

## Akumia 2.0

**Francisco Huerta Pérez**  
Grau d'Enginyeria Informàtica  
TFG - Gestió de projectes

**Xavier Martínez Munné**  
**Atanasi Daradoumis Haralabus**

07-06-2019



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 España](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/)

## FITXA DEL TREBALL FINAL

<b>Títol del treball:</b>	<i>Akumia 2.0</i>
<b>Nom de l'autor:</b>	<i>Francisco Huerta Pérez</i>
<b>Nom del consultor/a:</b>	<i>Xavier Martínez Munné</i>
<b>Nom del PRA:</b>	<i>Atanasi Daradoumis Haralabus</i>
<b>Data de lliurament (mm/aaaa):</b>	<i>06/2019</i>
<b>Titulació o programa:</b>	<i>Grau d'Enginyeria Informàtica</i>
<b>Àrea del Treball Final:</b>	<i>Gestió de projectes</i>
<b>Idioma del treball:</b>	<i>Català</i>
<b>Paraules clau</b>	<i>comerç electrònic, botiga online</i>
<p><b>Resum del Treball (màxim 250 paraules):</b> <i>Amb la finalitat, context d'aplicació, metodologia, resultats i conclusions del treball</i></p>	
<p>La finalitat d'aquest treball és analitzar la situació d'una botiga online per tal de poder definir una solució que permeti millorar la qualitat del seu sistema d'informació actual.</p> <p>L'empresa escollida és Akumia, una botiga de comerç electrònic dedicada a la venda d'equipaments pel bany. L'empresa utilitza un sistema gestor de continguts de codi obert que li permet gestionar les operacions bàsiques, però que li implica realitzar moltes altres tasques de forma manual, fet que li suposa un gran cost tant en temps com en recursos, i que posen en risc la continuïtat del negoci.</p> <p>Mitjançant l'anàlisi de la situació actual, de les mancances que té i de les necessitats del client, es definiran 2 objectius clars, enfocats, sobretot, en l'automatització de processos.</p> <p>A partir d'aquest estudi, es definirà la solució més adequada per a assolir els objectius marcats pel client, així com una proposta dels passos que caldria seguir per la implantació de la solució escollida, el cost econòmic de la seva execució i una programació temporal de totes les activitats que cal dur a terme.</p> <p>Amb aquesta solució es pretén que Akumia pugui millorar el seu sistema d'informació i això li permeti assegurar la seva viabilitat.</p>	
<p><b>Abstract (in English, 250 words or less):</b></p>	

The purpose of this work is to analyze the situation of an online store in order to be able to define a solution that allows to improve the quality of its current Information System.

We choose a company called Akumia, an e-commerce that sales bathroom equipment. The company uses an open source content management system that allows them to manage the basic operations, but that involves carrying out many other tasks manually, which means a great cost in time and in resources, and that they put in risk the continuity of the business.

By analyzing the current situation, its deficiencies and the needs of the customer, two objectives will be defined, focused, above all, in the automation of processes.

From this study, the most appropriate solution will be defined to achieve the objectives set by the client, as well as a proposal of the steps that should be followed for the implementation of the chosen solution, the economic cost of its execution and a temporary programming of all the activities that must be carried out.

With this solution it is intended that Akumia can improve its Information System and this allows it to ensure its viability.

## Agraïments

Vull agrair a la meva parella, amics i companys de feina la confiança que sempre han depositat en mi. Sempre havia pensat que no seria capaç de finalitzar una carrera universitària i, quan he tingut alguna hora baixa, m'han animat a continuar.

En tot el temps que he estat estudiant, m'he trobat amb bons professors que m'han acompanyat i ajudat durant tots els anys que porto dedicats al grau d'informàtica -que no són pocs-. Els vull agrair la paciència que la majoria han tingut i les ganes d'ajudar-me sempre que ho he sol·licitat.

Vull deixar pel final a la persona més important de la meva vida i demanar-li perdó, i donar-li les gràcies, per l'esforç que ha fet i tot el que ha sacrificat perquè jo tenia entregues que realitzar. No ha estat un camí fàcil, ho sé, però ara és hora de recollir els fruits de tot el temps que hi hem dedicat.

Moltes gràcies!!!

# Índex

1. Introducció.....	1
1.1 Context i justificació del Treball .....	1
1.2 Objectius del Treball.....	2
1.3 Enfocament i mètode seguit.....	4
1.4 Planificació del Treball.....	5
1.5 Breu sumari de productes obtinguts.....	7
1.6 Breu descripció dels altres capítols de la memòria .....	8
2. Situació Actual.....	9
2.1 Anàlisi situació actual .....	9
2.1.1. Situació del mercat .....	9
2.1.2. Situació de la companyia .....	14
2.2 Presa de requisits.....	23
2.3 Identificació de riscos i amenaces.....	24
2.4 Definició de l'estratègia .....	28
3. Proposta de Solució .....	30
3.1 Estudi possibles solucions.....	30
3.2 Solució a implantar.....	46
3.3 Calendari d'activitats .....	66
3.4 Calendari implantació .....	69
3.5 Pressupost .....	71
3. Conclusions.....	72
4. Glossari .....	73
5. Bibliografia.....	76

## Llista de figures

Il·lustració I – Diagrama de Gantt Akumia Project .....	6
Il·lustració II – Detall tasques Diagrama de Gantt Akumia Project .....	6
Il·lustració III – Línia temporal Diagrama de Gantt Akumia Project .....	7
Il·lustració IV –Diagrama de PERT Akumia Project .....	7
Il·lustració V – Llars amb connexió a Internet .....	9
Il·lustració VI – Persones que han realitzat compres per Internet .....	10
Il·lustració VII – Transaccions de comerç electrònic .....	11
Il·lustració VIII – Ús de les TIC a les empreses (2016-2018).....	11
Il·lustració IX – Ús de les TIC a les empreses - Indicadors .....	12
Il·lustració X – Ús mitjans socials a les empreses (2017-2018).....	13
Il·lustració XI – Manteniment catàleg .....	15
Il·lustració XII – Alta comanda.....	17
Il·lustració XIII – Gestió comanda .....	18
Il·lustració XIV – Procés operatiu Akumia .....	19
Il·lustració XV – BackOffice PrestaShop .....	21
Il·lustració XVI – BackOffice PrestaShop - Mòduls .....	21
Il·lustració XVII – Schema Base de dades PrestaShop .....	22
Il·lustració XVIII – Categories productes - Sanitaris.....	47
Il·lustració XIX – Detall de producte .....	51
Il·lustració XX – Edició de producte .....	52
Il·lustració XXI – Cerca de producte.....	52
Il·lustració XXII – Canvi massiu de productes.....	53
Il·lustració XXIII – Canvi massiu de categoria.....	53
Il·lustració XXIV – Assignació massiu de categoria .....	54
Il·lustració XXV – Importació / Exportació de dades .....	54
Il·lustració XXVI – Còpia de seguretat de Base de Dades.....	55
Il·lustració XXVII – Consola de diagnòstics.....	55
Il·lustració XXVIII – Gestió general d'administració .....	56
Il·lustració XXIX – Configuració mòdul Synchro Stock Drop.....	57
Il·lustració XXX – Configuració mòdul Synchro Stock Drop.....	57
Il·lustració XXXI – Configuració mòdul Synchro Stock Drop.....	58
Il·lustració XXXII – Paràmetres configuració mòdul Synchro Stock Drop.....	58
Il·lustració XXXIII – Sincronització Synchro Stock Drop .....	59
Il·lustració XXXIV – Configuració paquet PrestaShop .....	60
Il·lustració XXXV – Configuració paquet PrestaShop .....	60
Il·lustració XXXVI – Configuració paquet PrestaShop .....	61
Il·lustració XXXVII – Correu electrònic petició comanda a proveïdor .....	61
Il·lustració XXXVIII – Correu electrònic petició recollida a transportista .....	62
Il·lustració XXXIX – Configuració paquet PrestaShop .....	62
Il·lustració XL – Funcionalitats aplicació .....	63
Il·lustració XLI – Gestió de campanya.....	64
Il·lustració XLII – Plantilles nova campanya.....	64
Il·lustració XLIII – Guies i tutorials .....	65

# 1. Introducció

## 1.1 Context i justificació del Treball

Akumia, botiga on-line de venda de productes sanitaris que funciona sota un sistema CMS de codi obert orientat a la creació de botigues on-line de comerç electrònic.

Tot i que el sistema de gestió actual ha funcionat per l'etapa inicial del projecte empresarial, amb bons resultats, moltes tasques de les que actualment són processades manualment podrien automatitzar-se.

El responsable del negoci, i manteniment del sistema, dedica molt esforç en tirar endavant el seu projecte personal. Malauradament no pot viure d'ella i es creu que amb un bon pla d'acció podria treure-li més profit.

La gran majoria de les tasques es realitzen de forma manual, com per exemple: actualització de cartera, preus, seguiment de la competència... Aquesta situació fa molt complicada la viabilitat de l'empresa ja que cal dedicar moltes hores i esforços en tasques mecàniques.

El projecte pretén afegir noves funcionalitats integrades al sistema de gestió, automatitzant tasques pesades que actualment es fan de forma manual.



## 1.2 Objectius del Treball

L'objectiu del treball passa per definir una solució que millori la qualitat del sistema actual, afegint noves funcionalitats o millorant les actuals. Per fer-ho s'ha posat el focus en 2 objectius clau per assolir els requeriments del client.

Objectiu 1: Reducció comandes cancel·lades en un 20% al primer any.

Objectius SI/TI relacionats:

- *Automatització manteniment del catàleg*

Els fabricants no acostumen a comunicar els canvis de catàleg: altes, baixes i/o canvis de preus. El manteniment del catàleg de productes és individual i de forma manual; càlcul preu de venda, descompte que ofereix el majorista, cost d'enviament, format de visualització del producte...

- *Desenvolupament d'eina de control d'estoc*

El model de negoci d'Akumia està basat en *Dropshipping*: comunicació via telefònica o correu electrònic per comprovar l'estoc del producte al fabricant o distribuïdor. En moltes ocasions no es pot garantir el termini d'entrega indicat al web ni confirmar-lo si el client ho demana.

- *Disparador automàtic de comanda a proveïdor*

El tractament de noves comandes es processa a última hora de la tarda de forma manual i individual, via correu electrònic. Implica una pèrdua de temps important ja que requereix entrar al detall de la comanda per copiar les dades de l'article i del client. Aquest sistema de treball fa que el proveïdor/fabricant no pugui processar la comanda fins l'endemà, endarrerint el termini d'entrega. El pagament d'aquestes comandes es processa individualment directament al web de l'entitat bancària.

- *Disparador d'enviament comanda client*

De la mateixa manera que el tractament de noves comandes es processa a última hora del dia, les ordres de recollida de comandes de proveïdors per enviament a client final també implica una tasca manual de sol·licitud que és processada per l'agència de transport al dia següent, sent en moltes ocasions traslladada a D+1 si ja s'ha fet el tancament d'ordres del dia.

Objectiu 2: Increment vendes un 30% en dos anys.

Objectius SI/TI relacionats:

- Eina de gestió de publicitat digital

La generació de nou contingut o actualització de l'existent, que és una estratègia fonamental pel posicionament web, no s'està realitzant de forma habitual i per tant es veu afectat el tràfic natural cap al web.

Es dotarà al sistema d'informació d'una plataforma integral que permeti, des d'un sol espai, gestionar totes les accions de màrqueting i xarxes socials.

- Quadre de comandament i eines de mesura

L'estudi de la competència, i mesura de les campanyes de màrqueting, es realitzen de forma esporàdica i desordenada, sobre una quantitat anecdòtica d'articles, fet que impedeix definir i aplicar estratègies en campanyes publicitàries.

Per assolir l'objectiu de l'increment de vendes serà necessari disposar de quadres de comandament que puguin integrar totes les dades que es poden obtenir de les diferents eines, per posteriorment al seu anàlisi, poder adoptar les modificacions o ajustos necessaris per aconseguir els objectius establerts.

### 1.3 Enfocament i mètode seguit

A la primer fase s'analitza amb detall la metodologia i eines de les que disposa el client. Això permetrà identificar els riscos i amenaces, així com les fortaleses del sistema actual; a partir d'aquí, s'analitzarà quina estratègia és la més adient per assolir els objectius marcats.

En aquesta fase inicial del projecte serà necessari fer un anàlisi de la situació tecnològica actual de l'empresa. Tot i que el propietari té formació tecnològica, no té un coneixement complet de tot el core de l'aplicació. Cal analitzar detalladament com treballa el sistema gestor de continguts gratuït, en que es basa el negoci (PrestaShop), per tal d'esbrinar les seves particularitats, i decidir si és possible adaptar noves funcionalitats al producte existent o bé si és més interessant proporcionar una solució pròpia creada des de zero.

Tot i que caldrà analitzar detalladament el producte, tal com s'indica al punt anterior, degut a que PrestaShop és una eina amb llicència Open Software i amb suficient recorregut (la primera versió és de l'any 2007), es creu que l'estratègia més adient seria crear noves funcionalitats i integrar-les al sistema actual. El motor de base de dades MySQL, els llenguatges PHP i AJAX permetrien desenvolupar les noves funcionalitats sense grans dificultats tecnològiques.

S'analitzen i avaluen diferents alternatives per assolir els objectius marcats. Tant a nivell de solucions ja desenvolupades amb opció d'integració amb la plataforma actual com desenvolupaments a mida que garanteixen un resultat òptim i d'acord amb els requisits plantejats. Un cop escollida l'opció es planteja una proposta de calendari d'implantació i el cost que suposa el dur a terme el projecte estudiat.

La proposta final descrita és la conclusió extreta de tot l'estudi, anàlisi situació actual, requisits del client, objectius a assolir, estudi de possibles solucions -avantatges i inconvenients- i proposta solució final a implantar en base a tots i cadascuns del punts mencionats.

## 1.4 Planificació del Treball

Per portar a bon terme el projecte AKUMIA 2.0 s'ha definit una estratègia temporal que engloba les diferents fases del cicle de vida del projecte.

### Planificació del pla

Exposició i introducció del projecte on es defineixen les necessitats del client, els objectius a cobrir i la seva planificació temporal.

- Presentació del pla de projecte
- Definició d'objectius
- Enfocament i metodologia a seguir
- Planificació

### Situació actual

Anàlisi de la situació actual i definició de l'estratègia per cobrir les necessitats del client.

- Anàlisi situació actual
- Presa de requisits
- Identificació de riscos i amenaces
- Definició de l'estratègia.

### Proposta de solució

Redacció i presentació de la proposta de millora detallada al client final.

- Estudi possibles solucions
- Proposta implantació
- Calendari d'activitats
- Pressupost

### Presentació del projecte final

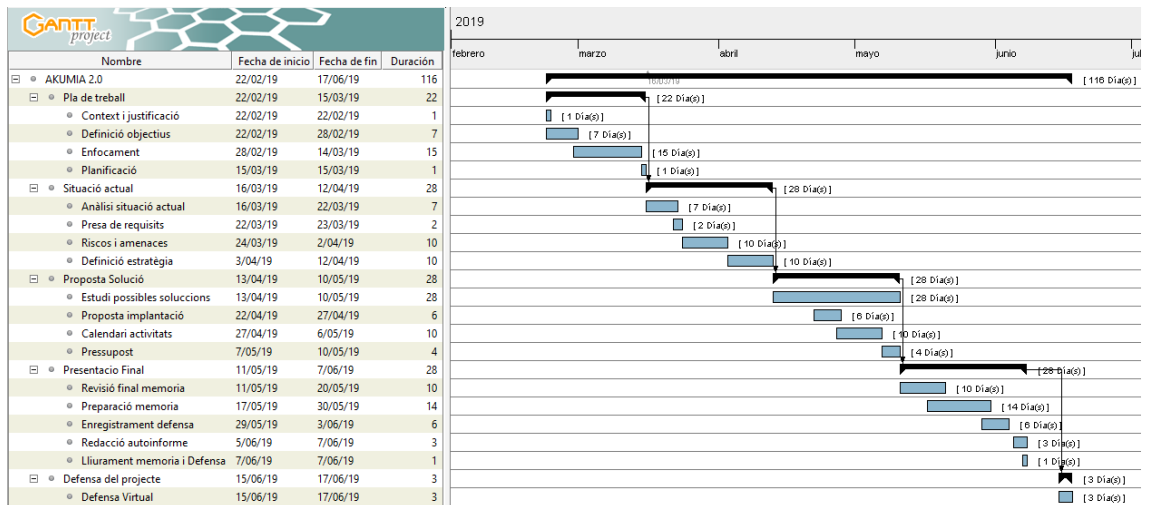
Confeció del document de defensa del projecte de final de grau.

- Revisió final de la Memòria.
- Preparació de la Defensa.
- Enregistrament de la Defensa.
- Redacció Autoinforme del Treball.
- Lliurament de la Memòria i la Defensa.

