**RFP**

**REQUEST FOR PROPOSAL**

Un RFP (Request for Proposal) es un documento formal que una empresa utiliza para solicitar propuestas de proveedores para implementar un ERP. Es crucial porque permite definir claramente los requerimientos, evaluar soluciones tecnológicas, comparar proveedores, y asegurar que el sistema se ajuste a las necesidades específicas del negocio.

**ODOO BIM 2.0**

****

**2024**

**Índice**

[**1. Sobre la empresa. 3**](#_h8mj73drrkuw)

[**2. MAESTROS. 3**](#_cpkkbhu23o99)

[**3. CRM. 4**](#_x7icqwqli8ip)

[**4. Presupuesto. 4**](#_3roqcipmtn1x)

[**5. Compras. 5**](#_xe1x963chx4i)

[**6. Inventario. 5**](#_3leypkkt91jh)

[**7. Ventas. 5**](#_xlzy3whbitpp)

[**8. Mantenimiento. 6**](#_hraagthl8rkq)

[**9. Ejecución de Obra. 6**](#_a8paxq7j7il)

[**10. Contabilidad. 6**](#_3hc1li93xu8b)

[**11. Calidad 7**](#_6mryuqx4af7o)

[**12. Recursos Humanos. 7**](#_ta6i3b9d49xn)

[**13. Integraciones 7**](#_v5vvzg9dohh9)

[**14. Otros 8**](#_ni9i59mxk3uu)

[**15. Datos de contacto 8**](#_21munx2lfl7n)

# Sobre la empresa.

- ¿Cuántos empleados conforman la empresa actualmente?

- ¿Cuál es su mercado objetivo? (e.g. sector construcción, industrial, etc.)

- ¿Cuál es su misión y visión como empresa?

- ¿Qué los hace diferentes frente a la competencia?

- ¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrecen?

- ¿En qué países tienen presencia?

- ¿Tienen algún tipo de certificación relevante en su sector? (ISO, LEED, etc.)

- ¿Cuál es su volumen de ventas anual?

- ¿Cuántas oficinas o sedes tienen y dónde están ubicadas?

- ¿Cuáles son sus principales metas a corto y largo plazo?

# MAESTROS.

- ¿Tienen un maestro de productos establecido? ¿Cómo codifican sus productos?

- ¿Cómo gestionan la actualización de los maestros de productos?

- ¿Tienen un sistema de codificación único y estándar para sus productos?

- ¿Cómo gestionan los maestros de proveedores y contactos?

- ¿Tienen claro los maestros de contactos de clientes?

- ¿Usan algún software específico para la gestión de maestros de productos y contactos?

- ¿Cuáles son los principales atributos que manejan en su maestro de productos? (e.g., precios, SKU, etc.)

- ¿Cómo gestionan los cambios o actualizaciones en los maestros de productos o contactos?

- ¿Realizan auditorías regulares de los maestros de productos y contactos?

- ¿Cómo controlan la obsolescencia de los productos en el maestro?

# CRM.

- ¿Cómo se originan las ventas y cuáles son sus canales de ventas principales? (online, offline, distribuidores)

- ¿Realizan presupuestos preliminares para las ventas?

- ¿Integran formularios web al CRM para captación de clientes?

- ¿Cómo se distribuyen las oportunidades de venta entre los vendedores?

- ¿Cuántas etapas atraviesa un proyecto hasta que se gana una venta?

- ¿Cómo gestionan las oportunidades perdidas?

- ¿Tienen un proceso automatizado para la gestión de oportunidades?

- ¿Qué sistemas CRM usan actualmente?

- ¿Cómo gestionan la información de clientes potenciales y actuales?

- ¿Qué métricas clave de rendimiento (KPI) usan para medir el éxito de su CRM?

# Presupuesto.

- ¿Realizan presupuestos basados en precios unitarios o resumen de recursos?

- ¿Qué sistema utilizan actualmente para realizar presupuestos?

- ¿Cómo les gustaría integrar o reemplazar el sistema de presupuestos?

- ¿Qué tipo de presupuesto entregarán como ejemplo para cargar en el sistema?

