

Presentación del Producto



InfoWinner Ltda

DIRECCION, Providencia. Santiago.

Fono: (56 2) 276 46 21 – Fax: (56 2) 582 35 30

Web: www.InfoWinner.cl – Email: info@infowinner.cl

Tabla de Contenidos

Qué es e-DATA.....	3
Beneficios	4
Por qué e-DATA	4
Características de e-DATA.....	6
Características Funcionales del Producto.....	6
<i>La Tienda (Front Office)</i>	<i>6</i>
<i>Trastienda</i>	<i>11</i>
Requerimientos Técnicos	12
Licenciamiento de e-DATA.....	13
Servicios Asociados a la Licencia de e-DATA.....	13
Contacto Comercial	14
Propiedad Intelectual	14



Qué es e-DATA

Introducción

No es ninguna novedad que el comercio electrónico, o C2B (*Consumer to Business*), es un tema que está de moda y que ha llegado hasta los oídos de las personas menos interesadas en los avances tecnológicos. Antes que nada, corresponde decir que si bien el término está de moda, no se trata de una moda y menos aún, pasajera.

Para las empresas (pequeñas o medianas) es un tema de preocupación. Muchas de ellas están ahora mismo evaluando el porque no están presentes en Internet con una aplicación de comercio electrónico. El uso de Internet ya no se discute, una empresa que no utiliza esta tecnología, simplemente no tiene *presencia* en el mundo de los negocios.

Lo más destacable de esta tecnología es que abre un mercado potencialmente ilimitado para todas las empresas ya establecidas, también permiten la apertura de puntos de venta con una inversión comparativamente mínima. Pensemos en la gran cantidad de personas que no pueden llegar a poner en marcha sus proyectos comerciales por la gran inversión económica que cualquier empresa requiere en locales, instalaciones, publicidad, personal, etc. El comercio electrónico es también la gran alternativa para empezar una actividad comercial. Los mecanismos publicitarios del comercio en Internet tienen unas particularidades muy especiales y, además de representar una inversión también comparativamente menor que en el "*mundo físico*", nos permiten competir en cierto nivel de igualdad con empresas infinitamente más grandes.

Queda por conocer la respuesta del principal componente del comercio electrónico (y del comercio en general) : El cliente o usuario. Sin este componente todo el esquema se vendría abajo. De nada sirve tener un programa perfecto y un producto perfecto si el cliente rechaza este modo de comprar productos. Pero debemos estar tranquilos, la tecnología ha sido aceptada por los usuarios y estos se han convertido en clientes, pensemos simplemente en el asombroso aumento de declaraciones de impuestos electrónicas que se han hecho en los últimos años en CHILE. A medida que el sistema propuesto brinde variedad, rapidez y seguridad seguirá creciendo la cantidad de usuarios que usen esta tecnología en todos los aspectos de su vida diaria. Ya podemos hacer todas nuestras compras del hogar por Internet, podemos realizar nuestros trámites bancarios, podemos comprar las entradas para ir al cine o reservar nuestro pasaje de avión. Todas estas aplicaciones, a pesar de las diferencias, usan básicamente la misma tecnología informática : *la tecnología del comercio electrónico*.

Esta tecnología genera una gran cantidad de trabajo para los desarrolladores e ingenieros informáticos. Probablemente para un empresario, significa aumentar demasiado los costos y mucho tiempo antes de la puesta en marcha.



e-DATA es un producto que entrega un conjunto de funcionalidades que permiten una fácil y rápida implementación y administración de una tienda web de comercio electrónico.

Gracias a que posibilita que los propios dueños de la información sean los encargados de administrar la tienda, **e-DATA** es una herramienta que se integra fácilmente a los procesos de ventas de la empresa, complementándolos con este nuevo canal.

Beneficios

Los principales beneficios de usar e-DATA para la administración del canal de venta e-commerce de la empresa se describen a continuación:

Beneficios en Productividad e-DATA está diseñado para que los propios dueños de la información sean los encargados de la administración de este nuevo canal de ventas, sin la necesidad de utilizar recursos informáticos específicos.

