

Categoría	COMERCIO ELECTRÓNICO			
Solución propuesta	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO basado en solución propietaria			
Precio 9 meses (sin IVA)	1ª suscripción	16.300 € / 1 tienda online (100 productos)		
	Suscripción adicional	500 € / 20 productos adicionales		
Proveedor	UTE (NUEVAS TECNOLOGIAS MEDITERRANEO, S.L.; VERIDATA, S.L.; SISTEMAS DE DATOS, S.L.)			
Provincia	Almería	Ciudad	Almería	C.P. 04007
Web				
Director del proyecto	José Andrés Durán Vargas			
Teléfono	638052213	Email	info@utecloudhispania.com	

1 CUMPLIMIENTO

1.1. REQUISITOS / FUNCIONALIDADES COMUNES A TODA LA CATEGORÍA

1.1.1 Parametrización y puesta en marcha

El beneficiario se dirige a nuestra plataforma donde tiene integrados los servicios y utilidades disponibles según su elección de categorías. La primera opción disponible es un briefing donde se le piden datos básicos para la parametrización de los servicios.

El cliente tiene la opción de hacer la entrada de los datos básicos en cada uno de los servicios sin necesidad de conocimientos informáticos.

UTE COMERCIO ELECTRÓNICO está basado en la herramienta Mailrelay (versión gratuita) para el envío de email marketing y en el software de código abierto Prestashop, como herramienta de diseño de tiendas de comercio electrónico. Ambas herramientas deberán ser instaladas en la infraestructura Cloud propuesta.

La instalación de Prestahop incluye los módulos y software de libre distribución o gratuitos que serán configurados por el proveedor homologado con la entrega del producto:

- Módulo “MailRelay”: Sincroniza Prestashop con Mailrelay para la realización de campañas de email marketing.
- Módulo “transferencia bancaria”: Acepta pagos para sus productos a través de transferencia bancaria.
- Módulo “Redsys”: Acepta pagos con tarjeta mediante la red Redys
- Módulo “Paypal: Acepta pagos mediante el e-wallet Paypal
- Módulo “divisas”: Añade un bloque para la selección de monedas.
- Módulo “Bloque Social”: Permite agregar información sobre las cuentas de redes sociales de la pyme.
- Módulo “Redes sociales: Muestra los botones de compartir en las redes sociales de la pyme (Twitter, Facebook y Google+)

- Módulo “Productos destacados”: Muestra productos destacados en el centro de la página de inicio.
- Módulo “Promociones especiales”: Añade un bloque que muestra descuentos de los productos.
- Módulo “Related products”: Permite mostrar un bloque de productos relacionados con el producto que el cliente se encuentra visualizando.
- Módulo “Comentario sobre producto”: Permite a los usuarios publicar comentarios y valorar productos con criterios específicos.
- Módulo “La fidelidad de los clientes y las recompensas”: Proporciona un programa de fidelización a los clientes.
- Módulo “Google Sitemap”: Genera un archivo XML con el sitemap de la plataforma web de la pyme.
- Módulo “Bloque CMS de información personalizada”: Añade bloques de información personalizada en la tienda online de la pyme.

Una vez tomados los datos iniciales, la pyme procede a elegir el sector al que pertenece, pudiendo elegir entre Agricultura, Ganadería, Pesca y agricultura, Energía y Agua, Industrias manufactureras, Construcción, Comercio y hostelería, Transporte y comunicaciones y Servicios a empresas.

La estructura básica por defecto de cada una de las plantillas se compone de:

- Menú de navegación por categorías.
- Botones de registro de usuario.
- Slide principal con banner prediseñado y modificable.
- Catálogo de productos y llamada a la acción.
- Módulo de captación de leads.
- Pie de página con datos de contacto, cuenta y requisitos legales.

Las herramientas que usaremos para dar el servicio, vienen preinstalados con el CMS por lo que el cliente solo deberá configurar siguiendo los pasos de la guía de uso de la herramienta. El usuario dispone de un filtro de búsqueda de configuraciones, así por ejemplo puede configurar las redes sociales haciendo uso del buscador de módulos, si no dispone de la red social listada en el módulo de redes sociales podrá dar de alta esta red a través de un link directo al proceso de alta en la red seleccionada.

Elegido su sector accede, el sistema le lleva al panel de control web basado en el CMS Prestashop, donde se dirigirá a la personalización del sitio con la ayuda de nuestros asesores, un tutor personalizado le guiará en la optimización de cada parámetro. Este punto se puede saltar por parte del cliente y pasar a configurar y parametrizar la plataforma o dejar a su tutor personalizado que configure por completo la plataforma en los siguientes puntos:

- Configuración inicial de usuario por roles y correos electrónicos de la pyme con el dominio definido por el usuario. Esto se realiza desde el menú "Administración --> Empleados y Administración --> Permisos. Los roles disponibles serán:
 - SuperAdmin: El rango más alto. Cuenta con todos los derechos y pueden

