

PROTOCOLO PARA PRESENTACION DE LA SOLUCION ADAPTAPRO.

"Si buscas resultados distintos no hagas siempre lo mismo"

Albert Einstein

Preámbulo:

En el pasado el prospecto solicitaba una presentación del sistema.

- A. Asignábamos a un asesor con amplia experiencia en el área administrativa para mostrar las funcionalidades del sistema en un periodo de 2 a 4 horas.
- B. Los espectadores realizaban preguntas y la respuesta del asesor comúnmente: Si se puede.
- C. Concluida, solicitaba un presupuesto de licencia e inducción.
- D. La calidad se media por reclamos y/o clientes contentos o molestos.

¿Qué estas comprando?

- a. Licencias de Software. Debes adaptarte a las funcionalidades del sistema.
- b. Soluciones: El proveedor debe conocer cuales son los requerimientos de la empresa en tres áreas: Operativas, Administrativas y Tecnologías. Esto requiere diversos especialistas.

En la Actualidad:

Hemos aprendido de las informalidades del pasado, hemos adoptado las practicas indicadas **en las metodologías de proyectos** utilizadas mundialmente por las empresas exitosas, garantizándote el éxito de la implementación.

¿Por qué proyectos? La implementación de un software implica un cambio **"Pasar de un estado actual hacia un estado conocido"** llamado expectativas y estas se logran aplicando las prácticas de la calidad **"SATIFASCER LAS EXPECTATIVAS DEL CLIENTE"** y estas las definimos mediante plantillas predefinidas con los alcances que generan y requerimientos operativos definidos en mapas de procesos.

Por esto hemos protocolizado esta importante actividad que nos facilita ofertarle una solución Adaptada a tu actividad económica y concepto de negocio.

1. Portafolio AdaptaPro.

- 1.1 [Propuesta única de valor.](#)
- 1.2 Beneficios.
- 1.3 Funcionalidades principales.

2. Alcance Administrativo:

Estas definidos según plantillas contentivas de los entregables que genera cada módulo y requiere los siguientes procedimientos:

- 2.1 Precisar la generación de entregables que desea conocer. EL prospecto recibe la plantilla de entregables para su selección facilitándolo al presentador preparar la data que será utilizada para lograr el objetivo.
 - a. Productos del inventario.
 - b. Registros de Compras.
 - c. Facturación.
 - d. Tesorería.
 - e. Activos.
 - f. Contabilidad.
 - g. Tributación y Tesorería.
 - h. Nómina.
- 2.2 El ejecutivo de cuenta genera las ordenes de presentación contentiva de los alcances, interesados, asesor(es), fecha y hora. URL virtual de la presentación.

3. Procesos Operativos.

Requiere sus respectivos mapas de procesos que nos permita preparar una presentación según la actividad económica y concepto de negocio del prospecto.

- 3.1 Gestión de Almacenes.
- 3.2 Gestión de Sucursales
- 3.3 Gestión de Sociedades.

Av. Rómulo Gallero, centro comercial Millenium Oficina N1-01 PISO 1

www.adaptaproerp.com

0212-23446064/ 2390073/ 0412-0905509/ 0414-3000518

- 3.4 Planificación financiera (Rentabilidad y Liquidez)
- 3.5 Comercialización.
- 3.6 Aprovisionamiento.
- 3.7 Consignaciones.
- 3.8 Proyectos.

4. Tecnología, exclusivamente con el personal tecnología del cliente con tecnología de AdaptaPro:

- 4.1 Programación.
- 4.2 Diccionario de Datos.

5. CONDICIONES GENERALES:

Las presentaciones de AdaptaPro las realizamos bajo las siguientes condiciones:

1. **Objetivo:** Dar a conocer las funcionalidades y resultados esperados, previo requerimiento de áreas indicadas por el prospecto. No realizamos presentaciones de todo el sistema debido a que esto requiere de especialistas y definición de alcances.
2. **Finalidad:** Demostrarle al usuario que el sistema puede cubrir sus requerimientos administrativos. Para los requerimientos Operativos necesitamos su respectivo mapa de procesos.
3. Las presentaciones son realizadas en **modo virtual** (ONLINE) y no presencial, esto debido a la diversidad en la geolocalización de los especialistas. Las actividades presenciales solo están permitidas para los servicios de implementación funcional mediante la asignación del asesor funcional mediante contratación tripartita.
4. El presentador **no realiza actividades de vendedor, ni consultor**, ni está autorizado a realizar compromisos para la implementación, ni presupuestos.
5. Los Servicios de implementación están definidos en el **siguiente enlace**.
6. El ejecutivo de cuenta es quien realiza presupuestos según requerimientos indicados en las plantillas de alcances de implementación solicitados por el usuario.
7. El presentador no está autorizado a mostrar áreas del sistema que no han sido solicitadas previamente por el prospecto, debido a que cada una requiere su respectivo especialista y su previa definición "AdaptaPro no es sistema

PlugAndPlay ni incorpora definición por defecto, toda transacción requiere su respectiva definición según requerimiento del usuario”