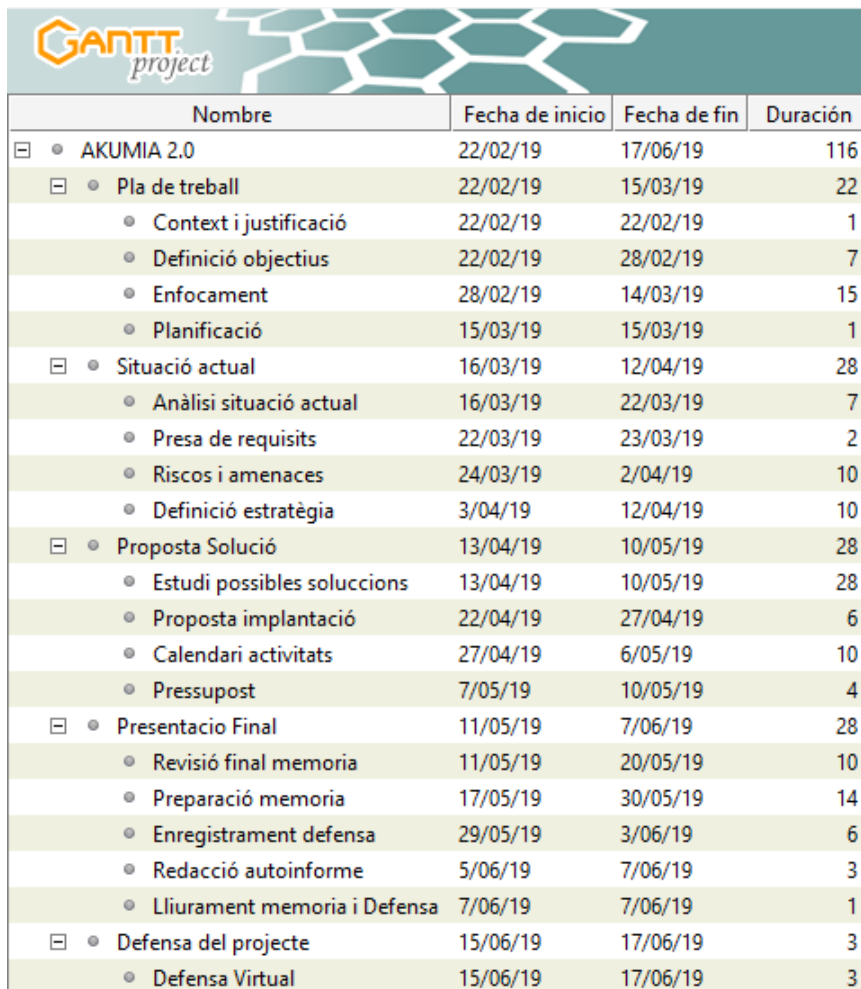
### Defensa del Projecte

- Defensa del projecte de final de grau.

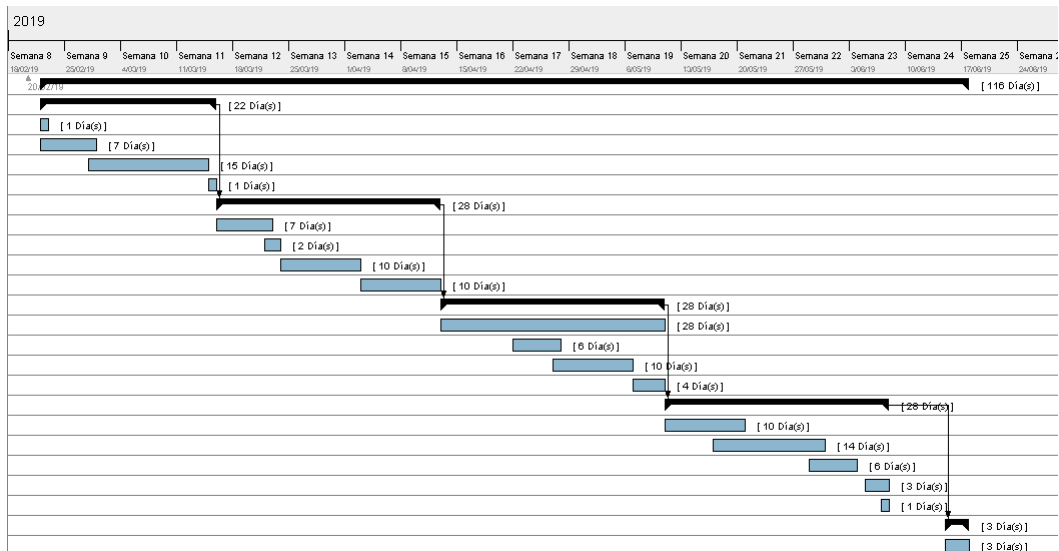
L'esforç que, previsiblement, es dedicarà al projecte serà de 1,5 hores diàries de dilluns a dimecres, divendres 3 hores i 6 hores els caps de setmana i festius (inclòs setmana santa)



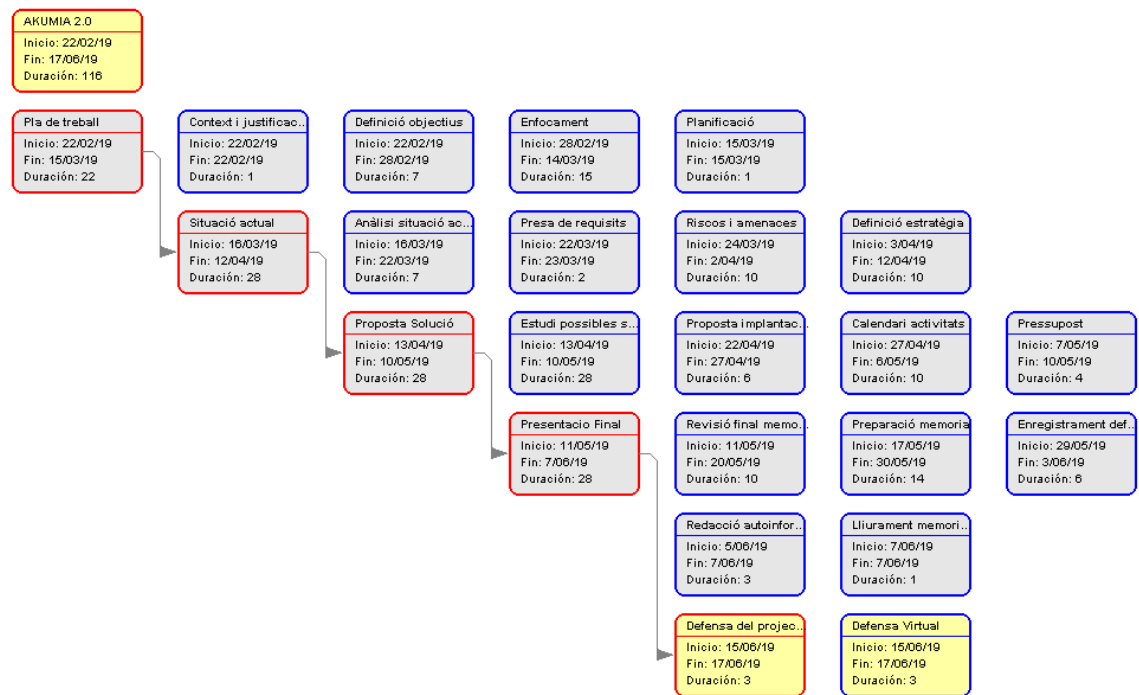
II-Il·lustració I – Diagrama de Gantt Akumia Project



II-Il·lustració II – Detall tasques Diagrama de Gantt Akumia Project



II-lustració III – Línia temporal Diagrama de Gantt Akumia Project



II-lustració IV –Diagrama de PERT Akumia Project

### 1.5 Breu resumari de productes obtinguts

L'objectiu d'aquest treball de final de grau és, a partir de la necessitat de transformació/adequació del sistema d'informació d'una empresa real, aportar una solució adequada a les necessitats d'Akumia.

A través de l'anàlisi de la seva situació i sistema d'informació s'estudiarà i es definirà la millor estratègia per garantir que els objectius marcats pel client són assolits segons el pla director.

Al finalitzar el projecte el client obtindrà un full de ruta detallat on es garanteix que la proposta exposada és la més adient per ell.

## 1.6 Breu descripció dels altres capítols de la memòria

Amb futurs capítols de la memòria del treball de final de grau, s'aprofundirà en detall del gruix del projecte, com ara l'anàlisi de la situació actual, la proposta de solució i la proposta d'implantació de la mateixa.

### Situació actual

- Anàlisi situació actual: reunions inicials amb el client per identificar la metodologia actual de treball i el sistema d'informació implantat, així com identificar les mancances del mateix.
- Presa de requisits: identificar les necessitats del client i presa de requeriments per a aconseguir els objectius.
- Identificació de riscos i amenaces: estudi dels riscos i amenaces que poden aparèixer en les solucions plantejades.
- Definició de l'estratègia: selecció, descripció i justificació de l'estratègia escollida.

### Proposta de solució

Redacció i presentació de la proposta de millora detallada al client final.

- Estudi possibles solucions: anàlisi de les diferents estratègies que es poden seguir i les diferents propostes de solucions que es podrien implantar.
- Planificació del temps: programació temporal de les activitats a portar a terme.
- Proposta implantació: definició de la metodologia i fases d'implantació de cadascuna de les millores proposades.
- Pressupost: resum econòmic que suposa la solució i la seva implantació.

## 2. Situació Actual

### 2.1 Anàlisi situació actual

#### 2.1.1. Situació del mercat

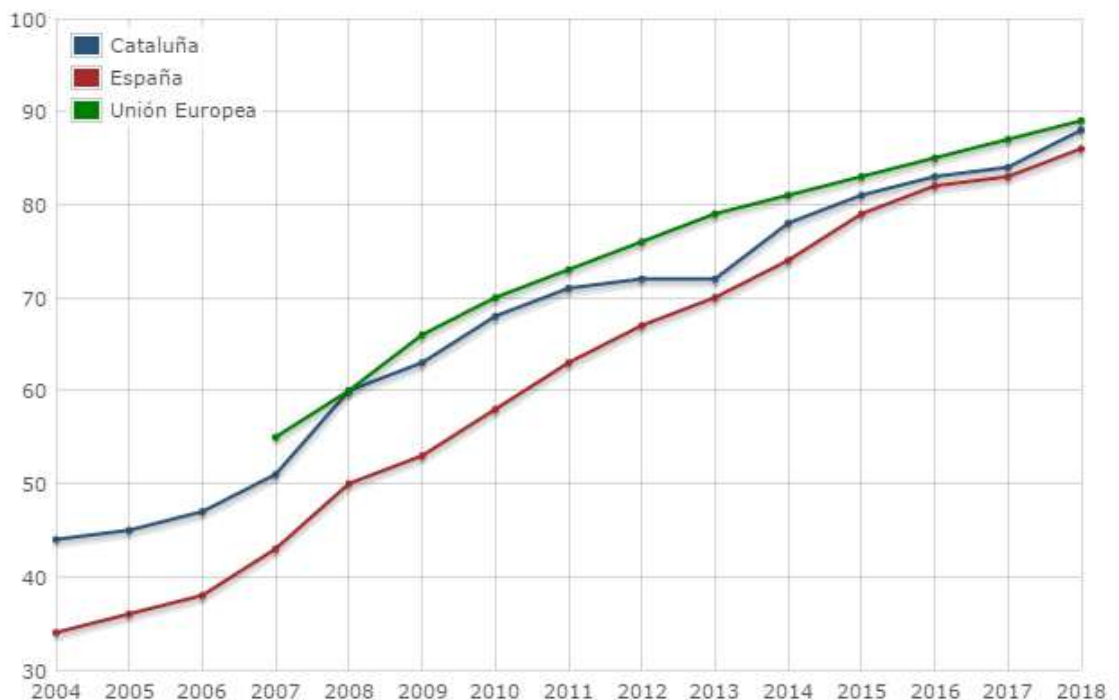
En aquest apartat, s'analitza la situació del comerç electrònic al territori nacional.

#### Llars amb accés a Internet

Dades extretes del % de llars amb algun membre d'entre 16 a 74 anys. La gràfica indica l'increment de llars que disposen de connexió a internet, sent des del 2004 -2007 dades Unió Europea- una tendència que no ha parat d'incrementar-se. De l'estudi es pot extreure que el percentatge del territori nacional està dins de la mitjana europea, estant Catalunya una mica per sobre de la mitjana nacional.

Dades 2018:

- Catalunya: 88 %
- Espanya: 86 %
- Unió europea: 89 %



Il·lustració V – Llars amb connexió a Internet

Font: Institut d'estadística de Catalunya – Idescat

<https://www.idescat.cat>



### Persones que han comprat per Internet

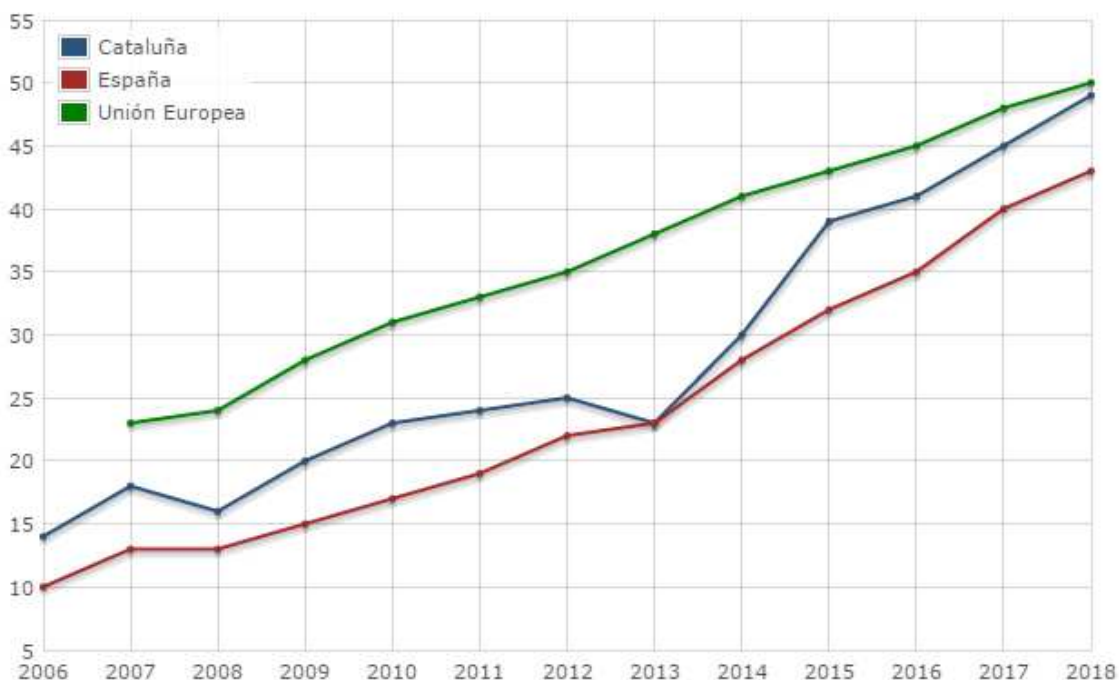
Dades extretes del % de persones d'entre 16 a 74 anys que han fet alguna compra per Internet.

La gràfica indica que és una tendència en alça, a excepció de l'any 2013 a Catalunya que es va produir un petit retrocés produint-se un efecte rebot als dos anys següents amb un increment molt significatiu.

De l'estudi es pot extreure que el percentatge de Catalunya i de la Unió Europea és pràcticament igual, però la mitjana espanyola queda una mica al darrere.

Dades 2018:

- Catalunya: 49 %
- Espanya: 43 %
- Unió europea: 50 %



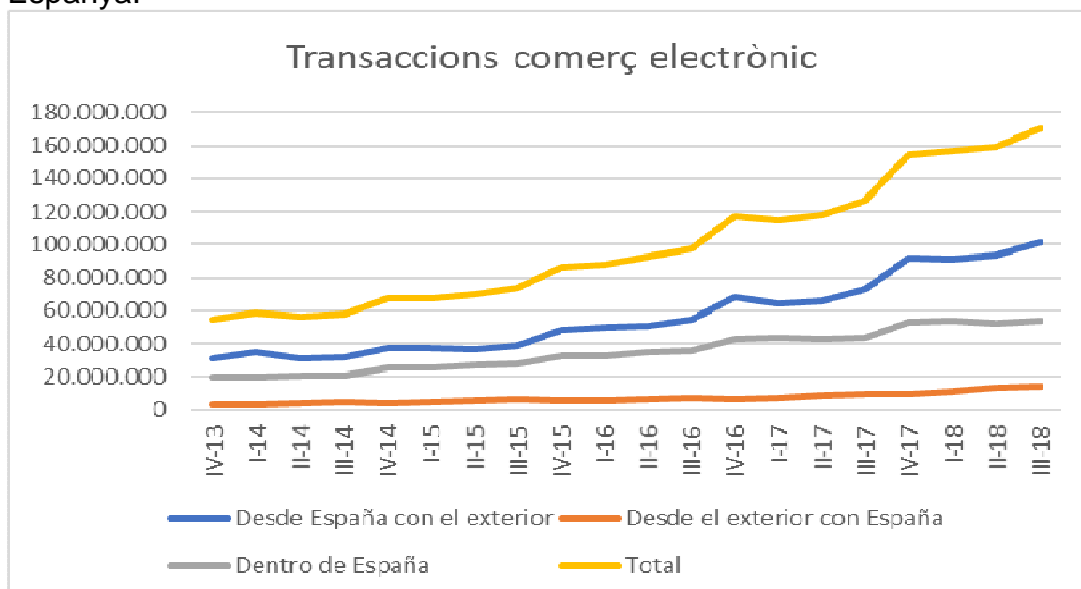
Il·lustració VI – Persones que han realitzat compres per Internet

Font: Institut d'estadística de Catalunya – Idescat

<https://www.idescat.cat>

### Transaccions de comerç electrònic

La gràfica mostra el detall trimestral del nombre de transaccions de comerç electrònic realitzades des d'Espanya cap a l'exterior, de l'exterior cap Espanya i les de dins del territori nacional. Una tendència en augment amb poca representació de transaccions des de l'exterior cap a Espanya.



Il·lustració VII – Transaccions de comerç electrònic

Font: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia – CNMC

<https://www.cnmc.es>

### Ús de les TIC a les empreses

Taula amb diferents indicadors sobre l'ús de les TIC a les empreses, separat en empreses de menys de 10 empleats i empreses amb més de 10 empleats. S'observa que les empreses amb més de 10 empleats aposten més per l'ús de les TIC a la seva organització i és una tendència en augment en tots els indicadors en empreses amb menys de 10 empleats tot i l'esforç que els hi suposa.

