

7. Eines utilitzades

Suport Base de dades Magatzem i rèpliques:

Oracle 9i DB Server
Heterogeneous Services for Oracle

Suport Base de dades sistema web:

MS SQL-Server

Servidor d'aplicacions:

Framework .Net 2.0

Desenvolupament:

Microsoft Visual Studio 2005 (.Net)
En concret llenguatges sobre la plataforma ASP.Net
Oracle Enterprise Manager
Microsoft Visual Basic 6.0
Per a la programació sobre el SGM
TOAD (Quest)
Adobe Photoshop 6.0
Macromedia Dreamweaver MX 2004

Anàlisi:

Microsoft Visual Studio 2005: ús d'eines case incorporades.
Enterprise Architect (Sparx Systems) : eina case UML

Proveïdors de serveis relacionats:

Datagrama – Jazztel

8. Estudi econòmic del projecte

8.1 Costos desenvolupament del projecte:

8.1.1 Personal tècnic (costos i distribució de les hores aproximades):

	Hores	Cost / Hora	Cost Final
Cap de projecte	70	60,00 €	4.200,00 €
Analista / Dissenyador	140	45,00 €	6.300,00 €
Programador	480	30,00 €	14.400,00 €

690	hores	24.900,00 €
------------	--------------	--------------------

8.1.2 Cost de llicències per desenvolupament del projecte:

- Visual Studio 2005 1.200 €
- Oracle DB Server 9i 0 €
- Visual Basic 6.0 0 €

(suportats pels altres sistemes de Discos Castelló)

COST TOTAL DESENVOLUPAMENT PROJECTE:	26.100 €
---	-----------------

8.2 Cost mensual de manteniment del producte:

8.2.1 Personal tècnic:

	Hores	Cost / Hora	Cost Final
Cap de projecte	2	60,00 €	120,00 €
Analista / Dissenyador	4	45,00 €	180,00 €
Programador	10	30,00 €	300,00 €

16	hores	600,00 € / mes
-----------	--------------	-----------------------

8.2.2 Infraestructura Internet i serveis externs contractats:

- Datagrama (Jazztel) 250 € / mes
 - Servei de Hosting
 - BBDD MS-SQLServer
- Dominis i redireccionaments subdominis: 5.84 € / mes
(70 € / anuals)

COST TOTAL MANTENIMENT PROJECTE:	855,84 € / mes
---	-----------------------

8.3 Comparació amb altres productes estudiats:

Per poder comparar el cost del projecte desenvolupat amb el cost que hagués tingut Discos Castelló en cas d'haver escollit algun dels 2 productes estudiats, hem de partir d'un escenari base en nombre d'usuaris i funcionalitats necessàries.

- Nombre d'usuaris interns: 5 usuaris
- Estudi en vista a 3 anys d'ús del sistema
- Tot i les diferències entre les versions comercials i la desenvolupada escollirem en cada cas les versions i extres que facin assemblar-se més funcionalment els sistemes.
- Per tal de calcular la part d'accés dels clients externs per realitzar comandes i la integració amb el SGM, s'ha fet una valoració aproximada d'un projecte de 10.000 €.

8.3.1 SalesForce:

Mòdul		Cost
Enterprise Edition	10 usuaris (mín.)	16.200 € / any
Contracte manteniment		2.430 € / any
Servei de suport avançat	10% cost total	1.620 € / any
Desenvolupament extra		10.000 €
TOTAL	Comptant 3 anys	70.750 / 3 anys

8.3.2 Oracle CRM Siebel:

Mòdul		Cost
On Demand Sales	10 usuaris (mín.)	520 € / mes
On Demand Call Center	10 usuaris (mín.)	680 € / mes
Desenvolupament extra		10.000 €
TOTAL	Comptant 3 anys	53.200 / 3 anys

8.3.4 Projecte a mida:

Mòdul		Cost
Desenvolupament projecte	Usuaris il·limitats	26.100,00 €
Suport i manteniment		855,84 € / mes
TOTAL	Comptant 3 anys	56.910 / 3 anys

8.3.5 Conclusions

Econòmicament és evident que el cost entre Oracle i el projecte a mida és pràcticament el mateix (a 3 anys, perquè a partir del 4t és molt més barat el projecte fet a mida) i que Salesforce ja puja aproximadament uns 15-20.000 € extres.