8. La presentación la realizamos con data hipotética focalizada en presentar resultados. El presentador no realiza carga de datos ni definición de transacciones. Esto debido a que AdaptaPro ofrece múltiples formularios para carga de datos y generación de transacciones.
9. El presentador no está autorizado a realizar consultorías ni recomendaciones para necesidades de: Movilidad, Interconexión entre sucursales, Servidores y similares, esto les compete a los proveedores de plataformas y cuyo requerimiento se encuentra en el siguiente enlace.
10. El presentador no está autorizado a realizar recomendaciones para las maniobras de índole fiscal.
11. El prospecto recibirá en formato PDF el portafolio de AdaptaPro, desde la gestión de la calidad, hasta la mejora continua.
12. La presentación del área tecnológicas esta referida a la arquitectura abierta de AdaptaPro y focalizada a lograr cubrir tecnológicamente los requerimientos del usuario. Las características técnicas están publicadas en el siguiente enlace.
13. Para dar a conocer los procesos administrativos, el usuario podrá contar con la instalación del sistema en modo de evaluación con transacciones registrada, más documentación funcional que le permita conocer el funcionamiento y resultados que genera AdaptaPro. De igual forma, podrá participar en talleres de capacitación, utiliza el sistema en modo de evaluación hasta 5mil transacciones.

6. Objetivo: Dar a conocer al prospecto las funcionalidades del sistema y esta las realizamos bajo las siguientes condiciones:

1. El portafolio AdaptaPro ofrecemos soluciones y estas requieren conocer la problemática a resolver o requerimientos del cliente. Además, en AdaptaPro ofrecemos el sistema (Software) como un recurso para ser utilizado en un proyecto de implementación que requiere sus respectivos recursos y requisitos.
2. Para la presentación de procesos operativos requerimos sus respectivos mapas de procesos para que el asesor realice en privado las definiciones previas que permitan presenta una solución cercana a sus requerimientos.
3. Requerimientos de las áreas que el prospecto desea conocer, debido a la magnitud de AdaptaPro, diseño definible y su composición (Técnico, administrativa, contable, laboral, y operativa) requiere de la participación de diversos especialistas según el área de interés del usuario. El presentador no está autorizado a presentar funcionalidades que no están en los

requerimientos del usuario debido a que estos requieren su previa definición y la participación del especialista.

4. El presentador no realiza actividades de vendedor, ni consultor, ni está autorizado a realizar compromisos para la implementación.
5. Para presentar procesos operativos requiere previa descripción y/o mapas de procesos que le permita al asesor realizar definiciones cercanas a los que el prospecto necesita y tiene como objetivo presentar una solución a su requerimiento.
6. La presentación será realizada con Datos hipotéticos que no revelen la privacidad ni modelo de negocio por parte de otro usuario.
7. El presentador no está autorizado a revelar los procesos operativos de otros usuarios.
8. El prospecto podrá participar en talleres de uso de componentes de AdaptaPro.
9. EL prospecto podrá instalar una licencia de evaluación en un PC para conocer sus funcionalidades.
10. El prospecto debe recibir el portafolio de AdaptaPro, desde la gestión de la calidad, hasta la mejora continua.
11. El presentador no está autorizado a exponer el portafolio, esto exclusiva competencia del ejecutivo de cuenta.
12. Las presentaciones son realizadas en modo virtual (ONLINE) y no presencial, esto debido a la diversidad en la geolocalización de los especialistas. Las actividades presenciales solo están permitidas para los servicios de implementación funcional mediante la asignación del asesor funcional mediante contratación tripartita.

Gestión de los riesgos:

Posibles riesgos durante el proyecto de implementación.

- 1 Rotación del personal por parte del cliente, debemos precisar, si el personal capacitado no continúa en el cargo, aplicamos la gestión de cambios, alcance y tiempo: Debemos capacitar nuevamente al personal que reemplace el cargo.
- 2 Omitir las actividades del usuario en EDT, ejemplo cargar balance inicial.
- 3 Requisitos: Datos en formato Excel para iniciar datos: Balances, Inventarios con valores, CxC que no sean íntegros o no conciliados, ejemplo: Estado financiero que no coincida con valores de inventarios, activos, CxC auxiliares.