- acceder a todas las funcionalidades de la herramienta.
 - Logistician: Los encargados del embalaje y del envío de pedidos. Sólo pueden acceder a los pedidos, transportistas, páginas de gestión de stock, y una parte de las páginas del catálogo y de los clientes.
 - Salesman: Personal de venta, pueden acceder a las páginas de los clientes, módulos, webservice, y estadísticas.
- Adaptación de Diseños, imágenes y textos específicos a través del menú “Módulos”, donde se distribuirán y configurarán los elementos visuales.
- Dominio personalizado y urls amigables a través del menú Preferencias --> SEO + URLs.
- Conexión a redes sociales. A través del módulo “**Redes Sociales**” Desde el menú Módulos
- De no existir, el tutor personalizado o el cliente creará las Redes Sociales de forma manual.
- Configuración de productos destacados por categorías: permitiendo destacar unos productos sobre los demás de forma que se puedan potenciar las ventas de aquellos productos que tengan un mejor rendimiento a través del módulo “**Productos Destacados en la Página de inicio**”
- Configuración de ofertas y promociones en página principal con el módulo “**Bloque promociones especiales**”
- Definición e introducción de productos relacionados con el módulo “**Related Products**”, permitiendo mostrar productos relacionados con las búsquedas realizadas por el cliente.
- Configuración de la trazabilidad del envío de los pedidos, permitiendo al cliente de la pyme realizar un seguimiento de los mismos. A través del menú “Transporte”
- Configuración de valoraciones de clientes con el módulo “**Comentario sobre producto**”: permitiendo a los clientes aportar opiniones y valoraciones a los productos.
- Adaptación de contenido para móviles, seleccionando los módulos visuales y la disposición de los mismos que se desea que el usuario final pueda visualizar en función del dispositivo del que navegue.
- Inserción de etiquetas de Google Analytics, Google Search Console y Google Tag Manager mediante edición de código de programación realizado por el proveedor homologado.
- Parametrización, automatización e interpretación de informes analíticos durante todo el periodo. Métricas y estadísticas adaptadas a las necesidades de la pyme de forma que se genere información detallada de las visitas en tiempo real, usuarios registrados y ventas realizadas, últimos productos visitados, entre otros. El Informe contiene un gráfico de barras con las visitas día a día actualizadas en tiempo real, puede ver las visitas de “Hoy”, “Mejor que nunca”, “Constantemente”. Informa también sobre procedencia de las referencias a la web, las palabras clave usadas en buscadores, las entradas más vistas, donde hacen clic los usuarios y los suscriptores nuevos o perdidos. Este informe será accesible para la pyme.
- Parametrización del SEO. Esta actualización es supervisada semanalmente por el proveedor, la primera acción se realiza cuando se crean los post o páginas.
- Parametrización de captación de contactos y fidelización a través del módulo “**La fidelidad de los clientes y las recompensas**”.

- Parametrización de email marketing y generación de informe de envío a través del módulo **“Mailrelay”**.
- Personalización de Páginas, Categorías y Artículos.
- Integración de pasarelas de pago con la entidad financiera de la pyme, incluye pago mediante tarjeta de crédito/débito, pago mediante PayPal y pago mediante transferencia bancaria. Para realizar el servicio de pago por tarjeta de crédito/débito el cliente tiene que haber contratado previamente con su banco la pasarela de pago (TPV virtual). Una vez contratada, el banco le proporcionará unos datos de conexión e instrucciones que el tutor personalizado utilizará para hacer la conexión (Manual del TPV).
- Creación de Sitemap con el módulo **“Google Sitemap”** e indexación en buscadores.
- Personalización de Páginas con contenido legal desde el menú “Preferencias --> CMS”.
- Introducción de Contenidos personalizados en páginas corporativas a través del módulo **“Bloque de información CMS personalizado”**.
- Ejecución de la primera plantilla para envíos masivos a través de RSS configurada desde la entrega y realizada en código html desde Mailrelay.
- Ejecución del Calendario editorial de organización y planificación de entradas de los contenidos del blog propuesto por nuestro equipo de ayuda y personalizada según la temática del cliente Redacción y optimización de los contenidos con ayuda del informe analítico inicial.
- Automatización de envíos para Campañas de Email Marketing RSS según informe inicial de envíos con el módulo **“Mailrelay”**.
- Briefing para localización y seguimiento de la competencia donde nuestro equipo de ayuda localizará la competencia en tráfico a través de seguimiento de palabras clave y su posición en Google.es
- Rastreo de palabras clave que posicionan a la competencia realizado por el proveedor homologado y enviado a la pyme beneficiaria a través de email.
- Testeo de la plataforma, a través de estudio de tráfico e informe de errores **realizado por el proveedor en Google Search console que enviará informe de mejoras y errores a la pyme beneficiaria a través de correo electrónico.**
- Acompañamiento y servicio de consultoría al cliente durante todo el periodo para la resolución de dudas de la pyme.

1.1.2 Comunicación o integración con otras categorías

Comunicación con la categoría 1 (vDoc): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con la categoría 1.

Comunicación con la categoría 2 (vFarma): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con el producto vFarma de la categoría 2, ya que se integra con ella. La integración se realiza mediante un conector que se instala en el producto vFarma de la categoría 2. De esta forma se sincronizan en la categoría 2 las facturas generadas en la categoría 7.