Donat que el cost principal dels dos productes comercials és el mòdul de gestió comercial que com s'ha comentat no és l'ídoni doncs està més pensat per altres tipus de transaccions comercials, desaprofitaríem bastantes funcionalitats que ens resultarien excessivament cares.

A més a més, la principal necessitat de Discos Castelló és la d'automatitzar les comandes i fer que els clients siguin els qui les facin directament sobre el nou sistema. Ens trobem que cap dels dos sistemes comercials disposa d'aquesta funcionalitat i per tant els terminis més curts d'implantació i la seguretat que dona un producte estàndard versus un fet a mida, deixen de ser avantatges reals a l'haver de realitzar desenvolupaments extres.

Si Discos Castelló més endavant decidís apostar per un nou Call Center sí recomanaria el mòdul On Demand Call Center d'Oracle, per l'enorme estalvi en infraestructura, encara que la resta de funcionalitats no s'extreguin d'aquest sistema. Ho recomanaria en un futur com un bon complement del projecte a mida si l'estratègia de negoci de l'empresa segueix aquest camí.

En conclusió, tant per preu com per la seguretat de que el sistema satisfarà totes les necessitats proposades per Discos Castelló, es recomana el desenvolupament d'un projecte a mida.

9. Anàlisi dels resultats econòmics obtinguts

9.1 Anàlisi

6 mesos després de la seva posta en marxa podem extreure la següent informació:

	1r semestre 2006: (sense CRM)	1r semestre 2007: (amb CRM)
# Comandes tradicionals	11.675 c.	9.549 c.
# Comandes CRM	0 c.	20.870 c.
Total Comandes tradicionals €	2.593.233,88 €	2.068.601,41 €
Total Comandes Web €	0 €	781.760,36 €

Conclusions:

- s'ha triplicat el número de comandes
- s'ha incrementat en 257.127,89 € (un 10% d'increment) en un sector que va a la baixa amb un descens documentat a Espanya del 15% anual en les ventes.

Avantatges econòmics directes sistema CRM per Discos Castelló:

- Estalvi de 3 comercials (call center) que han estat assignats a altres àrees de negoci
- Increment de les ventes de la divisió de major d'un 10%
- Decrement despesa telefònica
- Decrement de les devolucions de clients (degut a un major encert en les compres)

Altres avantatges:

- Major comunicació amb els clients → increment de les campanyes i notificacions d'ofertes → Més informació pel client.
- Reducció màxima del temps d'atenció al client x unitat venuda
- Generació d'albarans/factures en format electrònic i de forma automàtica -> estalvi de gestió, consumibles, correu, etc.
- Accés a clients geogràficament dispersos (possibilitat d'usar-lo en proves "usuari convidat")

Motius de l'èxit amb els clients:

- Facilitat d'ús
- Major precisió en les comandes
- Sistema de venda directa amb els clients finals
- Completa informació on-line de l'estat de les comandes (traçabilitat)
- El client sabrà què rebrà abans del seu enviament
- Servei on-line 24h

9.2 Estudi del retorn de la inversió

Cost mensual manteniment:			855,84 €
Cost desenvolupament del projecte:	26.100 €	36 mesos >>	725 €
Repercutit / mes:			1.580,84 €

Guanyos previstos:

Increment mensual del 10% en ventes segons 1r semestre 2007 respecte 2006	9.889,54 €
Comptant marge mig del 30% sobre PVP	(sobre 42.854,65 €)

Estalvi en personal:

3 comercials, sou brut mig anual 20.000 € (aprofitats en altres àrees, no despatxat)	
Estalvi mensual aproximat:	5.000,00 €