Beneficios en Funcionalidad e-DATA es una herramienta que integra funcionalidades de venta, promoción, despacho y control de productos, permitiendo tomar completo dominio de todos los aspectos administrativos y operacionales relacionados con un sitio web de e-commerce.

Beneficios de Integración e-DATA está diseñado para complementar los canales tradicionales de venta de la empresa, permitiendo una operación paralela.

Por qué e-DATA

Algunas de las características más destacables del producto e-DATA se describen a continuación:

Flexibilidad Gráfica y Funcional e-DATA se adapta tanto a las características gráficas de despliegue de la información, como a las características específicas de la información que se desean desplegar para cada producto.

Estabilidad Comprobada e-DATA está actualmente siendo utilizado por un gran número y diversidad de soluciones e-commerc, lo cual refleja la utilidad y estabilidad de este producto.

Crecimiento Horizontal y Vertical e-DATA no limita la cantidad de productos y categorías que puede ser ofrecidos en sitio web. Además sirve de plataforma para integrar funcionalidades adicionales (plugins) al sitio web.



Soluciones Rápidas El uso de un producto como e-DATA para dar solución a los requerimientos de implementación de un canal e-commerce de una empresa permite eliminar los tiempos de desarrollo y corrección de soluciones específicas, concentrando los recursos en el diseño y puesta en marcha de las soluciones.

Producto e-DATA es un producto para el cual se mantienen versiones actualizadas para plataformas Window.

Para una descripción más detallada de las características y funcionalidades del producto e-DATA consulte la sección "Características de e-DATA".



Características de e-DATA

El producto e-DATA dispone de una serie de características que lo hacen ser la mejor opción cuando se desea implementar un canal de venta de productos a través de un sitio web (e-commerce).

A continuación se describirán en detalle cómo funciona e-DATA y cómo es el entorno de administración provisto por este producto.

Características Funcionales del Producto

La tienda de comercio electrónico Comercio Activo esta dividida en dos áreas, la tienda (Front Office) y la trastienda o Administración (Back Office). La primera corresponde a las funcionalidades que se le entrega al público para interactuar con la tienda y la segunda es toda la funcionalidad a disposición de los administradores para mantener la tienda funcionando.

La Tienda (Front Office)

La Tienda corresponde al conjunto de información, herramientas y funcionalidades que están a disposición de los usuarios del sitio web para realizar sus compras. Esta área es completamente customizable tanto en sentido gráfico como en sentido estructural, lo cual permite que la tienda se adapte completamente al sentido gráfico y organizacional deseado por el cliente.

El sitio estará estructurado para **visitantes** y **clientes**.