Comunicación con la categoría 3 (Expand ERP): hace que la categoría 7 se comunique con el producto Expand ERP de la categoría 3. La integración se realiza

mediante un conector que se instala en el producto Expand ERP de la categoría 3. De esta forma se posibilita que los productos ya creados en el ERP los maneje la plataforma de comercio electrónico. Los pedidos que se produzcan en UTE COMERCIO ELECTRÓNICO se sincronizarán en Expand ERP.

Comunicación con la categoría 4 (UTE CRM): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con el producto que el producto UTE CRM de la categoría 4, ya que se integra con ella. La integración se realiza mediante un conector que se instala en el producto UTE CRM de la categoría 4. De esta forma se sube a la plataforma de comercio electrónico los registros de la base de datos referentes a los contactos de clientes existentes en UTE CRM.

Comunicación con la categoría 5 (UTE TPV): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con el producto UTE TPV de la categoría 5, ya que se integra con ella. La integración se realiza mediante un conector que se instala en el producto UTE TPV de la categoría 5. De esta forma la solución UTE TPV de la categoría 5 puede manejar los productos de la categoría 7.

Comunicación con la categoría 6 (UTE WEB): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con la categoría 6. Esta comunicación permite a la tienda online recibir entradas que redacte la pyme en su blog de la categoría 6, de esta forma, recibe novedades del blog directamente en la tienda, incrementando así la experiencia de usuario y la navegación en el sitio.

Comunicación con la categoría 8 (UTE Virtual): UTE COMERCIO ELECTRÓNICO hace que la categoría 7 se comunique con la categoría 8 de forma se le permite a la pyme subir archivos exportados de la categoría 7 desde la máquina local del cliente. Estos archivos se almacenan físicamente en un directorio ubicado en el CPD de la categoría 8, de este modo, el cliente dispondrá de un espacio donde almacenar datos.

1.1.3 Descripción de la infraestructura cloud

El CPD se aloja en España con el proveedor Arsys Internet S.L.U., respaldado por tecnologías líderes, con el sistema de virtualización cloudVMwarevSphere, servidores HP, cabinas de almacenamiento SolidFire y sistemas de balanceo de carga F5 Networks.

Arsys nos permite desplegar infraestructuras virtuales de hardware y software en una plataforma flexible, dinámica y con la máxima seguridad. Una solución escalable, con todos los recursos necesarios para que el cliente pueda asimilar, sin interrupciones y en tiempo real, picos de demanda y dimensionamiento de servidores, optimizando costes en periodos de menor actividad y sin necesidad de planificaciones previas.

Este servicio nos permite agregar, eliminar, configurar, administrar y clonar servidores según necesidades, así como aplicar reglas personalizadas de firewall, balancear cargas y controlar todo lo que se necesite para que los proyectos crezcan exponencialmente con la inversión justa.

Una de las características principales es que es una plataforma de pago por uso, lo que permite tener máquinas instaladas, configuradas y apagadas con un coste mínimo ya que el único recurso que se utilizaría, y cuyo coste habría que afrontar, es el espacio en disco utilizado. De esta forma existen máquinas en producción funcionando 24x7 y otras exactamente iguales y configuradas pero apagadas, que, en caso de necesidad por un pico de carga, por ejemplo, podemos encender en unos pocos minutos desde el panel de control.

Incluye un dimensionamiento de los servidores en función de una plataforma base, pero se estima también un escenario de dimensionamiento máximo del servicio. Lo más interesante de las plataformas Cloud, es que el dimensionamiento de las máquinas según las necesidades e ir aumentando esas características a las necesidades exactas del momento.

Características del sistema:

El PaaS estará constituido por una máquina virtual por cada 10 clientes con SO:Ubuntu 14.04 server con plataforma de 64bits.

El SaaS está compuesto por la BBDD y UTE COMERCIO ELECTRÓNICO.

Gestión de IP públicas: Se asignan nuevas IP públicas a servidores, o asignar una ya existente a un nuevo servidor.

Firewall: Se aplican políticas de firewall de forma sencilla para posteriormente aplicarlas a uno o más servidores.

Balanceadores: El servidor permite crear balanceadores para repartir la carga de tráfico entre los servidores cloud.

Copia de seguridad Se realizan copias de seguridad de archivos y carpetas de los servidores desplegados en el panel cloud de forma periódica. Una vez creada la cuenta de backup, se descarga e instala el agente de backup en el servidor