		Empresas con menos de 10 empleados	Empresas con más de 10 empleados
Disponen de ordenadores	1	79,78	99,22
Tiene conexión a internet	1	75,54	98,65
Tiene conexión a internet y página web	2	31,14	78,22
Utilizan medios sociales	2	35,29	51,79
Realizan ventas por comercio electrónico	1	4,95	19,61
Realizan compras por comercio electrónico	1	18,24	32,10

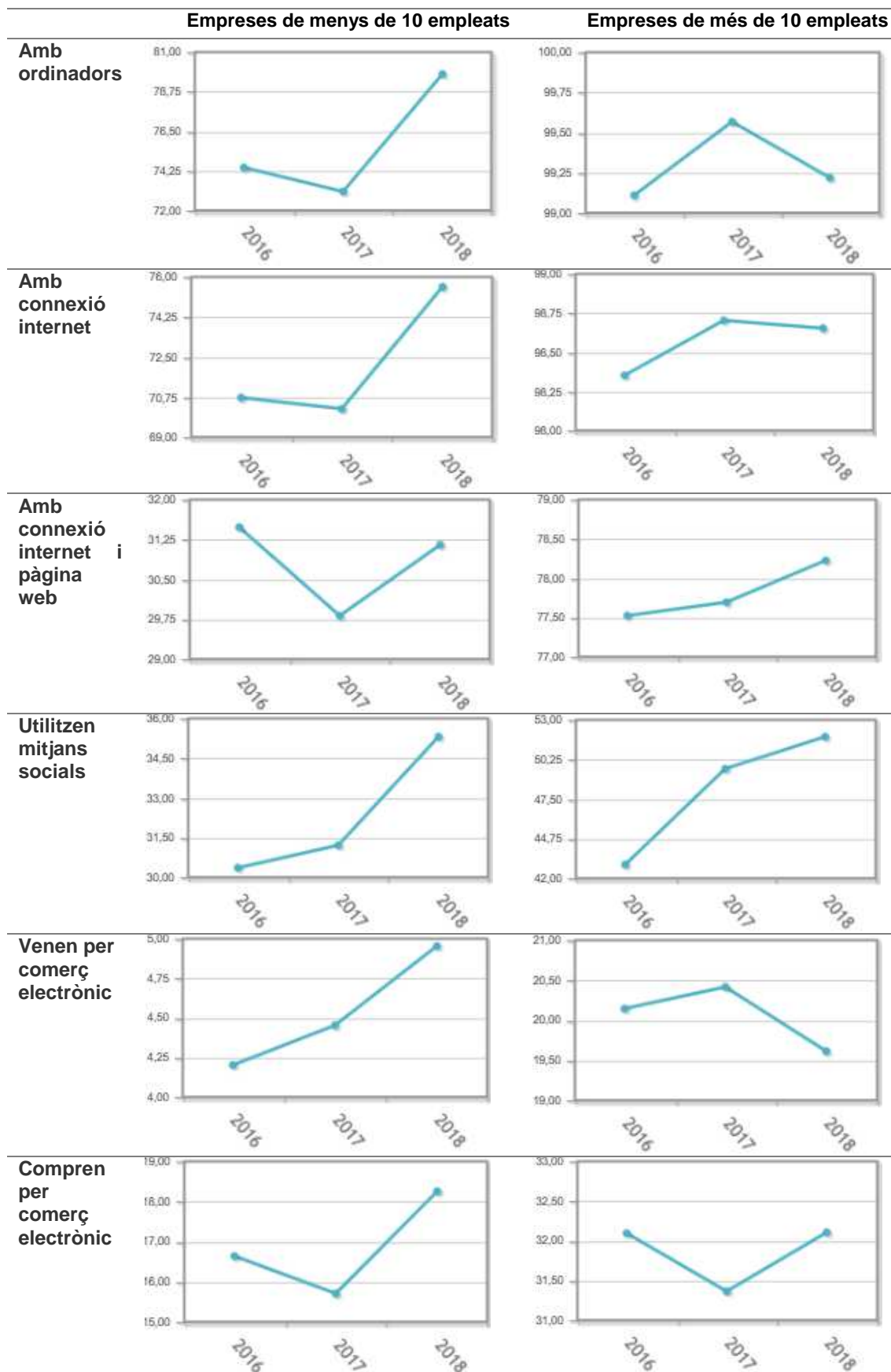
1. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas de cada tipo

2. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas con conexión a internet de cada tipo

Il·lustració VIII – Ús de les TIC a les empreses (2016-2018)

Font: Instituto Nacional de Estadística – INE

<https://www.ine.es>



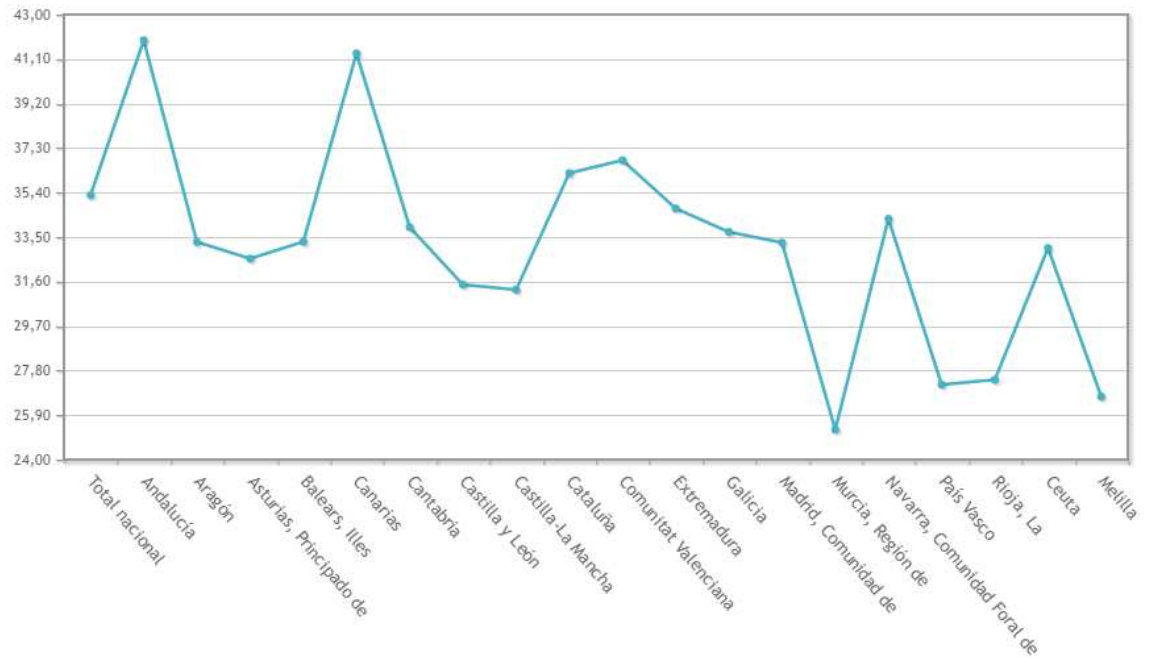
Il·lustració IX – Ús de les TIC a les empreses - Indicadors

Font: Instituto Nacional de Estadística – INE

<https://www.ine.es>

### Ús dels mitjans socials a les empreses

Les comunitats que més inverteixen en mitjans socials a les empreses són Andalusia i Canàries; a l'altre extrem de la comparativa es troben Murcia i Melilla.



Il·lustració X – Ús mitjans socials a les empreses (2017-2018)

Font: Instituto Nacional de Estadística – INE

<https://www.ine.es>

## 2.1.2. Situació de la companyia

Akumia neix el juny de 2015 després de l'estudi i elaboració d'un pla d'empresa i d'un pla econòmic-financer per a la posada en marxa de la plataforma.

Durant el primer mig any de vida, es centren tots els esforços en l'alta de nous productes, per poder oferir un catàleg extens de diferents fabricants, així com els primers passos per donar-se a conèixer en xarxes socials.

A partir del 2016, l'estratègia de l'empresa es centra sobretot en la captació de clients, invertint en màrqueting digital, i continuant l'ampliació de marques i productes pel seu catàleg. Això permet obtenir unes vendes de 65.204,51 € i benefici brut de 14.418,64 €.

L'any 2017, veient l'esforç que s'està realitzant i el poc benefici net que s'està obtenint, el propietari de l'empresa deixa la gestió exclusiva de la botiga per dedicar-se a altres tasques professionals, i manté l'empresa com a font d'ingressos secundària. Aquest any es realitzen unes vendes de 61.150,53 € amb un benefici brut de 15.890,44 €.

L'any 2018, la dedicació que s'ha invertit en la gestió de l'empresa ha estat mínima i s'han reduït les vendes a 35.166,81 € amb un benefici brut de 9.168,64 €

### Procés operatiu

Mitjançant plataforma de venda on-line, Akumia ofereix als clients un catàleg de productes relacionats amb l'equipament de bany fabricat dins del territori nacional. El client fa la comanda, pels diferents punts de venda on-line, i Akumia encarrega, al seu proveïdor de confiança, el producte. Un cop realitzat el pagament al proveïdor, i confirmada la seva disponibilitat, s'emeta l'ordre de recollida al transportista. Finalment, es fa seguiment de la situació de l'enviament del producte i, confirmada l'entrega, es dona per finalitzada la comanda.

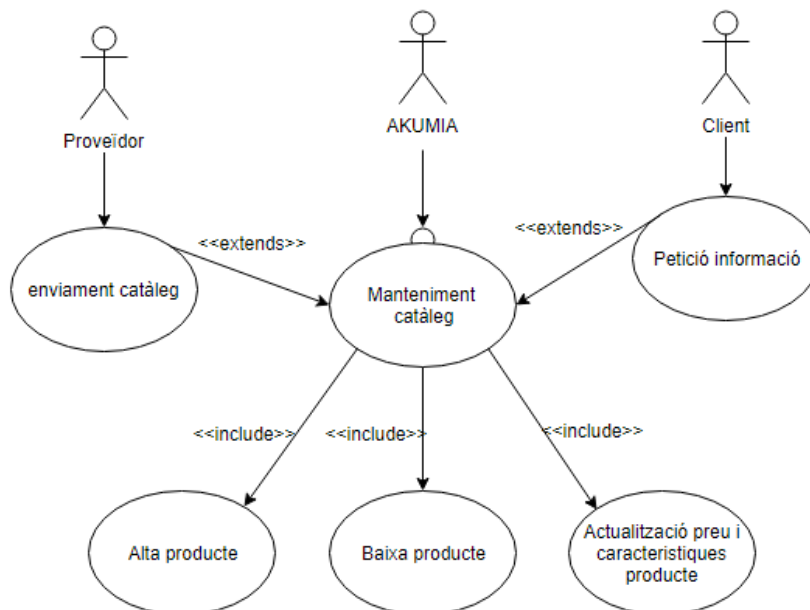
## Manteniment del catàleg

El proveïdor, un cop o dos l'any, envia el catàleg de productes amb els preus actualitzats de les marques finals de les que és distribuïdor.

- **Alta nou producte**  
Tasca manual que permet donar d'alta un nou producte al sistema.  
La tasca es dispara per la recepció del nou catàleg per part del proveïdor o sota petició d'informació d'un client interessat sobre un producte que no està donat d'alta al sistema.
- **Baixa producte**  
Tasca manual que permet donar de baixa un producte al sistema.  
La tasca es dispara per la recepció del nou catàleg per part del proveïdor o amb la venda del producte i que, al realitzar la comanda al proveïdor, indica que el producte està descatalogat.
- **Actualització de preu i/o característiques**  
Els preus i les característiques dels productes no són dades estàtiques. Els preus poden variar segons promocions donades pel fabricant/proveïdor, productes més actuals que fan que el preu d'aquest disminueixi o per estratègia pròpia de l'empresa. Les característiques dels productes també poden patir diferents canvis per adequar-los a les exigències del mercat.

Tasca manual que permet modificar el preu o característiques d'un producte existent al sistema.

La tasca es dispara per la pròpia estratègia de l'empresa, revisió del catàleg rebut o per indicació del proveïdor un cop realitzada una comanda de la mercaderia afectada.



Il·lustració XI – Manteniment catàleg  
Font: Pròpia

## Alta nova comanda

Actualment existeixen dues vies d'entrada de comandes:

- Botiga pròpia <https://www.akumia.es/> :

Akumia disposa d'una plataforma de venda pròpia on el client té al seu abast un catàleg molt extens de productes. El client, un cop seleccionat el producte, ha d'introduir totes les dades necessàries per la recepció del mateix. En aquet moment pot escollir entre diferents mètodes de pagament:

- Targeta de crèdit o dèbit
- PayPal
- Transferència Bancària
- Finançament
- Rebi primer i pagui després

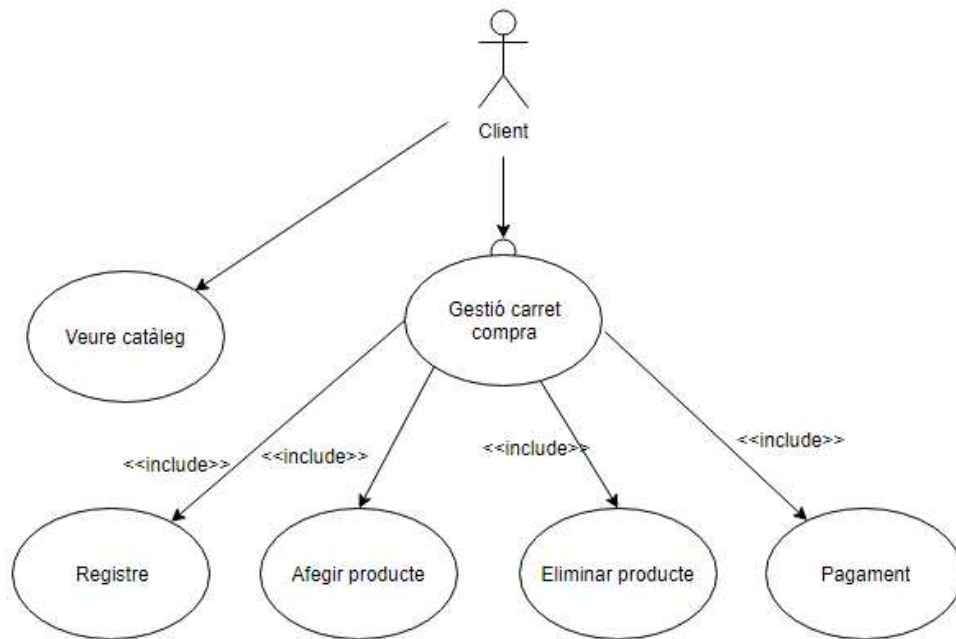
La plataforma, un cop confirmada la comanda, està configurada per emetre un correu, amb les dades de la comanda, a [info@akumia.es](mailto:info@akumia.es) i genera una alerta d'avís de nova comanda a la plataforma.

- Marketplace <https://www.amazon.es/> :

Akumia és venedor autoritzat d'Amazon amb un espai personal de gestió de comandes. El client, un cop seleccionat el producte, ha d'introduir totes les dades necessàries per la recepció del producte i el pagament de la mercaderia és gestionat íntegrament per la mateixa plataforma, sent una gestió opaca per Akumia.

La plataforma, un cop confirmada la venda, està configurada per emetre un correu, amb les dades de la comanda, a [info@akumia.es](mailto:info@akumia.es) i genera una alerta de nova comanda a la plataforma d'Amazon.

*L'abast del projecte no contempla automatització ni gestió addicional pel Marketplace Amazon.*



Il·lustració XII – Alta comanda  
 Font: Pròpia

### Compra de mercaderia

A partir de la recepció del correu d'avís de nova comanda, s'inicia el procés de compra del producte al proveïdor via correu electrònic. El correu conté les dades identificatives del producte, unitats i dades d'entrega del client final. Aquestes dades són extretes de la pròpia plataforma de venda on-line.

Un cop confirmada la disponibilitat de la mercaderia via correu electrònic, s'ordena el pagament i s'envia comprovant de la transferència per correu electrònic. El pagament i el comprovant és una tasca manual que es fa un cop al mes.

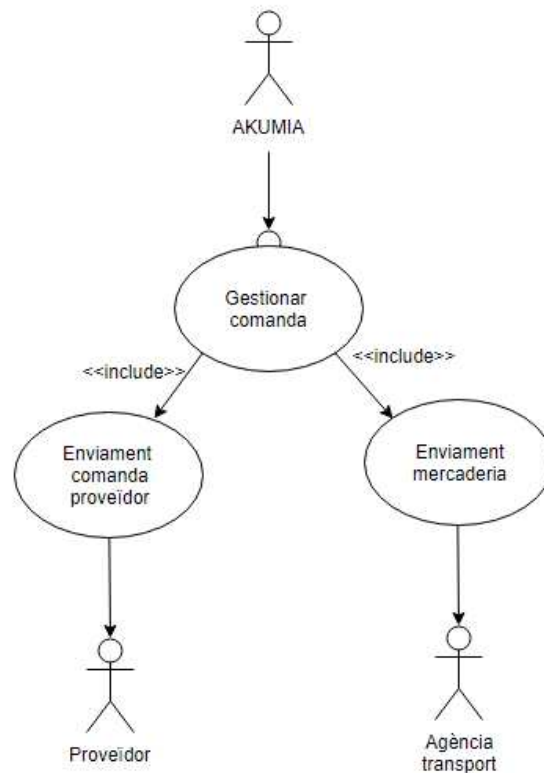


## Enviament de mercaderia

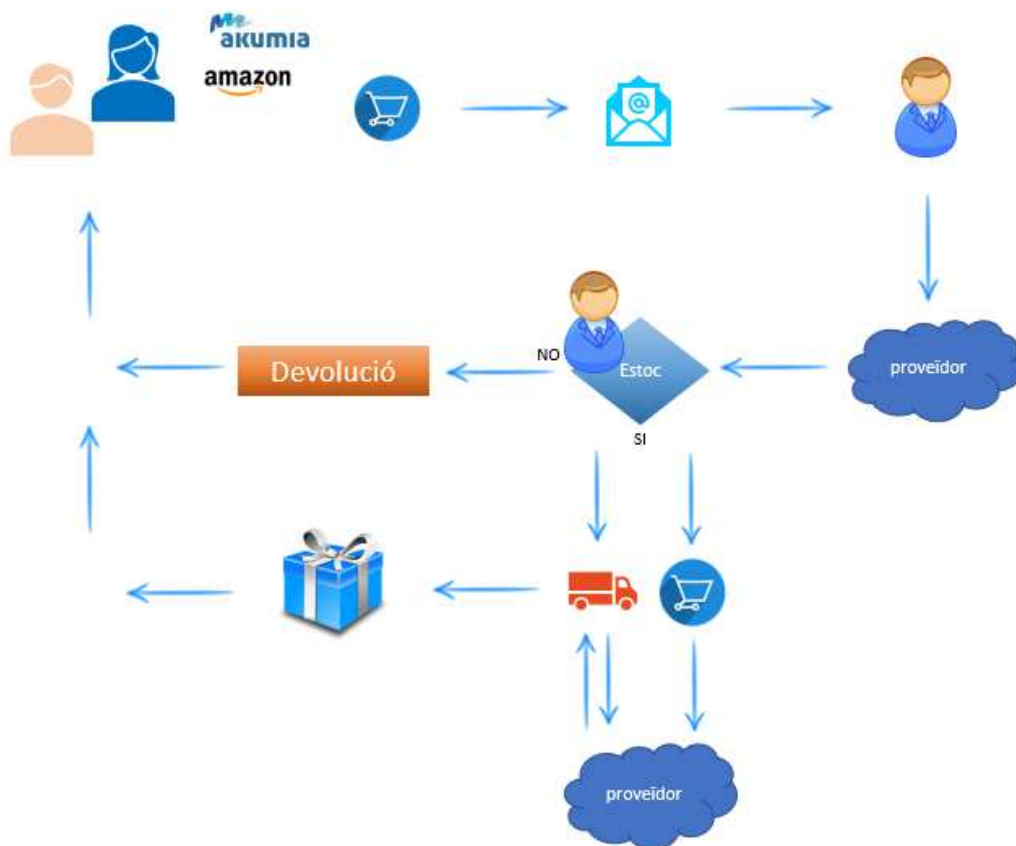
L'enviament de la comanda al client final, es fa des del propi magatzem del proveïdor o des del magatzem de la marca fabricant. Quan el proveïdor confirma la disponibilitat del producte s'emet l'ordre de recollida, mitjançant accés privat a la plataforma del transportista ASM o petició via correu electrònic. Aquí, s'informa de l'origen i destí i el tipus de servei contractat. Akumia sempre demana el servei *economy*.