TOTALS:	14.889,54 €	1.580,84 €
----------------	--------------------	-------------------

Guany / estalvi mensual:	13.308,70 € / mes
---------------------------------	--------------------------

Totes les dades són totals mensuals (retorn aprox. en 2 mesos)

9.1.1 Altres possibles guanys per Discos Castelló:

Sistema CRM dissenyat i desenvolupat potenciant al màxim la seva fàcil escalabilitat amb l'adaptació sense cost i mitjançant la mateixa estructura (fins un màxim, amb el mateix o aproximadament el mateix cost, de 5 negocis més)

- Possibilitats de promoció comercial per a 3eres empreses
- Possibilitats d'obrir amb un mínim cost noves plataformes per l'empresa (venda de merchandising, descàrregues musicals, articles de decoració, llibres, etc.)

10. Futures ampliacions del projecte

La primera i més immediata ampliació o extensió del projecte és la nova web pública de Discos Castelló, basada en el mateix motor de cerca i base de dades. També usarà el mateix sistema de comunicacions doncs l'arquitectura serà la mateixa. Aquest projecte ja està en marxa a la conclusió d'aquesta memòria.

Una altra possible aplicació a gran escala seria la possibilitat de que cada client pugui personalitzar-se unes determinades vistes (basades en plantilles a escollir) i associar-ho a un domini que posseeixi i disposar així d'una botiga virtual pròpia, basada en el catàleg de Discos Castelló (amb els marges de venda escollits per ell). Les comandes anirien directament integrades a Discos Castelló i aquest s'encarregaria de l'enviament al client final, de forma totalment transparent a aquest, sense que es mostri enlloc el nom de Discos Castelló.

Hi ha una tercera millora que ja s'ha plantejat des del principi a Discos Castelló: es tracta de construir una versió off-line d'aquesta aplicació web CRM. S'ha començat a estudiar un entorn basat en PostGress o la BD de distribució gratuïta d'Oracle, la Xpress. Es mantindria actualitzada a base de realitzar peticions de fitxers XML incrementals directament al motor web del sistema CRM. Les comandes fetes a través d'aquest sistema es donarien d'alta directament a la web, entrant aleshores en el circuit ja existent.

11.Possibilitat comercialització del producte

El sistema desenvolupat és fàcilment configurable per tal de ser adaptat a un altre entorn o empresa. No es podria distribuir com a paquet tancat sense una bona inversió en parametritzar alguns aspectes, però com a plataforma base per, amb pocs canvis, convertir-lo en una eina útil per una altra empresa fins i tot d'un altre sector, és perfectament vàlid.

Amb Iconic, l'empresa de serveis informàtics de Discos Castelló, ha sorgit l'interès de provar aquesta aventura. Caldrà fer-ne un bon estudi econòmic i localitzar candidats d'entre els clients en cartera.

Fins i tot hi ha una 2^a via de possible comercialització i és, també realitzant una inversió en I+D, crear un sistema OnDemand. És a dir, sobre la mateixa plataforma tecnològica (servidor web + servidor BBDD MS-SQLServer + aplicació .Net) suportar diferents empreses a la vegada. Caldria sobretot parametritzar aspectes bàsics com la personalització gràfica, però donat que el sistema ja ha estat dissenyat pensant en el seu futur ús en paral·lel com la mateixa web pública de Discos Castelló, seria relativament fàcil dur-ho a terme. Aquesta segona opció redueix el cost d'implantació a les empreses i el posterior manteniment.

Per poder integrar-se amb els diferents Sistemes Informàtics que puguin tenir aquestes potencials empreses interessades, el sistema ja disposa d'una API per a desenvolupadors, d'accés a través d'Internet, que són els WebServices que ja estem usant a Discos Castelló per comunicar-nos amb el SGM. Són prou genèrics com per ser fàcilment aprofitats.

12. Conclusions personals

Al llarg dels últims 6 anys he estat immers en el món laboral del sector del serveis informàtics, especialment en l'àrea de desenvolupament de software de diverses petites empreses.

