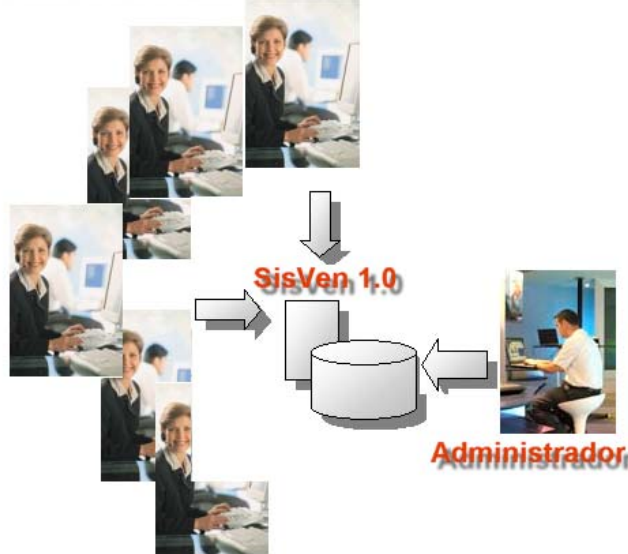


Análisis y Diseño de Sistemas de Información
Computacional Ltda
Rut: 78.337.630-K
Irrazával 2821, Edificio Century 702-A, Ñuñoa
Santiago de Chile
Fono/Fax: 56-2-27 44 380
e-mail: info@docirs.cl
http://www.docirs.cl

SisVen®1.0

SisVen®1.0
Sistema de Ventas en Línea de Conjuntos Habitacionales
Contrato de Uso y Licencia

Puntos de Venta Remotos



Resumen

SisVen®1.0 es un sistema Internet para gerenciar el proceso de venta del negocio inmobiliario en múltiples proyectos. Su centro es el negocio del cliente, creada por DocIRS con un concepto ingenieril de última generación sobre plataforma Internet. El sistema permite controlar las postulaciones, cotizaciones, reservas y recopilación de antecedentes del cliente en forma eficiente y en línea. La plataforma de oficinas virtuales o de Puntos de Venta está dividida según las diferentes etapas del proceso de venta y pueden ser accedidas desde Internet con sólo un nombre de usuario y una contraseña, entregados previamente por el administrador. De esta forma, gerentes, jefes de oficinas de venta, vendedores, accionistas y todos los involucrados tienen acceso a cierta información previamente definida.

Presentación de SisVen®1.0

SisVen®1.0 es una aplicación que opera en plataforma Web sobre ambiente Windows, que tiene como objetivo centralizar los Procesos de Venta de los Conjuntos Habitacionales de una o más Inmobiliarias, administrando las cotizaciones y ventas con información periódica o inmediata de sus estados, con informes de disponibilidad y manejo de clientes. El único requerimiento de los Puntos de Venta y del administrador es tener una conexión Internet.



La actual versión SisVen®1.0 corresponde al Modulo de Venta. Es decir, tiene como función general la pre-evaluación de Clientes en la venta de vivienda, permitiendo el registro de la información específica y la recopilación de los antecedentes requeridos, orientado a la rápida evaluación, por parte de las instituciones financieras externas, y control de los procesos del negocio, teniendo como base que el modelo de atención debe conceptualizar lo siguiente:

- El cliente es el centro de la Aplicación.
- Todos los procesos están orientados a las necesidades del cliente.

Para la definición de atención se identifica mediante los procesos:

- Captación
- Pre-Evaluación (Pre-Calificación)
- Control y Seguimiento

SisVen®1.0 ha sido desarrollado especialmente para instituciones que administran el negocio inmobiliario que requieren el registro, control y seguimiento en línea y exacto de las cotizaciones, reservas y ventas. Como así mismo tener un herramienta que estandariza la fuerza de venta.

La herramienta es transaccional y opera 100% en Internet capturando e integrando los antecedentes básicos desde cualquier punto de venta remoto conectado a Internet, está dotada de una base de datos localizadas en un servidor de datos propio, con un modelamiento de datos flexible con mantenedores, clases parametrizadas y rutinas generadoras de estadísticas

El control de los datos de base de SisVen®1.0 se alimenta y maneja con mantenedores directamente por un administrador que asigna los accesos, claves y atribuciones según el perfil del usuario. Usuarios tales como Jefes de Ventas, Vendedores, Socios del proyecto inmobiliario, quienes pueden visualizar sólo los informes de estadísticos de ventas. Es este también administrador quien centralmente ingresa parámetros tales como precios, márgenes de rebaja, tasas bancarias, etc..

La aplicación incluye un simulador de dividendos que entrega los resultados requeridos por los clientes al momento de cotizar, estimar o decidir una compra. Incorpora herramientas de seguridad y control de usuarios facilitando la administración de accesos a las funcionalidades ofrecidas por el sistema.