<https://www.asmred.com/extranet/login.aspx?ReturnUrl=~/default.aspx>

El seguiment de la comanda es realitza a través de l'accés a l'àrea privada del web del transportista ASM (mateixa url que la citada anteriorment). A l'entrega de la mercaderia es dona per finalitzat el cicle de vida de la comanda.



Il·lustració XIII – Gestió comanda  
Font: Pròpia



Il·lustració XIV – Procés operatiu Akumia  
Font: Pròpia

### Estratègia de màrqueting

L'estratègia de màrqueting digital de l'empresa està enfocada en publicacions informatives en diferents xarxes socials i anuncis patrocinats a cercadors web.

### Xarxes socials

Akumia centra la seva estratègia de màrqueting a les xarxes:

- Facebook
- Pinterest
- Google +
- Twitter

Conseqüència de la poca dedicació, per manca de temps per part del responsable de l'empresa, no es genera nou contingut. El contingut que es generava el primer any de vida d'Akumia, consistia en publicacions informatives de nous productes, ofertes sobre articles rebaixats, noves marques i avisos sobre campanyes especials (reis, Black Friday, etc...)

## Anuncis patrocinats

Mitjançant una inversió d'uns 100 € mensuals, Akumia defineix la campanya de publicitat amb els anuncis dels productes prèviament seleccionats. Els anuncis publicats no segueixen cap estratègia de selecció, per tant, és totalment aleatòria la mercaderia seleccionada per promocionar.

La plataforma per la gestió dels anuncis és la de “**Google Ads**”. A la plataforma s'han definit diferents Campanyes en agrupacions de tipus de productes (mampares, mobles, columnes de dutxa, etc...) i per marques de fabricants (Roca, Boing, Gala, etc...). Dins de cada Campanya hi ha definits diferents grups d'anuncis, que poden incloure diferents productes. Cada anunci té diferents paraules clau als que s'assigna un cost per clic CPC màxim (import més elevat que està disposat a pagar per un clic a un anunci).

## Sistema d'informació

Sistema d'informació actual de l'empresa basat en un sistema gestor de continguts gratuït (CMS), anomenat PrestaShop.

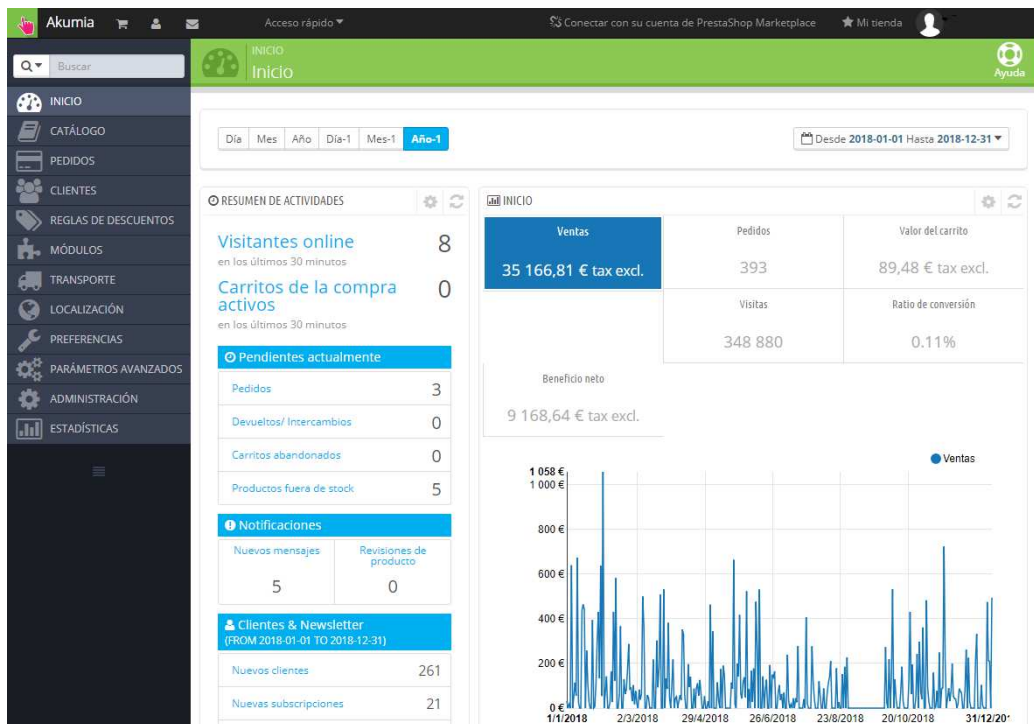
Aquest està instal·lat en un hosting de l'empresa Loading amb les següents característiques bàsiques:

- ✓ Servidor web Apache.
- ✓ PHP 5.x, 7.0, 7.1 i 7.2.
- ✓ Espai de disc: 6 Gb.
- ✓ Tràfic mensual: 120 Gb.
- ✓ Base de dades: MySQL.
- ✓ IPv4 pròpia.
- ✓ Servidor de correu POP3 / SMTP / IMAP4 sota SSL.
- ✓ Comptes FTP.
- ✓ 5 dominis.
- ✓ 5 subdominis.

La versió de PrestaShop instal·lada actualment és PrestaShop™ 1.6.0.13.

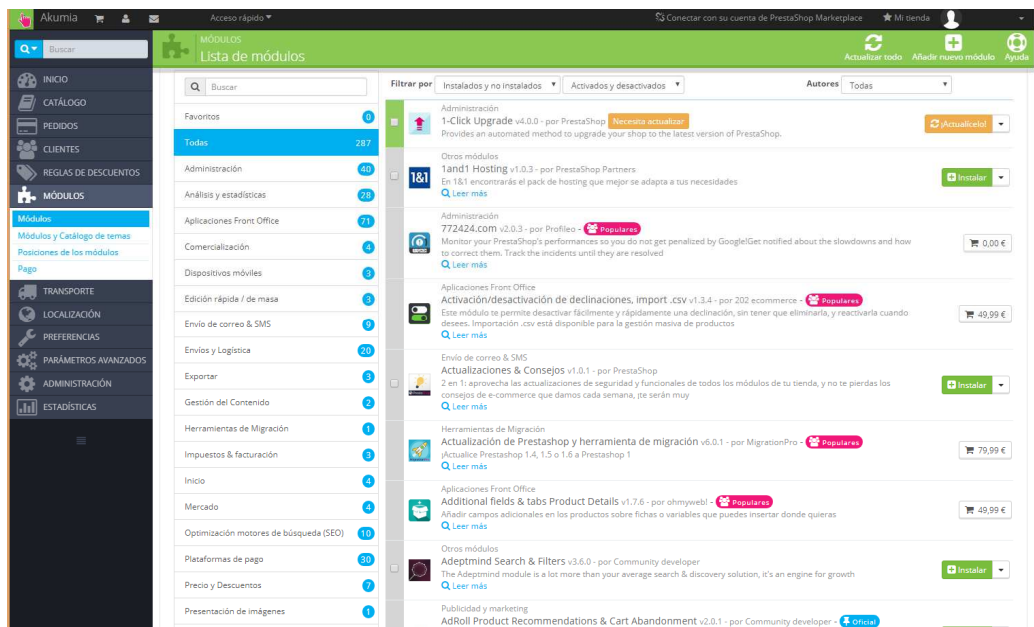
Tot i que existeixen versions més noves, l'empresa ha decidit no actualitzar el sistema, ja que les noves versions nos són compatibles amb la plantilla del front-office que el client ha personalitzat basant-se en les seves necessitats.

Aquest gestor disposa d'un backoffice per l'administració de la plataforma, des d'on es pot accedir a les diferents funcionalitats (catàleg, comandes, clients, transport, preferències,...)



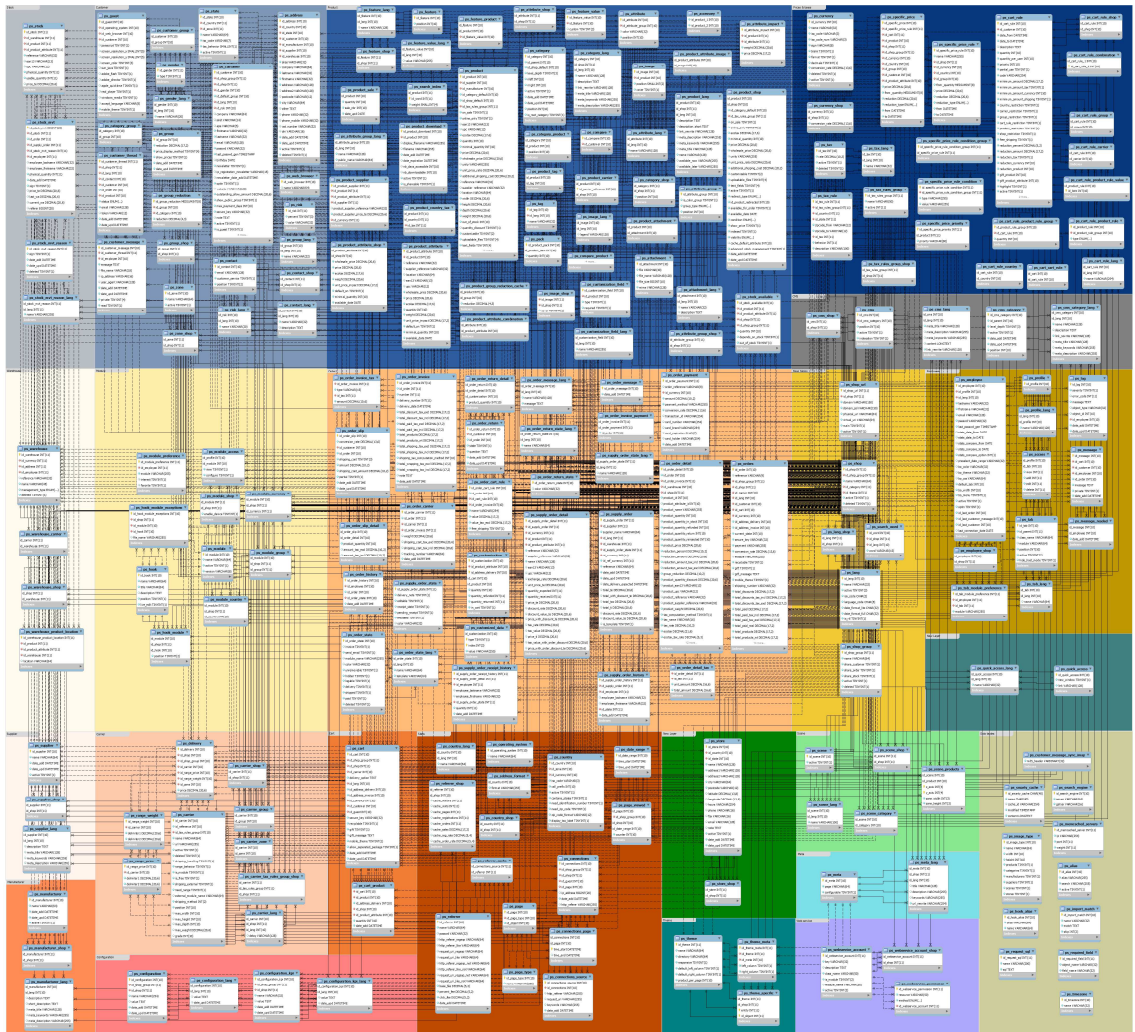
II-lustració XV – BackOffice PrestaShop  
 Font: Akumia  
<http://www.akumia.es/>

El sistema permet incorporar, a la instal·lació bàsica, mòduls (extensions o complementos) tant de pagament com gratuïts, per afegir noves funcionalitats al sistema.



II-lustració XVI – BackOffice PrestaShop - Mòduls  
 Font: Akumia  
<http://www.akumia.es/>

La base de dades, MySQL segueix el següent schema:



II-Il·lustració XVII – Schema Base de dades PrestaShop

Font: PrestaShop

<http://doc.PrestaShop.com>

S'annexa pdf amb detall del Schema de la Base de dades PrestaShop.



bdd  
prestashop.pdf

## 2.2 Presa de requisits

Fa un parell d'anys que el gestor de la companyia ha diversificat la seva vida professional. Des de la constitució de l'empresa dedicava entre 8 i 10 hores diàries, de dilluns a divendres, i algunes hores esporàdiques el cap de setmana a la gestió i manteniment de la plataforma. Durant dos anys es va dedicar exclusivament a Akumia, però donat que el benefici no arribava a la fita marcada, va decidir trobar una font d'ingressos alternativa.

Es va presentar una bona oportunitat laboral que no va deixar escapar, i de dedicar a Akumia una mitjana de 9 hores diàries va passar a dedicar-hi unes 2 o 3 hores. Les noves circumstàncies van provocar un canvi de gestió important, entre les més importants:

- Baixa del servei d'atenció telefònica al client.
- Baixa del servei de xat ofert al web d'Akumia.
- No es poden enviar consultes al proveïdor dins del seu horari laboral.
- No es poden enviar comandes al proveïdor dins del seu horari laboral.
- No es pot garantir la disponibilitat del producte fins contactar amb el proveïdor l'endemà.
- Manca de temps per anàlisi de noves estratègies de màrqueting.
- Publicació de contingut a xarxes socials anecdòtiques.
- Les sol·licituds de l'enviament de les comandes s'endarrereixen 1 dia.
- Desapareix la tasca manual de revisió de catàleg (revisió de preus, alta nous productes...)
- No es fa seguiment de la competència.

Donada aquesta situació, el client sol·licita un sistema que permeti l'automatització de tasques manuals per reduir el temps de demora en el tractament de les comandes i una solució per generar i gestionar nou contingut.

Requeriments marcats pel client:

- La comanda del client ha d'enviar-se directament al proveïdor.
  - El proveïdor ha de rebre l'ordre de compra al moment que aquesta queda registrada al sistema de gestió de Akumia.
- Gestió d'ordre de recollida al transportista més àgil que l'actual.
  - L'ordre de recollida de material i entrega al client ha de ser una tasca automàtica disparada en el moment que el proveïdor tingui preparada la comanda. Actualment és una tasca manual que es realitza a última hora de la tarda.
- Manteniment del catàleg més àgil que l'actual.
  - Automatització periòdica del manteniment del catàleg; ara és una tasca manual sense cap rigorositat ni en temps ni forma.



- Visió sobre la disponibilitat de l'estoc dels productes
  - Sistema automàtic que indiqui la disponibilitat del producte o la previsió de disponibilitat del mateix.
- Millora del posicionament web als cercadors.
  - A la càrrega i/o actualització del catàleg desenvolupar una rutina que afavoreixi, a través de la manipulació de dades, el posicionament web.
- Eina de gestió d'estratègia de màrqueting
  - L'estratègia de màrqueting és anecdòtica. Es vol una plataforma de gestió de campanyes de màrqueting de fàcil ús i que sigui compatible amb les xarxes socials més habituals.

### 2.3 Identificació de riscos i amenaces

En aquest punt es fa un quadre DAFO per a cadascun dels objectius marcats.