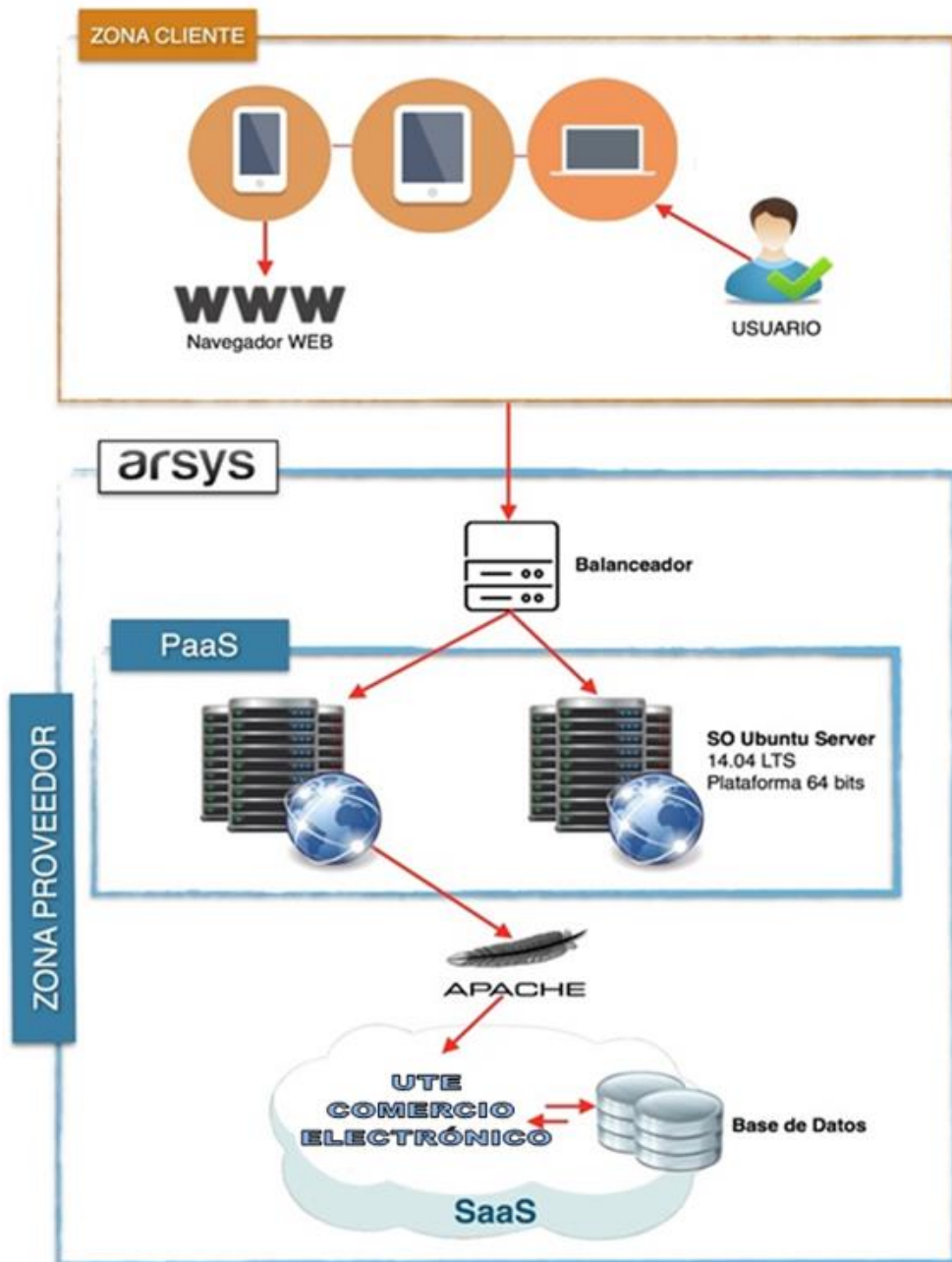
Almacenamiento compartido: volúmenes de almacenamiento compartido. Estos volúmenes están disponibles en tecnologías NFS o CIFS.

Monitorización: servicio de monitorización para conocer y controla en todo momento el estado de servidores.

Los usuarios finales, es decir, nuestros clientes, lo que verán será la entrada mediante navegador web a la solución contratada desde la que podrán administrar y gestionar su solución.

Es una máquina totalmente ampliable en hardware según los requerimientos de los clientes a los que se les da soporte. Cada cliente tiene un servicio independiente.

1.1.4 Esquema lógico de la solución



1.1.5 Servicios

- Helpdesk: Una vez el cliente esté trabajando, prestamos un servicio de atención telefónica para consultar dudas en el funcionamiento o en la forma más correcta de llevar a cabo las tareas.
- Soporte: En caso de errores cometidos por el cliente, se evalúa la posibilidad de vuelta atrás o reparación del mismo.

1.1.6 Otros

Se Existe un conversor que incrementa las posibilidades de exportación con los siguientes formatos:

- TXT
- DOCX
- HTML

y las posibilidades de importación con los siguientes formatos:

- XLS
- XLSX
- SQL

1.2. REQUISITOS MÍNIMOS

1.2.1 GRUPO CREACIÓN DE PORTALES WEB DE VENTAS: UTE COMERCIO ELECTRÓNICO: Prestashop

1.2.1.1 CARACTERÍSTICAS COMUNES A TODO EL GRUPO

1.2.1.1.1 Comunicación o integración con otros grupos

Todas las características de este grupo las brinda el mismo programa (prestashop), además se utiliza un módulo de Prestashop para la comunicación con Mailrelay, por lo que hay una total integración y comunicación con los demás grupos.

