**ANEXO 8 – DESARROLLOS A CARGO DE PATAGONIAN**

CONTEXTO:

Dado que Patagonian es el único proveedor externo contratado por el BID con credenciales y autorización para realizar los cambios, mejoras, actualizaciones u otras acciones que intervienen directamente la plataforma Compra Lo Nuestro y que podrían incluso requerir modificaciones que afecten directamente a ConnectAmericas, se cuenta con el desarrollo de funcionalidades en cuatro (4) de los cinco (5) pilares que hacen parte del fortalecimiento integral de Compra Lo Nuestro:

1. **Estimular la interacción con Compra Lo Nuestro:** implementación de un chatbot para facilitar el acceso a información sobre usos y beneficios de la plataforma, y sistema de alertas automáticas personalizadas sobre las oportunidades que encuentran en Compra Lo Nuestro (anuncios de compra, servicios, potenciales clientes, aliados o proveedores).
2. **Impulso a la transacción B2B:** Se implementarán herramientas para impulsar que las empresas que hacen parte de la red empresarial se conecten entre ellas y así facilitar que generen oportunidades de negocio. Contarán con herramientas de búsquedas inteligentes, comunicación en línea, bookmarks, mejora del perfil de empresa (UX), e integración con su eCommerce.
3. **Regionalización y logística:** Para facilitar la ubicación y búsquedas por regiones en Colombia, así como incentivar alianzas con actores regionales, se implementarán herramientas de georreferenciación, así como búsqueda y visualización regionalizada.
4. **Analítica para toma de decisiones:** Con el objetivo de tomar decisiones cada vez más oportunas y conocer las tendencias que le apoye a los empresarios a orientar las estrategias de sus negocios, se implementarán herramientas de data analytics, que permitan conocer en tiempo real el comportamiento de los usuarios en la plataforma, y módulo para generación de reportes de manera automática.

ALCANCE TÉCNICO:

**ETAPA CERO:**

Con el objetivo de profundizar a detalle los requerimientos de Colombia Productiva para cada uno de los pilares, será necesaria una etapa de análisis para delinear en conjunto los servicios y el alcance con un mayor nivel de detalle.

Esta primera etapa tiene como finalidad:

* Delimitar el alcance de servicios y responsabilidades para las partes.
* Profundizar en las necesidades planteadas para la plataforma y para el usuario.
* Explorar las posibles implicaciones de estas en la plataforma actual, sin dejar de lado las prioridades establecidas en la presente propuesta y sobre todo tomando en cuenta como factor determinante la duración del proyecto.

Se dividirá esta etapa en 3 fases:

* ***Análisis de requerimientos***, desglose de funcionalidades por ítem, priorización de desarrollo, experiencia de usuario, entre otros factores a revisar siempre tomando en cuenta los objetivos anteriormente mencionados.
* ***Revisión y Aprobación:*** Una vez finalizada la etapa de análisis, y listado el detalle de cada requerimiento, se revisará y confirmará cada ítem para acordar la nueva especificidad del alcance.
* ***Entrega***: Esta última etapa comprende la entrega listado de todas las características (backlog de features) como alcance del proyecto.

Esta etapa es de estrecha colaboración entre las partes siendo el equipo de Colombia Productiva parte fundamental en la descripción de la necesidad y el equipo de Patagonian el responsable de plantear las soluciones.