La majoria de les meves feines han estat petits projectes a mantenir o desenvolupar total o parcialment, algunes vegades en col·laboració o dins de reduïts equips d'altres desenvolupadors dels quals he après de forma amena la majoria de les vegades.

Aquest tipus de feines no m'havien permès, fins al plantejament d'aquest projecte, aplicar completament tots els habituals passos i etapes al llarg d'un desenvolupament. Amb el motiu de l'inici d'aquest projecte de final de carrera, vaig tenir la primera ocasió d'aplicar les metodologies apreses al llarg dels estudis d'enginyeria informàtica.

Davant d'una necessitat real i important de l'empresa on treballa, se'm va proposar dur-lo a terme. Això va afegir a l'oportunitat, la motivació de dur a terme un projecte que es posaria en producció real.

La principal conclusió que n'extrec d'aquesta experiència és la constatació que el què he estudiat al llarg d'aquests anys a la Facultat té una aplicació pràctica fàcil i agraïda que augmenta en gran mesura les probabilitats d'obtenir un resultat exitós.

En un altre via, també n'extrec un bon coneixement del funcionament del departament comercial d'una empresa i més en concret de la utilitat dels Sistemes de Gestió de les relacions amb el client (CRM) per organitzar i optimitzar els seus recursos. La idea de gastar recursos per preveure el comportament futur immediat o a mig termini dels clients o els avantatges que suposa l'aportació d'una petita part d'un d'aquests sistemes com el que he desenvolupat dins d'aquest projecte és per a mi tant nova com convincent.

Acabo aquest projecte amb el convenciment de que qualsevol tipus d'empresa gran o petita hauria de dedicar esforços a la inversió en noves tecnologies o en dur a la pràctica altres tipus de projectes d'innovació.

13. Agraïments i bibliografia

13.1 Agraïments

Per sobre de tot m'agradaria agrair i dedicar aquest projecte per tots els anys d'esforç per a que tant jo com les meves germanes tinguéssim uns estudis universitaris i a més els volguéssim dur a terme lliurement, als meus pares Ricard i Glòria i a la meva dona Sílvia per l'empenta i el suport a dur a bon terme final aquesta experiència universitària i vital.

A Iconic i Discos Castelló, especialment a David Castelló, Àngel Agustí i JosepM Pinyol, pel recolzament i suport no només en aquest projecte sinó també en tots els aspectes personals.

A Joaquim Deulofeu per ajudar-me i oferir-me suport per a dur-lo a terme completament integrat en la meva feina.

Moltes gràcies

Marc Oliveras i Xiol

13.2 Bibliografia i fonts consultades

- Oracle Tech Net
- Microsoft (Canal Centro para Empresas y Profesionales)
- Microsoft Visual Studio 2005 (McGrawHill)
- Ingeniería del software. Un enfoque práctico (McGrawHill – Roger S.Pressman)
- Apunts de Direcció Comercial. El CRM (Dr. Joaquim Deulofeu)

Annex I: Manual de l'Usuari

Discos Castelló se ha planteado esta web como algo más que una simple página para recopilar pedidos de sus clientes, por lo que hemos incluido e iremos añadiendo funcionalidades avanzadas que hagan más fácil y ágil la relación entre sus clientes y usted, y entre usted y Discos Castelló.

Podrá disponer en tiempo real de nuestro catálogo, la gestión de sus pedidos, el estado de los mismos, un control de las últimas novedades, un sistema de comunicación directo con nosotros, un sistema de consulta de albaranes y facturas...

Este manual se ha realizado para explicar las principales funcionalidades de la web de venta al mayor de Discos Castelló.

Al estar esta web en constante evolución puede ser que el mismo se quede obsoleto.

Ante cualquier duda contacte con nosotros o pídanos un manual actualizado.

FUNCIONALIDADES

En la home inicial (www.discoscastello.es/mayor) una vez introducido el usuario/password le aparecen las funcionalidades en la barra vertical izquierda y en el centro. Es indiferente entrar en las mismas a través de un menú u otro.

