHANNELS: per favore darcene evidenza. Qualora fossero fissi da non visualizzare
- Inserire un campo, prima di RFQ Title, dove indicare il numero di Progetto (PROJECT ID)
- Mettere prima la sezione MY LASTEST RFQ (ultime 10) mentre le offerte ricevute dovrebbero visualizzarsi attraverso una freccia di espansione

Le modalità di ricerca degli stampi devono seguire questi parametri. Queste chiavi di ricerca debbono essere configurabili dal back office solo per ADMIN

1. SETTORE

- a. Automotive
- b. Appliance
- c. Electronics
- d. Food & Beverage
- e. Packaging
- f. Medical
- g. General
- h. ...

2. TIPOLOGIA (possono variare a seconda del Settore)

- a. Prodotto estetico
- b. Prodotto funzionale
- c. Stampo di precisione
- d. Stampo multicolore
- e. ...

3. DIMENSIONE STAMPO (possono variare a seconda del Settore)

- a. Per presse baby (fino a 100 t.)
- b. Per presse piccole (da 100 a 300 t.)
- c. Per presse media (da 300 t. a 500 t.)
- d. Per presse medio-grandi (da 500 a 1000 t.)
- e. Per presse grandi (oltre 1000 t.)

4. TIPOLOGIA MATERIALE

- a. PP
- b. PA
- c. ABS
- d. ...

Pagina 6 e 7

- In base a come verranno definiti i CHANNEL, capire se tale pagina ha senso
- Possibilità di vedere e ricercare anche tra lo storico di RFQ

Pagina 8

- Cosa vuole dire PERIODIC?
- La vista sarebbe meglio a Lista

Pagina 9

- Dare opzione di definire se la RFQ è pubblica (visibile a tutti) o solo ad alcuni CIRCLE
- Possibilità di definire, qualora la RFQ sia pubblica, una limitazione della visualizzazione della RFQ per area geografica (solo supplier nazionali, EU, EMEA, US, FARE EAST, ecc.)
- SPECIFICATION
 - o Inserire i campi per possibilità di ricerca come evidenziato a pagina 4
 - o Eliminare campo COLOR, il campo RAW MATERIAL è già nell'elenco precedente, il campo TRANSPORT to SIGIT deve diventare COUNTRY OF MOULD DELIVER, Inserire TOWN of delivery, inserire DELIVERY TERMS (INCOTERMS, con lista EXW, FCA, CIP, DAT, DAP,DDP), il campo First Mold test è un campo Data,
 - o Inserire INJECTION SYSTEM (con munù a tendina tra Hot runner, Hot nozzle, Cold runner, Others), MOLD FLOW SIMULATION (Con menù a scalta multipla Filling, Cooling, Shrinkage, Warpage, Others), N. of SAMPLES (campo numero), DIMENSIONAL REPORT of the molded product (Yes/No)
- DEVELOPMENT SCHEDULING
 - o Di default inserire 3 date (first mold test, final mold release, mold transfer to customer) con una singola data (non serve inizio e fine) ma lasciare la possibilità di inserirne di altre
- Price list da modificare in PRICE BREAKDOWN
 - o Inserire di default le voci: Materials, Accessories, Machines costs, Labour costs, Overhead and profit) ma lasciare la possibilità di inserirne di altre
- Multimedia cambiare in DRAWING, 3D and TECHNICAL SPEC
- Introdurre la possibilità di inserire le condizioni generali di acquisto e I capitoli di fornitura (sono standard per tutte le RFQ)

Pagina 10

- Nella parte RECEIVED OFFERS non evidenziare i nomi dei fornitori ma solo un numero ID del fornitore (vedi nota 3)
- Togliere il sistema di feedback del fornitore
- La messaggistica deve essere PUBBLICA (la vedono tutti i SUPPLIER) o PRIVATA (qualora risponda ad un messaggio di un singolo fornitore)
- La messaggistica agli amministratori di TOOGLE deve essere separata

Pagina 11

- Mettere prima la sezione MY LASTEST RFQ (ultime 10) mentre le offerte inviate dovrebbero visualizzarsi attraverso una freccia di espansione
- Valgono stesse considerazioni dei campi delle sezioni precedenti

Pagina 13

- Vedere note pagine 6 e 7
- Inserire comunque la possibilità di fare filtro su RFQ in base ai criteri pagina 4) e zona geografica di destinazione, data di deadline, data di consegna first sample e data disponibilità stampra finale ed in base alle sole richieste provenienti dai propri circles
- Possibilità di vedere e ricercare anche tra lo storico di OFFER
-

Pagina 16

- I CIRCLES dovrebbero essere delle liste predefinite di Supplier o di Purchaser. Ognuno può avere diversi circles (con una propria denominazione) ed ogni circle può contenere anche aziende già appartenenti ad altri circles

NOTE:

1. Dare evidenza su su come si pensa di gestire i CHANNELS e come verranno gestiti i SETTORI, SUB SECTOR e GROUP
2. Dare dettaglio sullo STATUS delle OFFERTE e RFQ
3. Nella RECEIVED OFFERS non evidenziare i nomi dei fornitori ma solo un numero ID del fornitore che verrà invece messo in chiaro solo dopo che è stato effettuato il DEAL CONFIRMATION. Questo per costringere a designare un vincitore. Si darà però la possibilità, prima della conferma finale del deal, di dare la possibilità di cambiare il fornitore dando una causale con la motivazione del cambio. Creare quindi una pagina di DEAL CONFIRMATION
4. Manca la pagina di CREATE OFFER
5. I circles devono valere sia per i supplier che per i purchaser
6. Fornire i dettagli del back office
7. Nel back office deve essere presente un campo per ogni Purchaser e Supplier contente le seguenti informazioni:
 - a. ID SPONSOR e SPONSOR NAME: riferimento per gestire campagne marketing dove viene registrato chi ha portato il contatto per offrire promozione (es. 6 mesi gratuiti accesso)
 - b. ID AGENT e AGENT NAME: riferimento per gestire retrocessione di fee commerciali dove viene registrato chi è che ha la gestione commerciale del Supplier, per poter eventualmente riconoscere delle provvigioni.