- ¿En cuántas monedas trabajan sus presupuestos?

- ¿Tienen una base de datos consolidada para los presupuestos?

- ¿Qué reportes financieros o presupuestarios necesitan generar?

- ¿Cómo gestionan las revisiones y actualizaciones de los presupuestos?

- ¿Qué tan frecuentemente revisan los presupuestos en curso?

- ¿Cómo se integran los presupuestos con la ejecución real de la obra?

# Compras.

- ¿En qué momento imputan el gasto de los recursos en compras?

- ¿Cómo gestionan los niveles de aprobación en las compras?

- ¿Cómo es el flujo de compra desde el presupuesto de la obra?

- ¿Cómo manejan las solicitudes de materiales y su aprobación?

- ¿Cómo gestionan las órdenes de compra pendientes o en curso?

- ¿Usan alguna integración entre compras y el inventario?

- ¿Cómo controlan las variaciones de precios en los recursos comprados?

- ¿Cómo manejan los contratos a largo plazo con los proveedores?

- ¿Qué tipo de reportes necesitan para controlar las compras?

- ¿Tienen algún sistema de licitación con proveedores?

# Inventario.

-¿Cómo es la estructura de los almacenes y ubicaciones?

- ¿Qué método de costeo utilizan para valorar el inventario?

- ¿Cada obra tiene su propio almacén?

- ¿Usan requisiciones internas para el movimiento de material entre almacenes?

- ¿Cómo imputan las partidas en las salidas de almacén?

- ¿Cómo controlan el stock mínimo y máximo?

- ¿Tienen control sobre la obsolescencia del inventario?

- ¿Utilizan algún sistema para el control de inventarios en tiempo real?

- ¿Cómo gestionan los inventarios en tránsito?

- ¿Qué reportes de inventario requieren?

# Ventas.

* ¿Qué tipos de reportes de presupuesto de venta necesitan generar?
* ¿Quieren que el presupuesto de venta se envíe automáticamente por correo electrónico?
* ¿Usan diferentes tipos de reportes para presupuestos de venta?
* ¿Cómo es el flujo de venta desde la generación de la oportunidad hasta el cierre?
* ¿Cómo gestionan las ventas recurrentes o suscripciones?
* ¿Cómo se integran las ventas con el sistema de CRM?
* ¿Cómo gestionan los contratos de ventas a largo plazo?
* ¿Qué herramientas usan para medir el rendimiento de las ventas?
* ¿Cómo gestionan los descuentos y promociones?
* ¿Cómo relacionan las ventas con la contabilidad?

# Mantenimiento.

* ¿Cómo gestionan el flujo de mantenimiento de los equipos?
* ¿Tienen un sistema preventivo y correctivo para mantenimiento?
* ¿Cuántos equipos o activos están bajo mantenimiento?
* ¿Cómo controlan los costos asociados al mantenimiento?
* ¿Qué herramientas usan para la planificación del mantenimiento?
* ¿Tienen alguna integración entre mantenimiento e inventario?
* ¿Cómo programan las órdenes de trabajo de mantenimiento?
* ¿Tienen algún indicador clave para medir la efectividad del mantenimiento?
* ¿Cómo documentan las reparaciones y mantenimientos realizados?
* ¿Requieren reportes periódicos de mantenimiento?

# Ejecución de Obra.

* ¿Cómo manejan el control de obra?
* ¿Tienen un flujo de caja específico para cada proyecto?
* ¿Qué gastos se imputan regularmente a la obra? (Compras, mano de obra, alquileres)
* ¿Cómo manejan los imprevistos durante la obra?
* ¿Tienen una herramienta para seguimiento de avances?
* ¿Cómo controlan las desviaciones de presupuesto?
* ¿Cómo coordinan los equipos de trabajo en la obra?
* ¿Cómo integran el cronograma de obra con los reportes financieros?
* ¿Tienen un sistema para certificaciones de avance de obra?
* ¿Qué tipos de reportes necesitan para la ejecución de obra?

