



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

1. O OBJETO

Contratação de empresa para fornecimento de licenciamento para Sistema de Funil de Vendas, assim como prestação de suporte a este software, compreendendo apoio em sua implantação e operação, abrangendo a instalação e configuração da solução, atendimento aos requisitos funcionais e não-funcionais contidos neste Memorial, manutenção e atualização do software conforme necessário, a capacitação dos usuários do software, e a integração com os sistemas cujos dados servirão insumo ao Sistema ou consumirão sua saída.

2. OBRIGAÇÕES DO CONTRATADO

- 2.1. Executar os serviços e fornecimentos objeto desde Memorial de acordo com os prazos, especificações e condições estipuladas, responsabilizando-se por eventuais prejuízos decorrentes do descumprimento de qualquer cláusula estabelecida;
- 2.2. Responsabilizar-se pelos danos causados diretamente à Administração da SCGÁS ou a terceiros, decorrentes de sua culpa ou dolo, não excluindo ou reduzindo essa responsabilidade, quando da fiscalização ou o acompanhamento pela SCGÁS;
- 2.3. Prestar todos os esclarecimentos que forem solicitados pela SCGÁS, obrigando-se a atender, de imediato, todas as reclamações a respeito da qualidade da prestação dos serviços;
- 2.4. Comunicar ao gestor do contrato, por escrito, qualquer fato que não seja conforme ao objeto do contrato, para providências por parte da SCGÁS;
- 2.5. Não veicular publicidade acerca da contratação, salvo prévia autorização da SCGÁS;
- 2.6. Manter, durante toda a vigência do contrato, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação, conforme legislação vigente;
- 2.7. Todas as despesas oriundas do objeto serão de responsabilidade do CONTRATADO, como disponibilização de profissionais, bem como despesas de horas extras e qualquer outra aqui não mencionada;

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>2.8. O CONTRATADO deverá apresentar na reunião de abertura do projeto o Planejamento e Metodologia para prestação de serviços;</p> <p>2.9. O CONTRATADO obriga-se a zelar pela confidencialidade de qualquer informação a que, porventura, tenha acesso;</p> <p>2.10. O CONTRATADO obriga-se a seguir os procedimentos definidos pela área competente, relativos à segurança da informação;</p> <p>2.11. O CONTRATADO obriga-se a colaborar com a SCGÁS para a manutenção de um ambiente de dados seguro;</p> <p>2.12. A SCGÁS poderá a qualquer momento executar ações de auditoria de forma presencial ou à distância;</p> <p>2.13. O CONTRATADO concorda em que é responsável por ações de seus técnicos e eventuais subcontratados em tudo que diz respeito à segurança de informações;</p> <p>2.14. A ocorrência de falta relacionada à segurança de informações da SCGÁS, pelo CONTRATADO e ou integrante de sua equipe, será considerada falta grave e sujeita a aplicação de penalidade, e sua recorrência poderá dar margem à rescisão unilateral do contrato, e outras ações legais cabíveis;</p> <p>2.15. O CONTRATADO deverá apresentar a comprovação de vínculo com os profissionais que atenderão à SCGÁS, podendo ser empregados (apresentando cópia da ficha ou livro de registro de empregado registrado na SRT ou, cópia da Carteira de Trabalho e Previdência Social), sócio (cópia do Contrato Social devidamente registrado no órgão competente), ou contratado (cópia do contrato formal assinado pelas partes);</p> <p>2.16. Executar os serviços conforme especificações deste Memorial Descritivo e de sua proposta, com a alocação dos empregados necessários ao perfeito cumprimento das cláusulas contratuais, além de fornecer os materiais e equipamentos, ferramentas e utensílios necessários, na qualidade e quantidade especificadas neste Memorial Descritivo e em sua proposta;</p> <p>2.17. Reparar, corrigir, remover ou substituir, às suas expensas, no total ou em parte, no prazo fixado pelo fiscal do contrato, os serviços efetuados em que se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução ou dos materiais empregados;</p>	