Modo venta directa: (modo venta directa)

Para poder consultar el catálogo con su cliente sin que aparezca ninguna referencia a Discos Castelló, entre en el modo de venta directa. En él, desaparecerá el logotipo original de la página y los precios netos que les ofrecemos tanto en el buscador como en la ficha del artículo serán sustituidos por los precios de venta recomendados. Consulte más adelante como se calculan estos precios.

Para volver al modo normal, vuelva a pulsar sobre el icono "modo venta directa".

Pasemos a hacer un rápido análisis de las principales funcionalidades (cabe señalar que el diseño de todas las páginas es parecido por lo que no iremos repitiendo conceptos):

1) Realizar un pedido: nos aparece en pantalla el buscador de catálogo.

En el buscador aparecen los siguientes campos:

Autor	Título	For	Compañía	Sto	F Lanz	Est	#Cast	Referencia	Cód. Barras	PNeto	Cant.
-------	--------	-----	----------	-----	--------	-----	-------	------------	-------------	-------	-------

Autor: (Nombre del autor) el sistema busca según su selección, contra más detallada más rápida y precisa será la búsqueda. Por ejemplo: si buscamos Bruce Springsteen y sólo tecleamos Bruce nos saldrán antes todos los autores que alfabéticamente tengan Bruce antes de llegar al "Boss". *Importante:* utilizamos también el campo autor para los títulos de recopilatorios y para los títulos de las películas.

Búsqueda avanzada:

use el carácter % para incluir más resultados. Si escribe "ELVIS" en el buscador únicamente consultará todos los resultados que empiecen por "ELVIS" : Elvis, Elvis Presley, Elvis Costello, etc... En cambio, use "%ELVIS" y localizará todos los resultados que lo contengan en cualquier posición del texto: los anteriores más "Tribute to Elvis", "Superelvis", "Tunnelvision"

Título: título del artículo.

For: formato del artículo.

CA: Camiseta.	MX: Maxi.	PS: Juego de PS2.
DV: DVD.	PI: Pila.	PR: Parche.
AC: Accesorio.	SA: Superaudio.	BD: Bandera.
EP: Single extendido.	SG: Single vinilo.	MÑ: Muñequera.
CD: Compact disc.	SO: Sombrero.	TA: Tanga/Taza.
LL: Libro.	VD: Vídeo VHS.	CH: Chapa.
CG: Compact gravable.	RV: Revista/magazine.	CN: Cinturón/Cenicero.
LP: Elepé.	SU: Sudadera.	DD: Dualdisc.
CL: Calendario.	GO: Gorro.	CM: CD Single
MC: Casete.	PO: Póster.	Maxi/Camiseta.
CR: Juego Cd-Rom educativo.	BE: Bermuda.	UM: UMD.
MD: Mini disc.	DS: DVD single.	ME: Chapa militar/Réplica
CS: CD Single.	BO: Bolso/Bolsa/Bolígrafo/Box (caja).	GU: Guantes.
MP: MP3.	CT: Cartera.	MA: Maleta.
	RE: Reloj.	MN: Monedero.
	MO: Mochila.	

CV: Cinta virgen. GA: Gorra.
MU: Muñeco.
DA: DVD audio.

PT: Pitillera.
BN: Bandolera.

Compañía: compañía distribuidora del artículo. En caso de importación puede aparecer DC-IMPORT en lugar de la compañía correcta.

Sto: indica la disponibilidad del artículo (este dato al ser muy fluctuante no debe ser tomado como correcto hasta recibir el albarán definitivo aunque sí que es orientativo).

- ✗ indica que no hay stock en el momento de la consulta y que el artículo puede ser reservado
- ✓ indica que hay stock provisionalmente del artículo.

F Lanz: fecha de lanzamiento del artículo. Una reedición sale con la fecha de la última alta, así un disco remasterizado de Bob Dylan del 77 puede salir con fecha 2005.

Est: estado del artículo. Un artículo siempre estará en uno de los siguientes estados.