1.2.1.2 CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS MÍNIMOS DEL GRUPO

Requisito mínimo	Realización de ventas, anulaciones, devoluciones
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
En el menú pedidos se gestionan: <ul style="list-style-type: none">• Pedidos.• Facturas.• Devoluciones de mercancía.• Comprobantes de entrega.• Notas de crédito.• Estados de pedidos. Estos son los diferentes estados del pedido: <ul style="list-style-type: none">• Esperando código de validación.• Cancelado.• Entregado• Enviado• Error en el Pago• Pago a distancia aceptado	

- Pago aceptado
- Pago mediante cheque pendiente
- Pago mediante PayPal pendiente
- Pago por transferencia bancaria pendiente.
- Preparación en proceso
- Productos fuera de línea
- Reembolso

Mensajes predefinidos para pedidos. Estos mensajes son:

- Agotado: Lamentablemente, uno de los artículos que has pedido está agotado. Esto podría causar un ligero retraso en el envío. Por favor, disculpa las molestias ocasionadas. Estamos trabajando duro para solucionarlo, no te preocupes. Un saludo.
- Falta de pago: Hola, si has realizado el pago a la recepción de este mensaje te rogamos disculpes las molestias. Si no has realizado el pago tu pedido se cancelará en las próximas 24h, te rogamos que contactes con nosotros si existe alguna duda o pregunta.
- En curso: Hola, hemos recibido el pago y Tu pedido está en preparación, te enviaremos un mensaje cuando salga de nuestras instalaciones.
- Enviado: Tu pedido ha sido enviado, la agencia de transporte te contactará si existen problemas en la recepción en el teléfono de contacto que nos has ofrecido en el pedido.

El procedimiento de compra se puede modificar desde el panel de preferencias en el módulo de configuración de pedidos (pedidos de venta). El beneficiario puede elegir entre un proceso de compra en una sola página o paso a paso en el que el cliente deberá navegar por 5 páginas hasta realizar la compra.

El beneficiario además puede activar o no el pedido express para cuentas de invitado, donde se permite la realización de una venta sin registrarse en la web. Aquí se puede configurar también el importe de compra mínimo para toda la plataforma, o no añadir importe mínimo. Otra opción de esta funcionalidad es la de permitir o no el pedido múltiple, que permite al cliente enviar cada item a direcciones diferentes. En este mismo menú se indica a la plataforma la página que contiene las condiciones de venta generales, esta página está configurada por defecto con las condiciones de compra generales de acuerdo con las normativas europeas y españolas. El beneficiario puede modificar estas condiciones o personalizarlas con ayuda de su asesor personalizado a cargo del proveedor. Por último, se da la opción de permitir la elección de envío de regalo, que por defecto está desactivada.

La anulación de los pedidos se realiza a través de los cambios de estado, este cambio es automático, es decir, el beneficiario no realizará ninguna acción cuando el cliente realice la anulación del pedido en la plataforma. Estas anulaciones y devoluciones de mercancía están configuradas por defecto para 14 días, el beneficiario puede activar o desactivar la opción de devolución de mercancías para que el cliente pueda o no hacer la devolución en la propia plataforma o usar otro método de comunicación, por ejemplo, por teléfono, requiriendo entonces que el beneficiario cambie el estado del pedido a devoluciones de mercancía o cancelación si el pedido aún no ha salido de las instalaciones del beneficiario.

Requisito mínimo	Gestión de pedidos
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>Facturas</p> <p>Cada vez que un pedido es validado en la tienda, se envía una factura al cliente. Si no existen problemas, el estado del pedido mostrará "Pago aceptado". La factura se exportará al formato PDF y puede descargarse directamente desde el resumen del pedido haciendo clic en la sección "Facturas"</p> <p>Albaranes de entrega</p> <p>Imprimir un albarán de entrega es exactamente igual que imprimir una factura. Se seleccionan las fechas, así como las opciones que desee y luego confirme para crear documentos.</p> <p>Devolución de Productos</p> <p>En la pestaña "Devolución de Productos", se tiene la posibilidad de permitir a los clientes devolver los productos. Haciendo clic en la pestaña y un formulario aparecerá. Seleccionamos la opción deseada, el tiempo límite de validez y guardamos.</p> <p>Mensajes de los clientes</p> <p>La solución tiene la capacidad de interactuar con sus clientes gracias a un sistema integrado de mensajería. Básicamente, los clientes pueden enviar mensajes acerca de sus pedidos mediante la sección "Mis Pedidos" de su cuenta de usuario. Pueden seleccionar el pedido al que desean adherir un mensaje.</p> <p>Estados de pedidos</p> <p>Tener diferentes estados de pedidos facilita la gestión de sus clientes. Los diversos estados se pueden observar y editar en la pestaña "Estados".</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esperando código de validación. • Cancelado. • Entregado • Enviado • Error en el Pago • Pago a distancia aceptado • Pago aceptado • Pago mediante cheque pendiente • Pago mediante PayPal pendiente • Pago por transferencia bancaria pendiente. • Preparación en proceso • Productos fuera de línea • Reembolso 	

Requisito mínimo	Gestión de clientes
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>El menú "Clientes" permite comprobar los detalles de los clientes de la pyme, crear grupos a los cuales se le puede aplicar descuentos, ver los carritos actuales, gestionar el servicio de</p>	

atención al cliente, etc.