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>2.18. Responsabilizar-se pelos vícios e danos decorrentes da execução do objeto, de acordo com os artigos 14 e 17 a 27, do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 1990), ficando o CONTRATANTE autorizado a descontar dos pagamentos devidos ao CONTRATADO, o valor correspondente aos danos sofridos;</p> <p>2.19. Utilizar empregados habilitados e com conhecimentos específicos dos serviços a serem executados, em conformidade com as normas e determinações em vigor;</p> <p>2.20. Responsabilizar-se por todas as obrigações trabalhistas, sociais, previdenciárias, tributárias e as demais previstas na legislação específica, cuja inadimplência não transfere responsabilidade à SCGAS;</p> <p>2.21. Atender às solicitações da SCGAS quanto à substituição dos empregados alocados, no prazo fixado pelo fiscal do contrato, nos casos em que ficar constatado descumprimento das obrigações relativas à execução do serviço, conforme descrito neste Memorial Descritivo;</p> <p>2.22. Instruir seus empregados quanto à necessidade de acatar as Normas internas da Administração da SCGAS;</p> <p>2.23. Instruir seus empregados a respeito das atividades a serem desempenhadas, alertando-os a não executar atividades não abrangidas pelo Contrato, devendo o CONTRATADO relatar à SCGAS toda e qualquer ocorrência neste sentido, a fim de evitar desvio de função;</p> <p>2.24. Relatar à SCGAS toda e qualquer irregularidade verificada no decorrer da prestação dos serviços;</p> <p>2.25. Não permitir a utilização de qualquer trabalho do menor de dezesseis anos, exceto na condição de aprendiz para os maiores de quatorze anos; nem permitir a utilização do trabalho do menor de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre;</p> <p>2.26. Manter durante toda a vigência do Contrato, em compatibilidade com as obrigações assumidas, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação;</p> <p>2.27. Guardar sigilo sobre todas as informações obtidas em decorrência do cumprimento do Contrato, de acordo com o Termo de Confidencialidade disposto no Anexo do Contrato.</p>	



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

- 2.28. Arcar com o ônus decorrente de eventual equívoco no dimensionamento dos quantitativos de sua proposta, devendo complementá-los, caso o previsto inicialmente em sua proposta não seja satisfatório para a atividade objeto da licitação, exceto quando ocorrer algum dos eventos arrolados na Legislação em vigor.
- 2.29. Estar em conformidade com a Lei Nº 13.709, de 14 de agosto de 2018, a LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados.
- 2.30. Executar o serviço com profissionais devidamente capacitados e de acordo com os critérios técnicos para a prestação do serviço.

3. ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS REQUISITADOS

De modo a cumprir os objetivos do objeto do contrato, é de integral responsabilidade do CONTRATADO:

- 3.1. Fornecer um Software para Gestão de Funil de Vendas.
- 3.2. A solução deve apresentar as seguintes propriedades e funcionalidades relativas à Gestão do Funil de Vendas:
 - 3.2.1. O sistema deve permitir capturar, qualificar e acompanhar leads de forma eficiente, garantindo que nenhum cliente potencial seja perdido;
 - 3.2.2. O sistema deve permitir capturar leads de diversas fontes, como pacote office, sistema de georreferenciamento, sistema de CRM Oracle Siebel, formulários on-line, ferramentas de levantamento de mercado, mídias sociais e eventos, além de permitir carregamento em massa de tabelas de dados como arquivos .xls e .csv;
 - 3.2.3. Permitir segmentar os Leads com base em critérios variados, como localização, comportamento, área de atuação e interesse, entre outros, para o direcionamento as equipes de vendas;
 - 3.2.4. Permitir qualificar o Lead com base em critérios personalizáveis;
 - 3.2.5. Permitir desenvolver o Lead, evoluindo para uma oportunidade de venda;
 - 3.2.6. Oferecer uma visão completa do pipeline de vendas, permitindo acompanhar o progresso de cada oportunidade, desde a prospecção até o fechamento;
 - 3.2.7. Permitir a personalização do pipeline para cada usuário;