Además, entrega una variada y completa información sobre los Conjuntos Habitacionales, con todas las características de las Casas, Departamentos, bodegas, estacionamientos disponibles, de manera clara y sencilla.

Descripción de algunas funcionalidades



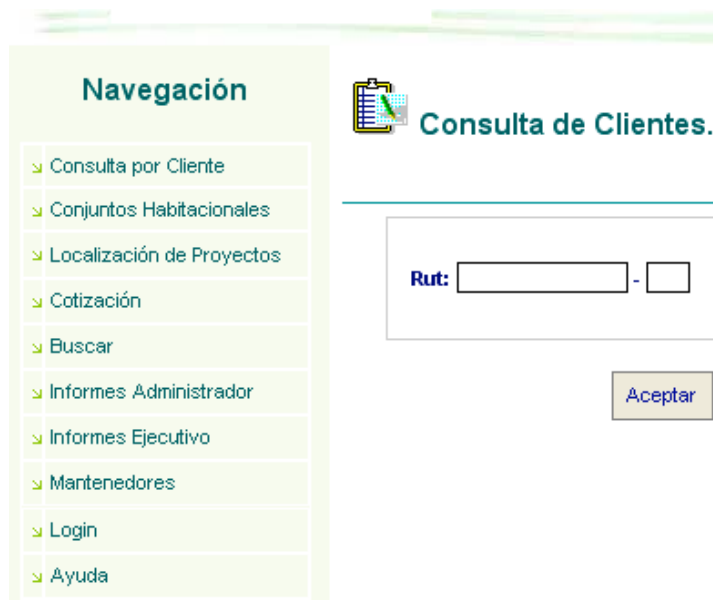
Ingreso

Usuario

Contraseña

Entrar

Una vez conectado al sitio se accede a través de una Nombre de Usuario (Login) y Contraseña. El árbol de navegación se estructura en función del perfil del usuario, el cual es capturado de acuerdo a su Nombre de Usuario y Contraseña cuando ingresa.



Navegación

- ↳ Consulta por Cliente
- ↳ Conjuntos Habitacionales
- ↳ Localización de Proyectos
- ↳ Cotización
- ↳ Buscar
- ↳ Informes Administrador
- ↳ Informes Ejecutivo
- ↳ Mantenedores
- ↳ Login
- ↳ Ayuda

Consulta de Clientes.

Rut: -

Aceptar

Las funcionalidades del Proceso de Ventas, se acceden por medio de viñetas donde se organiza la información de manera coherente, identificando los datos propios del Cliente y su Aval, como de la Vivienda y sus Formas de Pago. Estas viñetas son:

- Datos del Cliente
- Datos de Vivienda
- Forma de Pago
- Documentación
- Compromisos

The screenshot shows a web application window with a title bar containing standard icons (minimize, maximize, close, help). The application has a navigation menu with tabs for 'Cliente', 'Vivienda', 'Forma Pago', 'Documentación', and 'Compromisos'. The 'Cliente' tab is active, and the sub-tab 'Antecedentes Personales del Cliente' is selected. The form contains the following fields:

- Estado Proceso de Venta:** Radio buttons for Cotización, PreReserva, Reserva, Escrituración, and Desistido.
- Origen:** Dropdown menu with the value '< ¿Cómo se enteró? >'.
- Rut:** Two input boxes for the identification number.
- Nombres:** A long text input field.
- Apellido Paterno:** A text input field.
- Apellido Materno:** A text input field.
- Fecha de Nacimiento:** A date input field with a '(dd/mm/aaaa)' format hint.
- Estado Civil:** A dropdown menu with the value '< Estado Civil >'.
- Dirección:** A long text input field.
- N°:** An input box, followed by 'Block:' and 'Depto.:' labels with their respective input boxes.
- Comuna:** A dropdown menu with the value '< Comunas >', followed by 'Ciudad:' and 'Región:' labels with their respective input boxes.
- Télefonos:** Three input boxes labeled '(Particular)', '(Oficina)', and '(Celular)'.
- Tipo Trabajo:** A dropdown menu with the value '< Tipo Trabajo >'.
- Empleador:** A long text input field.
- Ingreso Mensual Promedio:** Two input boxes labeled '(Variable)' and '(Fijo)'.
- Complementación de Renta:** Radio buttons for 'Si' and 'No'.
- Vendedor:** A text input field containing the name 'VICTOR ELICER'.