**ETAPAS DE DESARROLLO:**

| **ETAPAS** | **FUNCIONALIDAD** | **REQUERIMIENTOS / CARACTERÍSTICAS MÍNIMAS** |
| --- | --- | --- |
| **Estimular interacción con Compra Lo Nuestro** | ChatBot sobre uso y beneficios de la plataforma (IA). | Posibilidad de utilizar un servicio preexistente que se pueda integrar y brinde flexibilidad. Se evaluarán servicios como: zendesk, intercom, chatbot, messagebird y se seleccionará la mejor solución.  Se realizará la customización del servicio externo y configuración para que quede apto para su uso una vez integrado en Compra Lo Nuestro (CLN). - Patagonian incorporará y creará las reglas de negocio para el funcionamiento del bot. - Colombia Productiva entregará el flujo de preguntas y respuestas para poder aplicarlo a las reglas de configuración del bot. El servicio deberá: - Responder consultas de uso de la plataforma: Navegación, Tipos de contenidos, Funciones, a qué sección acceder para una determinada función. - Responder un set de preguntas frecuentes - Describir servicios de la plataforma - Enviar enlaces dentro de la plataforma para ayudar al usuario a encontrar el contenido deseado (ej videotutoriales) - Brindar una serie de tópicos sobre los cuáles necesitaría información ( ejemplo: servicios, anuncios de compra, empresas, datos de perfil, contacto, cursos y capacitaciones). |
| **Estimular interacción con Compra Lo Nuestro** | Alertas por bajo interés o bajo uso, por correo y SMS (sistema interno de tracking). | Se trata de definir alertas para usuarios que disminuyan frecuencia de uso de Compra Lo Nuestro (CLN) o que no tengan visitas a su perfil. La definición de los parámetros será realizada por el cliente basado en las necesidades de negocio. Los parámetros sobre los cuales se enviará la notificación serán fijos. Estos parámetros serán definidos con antelación. Algunos ejemplos: usuarios que no se loguean en un periodo de tiempo determinado, cantidad de clicks, tiempo de inactividad, tiempo de navegación, entre otros. **La alerta dispara un correo al usuario:** Hasta 10 alertas. **Parametrización de alertas en administrador:  -** Desarrollo de herramienta para trackear actividad del usuario (también se usará para las funcionalidad de búsquedas inteligentes). **-** Definir una interfaz y reglas para notificar al usuario: dependiendo la cantidad de reglas y complejidad de las mismas, pero debe asegurar que sea personalizable el contenido del correo. |
| **Impulso a la transacción B2B** | WhatsApp empresarial. | Se brindará la opción a la empresa de tener un botón con link directo a su whatsapp.  En el formulario de registro de empresa se deberá agregar el número de whatsapp y también un check para indicar si quiere integrarse con whatsapp.  Si la empresa opta por integrarse, en el detalle de empresa figurará el icono de whatsapp que dirigirá al whatsapp de esa empresa.  Se realizará la modificación del formulario de registro de la empresa, modificación de la edición de la empresa, utilización de la API de whatsapp. |
| **Impulso a la transacción B2B** | Búsquedas inteligentes y recomendaciones (*Machine Learning*) de alianzas, proveedores o clientes. | Búsquedas inteligentes por palabras clave. Se utilizará una herramienta de recomendaciones inteligentes como Lucene u otro similar. La aplicación aprenderá del comportamiento de los usuarios y sugerirá búsquedas según un set de reglas que se vayan almacenando en el motor. Sección de recomendaciones a nivel de aliados, proveedores, clientes.  *Sobre este punto se obtendrá mayor profundidad en la definición sobre las reglas en la etapa de "Profundización del Alcance" para determinar la mejor opción.* |
| **Impulso a la transacción B2B** | Guardar lista de empresas de interés. | Los usuarios tendrán la opción de guardar empresas que son de su interés. Se incluirá para usuarios logueados en el detalle de empresa un botón o icono para guardar la empresa (bookmark). El usuario podrá acceder a la lista de empresas guardadas (‘Favoritos’) desde el menú de usuario. Además, podrá categorizar los favoritos por etiquetas y agregar comentarios. Se desarrollará el módulo de favoritos, incluyendo el desarrollo de la interfaz front-end para el usuario (visualización de favoritos, eliminación, etiquetado, comentario). |
| **Impulso a la transacción B2B** | Optimizar el perfil de cada empresa para visibilizar P/S. | Se realizará tarea de diseño para mejorar el diseño actual, reorganización de la sección, teniendo foco en la visibilidad de los productos y documentos adjuntos. Se realizará la propuesta de rediseño y el desarrollo e implementación. |
| **Impulso a la transacción B2B** | Integración con *eCommerce* de la empresa (si aplica). | Se brindará a la empresa la opción de vincular su perfil con su sitio de e-commerce en el caso que lo tenga. Para esto se agregará la opción de e-commerce en el registro para que ingresen el link de la tienda.  La empresa que haya habilitado esta opción verá en el detalle de empresa un botón con el enlace externo al sitio de e-commerce.  Se realizará la modificación de formulario de registro de la empresa, modificación de la edición de la empresa. |