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>3.2.8. Permitir a criação, edição e revisão de cotações associadas aos cadastros dos clientes e contatos;</p> <p>3.2.9. Permitir o cadastramento de produtos e preços, permitindo que em cotações em aberto, o preço possa ser bloqueado, de forma que se for alterado o valor do catálogo, a cotação permanecerá no preço acordado;</p> <p>3.2.10. Permitir a criação de uma ordem de vendas ou proposta, a partir dos dados existentes na cotação;</p> <p>3.2.11. Permitir gerenciar as informações dos clientes e dos contatos, facilitando a comunicação e o acompanhamento;</p> <p>3.2.12. Permitir a inclusão de documentos anexos aos cadastros dos Leads, com extensões diversas, como jpeg, docx, xlsx, pdf, entre outros.</p> <p>3.2.13. Permitir automatizar tarefas repetitivas, como a elaboração e envio de propostas comerciais, gerando e enviando documentos e e-mails como: propostas comerciais, contratos, pedidos de ligação, ofícios, fichas de cadastro de prospecções e cadastro de clientes com imagens, croqui de locação com imagens e georreferenciamento e e-mails padrão (modelos de correspondências);</p> <p>3.2.13.1. Tais modelos de documentos e e-mails devem ser editáveis ao usuário final (desde que seu perfil de acesso tenha permissão para isso), e devem ter um texto-base padrão, e minutas e campos editáveis ao longo do tempo;</p> <p>3.2.13.2. Para este item, são estimados 20 modelos de documentos.</p> <p>3.2.14. Permitir atribuir pontuações aos leads, com base em critérios a serem definidos pela equipe de vendas, ajudando a identificar os mais promissores;</p> <p>3.2.15. Permitir a integração com o Outlook, Teams, WhatsApp e outras ferramentas para facilitar a comunicação e a colaboração;</p> <p>3.2.16. Permitir a integração com ferramentas do pacote Office, como Excel e Word, de modo a automatizar tarefas e acelerar o processo de vendas;</p> <p>3.2.17. Permitir que os Leads sejam acompanhados de forma automatizada, filtrando e importando para a ferramenta as respostas dos e-mails dos Leads, de forma integrada ao Microsoft Outlook, bem como trocas de mensagens pelo WhatsApp;</p>	

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>3.2.18. Enviar alertas e notificações sobre eventos importantes, como oportunidades e tarefas pendentes;</p> <p>3.2.19. Permitir a análise dos dados levantados, buscando identificar tendências, padrões e insights para as equipes de vendas, utilizando recursos de Inteligência Artificial;</p> <p>3.2.20. Fornecer relatórios e painéis personalizados para monitorar o desempenho das vendas, e identificar tendências e padrões;</p> <p>3.2.21. Fornecer relatórios e painéis que possam demonstrar o desempenho dos vendedores em relação às metas individuais e gerenciais, identificando riscos do pipeline que possam comprometer a capacidade de atingir as metas;</p> <p>3.2.22. Dashboard gerencial para acompanhar o desempenho das vendas individuais de sua equipe;</p> <p>3.2.23. Dashboard gerencial para acompanhar o andamento de todas as atividades de vendas da sua equipe;</p> <p>3.2.24. Dashboard gerencial para acompanhamento do desempenho da concorrência, considerando preços, consumo mensal ou diário, localização geográfica (cidade, bairro, logradouro), identificação do concorrente e o comparativo com preço equivalente do Gás Natural e concorrentes entre si;</p> <p>3.2.25. Permitir a segmentação de equipes e gerências de vendas separadas;</p> <p>3.2.26. Permitir a transferência definitiva ou temporária de carteira de clientes por região, por cidade ou por tipo de segmento de cliente, devido a férias, transferência de área ou desligamento da empresa;</p> <p>3.2.27. Permitir o acesso dos líderes da empresa, como diretoria, aos dados das equipes e gerências de vendas de forma personalizada, com visão dos dados de forma unificada ou segmentada, a critério do usuário;</p> <p>3.2.28. Utilizar algoritmos de aprendizado de máquina para prever futuras vendas, com base em dados históricos e tendências de mercado;</p> <p>3.2.29. Fornecer insights e recomendações para ajudar a equipe de vendas a tomar decisões mais informadas;</p> <p>3.2.30. Facilitar a comunicação interna entre os membros da equipe de vendas;</p>	