# Contabilidad.

* ¿En cuántos países tiene presencia la empresa?
* ¿Qué sistema contable usan actualmente?
* ¿Qué reportes contables necesitan generar por país?
* ¿Tienen algún sistema de consolidación de reportes financieros entre países?
* ¿Qué monedas utilizan en sus operaciones contables?
* ¿Cómo gestionan el cálculo de impuestos en los distintos países donde operan?
* ¿Tienen algún proceso de cierre contable mensual o trimestral automatizado?
* ¿Cómo gestionan las conciliaciones bancarias en los distintos países?
* ¿Cómo manejan las cuentas por cobrar y por pagar?
* ¿Tienen alguna integración con la contabilidad de costos para proyectos?

# Calidad

* ¿Cómo controlan la calidad en los proyectos de obra?
* ¿Utilizan alguna herramienta o sistema para gestionar inspecciones de calidad?
* ¿Realizan encuestas de satisfacción al finalizar los proyectos?
* ¿Generan listas de verificación (checklists) para control de calidad?
* ¿Tienen un sistema de gestión de calidad certificado? (e.g., ISO 9001)
* ¿Cómo gestionan las no conformidades y acciones correctivas?
* ¿Qué tipo de reportes necesitan para controlar la calidad de la obra?
* ¿Cómo se integra el control de calidad con la planificación de proyectos?
* ¿Cómo documentan los resultados de las inspecciones y auditorías?

- ¿Tienen indicadores clave para medir la calidad de los proyectos?

# Recursos Humanos.

* ¿Cómo llevan el control del personal que trabaja en las obras?
* ¿Qué sistema usan actualmente para gestionar la nómina y recursos humanos?
* ¿El sistema de control de asistencia es integrable con otras plataformas?
* ¿Cómo gestionan los turnos y horarios del personal en obra?
* ¿Tienen algún proceso automatizado para la gestión de permisos y ausencias?
* ¿Cómo gestionan la capacitación y formación del personal?
* ¿Qué métricas utilizan para medir la productividad del personal en las obras?
* ¿Cómo gestionan el reclutamiento y selección de personal?
* ¿Tienen políticas de evaluación de desempeño integradas en su sistema?
* ¿Qué reportes necesitan generar para la gestión de recursos humanos?

# Integraciones

* ¿Qué sistemas les gustaría integrar con el ERP? (e.g., CRM, contabilidad, mantenimiento)
* ¿Utilizan algún software de gestión de proyectos que deseen integrar?
* ¿Cómo manejan la integración con bancos para conciliaciones automáticas?
* ¿Tienen algún sistema de comercio electrónico que necesiten integrar con el ERP?
* ¿Desean integrar sistemas de facturación electrónica locales?
* ¿Usan algún sistema de gestión documental que deseen integrar?
* ¿Tienen integración con aplicaciones móviles para el personal de campo?
* ¿Cómo gestionan las integraciones con sistemas de gestión de inventario y almacenes?
* ¿Qué nivel de automatización esperan obtener con estas integraciones?
* ¿Desean integrar sistemas de Business Intelligence (BI) para análisis avanzado de datos?

# Otros

* ¿Qué sistemas utilizan actualmente en su día a día?
* ¿Cuáles de esos sistemas les gustaría reemplazar y por qué?
* ¿Qué sistemas no desean reemplazar y por qué?
* ¿Tienen alguna preferencia por soluciones en la nube o locales?
* ¿Qué tan importante es la escalabilidad del sistema en términos de crecimiento futuro?
* ¿Tienen algún requerimiento específico de seguridad en sus sistemas actuales?
* ¿Cómo gestionan la interoperabilidad entre los sistemas actuales?
* ¿Qué tipo de soporte técnico requieren para la implementación del nuevo sistema?
* ¿Tienen un equipo interno de TI o prefieren soporte externo para las integraciones?
* ¿Tienen algún requerimiento adicional que no se haya cubierto en las categorías anteriores?

# Datos de contacto

Marlon Falcón Hernandez

[contacto@bim20.com](mailto:contacto@bim20.com)

+34 662 47 06 45