| **Regionalización y logística** | Mapa de georreferenciación de empresas. | Se generará un mapa que indicará la ubicación de las empresas. La ubicación será por Municipio y Departamento e incluirá las empresas de Colombia.  Se ubicarán en el mapa pines en cada localización y se incluirán datos de la empresa allí localizada. De acuerdo al nivel de zoom se irán mostrando la cantidad de empresas como número en el pin o bien la empresa.  Se agregará en el buscador de empresas un botón que indique ‘Buscar en mapa’ para visualizar las empresas en el mapa. Se actualizará el formulario del perfil del usuario para poder establecer la ubicación, brindando un listado por Municipio-Departamento. |
| **Regionalización y logística** | Regionalizar búsquedas. | En el mapa de geolocalización se permitirá buscar por departamento. Una vez en cada departamento, debe permitir hacer filtro por sectores y otras características.   * Se permitirá buscar desde la home. * Cada departamento tendrá una url específica.   *Sobre este punto se obtendrá mayor profundidad en la definición sobre los rangos, municipios, u otros, en la etapa de Profundización del Alcance para determinar la mejor opción.* |
| **Regionalización y logística** | Búsqueda por cercanía. | Se incluirá en el mapa de geolocalización la opción de buscar por cercanía. Esta opción localizará al usuario y traerá como resultado las empresas dentro de un radio. Los pines y la información que desplegará el mapa será la misma que la del mapa de geolocalización.  *Sobre este punto se obtendrá mayor profundidad en la definición sobre los rangos, municipios, etc, en la etapa de Profundización del Alcance para determinar la mejor opción.* |
| **Analítica para toma de decisiones** | Cifras en tiempo real (DATA ANALÍTICAS). | Se contará con gráficas en tiempo real sobre el comportamiento de la plataforma y sus usuarios, basado en google data studio.  Se definirán las métricas similares a los reportes, y métricas de “Alertas por bajo interés o bajo uso” (sistema interno de tracking).).  Se definirá mejor esta instancia en la etapa de profundización del alcance, ya que dependerá de ciertas definiciones de negocio. |
| **Analítica para toma de decisiones** | Descarga de informes en tiempo real. | Se generará un módulo accesible por el administrador del WL para que puedan realizar la descarga de reportes en formato csv.  Los reportes tendrán el formato establecido con Colombia Productiva previamente. Se omitirán campos sensibles de empresas y usuarios registrados a través de ConnectAmericas (Según acuerdo con el BID).  Los filtros serán predefinidos. Ejemplo: filtro por fecha de registro, por departamento, estado.  *Se analizará la opción de integración con google data studio.* |
| **Apoyo general** | Bolsa de horas | Se contará con una bolsa de 900 horas para:   1. **Mejora continua:**   En el alcance de cada funcionalidad se relacionan los respectivos requerimientos, no obstante, por la experiencia en proyectos de similar propósito y envergadura al profundizar los requerimientos, se podrá requerir la actualización y modificación de los desarrollos existentes.  De igual forma, dado que en paralelo se realizarán desarrollos relacionados con Compra Lo Nuestro a través de otro proveedor tecnológico que seleccione Colombia Productiva a través de convocatoria abierta, se podrá requerir igualmente de actualización, modificación o mecanismos para conectarse con los desarrollos existentes.  Estas horas estarán dedicadas a la actualización y mejora de la plataforma. Las horas por requerimiento deberán ser aprobadas previamente por Colombia Productiva. No sumarán las horas asociadas a reuniones las cuales hayan sido citadas para explicar o aclarar las solicitudes, acuerdos, o aprobaciones.     1. **Mejora en el diseño y usabilidad (orientado a posicionamiento SEO).**   Se definirán cambios de UX/UI y se realizarán propuestas de diseño, para lo cual se podrán realizar entrevistas a los usuarios, mapas de calor, A/B testing, entre otros.  Según se considere, se podrán realizar algunos artefactos, tipo wireframes, para ir avanzando en conjunto con Colombia Productiva hacia el lugar ideal de la experiencia de la plataforma.  Se realizará la definición de horas para cada mejora planteada, las cuales deberán estar previamente aprobadas por Colombia Productiva. No sumarán las horas asociadas a reuniones las cuales hayan sido citadas para explicar o aclarar las solicitudes, acuerdos, o aprobaciones.  **NOTA:** Nuestro factor de cálculo sobre esta bolsa de horas tiene como variables el tipo de proyecto, su impacto, riesgos y tiempo de desarrollo. |
| **Apoyo general** | Licencias y servicios de terceros | El proyecto incluye el costo de licencias y pagos a terceros a utilizar por el valor de 1 año para Chatbot y envío de mails y SMS, a valores estimados por el volumen requerido para la aplicación.  El servicio se contratará a partir de la puesta en funcionamiento de cada servicio que lo requiera.  En el caso que el costo supere lo estimado recurriremos a utilizar fondos de la bolsa de horas justificando el gasto adicional contra las facturas de estos servicios, y en el caso que el consumo sea menor al presupuestado, Patagonian contratará el servicio por un periodo más largo para dejarlo a disposición del contratante. |