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

- 3.2.31. Fornecer aplicativo móvel para iOS e Android, permitindo que a equipe de vendas acesse informações e realize tarefas;
- 3.2.32. Permitir acessar informações e realizar tarefas de forma offline, quando não há conexão com a internet;
- 3.2.33. Utilizar inteligência artificial para coletar dados de gravações de chamadas dos vendedores para:
 - 3.2.33.1. Analisar os dados, fornecendo informações e insights para gerenciar a equipe e orientar os vendedores;
 - 3.2.33.2. Fornecer informações à gerência, para entender as demandas dos clientes, projetando estratégias de vendas e treinamentos;
 - 3.2.33.3. Exibir o desempenho da equipe, mostrando o sentimento do cliente, estilo de conversa, histórico de chamadas e fornecendo insights;
 - 3.2.33.4. Permitir ouvir as chamadas, ler transcrições, destacar sinais que ocorreram durante a chamada, como palavras-chave, preços, concorrência;
 - 3.2.33.5. Permitir a definição de palavras-chave que possam ser rastreadas e destacadas durante as chamadas;
 - 3.2.33.6. Permitir configurar o tempo de retenção dos dados das chamadas por um vendedor, equipe ou toda a companhia;
 - 3.2.33.7. Permitir segmentar o acesso e definir níveis de hierarquia para acesso aos dados das chamadas;
- 3.2.34. Importar os dados dos leads e oportunidades que estão sendo tratadas pelas equipes comerciais, oriundos de outros sistemas, como o CRM Oracle Siebel e planilhas excel;
- 3.2.35. Permitir a integração dos dados para sistemas como o Sistema de Informação Georreferenciado Geogás, através de consultas via banco de dados;
- 3.2.36. Permitir a exportação dos dados através de arquivos;

3.3. A solução deve apresentar as seguintes propriedades e funcionalidades relativas à Integração com outros sistemas:

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>3.3.1. As páginas da solução que apresentam resultados, projeções, dados não-processados, dados processados/filtrados, etc., devem ser exportáveis em formato bruto (como CSV, JSON, XLSX ou comparável).</p> <p>3.3.2. Deve ser possível consumir e gravar dados no Data Warehouse da SCGÁS usado para o PowerBI, de forma que seja possível agendar a atualização automática.</p> <p>3.3.3. As integrações devem ser mantidas funcionais nas versões futuras dos softwares supracitados.</p> <p>3.4. A ferramenta deve conter uma funcionalidade de geração de relatórios, apresentando as seguintes propriedades:</p> <p>3.4.1. Geração de relatórios em XLSX (Excel), word e PDF.</p> <p>3.4.2. Sistema de <i>template</i> para definição do layout dos relatórios.</p> <p>3.4.3. Definição de quais dados entrarão ou não no relatório.</p> <p>3.4.4. Definição de filtro para relatório.</p> <p>3.4.5. Pré-cadastro de filtros.</p> <p>3.5. A interface da solução deve apresentar as seguintes propriedades:</p> <p>3.5.1. Possibilidade de acesso 100% web.</p> <p>3.5.2. Interface agradável, moderna e intuitiva.</p> <p>3.5.3. Interface eficiente sem delongas excessivas.</p> <p>3.5.4. Interface não deve induzir a erros, e deve pedir confirmação em ações de alta severidade.</p> <p>3.5.5. Informações corretas e atualizadas ao fim do carregamento da página e na geração do relatório.</p> <p>3.6. A CONTRATADA deve realizar os seguintes procedimentos relativos à Implantação e Suporte:</p> <p>3.6.1. Instalação, configuração e disponibilização do software.</p> <p>3.6.2. Carregar e configurar todos os conteúdos de nossa base de dados que precisarem ser importados.</p>	