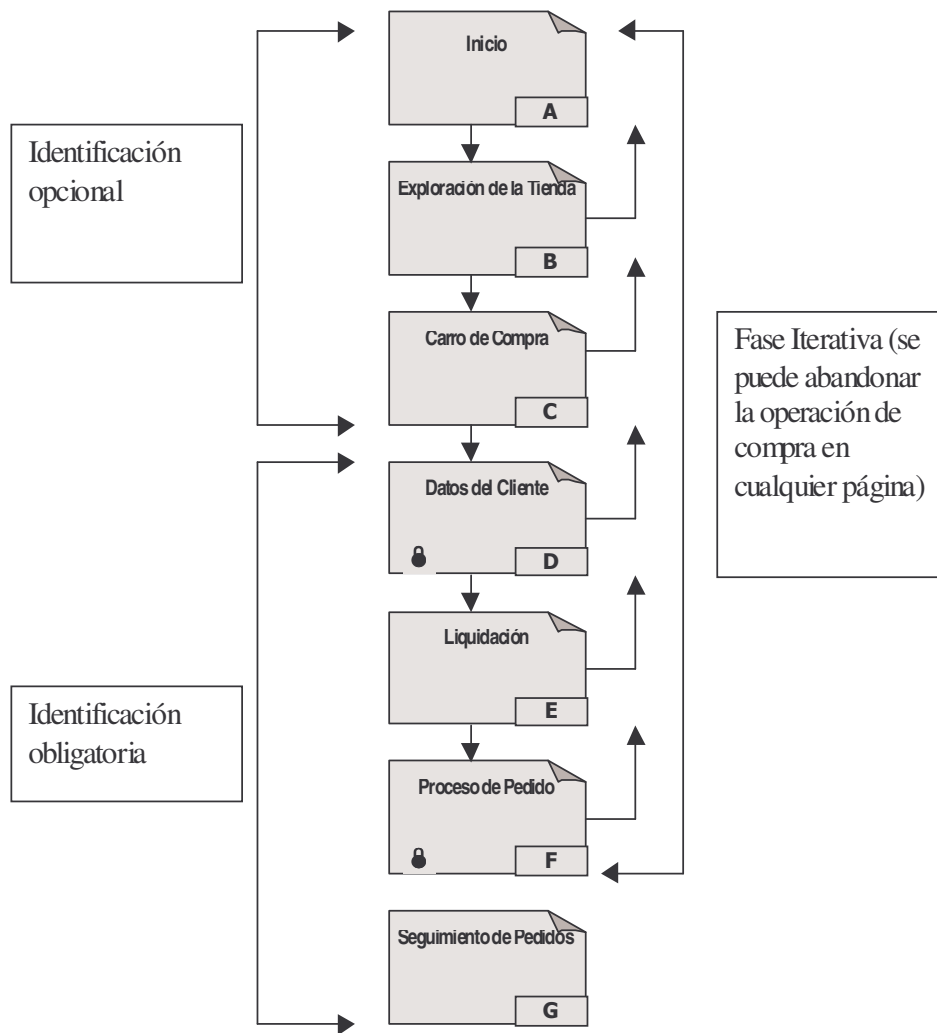
El **visitante** es quien entra al sitio de manera anónima y explora el catálogo de productos.

El **cliente** es quien se identifica para llevar a cabo una operación de compra o una consulta de pedidos realizados.

Esta diferencia de *status* implica que al sitio se puede entrar de manera anónima y se podrá navegar por la tienda completamente, sin necesidad de identificación. Por lo tanto, esta definición deja claro que para hacer determinadas operaciones será necesario identificarse.

El siguiente diagrama muestra como árbol de navegación las diferentes secciones de información y de herramientas disponibles durante el proceso de compra, dividido básicamente en siete etapas :





Estructura de la tienda virtual (división del proceso de compra en siete etapas)

A. Etapa de inicio

En esta etapa se presenta la página de entrada al sitio. Esta ventana permitirá la bifurcación hacia las distintas etapas del proceso de compra. Obviamente, un visitante anónimo sólo tendrá acceso a las etapas que puede realizar sin necesidad de identificación. Si quiere hacer alguna operación que exige identificación tendrá que identificarse, ya sea como cliente nuevo o como cliente antiguo.

El proceso de identificación de un cliente se realiza por medio de la operación de Registro, en la cual deberá informar una dirección de correo electrónico y una contraseña. Si se trata de un cliente antiguo, la contraseña suministrada deberá



coincidir con la que tenemos registrada en nuestra base de datos. Notar bién que, un visitante puede navegar por la tienda virtual y seleccionar productos para el carro de compra, sin necesidad de identificarse.

La fase de inicio muestra la siguiente información :

- Página de bienvenida.
- Página de registro (como cliente nuevo o como cliente antiguo).
- Página de exploración de la tienda virtual (categorizada por departamentos o áreas). A través de esta página, se puede llegar al producto deseado.
- Página de carro de compra (habilitada sólo cuando se está realizando un proceso de compra).
- Página de resumen de compra (habilitada sólo cuando se está realizando un proceso de compra).
- Página de ingreso de datos del cliente o comprador.
- Página para búsqueda de productos (evitando navegación completa de la tienda).
- Página de estado de un pedido, que permite mostrar la historia de los pedidos realizados por un cliente o comprador.
- Páginas varias para identificación de la compañía (Quiénes somos, Contáctenos, Términos y Condiciones, Formas de Pago, Preguntas Frecuentes).
- Despliegue de las ofertas o productos destacados.