- 4 Omisión de costos de traslado de personal optando transporte público que este expuesto a paradas que afecten la puntualidad <Gestión del tiempo debe precisar el Tiempo efectivo, trabajo y traslado>
- 5 Omitir la contratación de pólizas de responsabilidad y riesgo laboral.
- 6 Gestión del tiempo en el caso que el cliente no pueda operar por cierre causado por sanciones fiscales.
- 7 Omisión en los requisitos del proyecto donde debemos exigirle al cliente las competencias de su personal para la implementación de áreas financieras tributarias. Si el cliente no posee personas con competencia tributaria, ¿el consultor asumirá la capacitación?, Gestión del alcance incluye implementación tributaria por parte del consultor o implementara el sistema para el área tributaria de la empresa y el usuario tiene las competencias para el cargo.
- 8 El riesgo de omitir las gestiones del PMI en un proyecto, es decir, cualquiera de las partes cliente o consultor considera que algunas de las gestiones del PMI no es necesaria incluirla. Ejemplo: Omitir la gestión de interesados y las comunicaciones.
- 9 Los eventos políticos podrán afectar la Gestión del tiempo, afectando el tiempo de entrega.
- 10 Omitir las condiciones de los entregables. El consultor debe validar los entregables y el cliente verificar lo recibido y deberá estar en producción.
- 11 Omitir los costos de administración y Gestión del proyecto.
- 12 Omitir los costos y EDT de las reuniones del Proyecto.
- 13 Omitir los efectos climáticos en la Gestión del tiempo.
- 14 Omitir que el servicio se presta en las instalaciones del cliente requiriendo costos y tiempo de traslado del personal del consultor.
- 15 Omitir la participación de la consulta o juicio de expertos. En el caso de materia laboral, tributaria. ¿Quién indicará las recomendaciones?
- 16 Omitir los gastos de cobranza cuando el cliente paga con cheque, costo de buscar el cheque y costo de recuperación del cheque en caso de ser devuelto.
- 17 Omitir los requerimientos técnicos según la data que utilizada el cliente. Omitir la exigencia de un servidor dedicado. Evitar implementar con la BD en un PC con OS de PC y no de OS. Implementar la BD en un PC utilizado

como servidor y PC de trabajo. Cuál es el riesgo si el cliente no aporta el servidor con las especificaciones emitidas por el consultor e incluida en los requisitos y requerimiento del proyecto.

18 Omitir la gestión de Cambios.

Establecer un 10%, 15% o 20% para contingencias de cambios en el proyecto que no impliquen ampliar el alcance y cubrir actividades o tareas que puedan detectarse (Omisiones) durante la ejecución. Si hay cambios se aplica la Clausula o también respaldarnos con la póliza integral de Servicios.

19 Omisión de costos o requerimientos técnicos para cobertura de casos donde se requiere utilizar un servidor u otro PC para actualizar bases de datos. Debe ser indicado si el servicio o proyecto podrá incluir este servicio y en caso de solicitarlo (Tarifas).

20 Es necesario contar con inventario de los PC donde será utilizado el sistema, emitir las recomendaciones y hacer inventario para su Utilización.

21 Omitir en el proyecto los insumos (Recurso con sus requerimientos y requisitos). El proyecto o presupuesto debe indicar los requerimientos de Hardware, Sistemas Operativos para PC y Servidores.

Migración de datos hacia las bases de datos de AdaptaPro desde archivos en formato Excel.

Refiere a la transformación de su contenido hacia las tablas de las bases de datos donde cada columna representa a un campo y cada línea representa a un registro de la tabla, además es necesario tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

1. Las tablas están relacionadas mediante integridad referencial que asegura la exactitud y la veracidad de sus resultados.
2. La mayoría del formulario para tablas maestras están compuestas por varias tablas asociadas y esto requiere plantilla preestablecidas.
3. AdaptaPro provee la funcionalidad que le permite al usuario definir la asimilación de la hoja de Excel con la estructura de cada tabla que facilita la migración de los datos referenciado Columnas por campos y líneas por registros. **"No puede contener líneas representando campos"**, los archivos de Excel deben ser específicos para migración de datos y no listado de Excel para uso comercial, administrativo u operativo.
4. Las columnas deben ser uniformes en todos sus contenidos todas las columnas representan campos de las tablas.

5. La tabla destino debe estar vacía, esto es necesario para no interferir con la data existente.
6. La migración de los datos deberá ser ejecutado antes que el sistema se inicie en producción.
7. El servicio de migración será realizado una sola vez, no incluye repetir la misma actividad debido a que el usuario está corrigiendo o actualizando los archivo en Excel.
8. El servicio de migración de datos en Excel consistente en las siguientes actividades en la privacidad de AdaptaPro:
 - 8.1 Definición en AdaptaPro la referencia entre: Tabla con la hoja de Excel, definición de las columnas con los campos de la tabla y la línea de inicio de lectura.
 - 8.2 Ejecución de la migración de los datos para validar que estos cumplan con la generación de transacciones.
 - 8.3 Entregarle al usuario mediante la oficina virtual y con su respectivo enlace contentivo de las instrucciones para este pueda importarlos y ejecutarlo cuando lo desee. En el caso que el usuario ser convenido en la negociación acordadas, el personal de soporte podrá conectarse mediante anydesk para realizar su ejecución.
9. En el caso que el usuario suministre archivos en formato Excel que no cumpla con las reglas de líneas y columna, estos posean valores de columnas insertadas en líneas intercaladas, esto requiere previo presupuesto debido a que deberán ser migrados mediante tareas de programación en DpXbase utilizando la funcionalidad "Programación DpXbase "incluida en el formulario "Definición de importación desde EXCEL"

Migración de datos de Excel para la operatividad de la empresa:

Refiere a las definiciones orientada para la generación de transacciones operativas, administrativas, contables y tributarias orientadas para la generación de transacciones en las tablas de la base de datos de AdaptaPro.

Las condiciones indicadas en este reglamento podrán ser cambiadas y adaptadas a las nuevas actualizaciones de AdaptaPro, en todo caso en AdaptaPro cumpliremos con los servicios contratados con las reglas acordadas.