Viñeta Cliente

Cliente Vivienda Forma Pago Documentación Compromisos

Antecedentes de la Vivienda y Gastos Operacionales

Inmobiliaria: < Inmobiliarias >

Conjunto: [dropdown] Etapa: [dropdown] Vivienda UF: [input]

Comuna: [input] Ciudad: [input] Región: [input]

Tipo Vivienda: [input]

Descripción: [input]

Superficie Terreno (M²): [input] Construida (M²): [input]

Dormitorios: [input] Baños: [input]

Terraza: Sí No Fecha Estimada Entrega: [input]

Gastos Operacionales

Gastos Operacionales UF: [input] Gastos Operacionales \$: [input]

Normas de Pago: < Normas de Pago >

Cliente Vivienda Forma Pago Documentación Compromisos

Valores de la Compra y Forma de Pago

Valores de la Compra: UF \$

Valor Vivienda UF: [input] [input]

% Descuento Vivienda: [input]

Descuento: [input] [input]

Total: [input] [input]

Subsidio Unificado: [input] < Subsidio >

Ahorro: [input]

Costado: [input]

Crédito Hipotecario Solicitado: [input] [input] < Tipo de Crédito >

Total: [input] [input]

Institución Financiera: < Financieras >

Fecha de Envío a Banco: [input] (dd/mm/aaaa)

Fecha Aprobación o Rechazo: [input] (dd/mm/aaaa)

Valor UF: [input]

Subsidio Habitacional: < Tipo Subsidio > Serie Postulación: [input]

Ahorro Previo En UF: [input] N° Libreta: [input]

Fecha Vencimiento: [input] (dd/mm/aaaa)

Cliente Vivienda Forma Pago Documentación Compromisos

Documentación del Cliente

DOCUMENTOS PARA CUENTES CON SUBSIDIO:

Fotocopia de la Cédula de Identidad del Titular, Cédula de Identidad del Cónyuge (si es casado)

Fotocopia de la Libreta de Matrimonio

Certificado de Soltería (si fuera anulado, soltero o viudo, en este último caso certificado de matrimonio o defunción)

Certificado de nacimiento del Titular (Sólo en caso que sean solteros)

Certificado de nacimientos hijos menores de 18 años

Fotocopia de la Libreta de Ahorro

Cliente Vivienda Forma Pago Documentación Compromisos

Compromisos del Cliente

Ahorro

Pagos


No cambiar Endeudamiento

No Dicot

Otros

Viñetas Vivienda, Forma de Pagos, Documentación o Antecedentes, Compromisos

Los informes de la Aplicación proporcionan un análisis periódico de las ventas de la Inmobiliaria, como el Informe de Rendimiento Mensual que indica la cantidad de Procesos de Venta y sus diferentes estados en periodos determinados de tiempo, facilitando así la comparación de resultados mensuales históricos. Estos informes solo presionando un botón ser exportados al Excel.

 **Informe Rendimiento Mensual.**

Periodo Desde:

Periodo Hasta:

Mes	Año	Inmobiliaria	Conjunto	Reservadas	PreReservadas	Escrituración	Desistidas
JUN	2005	INMOBILIARIA I	LAS NARANJAS	2		3	7
JUN	2005	INMOBILIARIA I	LAS UVAS	1		1	7
JUL	2005	INMOBILIARIA I	LAS UVAS	1			
JUL	2005	INMOBILIARIA I	LAS BB		1		
JUL	2005	INMOBILIARIA II	EL HUMEDAL	1			1
JUL	2005	INMOBILIARIA V	LAS CALLES	1			10
AGO	2005	INMOBILIARIA IV	EDIFICIO DORADO	2	2		
AGO	2005	INMOBILIARIA I	LAS BB		1		
AGO	2005	INMOBILIARIA V	LAS CALLES		2		
AGO	2005	INMOBILIARIA VI	LOS JARDINES AZULES		5		
AGO	2005	INMOBILIARIA PRUEBA	EL CIELO AZUL	1			

Para administrar los Parámetros del Sistema, la aplicación incluye una serie de herramientas que permiten el mantenimiento de datos como: Usuarios, Inmobiliarias, Conjuntos, Etapas, Factores, Coeficientes y tasas propias de cada Institución Financiera, etc...

 **Mantenedores.**

-  Usuarios
-  UF
-  Parámetros
-  Inmobiliaria
-  Conjuntos

-  Etapas
-  Manzanas/Edificios
-  Lotes/Departamentos
-  Estacionamiento y Bodegas
-  Inserción Masiva de Lotes
-  Inserción Masiva de Estacionamientos y Bodegas

La estructura de la Aplicación, la hace sencilla y comprensible, dado que la información se encuentra debidamente segmentada, con interfaces amigables que facilitan el Proceso de Ventas e Informes de Movimiento y Estados para el Análisis y toma de decisiones.

Cuenta con un buscador que permite encontrar rápidamente los datos asociados a un cliente.



Rut:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nombres:	<input type="text"/>	
Apellido Paterno:	<input type="text"/>	
Apellido Materno:	<input type="text"/>	

Cuenta con alertas que avisan cuando se cumple una reserva o un compromiso de entrega de documentos o pagos.