<b>Automatització manteniment del catàleg</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Catàleg actualitzat</li> <li>- Preus actualitzats</li> <li>- Estalvi de temps</li> <li>- Estalvi de tasques manuals</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Oferir als clients tots els articles de la marca.</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Càrrega noves imatges no es podrà automatitzar en aquesta fase.</li> <li>- Pot provocar errors de difícil localització.</li> <li>- Cost de la solució i implantació</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reticència del proveïdor a compartir les dades</li> <li>- Massa informació pot fer que el client es perdi i abandoni la compra.</li> </ul>

<b>Desenvolupament d'eina de control d'estoc</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evita feina posterior en anul·lació de comandes.</li> <li>- Evita feina posterior en comunicació amb els clients indicant que actualment no hi ha estoc.</li> <li>- Estalvi de temps de dedicació</li> <li>- Estalvi de tasques manuals</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Localització de productes a potenciar en estratègies de màrqueting.</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'estoc és orientatiu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Molts articles no estan disponibles en temps real i el client podria pensar que la botiga no té material.</li> </ul>

<b>Disparador d'enviament comanda client</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estalvi de temps de dedicació</li> <li>- Estalvi de tasques manuals</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducció del temps d'entrega de material al client.</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cost de sistema a implantar</li> <li>- Un error del proveïdor o del sistema pot generar una sol·licitud de recollida fallida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integració amb el sistema d'informació de ASM</li> <li>- Fallida del servei</li> </ul>

<b>Disparador automàtic de comanda a proveïdor</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estalvi de temps de dedicació</li> <li>- Estalvi de tasques manuals</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducció del temps en el tractament de la comanda reflecteix en el temps d'espera de recepció de la mercaderia.</li> <li>- Dona valor i prestigi a l'organització</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- No totes les comandes impliquen pagament.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El proveïdor pot cursar comandes no abonades pel client</li> </ul>

<b>Quadre de comandament i eines de mesura</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baix cost d'implantació.</li> <li>- Facilitat d'ús.</li> <li>- Facilitat implantació</li> <li>- Coneixement a temps real de les accions que s'estan duent a terme i els seus resultats.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Múltiples solucions al mercat.</li> <li>- Seguiment de la competència.</li> <li>- Planificació de campanyes de publicitat.</li> <li>- Ràpida resposta al canvi.</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestió incidències.</li> <li>- Falta de control d'errors de les eines.</li> <li>- Limitació de dades obtingudes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integració amb plataformes de publicitat digital externes.</li> <li>- Canvi configuracions plataformes externes.</li> </ul>



<b>Eina de gestió de publicitat digital</b>	
<b>Anàlisi Intern</b>	<b>Anàlisi Extern</b>
<b>Fortaleses</b>	<b>Oportunitats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unificació en una sola plataforma.</li> <li>- Gestió integrada.</li> <li>- Reducció d'esforç dedicat.</li> <li>- Visió global de la publicitat en diferents plataformes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Múltiples solucions al mercat.</li> <li>- Planificació de campanyes de publicitat.</li> <li>- Ràpida resposta al canvi.</li> </ul>
<b>Debilitats</b>	<b>Amenaces</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cost desenvolupament/compra de la solució.</li> <li>- Cost manteniment del sistema.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integració amb plataformes de publicitat digital externes.</li> <li>- Canvi configuracions plataformes externes.</li> </ul>

Dels DAFO indicats s'extreuen uns possibles riscos associats al projecte de millora:

RISC 1 - Reticència del proveïdor a compartir les dades

Probabilitat: Alta

Impacte sobre el projecte: Alt

Mesures: convèncer al proveïdor dels beneficis que obtindrà a partir del desenvolupament del projecte. Reduirà temps i esforç en contestar peticions sobre estoc i característiques. Temps que podrà dedicar a altres tasques.

Si no fos possible caldrà buscar una alternativa al sistema estudiat, com per exemple, la càrrega d'informació a través d'un lector en format paper.

RISC 2 - Gestió d'errors i incidències

Probabilitat: Alta

Impacte sobre el servei: Alt

Mesures: A cada pas del projecte cal revisar, gestionar i realitzar un pla de contingència i incidències detallat.

RISC 3 - Catàleg molt extens pot col·lapsar al client final.

Probabilitat: Mitjana.

Impacte sobre el servei: Baix

Mesures: Es pot reduir el nombre d'articles que els clients poden visualitzar al web.

RISC 4 - Poca disponibilitat d'articles

Probabilitat: Alta

Impacte sobre el servei: Baix

Mesures: Per evitar-ho, el sistema informarà de la previsió de disponibilitat del producte.

RISC 5 - Integració amb sistema d'informació ASM i fallida del servei de comanda.

Probabilitat: Baixa

Impacte sobre el servei: Baix

Mesures: Hi ha dues vies per fer la sol·licitud d'ordre de recollida i enviament de material, via Sistema informació ASM o via correu electrònic.

RISC 6 - Sol·licituds de recollida fallida

Probabilitat: Alta

Impacte sobre el servei: Alt

Mesures: Es pot automatitzar un informe diari amb les ordres de recollida generades.

RISC 7 - El proveïdor pot cursar comandes no abonades pel client

Probabilitat: Baix

Impacte sobre el servei: Baix

Mesures: No es genera ordre a proveïdor sense l'estat de la comanda promocionat a pagat.

RISC 8 - Integració quadre comandament a aplicacions alienes

Probabilitat: Alta

Impacte sobre el servei: Alt

Mesures: Si no fos possible trobar una solució de fàcil adaptació amb aplicacions externes es pot plantejar una solució a mida.

## 2.4 Definició de l'estratègia

**Objectiu Akumia:** Reducció comandes cancel·lades en un 20% al primer any.

Objectius SI/TI relacionats:

- Automatització manteniment del catàleg.  
Dissenyar una solució pactada amb el proveïdor pel traspàs d'informació del catàleg actualitzat. El proveïdor es compromet a comunicar a l'empresa, en un format pactat, el detall dels articles que posa a la seva disposició.

Activitats associades:

- Acordar un format per la transmissió de les dades.
  - o Informació a comunicar i format.
- Acordar metodologia de transmissió de dades.
- Disseny del sistema de tractament de dades rebudes
- Gestió de documentació associada al servei.
- Gestió d'incidències.

- Desenvolupament d'eina de control d'estoc.  
Per garantir que l'empresa disposa de la informació actualitzada de l'estoc del proveïdor, cal dissenyar una solució a mida i pactada entre ambdues parts, pel traspàs d'informació.

Activitats associades:

- Acordar un format per la transmissió de les dades.
- Acordar metodologia de transmissió de dades.
- Disseny del sistema de tractament de dades rebudes
- Gestió de documentació associada al servei.
- Gestió d'incidències.

- Disparador automàtic de comanda a proveïdor.  
Dissenyar un sistema automàtic que sigui capaç de generar un enviament, via correu electrònic, amb totes les dades de la comanda al proveïdor.

Activitats associades:

- Disseny integració del nou servei al sistema d'informació actual.
- Gestió de documentació associada al servei.
- Gestió d'incidències.

- Disparador d'enviament comanda client  
Dissenyar un sistema automàtic que, a partir de l'ordre de disponibilitat del producte del proveïdor, generi l'ordre de recollida al servei de transport i entrega al client final.

Activitats associades:

- Disseny integració del nou servei al sistema d'informació actual.
- Integració amb plataforma externa del servei de transport o sistema alternatiu d'ordre automàtic de recollida i entrega del material.
- Gestió de documentació associada al servei.
- Gestió d'incidències.

**Objectiu Akumia:** Increment vendes un 30% en dos anys.

Objectius SI/TI relacionats:

- Eina de gestió de publicitat digital.  
Selecció d'una plataforma integral que permeti, des d'un sol espai, gestionar totes les accions de màrqueting en xarxes socials.  
Com que Akumia és una plataforma digital part del pla de màrqueting passa per diferents campanyes orientades específicament a un àrea determinada.

Activitats associades:

- Administració i gestió de continguts de campanyes publicitàries.
  - Administració i gestió d'eines d'integració amb plataformes existents externes.
  - Gestió de documentació associada al servei.
  - Gestió d'incidències.
- Quadre de comandament i eines de mesura.  
Selecció d'un quadre de comandament per mesurar les accions definides en el pla de màrqueting que s'estan realitzant tant a nivell de campanyes publicitàries, seguiment a xarxes socials, retorn de les inversions en publicitat, tràfic, conversions, recurrència... Serà necessari disposar de quadres de comandament que puguin integrar totes les dades que es poden obtenir de les diferents eines, per posteriorment al seu anàlisi, poder adoptar les modificacions o ajustos necessaris per aconseguir els objectius establerts.

Activitats associades:

- Administració i gestió de les eines de mesura de campanyes publicitàries.
- Administració i gestió de les eines de mesura d'interacció en xarxes socials.
- Administració i gestió de les eines de *business intelligence* d'elaboració de plans d'accions.
- Gestió de documentació associada al servei.
- Gestió d'incidències.

## 3. Proposta de Solució

### 3.1 Estudi possibles solucions

Després de l'anàlisi de situació, en aquest apartat, es presenten diferents alternatives per assolir els objectius marcats del projecte.

A cadascun d'ells s'indica el que ofereix, les seves funcionalitats principals, preu i avantatges que ofereixen i desavantatges.

#### A. Automatització manteniment del catàleg

##### a) Paquet PrestaShop CSV / TXT / XML



Módulo CSV / TXT / XML Cron Import / Dropshipping

Desarrollado por [Community developer](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que ofereix la possibilitat d'importar o actualitzar productes, categories, usuaris, etc.. a partir d'un arxiu o una url.

Segons el seu web, les especificacions del producte són:

#### Ofereix

- Importar o actualitzar productes, categories, fabricants, proveïdors, clients i combinacions amb una tasca cron.
- Programar l'execució de la tasca d'actualització del catàleg.
- Reducció del temps de manteniment del catàleg
- Sincronització amb el proveïdor
- Reducció d'incidències amb productes descatalogats o descripcions desactualitzades.

#### Funcionalitats

- Actualització de productes, categories, fabricants, clients i combinacions.
- Fàcil edició del cron creat.
- Suporta codificació ISO
- Multi idioma
- Multi botiga
- Sincronització de dades
  - Manual
  - Automatitzada (cal configurar un Cronjob al servidor)
- Font de dades
  - Lectura d'arxius XML, TXT, CSV
  - URL/FTP
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació

### Versió

- Compatibilitat v1.5.2.0 – v1.7.4.4
- Versió 2.3.2 (09-06-2017)
- Idioma castellà, anglès i francès
- Desenvolupat per Community developer

### **Preu paquet: 60,49 € iva inclòs**

### Avantatges

- El paquet compleix els requeriments desitjats.
- Preu competitiu.
- Fàcil instal·lació/adaptació
- Documentació funcional i tècnica.

### Inconvenients

- No genera reports amb el resultat
- No hi ha opció de simulació

### b) Aplicació - eMagicOne



Aplicació que permet administrar de forma eficient i en poc temps una botiga a PrestaShop.

Segons el seu web, les especificacions del producte són:

### Ofereix

- Gestió de canvis i publicació en línia.
- Càrrega i descàrrega massiva de dades.
- Treball fora de línia.
- Gestió de productes.
- Gestió de clients.
- Gestió de comandes.
- Informes i diagnòstics
- Integració amb Ebay i Amazon

### Funcionalitats

- Permet canvis massius.
- Gestió de combinacions i característiques a granel.
- Importació formats CSV, TXT, XML, XLS
  - Productes
  - Categories
  - Clients
  - Càrrega automatitzada programable.

- Exportació formats CSV o XLS
  - Descàrrega automatitzada programable.
  - Anàlisi posterior
  - Exportació de dades seleccionades
- Gestió de productes
  - Permet crear, editar i eliminar categories.
  - Permet clonar productes de PrestaShop.
  - Multi assignació de categories a productes.
  - Assignació d'imatges a granel
  - Gestió de l'estoc de productes
- Gestió de clients
  - Administració individual o grupal
  - Formulari únic de gestió de dades
- Gestió de comandes
  - Gestió d'estats individual o grupal
  - Gestió de documentació associada a comanda.
  - Múltiples filtres de cerca de dades
- Informes
  - DashBoard flexible amb últimes tendències
  - Informes a mida segons parametrització personalitzada.
- Diagnòstics sobre imatges carregades.
- Suport pre i post venda
  - Suport tècnic i funcional amb pagament addicional.
  - Actualitzacions disponibles amb pagament addicional
  - Documentació
  - 30 dies de prova
  - Actualitzacions gratuïtes els 3 primers mesos.

#### Versió

- Compatibilitat amb PrestaShop v.1.4.x, 1.5.x, 1.6.x, 1.7.0.x, 1.7.1.x, 1.7.2.x, 1.7.3.x, 1.7.4.x, 1.7.5.0
- Windows XP/2003/Vista/Windows 7/Windows 8 (32/64 bits)
- Idioma castellà, anglès i francès
- Desenvolupat per 4webs.es

#### **Preu paquet:**

- **Estàndard – 199 € iva inclòs**
- **Professional - 349 € iva inclòs**

*\*hi ha un oferta del 20 % de descompte amb el codi:  
ESTR-X9M6-DEAL*

#### Avantatges

- Gestió integral des d'un sol espai.
- Per empreses petites el *paquet Free* és suficient i permet incloure noves funcionalitats segons necessitats de l'organització.

## Inconvenients

- La versió Standard admet el tractament massiu fins 2000 productes.
- La versió Standard no permet la personalització d'informes.
- El paquet professional té un cost excessiu

## B. Desenvolupament d'eina de control d'estoc

### c) Paquet PrestaShop - Synchro Stock Drop



#### Módulo Synchro Stock Drop

Desarrollado por [Community developer](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que ofereix la possibilitat de sincronitzar l'estoc del catàleg de la botiga amb el catàleg del proveïdor. Segons el seu web, les especificacions del producte són:

#### Ofereix

- Estoc actualitzat
- Reducció temps de manteniment del catàleg
- Sincronització amb proveïdor
- Reducció d'incidències amb comandes de productes sense estoc

#### Funcionalitats

- Dades de productes que actualitza
  - Quantitat disponible
  - Preferències de disponibilitat (opcional)
  - Data de disponibilitat (opcional)
  - Preu proveïdor (opcional)
- Sincronització de dades
  - Manual
  - Automatitzada (cal configurar un Cronjob al servidor)
- Accions
  - Actualització de dades de productes simples o amb combinacions.
  - Llistat de sincronitzacions amb detall dels canvis realitzats.
- Font de dades
  - Lectura d'arxius XML/CSV
  - Url pública
  - Url amb accés restringit del tipus Authorization: Basic (Usuario:Password)
- Suport pre venda
  - Possibilitat de prova i configuració sense compromís.
  - Validació de compatibilitat del paquet
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació



### Versió

- Compatibilitat v1.6.0 – v1.7.4.4
- Versió 1.2.7 (28-01-2019)
- Idioma castellà, anglès i alemany
- Desenvolupat per Community developer

**Preu paquet: 36,29 € iva inclòs**

### Avantatges

- El paquet compleix els requeriments desitjats.
- Preu molt competitiu.
- Fàcil instal·lació/adaptació
- Documentació funcional i tècnica.

### Inconvenients

- Pot ocasionar problemes de compatibilitat en futures versions de PrestaShop.
- El proveïdor ha de facilitar un fitxer diari amb la foto del dia.
- La informació s'actualitza un cop al dia.

### d) Paquet PrestaShop – Actualizador masivo de stock



Módulo Actualizador masivo de stock (producto y combinaciones)

Desarrollado por [InnovaDeluxe](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que ofereix la possibilitat de sincronitzar l'estoc del catàleg de la botiga amb el catàleg del proveïdor, a partir del tractament d'un fitxer CSV.

Segons el seu web, les especificacions del producte són:

### Ofereix

- Estoc actualitzat de productes i combinacions.
- Reducció temps de manteniment del catàleg
- Sincronització amb proveïdor
- Sincronització a partir del propi ERP o TPV local
- Sincronització des de fitxer confeccionat manualment.
- Reducció d'incidències amb comandes de productes sense estoc

### Funcionalitats

- Dades de productes que actualitza
  - Quantitat disponible
- Sincronització de dades
  - Local
  - Remot
  - Programada (cal configurar un Cronjob al servidor)

- Accions
  - Actualització de dades de productes simples o amb combinacions.
  - Llistat de sincronitzacions amb detall dels canvis realitzats.
- Configuració
  - Cerca disponible per ean13, referència, referència proveïdor o ID de producte
  - Selecció del delimitador del fitxer csv per separació de camps.
  - Selecció posició del fitxer del camp a cercar.
  - Selecció posició del fitxer de la dada de l'estoc a carregar a l'actualització
  - Mode "test" per validar dades abans d'aplicar l'actualització.
  - Configuració adreça http/ftp per descàrrega de fitxer
  - Possibilitat de recepció de correu electrònic amb registre del procés.
  - Automatització per tasca cron
- Suport pre venda
  - Possibilitat de personalitzar el paquet a mida (amb pagament addicional)
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació

#### Versió

- Compatibilitat v1.6.0.4 – v1.7.5.2
- Versió 1.0.7 (21-01-2019)
- Idioma castellà, anglès i italià
- Desenvolupat per InnovaDeluxe

**Preu paquet: 72.59 € iva inclòs**

#### Avantatges

- El paquet compleix els requeriments desitjats.
- Preu competitiu.
- Fàcil instal·lació/adaptació
- Documentació funcional i tècnica.

#### Inconvenients

- Només actualitza la dada de l'estoc.
- No ofereix la possibilitat de consulta de l'estoc en temps real.
- Actualització de l'estoc quan el proveïdor proporciona el fitxer.

C. Disparador automàtic de comanda a proveïdor i d'enviament comanda client

a) Paquet PrestaShop – Dropshipping Advanced



Módulo Dropshipping Advanced: Send Mail to Supplier & Carrier

Desarrollado por [202 ecommerce](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que permet l'emissió de correus electrònics automatitzats a proveïdors i/o transportistes. Segons el seu web, les especificacions del producte són:

Ofereix

- Agilitza la comunicació entre botiga i proveïdor/transportista.
- Nova ordre de comanda dispara un correu electrònic al proveïdor amb l'ordre de compra amb tota la informació necessària.
- Personalització del correu electrònic segons destinatari/operació.
- Gran estalvi en temps
- Permet exportar llibre de comandes en format CSV.

Funcionalitats

- Selecció de l'estat que genera l'emissió del correu electrònic automàtic.
- Emissió de correu automàtic
- Llista proveïdors i transportistes del catàleg.
- Emissió periòdica automàtica a cada proveïdor adjuntant el .csv
- Contingut del correu electrònic totalment editable.
- Per comandes amb productes de diferents proveïdors s'envia a cadascun només l'ordre de compra del seu producte.
- Accions
  - Habilitar/Deshabilitar l'emissió de correu per cada proveïdor i/o transportista.
  - Afegir l'adreça de correu electrònic de cada proveïdor i transportista
  - Habilitar/Deshabilitar la visibilitat del correu electrònic del client final.
  - Permet la comunicació entre proveïdors, transportistes i clients.
  - Habilitar/Deshabilitar la visibilitat de l'adreça d'entrega del client final.
  - Permet que els proveïdors enviïn la mercaderia al client final.
  - Permet adjuntar l'albarà d'entrega.
  - Permet adjuntar la factura del client.