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

- 3.6.3. Providenciar manuais de instruções para os usuários finais e administradores da ferramenta.
- 3.6.4. Providenciar documentação técnica do software e banco de dados.
- 3.6.5. Corrigir erros e falhas durante a vigência do contrato, sem ônus à SCGÁS.
- 3.6.6. Elaboração do projeto de software utilizando a metodologia reconhecida para Gestão de Projetos.
- 3.6.7. Instalação e configuração da ferramenta no ambiente da SCGÁS.
- 3.6.8. Suporte especializado na ferramenta.
- 3.6.9. Fornecer treinamento para a equipe da SCGÁS, apresentando casos aderentes ao negócio, podendo ser realizado de forma remota ou presencial e com carga mínima de 4 horas.
- 3.6.10. O treinamento deve ser ministrado em ao menos duas agendas a serem definidas pela SCGÁS, visando a participação de toda a equipe de vendas das SCGÁS.
- 3.6.11. Disponibilização do material elaborado para treinamento no uso da ferramenta por parte dos usuários.
- 3.6.12. Preparação e administração do ambiente computacional.
- 3.6.13. Reinstalação e configuração dos softwares nos servidores serão determinadas a critério da SCGÁS.

3.1. Devem ser disponibilizados ao menos 27 usuários, com os perfis de acesso abaixo:

Perfil de acesso	Unidade de Licenciamento	Quantidade
Vendedor	Usuários	16
Prospecção externo	Usuários	4
Gestor (com recursos de Inteligência Artificial)	Usuários	4
Planejamento	Usuários	2
Administrador/TI	Usuários	1

- 3.1.1. Deve haver um sistema de hierarquia de permissões para acesso e manipulação de dados, segregando quais usuários têm acesso a quais páginas e processos, segregando também equipe de vendas própria e terceirizada.

	GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação
	Memorial Descritivo
	Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas
Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas	
<p>3.1.2. Deve ser possível alterar o número de usuários através de Aditivo ao contrato, caso surja a necessidade.</p> <p>3.2. O CONTRATADO para realizar o processo de implantação e manutenção da ferramenta, obrigatoriamente deve ter suporte para atendimento das demandas. O suporte deve seguir o seguinte nível de atendimento (SLA), contando em horas corridas a partir do horário de registro pelas SCGÁS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chamados com mais alta classificação de criticidade: 20 (vinte) horas. • Chamados com segunda mais alta classificação de criticidade: 30 (trinta) horas. • Chamados com terceira mais alta classificação de criticidade: 50 (cinquenta) horas. • Chamados com quarta mais alta classificação de criticidade: 100 (cem) horas. • Chamados não críticos: sem limite de horas. <p>3.3. O CONTRATADO deverá executar as etapas do projeto remotamente, previamente acordadas com a SCGÁS, e deverá obedecer a todas as melhores práticas para a implantação de projetos deste gênero;</p> <p>3.4. A solução deve ser disponibilizada em ambiente 100% em Nuvem e o CONTRATADO deve comprovar as seguintes características da infraestrutura:</p> <p>3.4.1. O Datacenter que irá hospedar o serviço continuado deve possuir capacidade de alta disponibilidade.</p> <p>3.4.2. O Datacenter deve estar em conformidade com a Lei brasileira nº 13.709 e suas alterações, de 14 de agosto de 2018 (Lei Geral de Proteção de Dados).</p> <p>3.4.3. O Datacenter deverá ser auditado e estar em conformidade com pelo menos as normas ISO 27001 como padrão de Gestão de Segurança.</p> <p>3.4.4. As certificações devem estar disponíveis no Datacenter onde o serviço for hospedado e devem estar dentro do prazo de validade.</p> <p>3.4.5. O CONTRATADO deverá dispor de no mínimo dois Datacenters e deverá comprovar estar em conformidade com a norma TIA 942, emitida por entidade independente, ou certificado de Tier III emitido pela Uptime Institute.</p> <p>3.4.6. O Datacenter deverá comprovar estar em conformidade com a norma ISAE 3402, SOC 1 Type 2 ou SOC 2 Type 2.</p>	