En cuanto a la implementación, es relativamente fácil, ya que se instala el software en una carpeta exclusiva de nuestro servidor WEB y listo. La administración del mismo está en manos del Gerente de Ventas.

Contrato de Uso

El uso de SisVen®1.0 se puede arrendar de la forma más conveniente para el cliente. Es decir, pago de licencia y servicio responde a modalidades por punto de venta, por proyecto, por conjuntos de proyectos o simplemente abierto de completa disposición.

El contrato se pone en marcha a partir de la firma de un contrato y una suscripción única de UF ... y posteriormente el pago del arriendo mensual acordado en el Pedido. La suscripción se cancela para realizar el servicio de adaptación y puesta en marcha de sistema desde su inicio especialmente para su empresa.

La puesta en marcha para el uso del sistema SisVen®1.0 involucra lo siguiente:

- Aplicación SisVen®1.0, operando en Internet con Logo y Colores corporativos del cliente.
- Asignación de URL, espacios y conexiones de entrada especiales.
- Base de Datos propia (Entrega de base de datos vacía, para ser llenada, primeramente por el administrador y posteriormente por los vendedores. Incluye sistemas de seguridad y privacidad completa sobre los datos)
- Entrega de herramientas y mantenedores para subir y bajar datos de base del proyecto masiva e individualmente por parte del administrador. (Todas las herramientas operan 100% en el servidor de DocIRS).
- Capacitación Administrador (En forma presencial y remota)
- Servicio de Mantenimiento del Sitio (permanente)

Bajo la licencia de arriendo de SisVen®1.0 se incluyen los servicios de Hosting, servidor dedicado (Base de datos SQL), housing, respaldo de datos y mantenimiento del sistema.

Modalidad	Precio UF Mensual
Proyecto Inmobiliario	
Global	

La **Modalidad Proyecto Inmobiliario** significa que su empresa paga por cada proyecto inmobiliario la cantidad de UF..... Es decir, por cada proyecto denominado PPP y localizado geográficamente en GGG de una comuna. (Donde el proyecto PPP eventualmente consta de varias etapas) con viviendas o departamentos, bodegas y estacionamientos. Nótese que la modalidad admite los puntos de ventas que se requieran, 1 administrador y 15 usuarios con perfiles tales como jefes de venta, vendedores, socios del proyecto.

La **Modalidad Global** significa que su empresa paga por manejar todos los proyectos inmobiliarios (cada proyecto inmobiliario denominado con diferentes nombres y localizado geográficamente en diferentes lugares) donde cada proyecto consta de varias etapas (con viviendas o departamentos, bodegas y estacionamientos). Nótese que la modalidad Global admite la cantidad de puntos de ventas que se requieran, 1 administrador y todos los usuarios necesarios, con perfiles tales como jefes de venta, vendedores, socios de cada proyecto inmobiliario.

Cambios Adicionales:

Si el cliente desea realizar adaptaciones debe pagar sólo el equivalente a las HH correspondientes por la adaptación según sus requerimientos específicos. Para ello, el área de e-business de DocIRS desarrolla soluciones a la medida para la interacción comercial de los clientes en Internet. Esto incluye servicios de desarrollo, contenidos, y mantenimiento de software así como asesorías y consultorías especializadas de alto valor agregado.

¿Cómo Opera SisVen®1.0?

La aplicación adaptada al cliente (Datos identificatorios, logos, color) se instala en una carpeta con el nombre del cliente en un servidor WEB de DocIRS, el cual está conectado a un Servidor de Datos donde se encuentra la Base de Datos de SisVen®1.0 generada especialmente para el cliente. El motor de datos utilizado es SQL Server.

La seguridad de los datos

La base de datos de nuestros clientes está localizada – a través de Dinamic.com - en un centro de datos World Class, está ubicado en el edificio Birman en Santiago de Chile, reconocido como el más seguro y avanzado edificio inteligente de América Latina, edificación que entre otras empresas alberga a Microsoft, HP, SUN Microsystems y Lucent.

El sistema de energía cuenta con baterías de 80KVA en configuraciones N+1 y 2 generadores de 640KVA que garantizan días de operación ininterrumpida ante una falla del sistema eléctrico público. Todas las instalaciones de soporte están incorporadas al sistema de respaldo de energía. El centro de datos cuenta además con sistemas de aire acondicionados refrigerados por agua para lo cual se cuenta con dos torres de enfriamiento.

Modelo Físico



La arquitectura de SisVen está dividida en capas funcionales, basada en Windows DNA (Distributed iNternet Applications) y está diseñada para solucionar problemas que no involucren al usuario. Es decir, SisVen 1.0 está construida como solución rápida sin complicaciones para el usuario ni su máquina. SisVen está programado en lenguajes ASP y PHP.