B. Exploración de la Tienda

Esta fase incluye las páginas que permiten la navegación por la tienda y la visualización de los productos . Es una fase en la cual no hace falta identificarse, es decir, no se exige el registro del visitante.

El catálogo de la tienda se ha organizado por departamentos para que los productos puedan ser encontrados con mayor facilidad. Para dar un mejor soporte al cliente se ha incluido una herramienta de búsqueda en el catálogo que permita buscar productos en base a distintos criterios.

Esta fase utiliza las siguientes páginas :

- Página de departamentos de la tienda.
- Página de productos asociados a un departamento en particular.



- Página de detalle de un productos en particular (con precio, características y ofertas).
- Página de búsqueda de un producto en particular en base a distintos criterios.

C. Carro de Compra

Se entra en esta fase cuando el visitante o cliente elige un producto y lo envía al carro de compra. Desde la visualización del detalle de un producto, se brinda la posibilidad de añadir productos a la cesta (por medio de un botón). Posteriormente, desde la página que gestiona el carro de compra se puede modificar la cantidad de productos solicitados.

Esta fase utiliza las siguientes páginas :

- Página de envío del producto al carro de compra
- Página de gestión del carro de compra (para modificar cantidades de productos, modalidad de pago y tipo de envío).

D. Datos del Cliente

Previamente a concretar una compra, el visitante deberá informar una serie de datos imprescindibles para generar el recibo, gestionar el cobro y enviar el pedido al domicilio declarado. Estas tareas se llevan a cabo en esta fase, a partir de la cual el cliente queda perfectamente identificado y podrá seguir con el proceso de compra.

Los datos que se solicitan son los siguientes :

- Nombres
- Apellidos
- RUT
- Correo electrónico
- Dirección
- Ciudad
- Comuna
- Código postal
- Teléfono
- Celular



- Fax
- Opciones para cambiar contraseña actual

Esta fase utiliza las siguientes páginas :

- Página de ingreso de datos del cliente.
- Página de verificación de los datos ingresados.

Notar bién que, para concretar una compra el visitante debe registrarse y sus datos quedan almacenados en la base de datos de la tienda.

E. Liquidación

Una vez teniedo los datos del cliente y de los productos, se realiza una liquidación previa del pedido para que el cliente verifique los productos, los gastos de envío, la modalidad de envío, la forma de pago y los datos del cliente. El cliente tendrá la opción de regresar a las fases previas si lo desea, para modificar cualquier dato o los productos y cantidades elegidos, o incluso todavía está a tiempo de no materializar la compra.

Esta fase utiliza la siguiente página :

- Página de resumen de compra del cliente.

Notar bién que, antes de la concreción de la compra, se puede modificar el contenido del carro.

F. Pedido

Cuando el cliente está conforme con el resumen de la liquidación, puede finalizar el proceso ordenando concretar la compra. En esta fase se materializa el pedido, se actualizan las existencias de la compañía, se realiza la gestión de pago y se destruye el carro para convertirlo en un pedido real.

Esta fase utiliza las siguientes páginas :

- Página de proceso de concreción de compra.
- Página para detectar problemas durante el proceso (si se detectan problemas, el proceso de compra es cancelado).



G. Seguimiento de Pedidos

Un cliente puede verificar en cualquier momento la situación de sus pedidos. No sólo se informará la situación de los pedidos pendientes de envío, sino que también se podrá informar parte de la historia de los pedidos realizados (hasta 10 pedidos por cliente se mantienen en línea).

Esta fase utiliza las siguientes páginas :

- Página de histórico de pedidos.
- Página de detalle de un pedido en particular.

Trastienda

En la trastienda se encuentra la configuración de la tienda virtual y la administración de los procesos de ventas.

Para ingresar a la trastienda se requiere de una clave de acceso que se le asigna a la empresa.

A continuación se listan las funcionalidades que entrega esta parte del sistema :

Departamentos

- Creación, modificación y eliminación de departamentos o áreas de la tienda virtual
- Asignación de sub-departamentos a otros departamentos (sub-categorías). Un sub-departamento o área puede pertenecer a varios departamentos a la vez.