Este menú contiene las siguientes secciones:

- Clientes: Listado que recoge Nombre, apellido, correo electrónico, importe de ventas y última visita de cada cliente.
- Direcciones: Listado de direcciones de envío para cada uno de los clientes.
- Carritos de compra: Listado compras y carritos abandonados realizados por cada cliente.
- Servicio al cliente: Listado de mensajes intercambiados con cada uno de los clientes, desde esta sección se pueden leer y enviar nuevos mensajes asignándoles un estado "mensaje abierto" "mensaje cerrado" o "en espera"
- Contacto: Desde esta sección establecemos el correo electrónico desde el cual se desea que se realicen los envíos de los mensajes a los clientes.

Los clientes se dan de alta mediante la realización de un pedido, en el que se recogen los datos del cliente para envío y facturación. En este mismo momento se dan de alta además el contacto.

Por otro lado, sin compra pueden darse de alta desde el botón de acceso "Registrarse" donde se le pedirá información necesaria para futuros pedidos.

En primer lugar se pide el correo electrónico, el cliente pulsa entonces "Crear Cuenta", en la siguiente pantalla "Crear una cuenta" debe incluir los datos personales, como son Tratamiento, es decir, Señor o Señora, el Nombre, Apellido, Correo electrónico (este campo se rellena automáticamente en la plataforma con la información dada en el anterior paso), contraseña con un mínimo de 5 caracteres, fecha de nacimiento y se ofrece la posibilidad de inscribirse en la lista de correo y recibir ofertas especiales.

No obstante el registro del usuario no se realiza hasta que con una acción manual se ejecuta un clic en el botón "Registrarse"!

Requisito mínimo	Gestión de productos, stock
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
Se puede acceder a la sección "Catálogo" abriendo el menú con el mismo nombre, el cual enumera todas las páginas relacionadas con los productos. Aquí es donde puede administrar el stock con los siguientes submenús:	
Gestionar Productos:	
Al hacer clic en la opción "Productos" del menú "Catálogo" el usuario será dirigido al listado de los productos actualmente disponibles en su tienda, mostrados con sus detalles principales: ID, imagen, nombre, referencia, categoría, precio y atributos.	
<u>En la parte superior se presentan cuatro estadísticas de la tienda:</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Porcentaje de artículos en stock (artículos disponibles),• Porcentaje de margen bruto promedio,• Porcentaje de ventas durante los últimos 30 días,• Número de productos deshabilitados.	
<u>La parte superior de la lista de productos presenta cinco botones:</u>	

- Añadir nuevo producto. Crea un nuevo producto.
- Exportar. Descarga un archivo CSV de todos los productos en su catálogo.
- Importar. Le dirige a la página de opciones de Importación CSV, desde donde puede importar sus archivos CSV.
- Actualizar lista. Vuelve a recargar el listado de productos para mostrar los últimos cambios.
- Exportar a SQL Manager. Abrir la herramienta PrestaShop SQL Manager (denominada Gestor SQL en el menú "Parámetros Avanzados"), desde donde puede realizar consultas a la base de datos de PrestaShop utilizando sentencias SQL ("SELECT ... FROM ... WHERE ...").

La opción "Filtrar por categoría" permite mostrar tan sólo productos relacionados con una búsqueda, así como reorganizar la posición de los productos dentro de una categoría.

Criterios de categorización del producto

- Categorías de productos.
- Otros productos (accesorios).
- Fabricantes
- Anchura, altura, profundidad y peso.
- Color
- Gastos de envío adicionales.
- Transportistas.
- Tallas

Gestionar las cantidades de los productos

Las cantidades de productos se gestionan desde una sola pestaña. La página presenta una tabla con todas las combinaciones del producto actual (si no hay ninguna combinación creada, la tabla solamente tiene una fila). Entonces se indica el stock inicial. UTE COMERCIO ELECTRÓNICO usará esto para determinar cuándo un producto está a punto de quedarse sin stock o ya no se encuentra disponible.

Opciones de gestión de stock

La ficha cantidades soporta la funcionalidad de la gestión avanzada de existencias (stock). Esto significa que si las combinaciones del producto actual se distribuyen entre varios PrestaShop almacenes, PrestaShop es capaz de manejar la cantidad exacta existente de cada combinación, incluso dentro de un almacén dado.

Por defecto, hay que gestionar las cantidades del producto actual a mano, para cada combinación.

La opción "Cuando no haya existencias" permite configurar el comportamiento de UTE COMERCIO ELECTRÓNICO cuando el producto se encuentra fuera de stock (sin existencias): denegar pedidos (el producto no está a la venta) o permitir pedidos. La tercera opción por defecto, simplemente utiliza la configuración predeterminada global (menú "Preferencias", página "Productos", sección "Inventario de productos", opción "Permitir ventas de productos que no están en el inventario"). El sistema creará avisos cuando el stock esté por debajo de la cantidad que se desee seleccionar.

Gestionar Categorías: Las categorías son gestionadas en la página "Categorías" del menú

"Catálogo". Esta página muestra una tabla con las categorías existentes en la actualidad, mostrando la información principal de cada una de ellas.
Para visualizar las sub-categorías, hay que hacer clic en la categoría padre o seleccione "Ver" en el menú de acciones.