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

- 3.4.7. O serviço de disponibilidade do Datacenter deverá contar com SLA (Service Level Agreement - Acordo de Nível de Serviço) de, no mínimo, 97,5% de disponibilidade a ser aferido mensalmente.
- 3.4.8. Durante a utilização do sistema, não devem incidir cobranças ou ônus adicionais para o CONTRATANTE relacionados ao tráfego de dados para dentro ou para fora da nuvem.
- 3.4.9. O Datacenter deverá realizar backup de dados novos com frequência no mínimo diária.
- 3.4.10. O Datacenter deverá realizar backup completo com frequência no mínimo semanal.
- 3.4.11. O CONTRATADO deverá providenciar todos os dados armazenados no sistema, com documentação da estrutura de armazenamento dos dados, em atendimento a solicitação do CONTRATANTE. A solicitação poderá ser feita ao término do contrato, e durante sua vigência com frequência máxima de 2 (duas) vezes por ano caso o CONTRATADO exija tal limite.
- 3.5. O CONTRATADO deverá garantir que todo o ambiente tecnológico em Cloud estará *up-to-date* em termos de Sistema Operacional, Bancos de Dados, Aplicação, Middleware, softwares de segurança da informação e todas as demais camadas;

4. PRAZO E MACRO-CRONOGRAMA DO PROJETO

- 4.1 O prazo máximo para conclusão do projeto (da Etapa de Planejamento até a Etapa de Entrega) deve ser de no máximo 120 (cento e vinte) dias corridos;
- 4.2 O macro-cronograma de Projeto se dividirá em três fases: Implantação, que contempla da Etapa de Planejamento até a Etapa de Entrega; Pós-Produção, com acompanhamento do sistema implantado, ajustes, suporte e manutenção pelo período de 60 dias; e a Garantia, que é a disponibilização dos serviços de suporte pelo período de vigência do contrato no formato de um valor a ser pago mensalmente;
- 4.3 Cada sub-etapa da Implantação e Pós-Produção corresponde a um percentual de completamento da Etapa de Implantação;

GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação



Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

ETAPA		DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES	PRAZO MÁXIMO	PERCENTUAL
1ª	Planejamento	Levantamento das necessidades da SCGÁS, relatórios e regras para parametrização da ferramenta	30 dias	20%
2ª	Desenvolvimento	Construção e parametrização das regras definidas e dos relatórios solicitados; importação dos dados	45 dias	30%
3ª	Testes	Validação das funcionalidades da ferramenta, das regras, e dos relatórios solicitadas pela SCGÁS	25 dias	20%
4ª	Treinamento	Treinamento na ferramenta	5 dias	5%
5ª	Entrega	Disponibilização da ferramenta para os usuários e disponibilização dos manuais	15 dias	5%
6ª	Pós-produção	Monitoramento, suporte, e manutenções corretivas e preventivas, alterações em funcionalidades conforme necessidade da SCGÁS.	60 dias	20%
7ª	Garantia	Monitoramento, suporte, e manutenções corretivas e preventivas, alterações em funcionalidades conforme necessidade da SCGÁS, durante a vigência do Contrato.	-	-

4.4 O CONTRATADO deverá apresentar, como parte de entrega da primeira fase do Projeto, um cronograma detalhado de atividades de implantação da solução, bem como recursos a serem utilizados, prazos, responsáveis, etc., que será objeto de avaliação e aprovação da SCGÁS. Tal cronograma deverá ter sua composição de atividades em consonância com o macro-cronograma acima no item 4.3.



GETIN – Gerência de Tecnologia da Informação

Memorial Descritivo

Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Resumo: Licenciamento, implantação, parametrização e suporte de Sistema de Funil de Vendas

Documento emitido por:

Nome: Aline Rohden Schlickmann Angulski
Gerência/Assessoria: GETIN
(Assinatura digital)

Nome: Victor Hugo Bogiano
Gerência/Assessoria: GETIN
(Assinatura digital)