Productos

- Creación, modificación y eliminación de productos.
- Asignación de productos a los departamentos o áreas creadas.
- Promoción de productos (los cuales aparecen como destacados en el sitio).
- Manejo de períodos de vigencia del producto.
- Asignación de recomendaciones asociados a un producto. Este concepto se usa para relacionar dos productos con una clasificación determinada. Las dos clasificaciones usadas por este sistema son : Productos complementarios y Mejoras de un Producto.
- Manejo de Existencias y Proveedores.



Ventas

- Cambio de estado de las ventas
- Datos de compradores
- Gestión de pedidos
- Uso de correo electrónico para informar a la empresa de las compras realizadas por los clientes y a los clientes de los detalles de su compra.

Promociones

- Definición de promoción.
- Porcentaje de descuento.
- Rango de vigencia de promoción.

Requerimientos Técnicos

El producto e-DATA está disponible para las siguientes plataformas:

Microsoft Windows



- Plataforma:** Intel compatible.
- Sistema Operativo:** Microsoft Windows NT/2000/XP
- Servidor Web:** Internet Information Server.
- Base de Datos:** ACCESS.



InfoWinner Ltda

DIRECCION, Providencia. Santiago.

Fono: (56 2) 276 46 21 – Fax: (56 2) 582 35 30

Web: www.InfoWinner.cl – Email: info@infowinner.cl

Licenciamiento de e-DATA

e-DATA es un producto que se licencia para el URL (dirección web) del sitio web que usará esta plataforma para la operación del sitio web e-commerce, y no existen restricciones sobre el tamaño del sitio web, la plataforma¹, ni la cantidad de usuarios clientes y administradores que interaccionen con él.

El licenciamiento del producto e-DATA otorga al URL registrado el derecho de explotación de la versión de e-DATA licenciada sin límite de tiempo. Además incluye, por tiempo limitado, una serie de servicios y beneficios asociados.

Servicios Asociados a la Licencia de e-DATA

La licencia del producto e-DATA incluye, por tiempo limitado (1 año), los siguientes servicios y beneficios entregados por Infowinner Ltda. al URL registrado:

- Actualizaciones del Producto** 1 año de acceso a actualizaciones (correcciones al producto y mejoras), publicadas en el sitio web de Infowinner, de la versión del producto licenciada.
- Acceso a Base de Conocimientos y de Soporte** 1 año de acceso a la sección privada de base de conocimientos y de soporte del sitio web de Infowinner relativa a la versión del producto licenciada.
- Soporte Básico** 1 año de soporte básico (por correo electrónico) relativo a la versión del producto licenciado.
- Descuentos en Servicios** Descuentos en servicios adicionales asociados a la versión del producto licenciado:
 - Capacitación en operación, desarrollo y mantenimiento del producto.
 - Niveles superiores de soporte.
 - Implementación de actualizaciones.
- Extensión de Servicios²** Renovación por 1 año de los servicios asociados a la versión del producto licenciado.
- Nuevas versiones del Producto** Descuentos en la adquisición de la licencia de nuevas versiones del producto para el URL licenciado.

¹ El registro de la versión del producto licenciado está asociado sólo al URL del sitio web, permitiendo la reutilización de este al realizar migraciones de la plataforma que soporta el sitio web.

² Servicio habilitado durante el período de soporte a la versión del producto licenciada (3 años por versión de producto).



Contacto Comercial

Para solicitar más información sobre el producto e-DATA contáctese con un ejecutivo comercial del área de ventas de Infowinner:

- Área Comercial de Infowinner**
- Dirección:* Orrego Luco 0145, Providencia. Santiago.
 - Fono:* (56 2) 276 46 21
 - Fax:* (56 2) 276 46 21
 - Email:* ventas@infowinner.cl
 - Web:* <http://www.infowinner.cl>

Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual del producto e-DATA, en todas sus versiones, así como los derechos de reproducción, licenciamiento y comercialización de este, pertenecen a Infowinner Ltda.