- Configuració
  - Nom i cognoms del client
  - Adreça de correu del client
  - Número de comanda
  - Referència del producte
  - Nom del producte
  - Quantitat desitjada
  - Mitjà de transport
  - Adreça d'entrega
  - Missatge al client
  - Referència del proveïdor
  - Preu de compra (pel proveïdor)
  - Despeses de l'enviament (pel transportista)
  - Pes del paquet (pel transportista)
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació

#### Versió

- Compatibilitat v1.3.0.1 – v1.7.5.2
- Versió 3.0.0 (09-08-2017)
- Idioma castellà, anglès i francès
- Desenvolupat per 202 ecommerce

**Preu paquet: 84,69 € iva inclòs**

#### Avantatges

- El paquet compleix els requeriments desitjats.
- Preu competitiu.
- Fàcil instal·lació/adaptació
- Documentació funcional i tècnica.

#### Inconvenients

- No ofereix suport en castellà.

## b) Paquet PrestaShop – Dropshipping - Emails



### Módulo Dropshipping – Emails a Proveedores y Transportistas

Desarrollado por [Línea Gráfica](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que permet l'emissió de correus electrònics automatitzats i personalitzats a proveïdors i/o transportistes. Segons el seu web, les especificacions del producte són:

#### Ofereix

- Agilitza la comunicació entre botiga i proveïdor/transportista.
- Nova ordre de comanda dispara un correu electrònic al proveïdor amb l'ordre de compra amb tota la informació necessària.
- Personalització del correu electrònic segons destinatari/operació.
- Gran estalvi en temps
- Permet exportar llibre de comandes en format CSV.
- Permet adjuntar documents.

#### Funcionalitats

- Selecció de l'estat que genera l'emissió del correu electrònic automàtic.
- Emissió de correu automàtic
- Llista proveïdors i transportistes del catàleg.
- Emissió periòdica automàtica a cada proveïdor adjuntant el .csv
- Contingut del correu electrònic totalment editable.
- Format del correu totalment personalitzable per estats, proveïdors, productes, etc...
- A comandes amb diferents proveïdors s'envia a cadascun només l'ordre de compra del seu producte.
- Correu electrònic amb logotip i nom de la botiga.
- Accions
  - Habilitar/Deshabilitar l'emissió de correu per cada proveïdor i/o transportista.
  - Afegir l'adreça de correu electrònic de cada proveïdor i transportista
  - Habilitar/Deshabilitar la visibilitat del correu electrònic del client final.
  - Permet la comunicació entre proveïdors, transportistes i clients.
  - Habilitar/Deshabilitar la visibilitat de l'adreça d'entrega del client final.
  - Permet que els proveïdors enviïn la mercaderia al client final.
  - Permet adjuntar l'albarà d'entrega.
  - Permet adjuntar la factura del client.

- Configuració
  - Nom de contacte del transportista
  - Adreça d'entrega
  - Adreça correu electrònic del client.
  - Nom del client
  - Telèfon del client
  - Número de comanda
  - Data de la comanda
  - Identificador de la comanda
  - Missatge amb indicacions del client.
  - Productes:
    - Quantitat
    - Nom
    - Atributs
    - Referència producte
    - Referència proveïdor
    - Camps de text personalitzats
    - Imatge
    - Enllaç
  - Adreça proveïdor
  - Nom contacte del proveïdor
  - Telèfon contacte del proveïdor
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació

#### Versió

- Compatibilitat v1.5.0.0 – v1.7.5.2
- Versió 1.2.12 (18-02-2019)
- Idioma castellà, anglès, alemany, italià i francès
- Desenvolupat per Línea Gráfica

**Preu paquet: 84,69 € iva inclòs**

#### Avantatges

- El paquet compleix els requeriments desitjats.
- Preu competitiu.
- Fàcil instal·lació/adaptació
- Documentació funcional i tècnica.
- Altament configurable.
- Permet afegir el logotip de la botiga.

#### Inconvenients

- No s'han trobat.

D. Eina de gestió de publicitat digital i quadre de comandament i eines de mesura

a) Paquet PrestaShop – Advanced CMS



Módulo Advanced CMS - Contentmaker para páginas de destino

Desarrollado por [Silbersaiten](#)

Mòdul d'extensió per PrestaShop que ofereix una plataforma per la gestió de continguts per l'elaboració i manteniment de pàgines de contingut estructurat.

Segons el seu web, les especificacions del producte són:

Ofereix

- Construcció de pàgina de contingut més simple i flexible.
- Estalvi de temps fent diverses pàgines de contingut.
- URLs per cada idioma
- Meta-dades per cada idioma.
- Pàgines clares i ordenades, estructurades en columnes.
- Millora del contingut de la informació.
- Construcció de blocs WYSIWYG en més columnes Bootstrap.
- Integració de Google Maps, vídeos Youtube i altres plataformes.
- Integració de diapositives de productes i categories.
- Integració de codi HTML propi.
- Ajust automàtic de contingut del bloc en dispositius de sortida mòbils.

Funcionalitats

- Etiqueta personalitzable a la URL
- Configuració importació / exportació
- Animacions CSS
- Bloc de categories
- Control lliscant o bloc per productes individuals, configurables per idioma.
- Bloc de text sense format
- Escalat d'imatges dins del bloc segons normes Bootstrap.
- Interruptor activat / desactivat per cada bloc que permet ocultar contingut sense eliminar-lo.
- Suport post venda
  - 3 mesos de suport gratuït (tècnica i funcional)
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació

Versió

- Compatibilitat v1.6.0.4 – v1.7.5.2
- Versió 1.3.31 (12-02-2019)
- Múltiples idiomes incloent castellà.
- Desenvolupat per Silbersaiten

**Preu paquet: 120,99 € iva inclòs**

## Avantatges

- Mòdul amb integració natural a PrestaShop
- Fàcil instal·lació.
- Múltiples funcionalitats de configuració de continguts

## Inconvenients

- Ajust pobre sobre els requeriments de la tasca.

## b) Plataforma web – MailChimp



Plataforma web integral de gestió de publicitat digital que ofereix eines de generació de continguts, campanyes de màrqueting i informes de resultats.

Segons el seu web, les especificacions del producte són:

### Ofereix

- Eines de disseny per confecció de campanyes publicitàries.
- Connexió d'eines
- Automatització tasques
- Anàlisi de resultats de cada campanya.
- Suport personalitzat.
- Aplicació mòbil de seguiment de campanyes.

### Funcionalitats

- Confecció i gestió de campanyes; correu electrònic, pàgines de destí, targetes postals, formularis d'inscripció, anuncis Google, Facebook, Instagram, Twitter..
- Connexió i combinació amb altres eines, aplicacions i serveis web.
- Automatització de taques:
  - Benvinguda
  - Cistella abandonada
  - Missatges d'aniversari.
  - Recomanacions de productes
  - Notificació de comandes
  - Automatitzacions basades en dates
  - RSS al correu electrònic
  - Seguiment de productes
  - Etc..
- Eines d'anàlisi de dades integrades per optimització audiència
  - Segmentació
  - Proves
  - Informes
  - Personalització



- Suport pre i post venda
  - Suport tècnic i funcional 24x7.
  - Actualitzacions disponibles
  - Documentació
  - Consells i Newsletters

**Preu paquet:**

- **Pro – 181 €/mes iva inclòs**
- **Grow - 10 €/mes iva inclòs**
- **Free – Gratis**

Avantatges

- Gestió integral des d'un sol espai.
- Reports de resultats sobre campanyes realitzades.
- Per empreses petites el *paquet Free* és més que suficient i permet anar incloent noves funcionalitats segons les necessitats de l'organització.

Inconvenients

- Únic idioma, l'anglès.

### Taula resum de components

A continuació es mostra un quadre resum de les diferents possibles solucions estudiades, agrupades per objectius SI/TI:

#### Automatització manteniment del catàleg

	<i>Mòdul CSV/TXT/XML Cron</i>	<i>eMagicOne</i>
<i>Gestió integral de dades</i>	NO	SI
<i>Programar execució de la tasca</i>	SI	SI
<i>Multi idioma</i>	SI	SI
<i>Sincronització de dades Manual</i>	SI	SI
<i>Sincronització de dades Automàtica</i>	SI	SI
<i>Tractament &gt; 1000 productes</i>	NO	SI
<i>Permet simulació</i>	NO	SI
<i>Informes</i>	NO	SI
<i>Modificació productes en massa</i>	NO	SI
<i>Suporta codificació ISO</i>	SI	NO
<i>Font de dades</i>	arxiu / URL / FTP	arxiu
<i>Format suportat entrada</i>	XML, TXT, CSV	CSV, TXT, XML, XLS
<i>Exportació de dades</i>	SI	SI
<i>Assignació d'imatges</i>	NO	SI
<i>Extensions plataformes externes</i>	NO	eBay, Amazon, QB, PeachTree, USPS
<i>Idioma</i>	castellà, anglès i francès	castellà, anglès i francès
<i>Compatible amb versió PrestaShop</i>	v1.5.2.0 - v1.7.4.4	v.1.4.x - 1.7.5.0
<i>Preu</i>	60,49 €	199,00 €

## Desenvolupament d'eina de control d'estoc

	<i>Mòdul Synchro Stock Drop</i>	<i>Mòdul Actualizador masivo stock</i>
<i>Programar execució de la tasca</i>	SI	SI
<i>Sincronització de dades Manual</i>	SI	SI
<i>Sincronització de dades Automàtica</i>	SI	SI
<i>Permet simulació</i>	SI	SI
<i>Informes</i>	SI	SI
<i>Font de dades</i>	arxiu / URL	arxiu
<i>Format suportat entrada</i>	XML / CSV	CSV
<i>Suporta combinacions</i>	SI	SI
<i>Actualització de dades</i>	Quantitat disponible Preferències de disponibilitat Data de disponibilitat Preu proveïdor	Quantitat disponible
<i>Idioma</i>	castellà, anglès i francès	castellà, anglès i italià
<i>Compatible amb versió PrestaShop</i>	v1.6.0 – v1.7.4.4	v1.6.0.4 – v1.7.5.2
<i>Preu</i>	36,29 €	72,59 €

## Disparador automàtic de comanda a proveïdor i d'enviament comanda client

	<i>Mòdul Dropsipping Advanced</i>	<i>Mòdul Dropsipping</i>
<i>Múltiple selecció d'estats</i>	SI	SI
<i>Emissió correu electrònic</i>	SI	SI
<i>Personalització correu segons destinatari</i>	SI	SI
<i>Format exportació comandes</i>	CSV	CSV
<i>Emissió periòdica automàtica a proveïdor</i>	NO	SI
<i>Nivell configuració estats/transportistes</i>	Mig	Alt
<i>Nivell personalització correu electrònic</i>	Mig	Alt
<i>Permet adjuntar Albarà</i>	SI	SI
<i>Permet adjuntar Factura</i>	SI	SI
<i>Permet adjuntar altres documents</i>	NO	SI
<i>Idioma</i>	castellà, anglès i francès	castellà, anglès, francès, italià ...
<i>Idioma castellà a servei atenció usuari</i>	NO	SI
<i>Compatible amb versió PrestaShop</i>	v1.3.0.1 – v1.7.5.2	v1.5.0.0 – v1.7.5.2
<i>Preu</i>	84,69 €	84,69 €

## Eina de gestió de publicitat digital i quadre de comandament i eines de mesura

	<i>Mòdul Advanced CMS</i>	<i>MailChimp</i>
<i>Integració amb PrestaShop</i>	SI	NO
<i>Eines disseny continguts</i>	SI	SI
<i>Eines disseny campanyes publicitàries</i>	NO	SI
<i>Gestió múltiples campanyes publicitàries</i>	NO	SI
<i>Generació continguts</i>	SI	SI
<i>Connexió i combinació altres plataformes</i>	SI	SI
<i>Permet publicar en altres plataformes</i>	NO	SI
<i>Eines d'anàlisis de resultats</i>	NO	SI
<i>Automatització tasques</i>	NO	SI
<i>Automatització campanyes màrqueting</i>	NO	SI
<i>Requereix instal·lació</i>	SI	NO
<i>Idioma</i>	castellà, anglès, francès ...	Anglès
<i>Compatible amb versió PrestaShop</i>	v1.6.0.4 – v1.7.5.2	-
<i>Preu</i>	120,99 €	Pro – 181 €/mes iva inclòs Grow - 10 €/mes iva inclòs Free – Gratis

### 3.2 Solució a implantar

De l'estudi de possibles solucions, un cop analitzats els avantatges i inconvenients de cadascuna de les opcions proposades, es recomana:

#### Automatització manteniment del catàleg

És de vital importància que el sistema escollit, abans de la càrrega de nova informació o actualització de dades ja carregades, realitzi una simulació i generi un informe amb els canvis a realitzar. En aquest sentit no s'ha trobat cap extensió PrestaShop que ho permeti, però si la versió professional de l'aplicació eMagicOne.

Tot i que l'aplicació eMagicOne compleix els requisits donats pel client, hi ha una forta dependència sobre el proveïdor. Per evitar-ho, es recomana la implementació d'un procés previ que, a partir de la informació proporcionada pel proveïdor, sigui capaç de manipular les dades rebudes per adequar-les al format desitjat.

La solució final combinarà el nou procés de confecció de dades amb l'aplicació eMagicOne.

El nou procés ha de ser capaç de:

- Descarregar al repositori d'Akumia el fitxer des de l'adreça pactada amb el proveïdor.
- Manipular la informació rebuda per donar-li el format desitjat:
  - Categories
  - Combinacions
  - Format per a cada camp, incloent-hi si fossin necessaris tags html.
- Modificar la descripció del producte incloent paraules per afavorir el SEO.
- Fitxer de sortida en format CSV compatible amb eMagicOne.

Exemple, taula categoria

CAMPS	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2
ID	1000	2000
ACTIVE (0/1)	1	1
NAME *	Sanitarios	Muebles
PARENT CATEGORY	Inicio	Inicio
ROOT CATEGORY (0/1)	0	0
DESCRIPTION	Sanitarios	Muebles
META TITLE	Sanitarios	Muebles
META KEYWORDS	akumia, oferta sanitarios, sanitarios, baño	akumia, oferta muebles de baño, muebles, muebles de baño, baño
META DESCRIPTION	Sanitarios	Muebles
URL REWRITTEN		
IMAGE URL	D:/Akumia/Imatges/ImatgesCategories/CatSanitarios.jpg	D:/Akumia/Imatges/ImatgesCategories/CatMuebles.jpg

## Exemple, Subcategoria

CAMPS	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2
ID	1100	1110
ACTIVE (0/1)	1	1
NAME *	Inodoros	Inodoro suspendido
PARENT CATEGORY	Sanitarios	Inodoros
ROOT CATEGORY (0/1)	0	0
DESCRIPTION	Inodoros	Inodoro suspendido
META TITLE	Inodoros	Inodoro suspendido
META KEYWORDS	akumia, sanitarios, inodoros, inodoro, baño	akumia, sanitarios, inodoros, inodoros suspendidos, baño
META DESCRIPTION	Inodoros	Inodoro suspendido
URL REWRITTEN		
IMAGE URL	D:/Akumia/Imatges/ImatgesCategories/CatSanitariosInodoros.jpg	D:/Akumia/Imatges/ImatgesCategories/CatSanitariosInodorosSuspendido.jpg

Detall producte carregat a la botiga d'Akumia.

The screenshot shows the Akumia website interface. At the top, there is a search bar and a shopping cart icon labeled 'Carrito: vacío'. Below the navigation menu, the 'Sanitarios' category is selected. The main content area displays the 'Sanitarios' title and a brief description: 'Akumia cuenta con la más amplia oferta de sanitarios para tu cuarto de baño. Encontrarás todos los sanitarios que necesitas para reformar tu baño: inodoros, lavabos, bidés, platos de ducha, bañeras, urinarios... Contamos con productos seleccionados de los mejores fabricantes nacionales y ofrecemos grandes descuentos en Roca, Gala, Nuovvo, Resigres, Sanycces, GME, Design Glass...'. Below this, it states 'Hay 533 productos.' and lists subcategories: INODOROS, LAVABOS, BIDÉS, PLATOS DE DUCHA, BAÑERAS, URINARIOS, ACCESORIOS SANITARIOS, and RECAMBIOS. On the left side, there are filters for 'Categorías', 'Fabricante', 'Precio' (Rango: 3,00€ - 3 825,00€), and 'Material' (Acero (11)).