C	En catálogo	este artículo se puede pedir o reservar con normalidad.
N	Novedad	artículo considerado como novedad. La vigencia del estado "novedad" es de 7 días a partir de la data de lanzamiento. Puede consultar todas las novedades en el apartado "Últimas novedades".
D	Descatalogado	este artículo no puede ser reservado ni servido a no ser que conste como stock disponible. Debe llevar cuidado ya que se puede reservar un descatalogado y, lo más probable, es que nunca le podamos servir.
S	Saldo	disco con precio anormalmente reducido. La disponibilidad y vigencia de los saldos suele ser de carácter temporal.

Cast: Número de identificación interno de Discos Castelló. Ante cualquier consulta rogamos lo utilice para agilizar los trámites.

Referencia: referencia del disco.

Cód. Barras: código EAN del disco.

Pneto: precio neto del artículo (incluye descuentos de campaña, descuento de cliente y CTV). No incluye el IVA.

Cant: Casilla donde se debe poner la cantidad para pedir a Discos Castelló.

Una vez puesta una cantidad se debe presionar el icono de carrito para guardar la cantidad en memoria.

En la parte superior hay dos opciones una vez visualizada una búsqueda. "Sólo stocks" deja en pantalla sólo los artículos con stock disponible. "El último de" ordena las referencias por fecha de lanzamiento (arriba la más reciente)

Para una mayor comodidad de búsqueda se pueden combinar todos los campos. Por ejemplo, para ver todos los DVD de U2 con stock se puede poner U2 en artista y DV en For, presionar buscar y luego presionar "Sólo stocks" (recomendamos el uso de búsquedas combinadas para agilizar el proceso y evitar posibles errores: p.e. "el último de" U2 podrías ser una sudadera de importación...).

En la parte inferior aparecen las opciones de "Imprimir página", "Imprimir páginas" y los índices a las diferentes páginas con información acerca de la búsqueda. Para búsquedas con muchas subpáginas de información, cabe la opción de presionar "Imprimir páginas" para visualizar toda la búsqueda de una vez. Así agilizamos la selección deseada y luego podemos buscarla de forma más rápida y efectiva.

Presionando en cualquier artículo se abre la ficha del mismo con información más detallada (estilo de música...). De los datos más específicos podemos encontrar el CTV, la fecha de su última compra a Discos Castelló (así podrá saber su rotación del artículo), el descuento de campaña (a modo informativo ya que ya está incluido en el precio neto), el PVR (precio recomendado de venta a cliente final a partir del margen que usted nos ha indicado como su ideal de funcionamiento) y servicio compañía (porcentaje que indica que % de los artículos pedidos a la compañía llegan, así podemos tener una idea de las posibilidades de llegada del artículo y del tiempo).

2) Ver las novedades (Últimas novedades):

En esta página se muestran los artículos marcados como *Novedad*. Entendemos *Novedad* como un artículo que no ha salido o que se encuentra en la semana posterior a su teórica fecha de lanzamiento.

Esta página nos permite visualizar y pedir las novedades de la semana que hemos recibido en nuestro almacén.

Al igual que en el "*Imprimir página*" del catálogo, se recomienda por su comodidad clickar en el "*Imprimir páginas*" de novedades para poder visionar todas las novedades de golpe.

3) Tramitar Pedido:

Para visualizar el pedido en curso que estamos realizando y también proceder a su tramitación (más adelante se explica el proceso de compra en su totalidad)

4) Ver pedidos:

Con esta pantalla puede controlar todos los pedidos que nos ha realizado con su fecha y hora de envío.

Puede visualizarlos presionando encima o buscar uno en concreto utilizando el buscador superior (número, fecha o código de barras del artículo que busca).

La información de abierto o cerrado indica si aún hay artículos por servir del pedido o si se ha completado todo. En el caso de no estar cerrado, accediendo al pedido podremos ver las líneas pendientes (pendientes de facturar), reservadas (pendientes de recibir) y servidas (facturadas en un albarán).