En primer lugar, debe introducir la información general:

- Nombre. Establecer un nombre a su categoría.
- Mostrados. Indica si esta categoría será "mostrada" (es decir, si estará o no estará disponible para sus clientes).
- Descripción. Los temas hacen uso de ella, mostrando ésta a los clientes.
- Imagen. Hay que hacer clic en "Añadir archivo" para subir una imagen que represente a esta categoría. Esta acción importará imágenes desde el equipo local en los formatos JPG, PNG y GIF

Requisito mínimo	Integración con pasarela de pago u otros medios de pago para cobros con tarjetas de crédito o débito, la solución ha de cumplir los requisitos de seguridad adecuados a fin de que las entidades bancarias confíen en el sistema y presten sus servicios de pasarela de pago
Producto	Módulos "transferencia bancaria", "Redsys" y "Paypal"
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>La herramienta se entrega con los siguientes medios de pagos ya configurados:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Transferencia bancaria — Tarjeta de crédito o débito — Paypal <p>Con el módulo de reddy el sistema no solo garantiza que los datos de la tarjeta viajarán encriptados directamente del comprador al banco intermediario, sino que, además, no serán conocidos en ningún momento por el vendedor. Las entidades bancarias siempre serán más fiables en la protección de los datos de sus clientes que cualquier otro sistema.</p> <p>Para realizar este servicio el cliente tiene que haber contratado previamente con su banco la pasarela de pago (TPV virtual). Una vez contratada el banco le proporcionará unos datos de conexión e instrucciones para hacer la conexión (Manual del TPV).</p> <p>El módulo de pago por paypal está aprobado por las entidades bancarias más usados para permitir pagos por tarjeta de crédito (La Caixa, Servired, Sermepa, 4B, Ceca, Euro600, etc...) garantizando todos los requisitos de seguridad.</p>	

Requisito mínimo	Diferentes idiomas y divisas
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>La solución puede aceptar una gran cantidad de monedas. Por defecto, sólo hay una moneda estándar: el Euro. Sin embargo, la pyme puede añadir y configurar nuevas</p>	

monedas en función de las necesidades de los clientes de la pyme. De hecho, los clientes tendrán la posibilidad de visualizar los precios en la moneda de su país. La Pyme puede elegir el país o países donde se envía la mercancía, el sistema hará la conversión de moneda. La pyme debe habilitar con el banco el pago en la moneda de recepción para que el pago se habilite en la moneda elegida.

Para cambiar la moneda por defecto, se debe ir a la página "Localización" en el menú "Localización", y utilizar la opción "Moneda por defecto" de la sección "Configuración".

Actualizar las tasas de cambio: En la sección "Tasas de cambio", el usuario puede hacer clic en el botón "Actualizar las tasas de cambio".

Prestashop admite la inclusión de diferentes idiomas. UTE COMERCIO ELECTRÓNICO se entrega en un solo idioma.

Requisito mínimo	Almacenamiento para el portal de venta
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Solución Propia basada en CPD Arsys en España
Detalle del cumplimiento	
Alojamiento en UTE COMERCIO ELECTRONICO con copias de seguridad diarias. Almacenamiento hasta 50gb en el CPD situado en España.	

Requisito mínimo	Un dominio personalizado
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Solución Propia basada en CPD Arsys Internet
Detalle del cumplimiento	
Elección del dominio personalizado a elección de la pyme: La pyme solicita los datos para el registro o transferencia de dominio del tipo que considere oportuna (.es, .com, .net etc). Y el proveedor realiza la gestión. El servicio incluye: <ul style="list-style-type: none"> — Informes Whois: obtención de información sobre un dominio en tiempo real. — Comprobación de disponibilidad de Dominios: Comprueba si el dominio está disponible para registrar. Es posible comprobar múltiples extensiones de dominios. 	

Requisito mínimo	Hosting
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Solución propia basada en CPD Arsys Internet
Detalle del cumplimiento	
1vCPU: Cada vCPU está formada a partir de cpu de 1Ghz o más GB de RAM: La cantidad ofertada mínima es de 1GB de vRAM para cada VDI Disco duro: El disco principal mínimo ofertado para cada VDI es de 50GB que se almacena en discos físicos replicados en los servidores centrales de la infraestructura con capacidad de alta disponibilidad frente a caídas. Transferencia ilimitada: Se oferta la transferencia ilimitada, solo restringida por las características físicas de la red usada en la infraestructura	

Requisito mínimo	Diseños, imágenes y textos específicos orientados a diferentes públicos y/o sectores
-------------------------	--

Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>UTE COMERCIO ELECTRÓNICO incluye varios diseños, imágenes y textos específicos orientados a diferentes públicos y/o sectores.</p> <p>Según el perfil de la empresa, la solución permite a la pyme realizar las siguientes acciones, no obstante, el proveedor ejecutará estas configuraciones en el momento de la entrega:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Elección de disposición de elementos. — Cambio de colores — Logotipo — Nombre de Empresa — Textos descriptivos — Título de producto — Descripción de producto — Imagen de producto — Precio de Producto — Stock de producto — Disposición de elementos más vendidos — Disposición de ofertas y promociones personalizadas según el perfil de la pyme, su sector y sus requerimientos a través del asesor personalizado. 	