Il·lustració XVIII – Categories productes - Sanitaris

Font: Akumia

<https://www.akumia.es/1000-sanitarios>

## Exemple, producte


ID DEL PRODUCTO	11200002	11200003
EN VENTA	0	0
CÓDIGO DE BARRAS EAN13	8414329552737	8414329741377
SÓLO EN LÍNEA	0	0
CANTIDAD	100	300
CANTIDAD MÍNIMA	1	1
PRECIO	995	968
PRECIO AL POR MAYOR	646,75	629,2
COSTO DE ENVÍO ADICIONAL	0	0
REFERENCIA	11200002	11200003
REFERENCIA DEL PROVEEDOR	342577000	342657000
PRECIO UNITARIO PROVEEDOR (IMPUESTO NO INCLUIDO)	618,8	583,7
ANCHO	37	39
ALTURA	81	80
PROFUNDO	68,5	70
PESO	67,4	65,9
FUERA DE STOCK	1	1
DESCUENTO POR CANTIDAD	0	0
PERSONALIZABLE	0	0
ESTADO	1	1
REDIRECT_TYPE		
ID_PRODUCT_REDIRECTED	0	0
DISPONIBLE BAJO PEDIDO	1	1
FECHA DISPONIBLE		
CONDICIÓN	new	new
MOSTRAR PRECIO	1	1
INDEXADO	1	1
VISIBILIDAD	both	both
ES UN PAQUETE DE PRODUCTOS	0	0
TIENE ARCHIVOS ADJUNTOS	1	1
ES PRODUCTO VIRTUAL	0	0
VALORES POR DEFECTO DEL CACHE	0	17193
AGREGAR FECHA	42159,52894	42159,52894
ACTUALIZACIÓN DE FECHA	43135,81811	43135,81819
GESTIÓN AVANZADA DE STOCK	0	0
PACK_STOCK_TYPE	3	3
DESCRIPCIÓN	<p>&lt;p&gt;Inodoro de porcelana con salida dual de la colección Element de la marca Roca, para la instalación de pie adosado a pared. Color blanco.&lt;/p&gt;</p> <p>&lt;p&gt;Incluye:&lt;/p&gt;</p>	<p>&lt;p&gt;Inodoro de porcelana con salida dual de la colección Khroma de la marca Roca, para la instalación de pie adosado a pared. Color blanco.&lt;/p&gt;</p> <p>&lt;p&gt;Incluye:&lt;/p&gt;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Codo de evacuación.</li> <li>Conjunto de fijaciones.</li> <li>Tanque con tapa y mecanismo de doble pulsador de 6/3 litros.</li> <li>Asiento y tapa lacados de caída amortiguada.</li> </ul> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo de instalación: De pie, adosado a pared.</li> <li>Tipo de salida: Dual</li> <li>Sistema de descarga: Arrastre</li> </ul> <p><strong>Inodoro Roca Element</strong>: diseñada por el arquitecto David Chipperfield. Colección potente, compacta y racional con una propuesta geométrica, pura, diferenciadora y radical. Gracias a la simplicidad de sus líneas y a su programa integral para el baño, es capaz de convivir con gran facilidad con los distintos registros estilísticos que requiere el interiorismo contemporáneo.</p> <p>Medidas del inodoro:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ancho: 37 cm</li> <li>Alto: 81 cm (incluyendo tanque)</li> <li>Fondo: 68,5 cm</li> </ul> <p><strong></strong></p> <p><strong>Fabricado en España - Made in Spain.</strong></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Codo de evacuación.</li> <li>Conjunto de fijaciones.</li> <li>Tanque con mecanismo de doble pulsador de 6/3 litros.</li> <li>Respaldo frontal tanque.</li> <li>Asiento y tapa de caída amortiguada.</li> </ul> <p>Selecciona el color del respaldo y tapa en el desplegable lateral:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ice White (Blanco)</li> <li>Silver Grey (Gris)</li> <li>Passion Red (Rojo)</li> </ul> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tipo de instalación: De pie, adosado a pared.</li> <li>Tipo de salida: Dual</li> <li>Sistema de descarga: Arrastre</li> </ul> <p><strong>Inodoro Roca Khroma</strong>: Color y textura al servicio de los sentidos. Concebida por el diseñador austriaco Erwin Leo Himmel, esta colección es una apuesta por colores intensos para llenar de alegría y desenfado el espacio de baño. Además, sus formas armónicas y acabados texturizados atraen a los tactos más exigentes. Vincent Gregoire, director creativo de la prestigiosa agencia Nelly, ha elegido la gama cromática para hacer de esta serie un auténtico regalo para los sentidos.</p> <p>Medidas del inodoro:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ancho: 37 cm</li> <li>Alto: 81 cm (incluyendo tanque)</li> <li>Fondo: 68,5 cm</li> </ul> <p><strong></strong></p> <p><strong>Fabricado en España - Made in Spain.</strong></p>
<b>BREVE DESCRIPCIÓN</b>	<p><strong>Inodoro de tanque bajo</strong> modelo <strong>Element</strong> de la marca <strong>Roca</strong>.</p> <p><a href="http://www.akumia.es/9_roca">http://www.akumia.es/9_roca</a> </p> <p>Entregas península entre 5-8 días laborables.</p> <p>Gastos de envío: gratuito.</p>	<p><strong>Inodoro de tanque bajo</strong> modelo <strong>Khroma</strong> de la marca <strong>Roca</strong>.</p> <p><a href="http://www.akumia.es/9_roca">http://www.akumia.es/9_roca</a> </p> <p>Entregas península entre 5-8 días laborables.</p> <p>Gastos de envío: gratuito.</p>
<b>URL AMIGABLE</b>	roca-inodoro-tanque-bajo-element-salida-dual	roca-inodoro-tanque-bajo-khroma-salida-dual
<b>META DESCRIPCIÓN</b>	Inodoro tanque bajo Element de la marca Roca	Inodoro tanque bajo Khroma de la marca Roca
<b>META PALABRAS CLAVE</b>	Inodoro, Inodoro tanque bajo, Inodoro Element, Inodoro Roca, Roca, fabricado en España, baño	Inodoro, Inodoro tanque bajo, Inodoro Khroma, Inodoro Roca, Roca, fabricado en España, baño
<b>META TÍTULO</b>	ROCA - Inodoro tanque bajo Element salida dual	ROCA - Inodoro tanque bajo Khroma salida dual
<b>NOMBRE DEL PRODUCTO</b>	ROCA - Inodoro tanque bajo Element salida dual	ROCA - Inodoro tanque bajo Khroma salida dual



<b>ETIQUETAS</b>	baño,Roca,Inodoro,Inodoro Element,Inodoro Roca,Inodoro tanque bajo,fabricado en españa	baño,Roca,Inodoro,Inodoro Roca,Inodoro Khroma,Inodoro tanque bajo,fabricado en españa
<b>URL DEL PRODUCTO</b>	<a href="http://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/11200002-roca-inodoro-tanque-bajo-element-salida-dual.html">http://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/11200002-roca-inodoro-tanque-bajo-element-salida-dual.html</a>	<a href="http://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/11200003-roca-inodoro-tanque-bajo-khroma-salida-dual.html">http://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/11200003-roca-inodoro-tanque-bajo-khroma-salida-dual.html</a>
<b>CATEGORÍA</b>	Root Inicio Sanitarios Inodoros Inodoro tanque	Root Inicio Sanitarios Inodoros Inodoro tanque
<b>POSICIÓN</b>	bajo  Root Inicio Sanitarios Inodoros  Root Inicio Sanitarios  Root Inicio	bajo  Root Inicio Sanitarios Inodoros  Root Inicio Sanitarios  Root Inicio
<b>FABRICANTE</b>	Roca	Roca
<b>PROVEEDOR</b>	Roca	Roca
<b>IMÁGENES DE PRODUCTOS</b>	<a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/2/3212.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/2/3212.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/3/3213.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/3/3213.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/4/3214.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/4/3214.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/5/3215.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/1/5/3215.jpg</a>	<a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/0/3220.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/0/3220.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/1/3221.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/1/3221.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/2/3222.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/2/3222.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/3/3223.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/3/3223.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/4/3224.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/4/3224.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/5/3225.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/5/3225.jpg</a>
<b>IMPUESTOS</b>	ES Standard rate (21%)	ES Standard rate (21%)
<b>ATTRIBUTE GROUP: TAPA ROCA</b>		Passion Red (Rojo)
<b>COMBINACIÓN DE ID</b>		17193
<b>REFERENCIA DE COMBINACIÓN</b>		342657000_R
<b>COMBINAR REFERENCIAS DEL PROVEEDOR</b>		
<b>COMBINACIÓN PROVEEDOR PRECIO UNITARIO (IMPUESTO NO INCLUIDO)</b>	0	
<b>POSICIÓN DE LA COMBINACION</b>		0
<b>COMBINACION EAN13</b>		
<b>COMBINACIÓN UPC</b>		
<b>COMBINACION DE PRECIOS AL POR MAYOR</b>	0	
<b>PRECIO DE LA COMBINACIÓN</b>		0
<b>COMBINACIÓN IMPUESTO ECOLÓGICO</b>	0	
<b>CANTIDAD DE COMBINACIÓN</b>		100
<b>PESO DE COMBINACIÓN</b>		0
<b>EFFECTO DE PRECIO UNITARIO DE COMBINACIÓN</b>	0	
<b>COMBINACIÓN POR DEFECTO</b>		1
<b>CANTIDAD MÍNIMA DE COMBINACIÓN</b>	1	
<b>FECHA DE DISPONIBILIDAD</b>		42159
<b>IMÁGENES DE COMBINACIÓN</b>		<a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/0/3220.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/0/3220.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/3/3223.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/3/3223.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/4/3224.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/4/3224.jpg</a> ; <a href="http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/5/3225.jpg">http://www.akumia.es/img/p/3/2/2/5/3225.jpg</a>


## Visió del producte a la plataforma de venda del client.



ROCA - Inodoro tanque bajo Element salida dual

Referencia 342577000

Inodoro de tanque bajo modelo Element de la marca Roca.



Entregas península entre 5-8 días laborables.

Gastos de envío: gratuito.

[Tweet](#) [Compartir](#) [Google+](#) [Pinterest](#)

★★★★★ [Escriba una opinión](#)

[Enviar a un amigo](#)

Ver más grande

+203,95 € iva inc. **-25%**

**902,96 € iva inc.**

- o solo  
87,24 €/mes en 12 cuotas  
Coste único incluido de 12,00 € por cuota

**SEIURRA**

Cantidad  
1 - +

**Añadir al carrito**

PAGO SEGURO  
**VISA** **MasterCard** **PayPal**  
**iupay!** TRANSPARENCIA BANCARIA

### MÁS

Inodoro de porcelana con salida dual de la colección Element de la marca Roca, para la instalación de pie adosado a pared. Color blanco.

Incluye:

- Codo de evacuación.
- Conjunto de fijaciones.
- Tanque con tapa y mecanismo de doble pulsador de 6/3 litros.
- Asiento y tapa lacados de caída amortiguada.

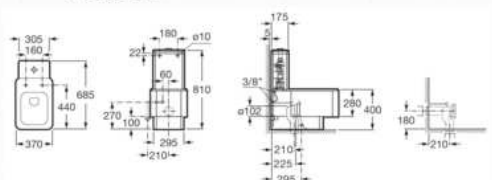
Características:

- Tipo de instalación: De pie, adosado a pared.
- Tipo de salida: Dual
- Sistema de descarga: Arrastre

**Inodoro Roca Element:** diseñada por el arquitecto David Chipperfield. Colección potente, compacta y racional con una propuesta geométrica, pura, diferenciadora y radical. Gracias a la simplicidad de sus líneas y a su programa integral para el baño, es capaz de convivir con gran facilidad con los distintos registros estilísticos que requiere el interiorismo contemporáneo.

Medidas del inodoro:

- Ancho: 37 cm
- Alto: 81 cm (incluyendo tanque)
- Fondo: 68,5 cm



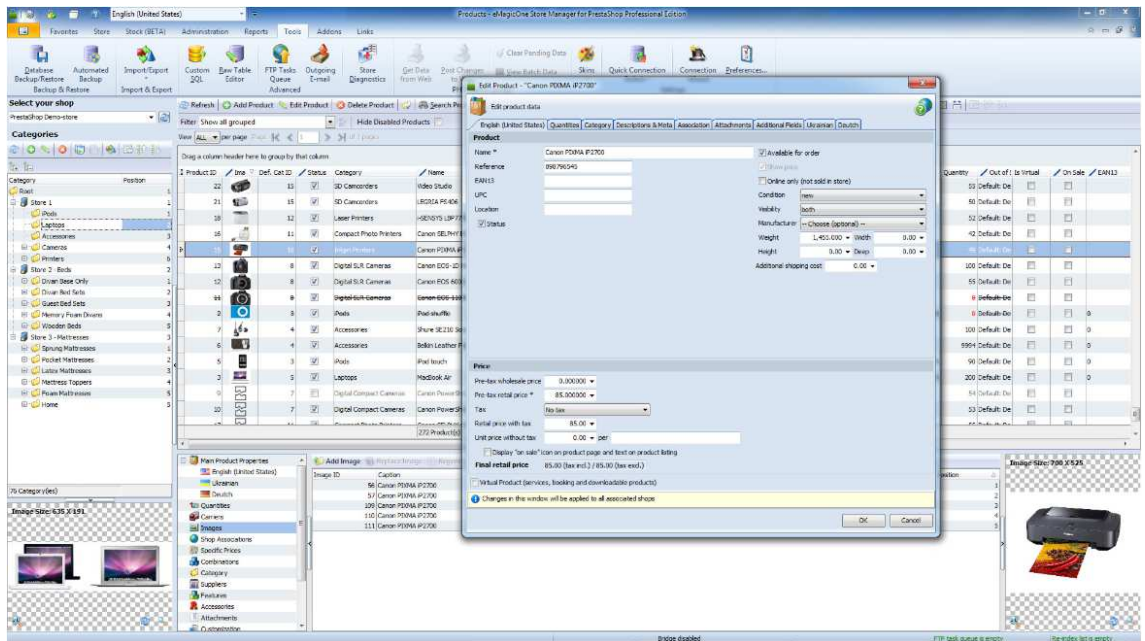
Fabricado en España - Made in Spain.

## Il·lustració XIX – Detall de producte

Font: Akumia

[https://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/1120002-roca-inodoro-tanque-bajo-element-salida-dual-8414329552737.html?search\\_query=Inodoro+tanque+bajo+Element+de+la+marca+Roca&results=1](https://www.akumia.es/inodoro-tanque-bajo/1120002-roca-inodoro-tanque-bajo-element-salida-dual-8414329552737.html?search_query=Inodoro+tanque+bajo+Element+de+la+marca+Roca&results=1)

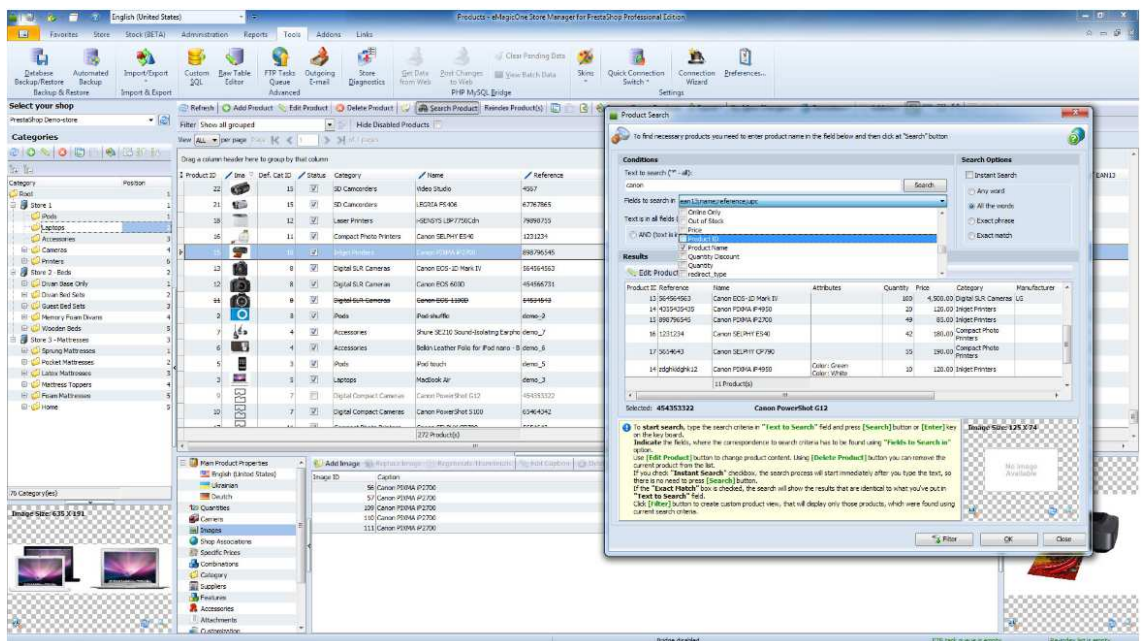
A continuació es mostren imatges de diferents operatives que es poden dur a terme sota l'aplicació eMagicOne



II-Il·lustració XX – Edició de producte

Font: PrestaShop Manager

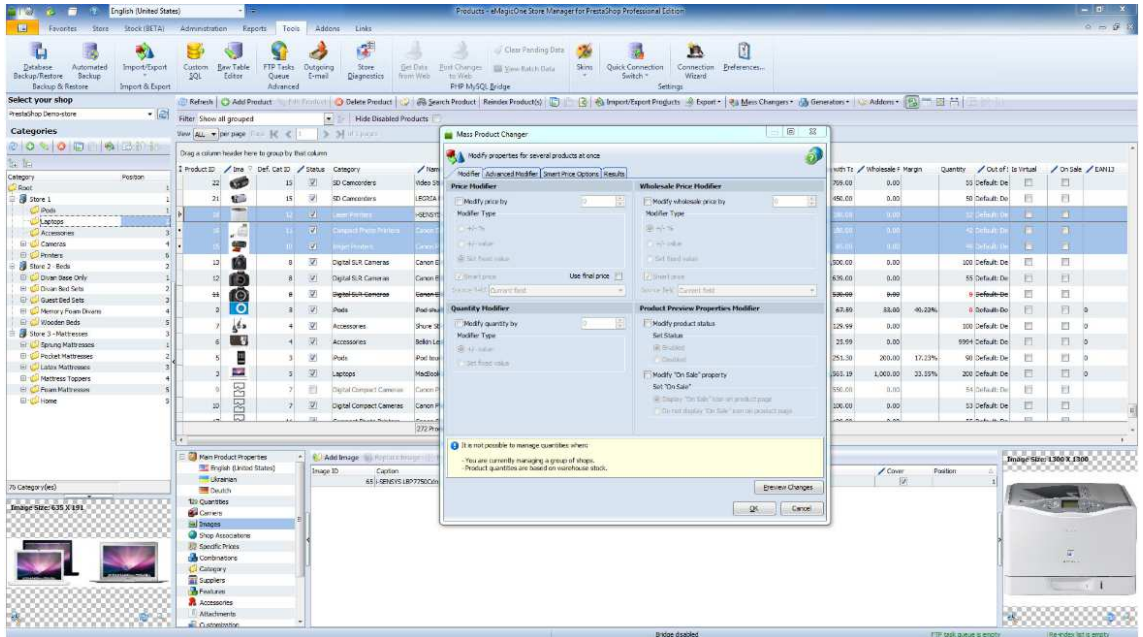
<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