5) Estado de pedidos:


Muestra el listado de reservas y pendientes.

Entendemos por pendientes aquellos discos pedidos para usted, que ya tenemos físicamente en nuestro almacén, pero que aún no se han facturado. Existe la posibilidad, aunque poco común, de error en stock y que un pendiente se convierta en una reserva.

Entendemos por reserva como aquellos que tenemos pedidos a proveedor para usted y que serán servidos en breve. Esta pantalla permite ver "*sólo reservas*" o "*sólo pendientes*" mediante los botones superiores.

Importante: usted no puede borrar las reservas y los pendientes. Si desea anular alguna reserva y/o pendiente debe ponerse en contacto con alguno de nuestros comerciales.

6) Faltas Borradas:

Aparecen todos los artículos pedidos por usted y que no teníamos disponibles que han caducado sus días a guardar pendientes por lo que no serán servidos a menos que nos los vuelva a pedir. (puede usar para ello el botón de la cesta de la compra  al lado de cada falta borrada)

El botón "*borrar todas*" vacía la lista.

7) Mensajes (leer y enviar)

Sistema integrado de mensajería entre Discos Castelló y el cliente. Utilizaremos esta herramienta para comunicar promociones, ofertas y descuentos especiales.

Si desea comunicarse de manera rápida con nosotros puede escribir a comercial (indicando a quien) o a soporte técnico y será atendido.

8) Albaranes:

Muestra todos los albaranes que le hemos realizado.


Permite visualizarlos y gestionarlos.

Los albaranes del día aparecerán antes de que reciba el paquete por lo que podrá saber en todo momento el estado de su paquete y así anticipar ventas y encargos a sus clientes. Está previsto que pueda descargar los albaranes en formato Excel y PDF.



9) Facturas:

Muestra todas las facturas que Discos Castelló ha emitido hacia usted con idéntico procedimiento al de los albaranes.

PROCESO DE COMPRA

Una vez localizado el artículo que desea mediante el catálogo o las faltas borradas, inclúyalo en el pedido mediante la casilla *CANT* (*cantidad a pedir*) y presionando el icono de carrito  para añadirlo.

Para visualizar el pedido en memoria (aún no tramitado) use el botón "TRAMITAR PEDIDO" en la zona izquierda de menú. Aparecen así los detalles del pedido realizado.

En esta pantalla puede usted cambiar la cantidad pedida (indicar el número en "*Nueva cantidad*" y presionar ) o anular la línea (presionar ). Una vez visualice el pedido correcto que desea presione *ENVIAR* para tramitar el pedido. El pedido entrará en el sistema automático de recogida de pedidos y en un máximo de 15 minutos será procesado por Discos Castelló y separado su material para proceder a su picking, facturación y envío.

Rogamos se informe a través de su agente comercial de los horarios máximos de envío para que se pueda proceder al envío diario. Puede enviar el número de pedidos que desee que Discos Castelló procederá a juntarlos y servirlos todos juntos.

También puede anular completamente los datos mostrados en la pantalla de Detalles del pedido mediante *VACIAR CARRITO*.

Estas son algunas de las funcionalidades incluidas en la versión 1.0 de la web www.discoscastello.com/mayor . A medida que se produzcan mejoras serán introducidas directamente en el sistema y si son significativas les será comunicado por el sistema de mensajería.

MUY IMPORTANTE:

Ahora mismo estamos trabajando en un sistema "descargable" y offline para que usted pueda mantener sus pedidos abiertos durante todo el día y acumular las líneas hasta que desee. Actualmente, en la versión web,

si no utiliza el sistema en un determinado lapso de tiempo, de unos 5 minutos, se perderá el pedido y deberá volver a introducir su usuario y password además de perder los artículos introducidos en el carrito. Por tanto recomendamos que cada vez que desee pedir un disco nos haga un pedido.

También añadiremos más información en los artículos: portada, comentario, tracking... a medida que nos sea posible técnica y humanamente.

Esperemos que les sea útil nuestro sistema.