Requisito mínimo	Plantillas o temas para su adaptación
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>Plantillas Personalizables. 1 Por sector objetivo.</p> <p>El beneficiario puede cambiar el tema tantas veces como desee.</p> <p>La plataforma ofrece desde el primer momento 5 diseños de plantillas independientes con diseños elegantes y profesionales con alta resolución gráfica que encajan con todo tipo de negocio.</p> <p>Además, UTE COMERCIO ELECTRÓNICO permite fácilmente aplicar modificaciones a las plantillas preexistentes, creando un diseño único donde la pyme tendrá la posibilidad de modificar a medida colores, fuentes de texto, encabezados, menús, footer, sidebar, así como estructura y posicionamiento de los elementos en cada una de las páginas. Para ello, el usuario debe hacer click en Preferencias --> Temas.</p>	

Requisito mínimo	Conexiones a redes sociales desde el portal de ventas
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizada con Prestashop

Detalle del cumplimiento	
<p>Incluye al menos una de las siguientes redes sociales: Facebook, Twitter y Google+, la herramienta se entrega con las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Botones para compartir en alguna de las redes mencionadas. — Link, en la página principal, para llevar al cliente a al menos una de las redes sociales mencionadas de la pyme. — Caja de “me gusta” en la página principal. 	

Requisito mínimo	Visualización óptima de la web tanto desde PC y portátiles como desde dispositivos móviles
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizado con Prestashop
Detalle del cumplimiento	
<p>El diseño responsive se obtiene a través de la plantilla base de la tienda online. Será visible de manera adecuada en dispositivos móviles y de escritorio.</p>	

1.2.2 GRUPO GESTIÓN DE MARKETING: UTE COMERCIO ELECTRÓNICO: Prestashop con módulo Mailrelay y herramienta Mailrelay gratuita

1.2.2.1 CARACTERÍSTICAS COMUNES A TODO EL GRUPO

1.2.2.1.1 Comunicación o integración con otros grupos

Integrado en el BackOffice del Cliente con el módulo de libre distribución “MailRelay 1.3.1”

1.2.2.2 CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS MÍNIMOS DEL GRUPO

Requisito mínimo	Planificación y gestión de acciones de marketing que incluyan envío masivo de correos electrónicos
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizado con Prestashop y módulo Mailrelay
Detalle del cumplimiento	
<p>Programación de envíos a través de la propia configuración de posts. Ampliación de servicios incluida con herramienta externa.</p>	

Requisito mínimo	Gestión de campañas
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizado con Prestashop y módulo Mailrelay
Detalle del cumplimiento	
<p><u>Criterios de Seguimiento:</u> Gestión automática de bajas, altas y rebotes, es decir, emails devueltos por el servidor por error en el email, no existencia del usuario u otros motivos, estos rebotes se filtran automáticamente sin acción directa del usuario.</p> <p>Extracción de datos: Exportación de base de datos con los datos de los contactos en formato .csv</p> <p><u>Tipos de informes:</u> Informe detallado de campaña, comparación de campañas.</p>	

Programación de Envíos: Programación de envíos con fecha y hora.
Segmentación: Segmentación por tipos de respuesta o acción, filtro avanzado.
 Límite de hasta 15.000 emails al mes.

Tipos de campaña:

- Newsletter: Permite la creación y envío de newsletter a la lista de suscriptores, las newsletter serán definidas por la pyme beneficiaria mientras que la redacción y envío las realizará el proveedor homologado.
- Autorespondedores: Cada nuevo suscriptor recibirá la serie de emails decidida por la pyme beneficiaria y efectuada por el proveedor homologado
- Envío desde Fuente RSS: Cada vez que la pyme beneficiaria publique un nuevo contenido en su blog, se enviará a la lista de destinatarios mediante RSS.
- Test A/B, donde el usuario puede elegir dos plantillas en html o combinaciones html y texto plano, el servicio ofrece un informe sobre el éxito de una campaña con un ganador, el A o B para que pueda elegir en sus próximas campañas que tipo de codificación es más efectiva para los boletines.

Requisito mínimo	Gestión de información sobre clientes
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en solución propietaria realizado realizado con Prestashop y módulo Mailrelay
Detalle del cumplimiento	
<p>Se puede gestionar la siguiente información sobre clientes para la creación de subgrupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Clientes que no hay visualizado un boletín. – Clientes que no hayan hecho click en ningún enlace de un boletín. – Clientes que sí que haya visualizado un boletín. – Clientes que hayan hecho click en algún enlace de un boletín. – Clientes que hayan causado o no baja. – Clientes que hayan sido marcados o no como rebotados. <p>Esta función puede realizarla cualquier usuario de la herramienta haciendo clic en el botón “filtro avanzado”</p>	

Requisito mínimo	Creación o uso de plantillas para emails.
Producto	UTE COMERCIO ELECTRÓNICO
Tipo	Basado en Solución Propietaria realizada con Mailrelay
Detalle del cumplimiento	
<p>El usuario define el color de fondo, el contorno, los bloques, títulos, texto etc. La cabecera y el pie de página son también personalizables. No se incluye una serie de plantillas prediseñadas por defecto, pero el número de plantillas que se pueden crear es ilimitado, pudiendo proponer modelos diferentes para los diferentes periodos de ventas, como, por ejemplo, navidad.</p> <p>Las plantillas se crean desde el submenú “crear plantilla”, el cual pone a disposición del</p>	