II-Il·lustració XXI – Cerca de producte

Font: PrestaShop Manager

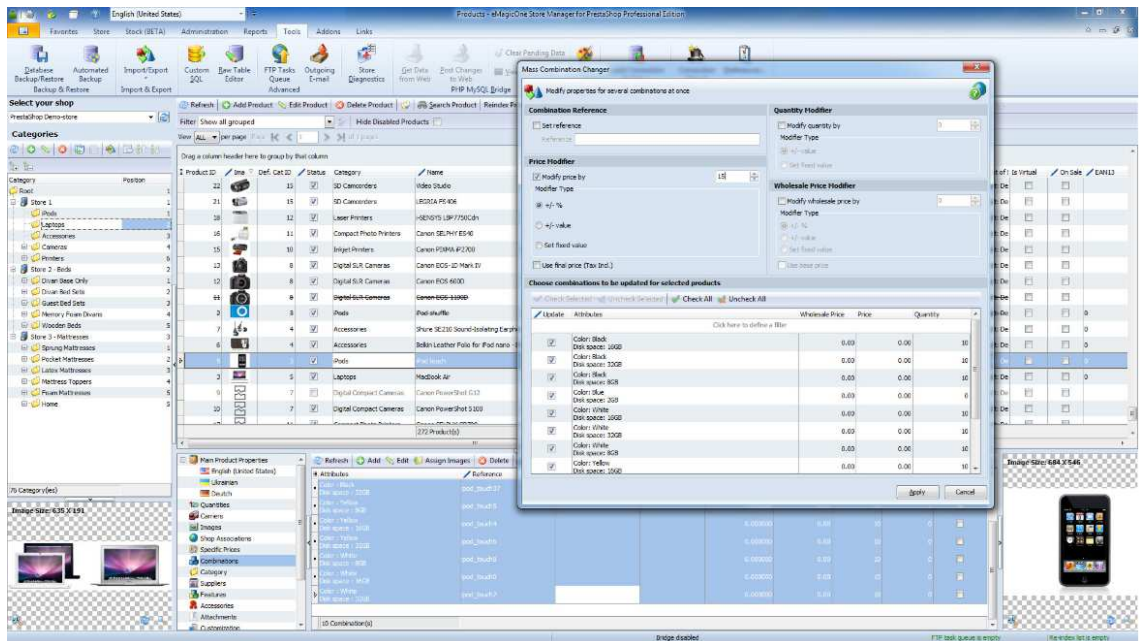
<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



Il·lustració XXII – Canvi massiu de productes

Font: PrestaShop Manager

<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>

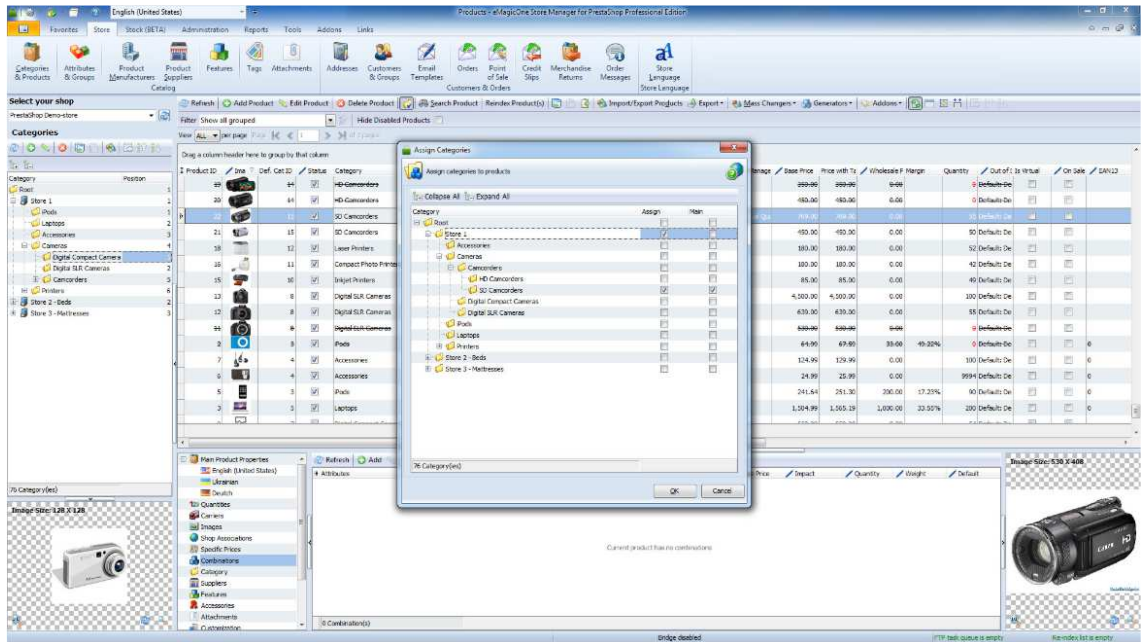


Il·lustració XXIII – Canvi massiu de categoria

Font: PrestaShop Manager

<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>

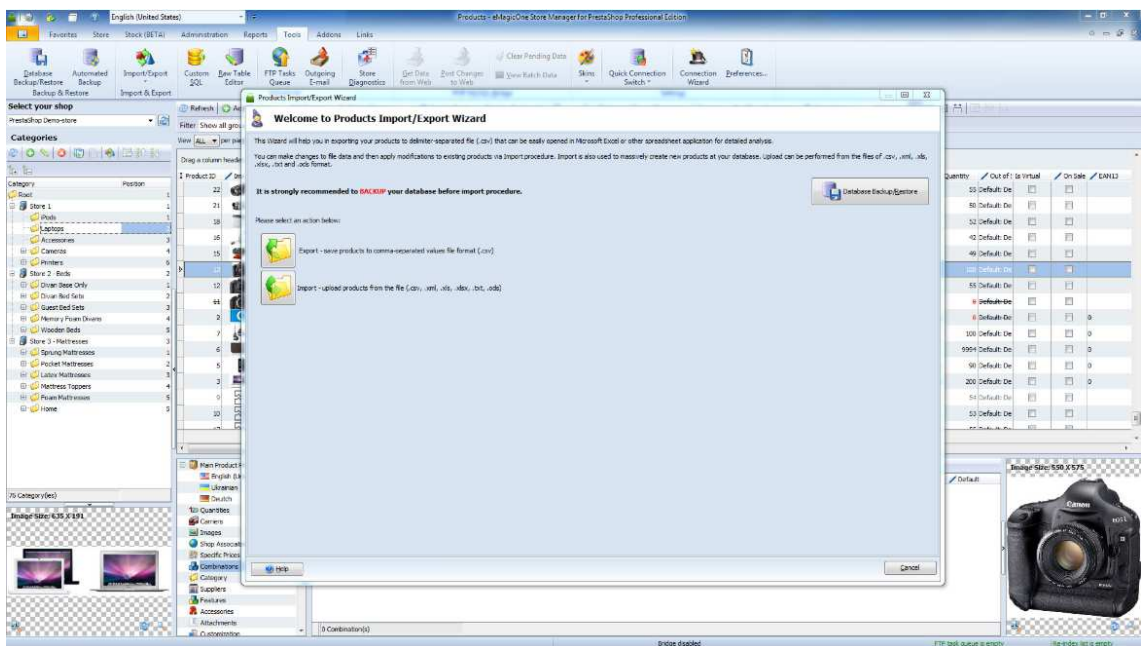




II-Il·lustració XXIV – Assignació massiu de categoria

Font: PrestaShop Manager

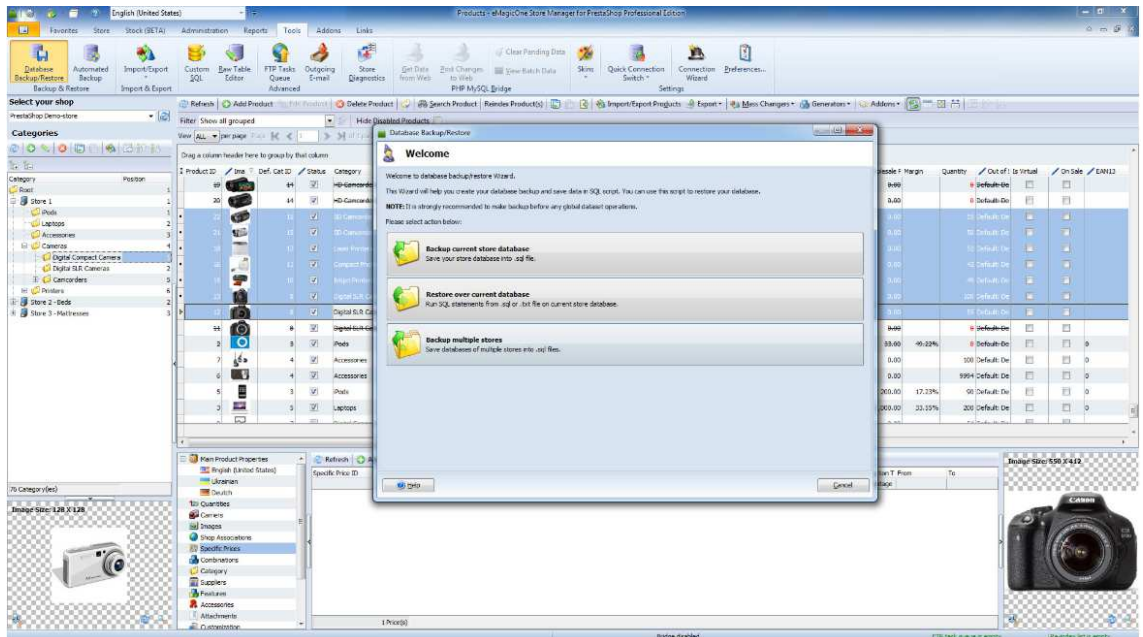
<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



II-Il·lustració XXV – Importació / Exportació de dades

Font: PrestaShop Manager

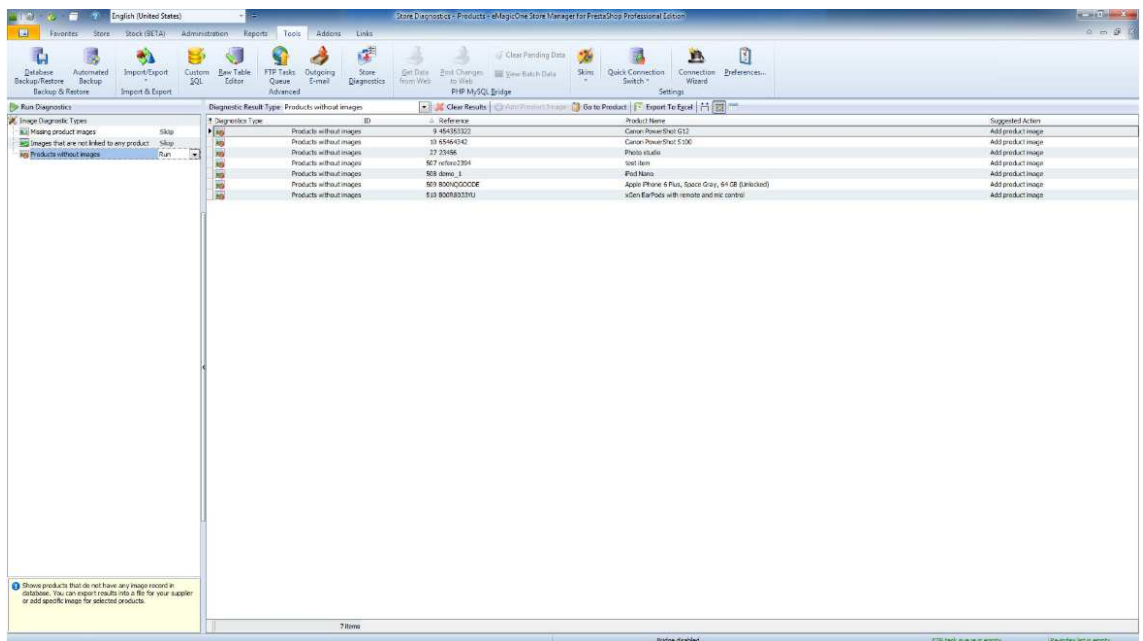
<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



Il·lustració XXVI – Còpia de seguretat de Base de Dades

Font: PrestaShop Manager

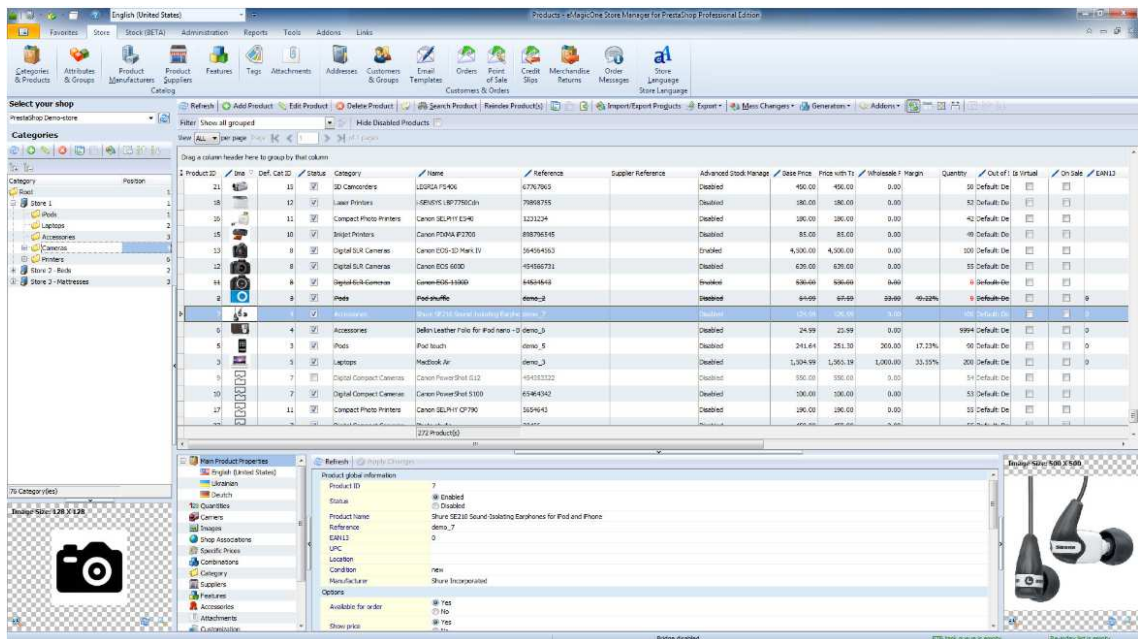
<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



Il·lustració XXVII – Consola de diagnòstics

Font: PrestaShop Manager

<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>



II-lustració XXVIII – Gestió general d'administració

Font: PrestaShop Manager

<https://www.PrestaShopmanager.com/PrestaShop-product-information/screenshots/>

## Desenvolupament d'eina de control d'estoc

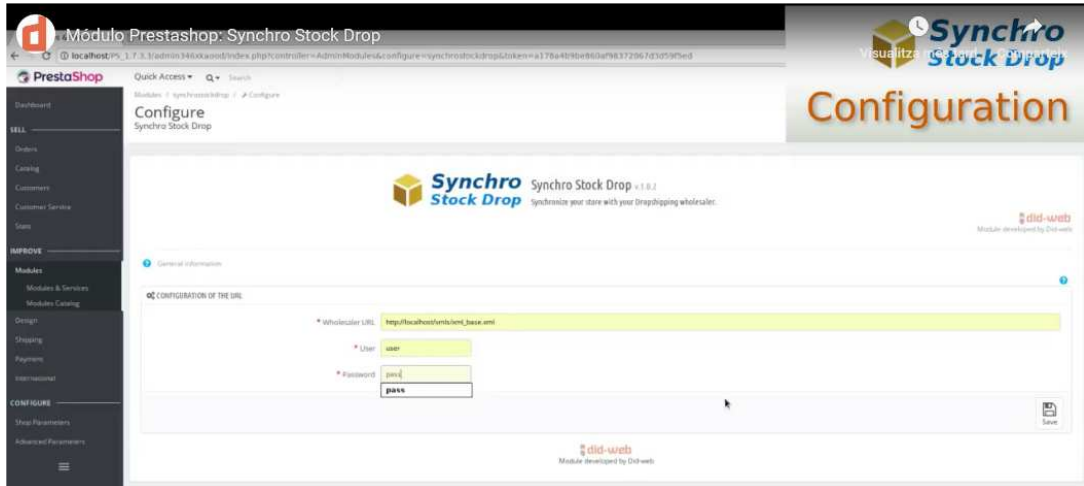
El client demana un sistema que, a partir de la informació actualitzada del proveïdor, actualitzi la informació del productes carregats a la botiga electrònica. La petició neix de la necessitat de recalculer la data d'entrega dels articles publicats; a partir d'aquesta data el sistema pot fer una previsió més acurada sobre l'entrega del producte al client final.

Les solucions estudiades no ofereixen una visió a temps real sobre la disponibilitat del producte. Totes dues opcions parteixen d'un fixter proporcionat pel proveïdor, i per tant, no es pot garantir al 100 % la quantitat disponible entre actualització i actualització.

Com a solució a fase futura d'aquest estudi (no abordada en aquest projecte), es proposa el desenvolupament d'un webService que, a partir de l'identificador d'un producte, recuperi directament de la Base de dades del proveïdor la quantitat disponible d'un producte. Malauradament, el proveïdor pot ser reticent a la solució, ja que una petició de dades massiva pot repercutir negativament sobre el rendiment del seu sistema.

En conseqüència, la solució escollida a aplicar en aquesta fase del projecte és la incorporació al sistema el paquet PrestaShop "Syncro Stock Drop". S'ha escollit aquest paquet per que ofereix més opcions de configuració i canvi sobre diferents dades. Permet configurar i calcular, entre altres, la dada de disponibilitat que es necessita per calcular la data d'entrega al client final. El servei pre venda ofereix l'opció de prova i configuració del paquet, integrant-lo al sistema CMS d'Akumia.

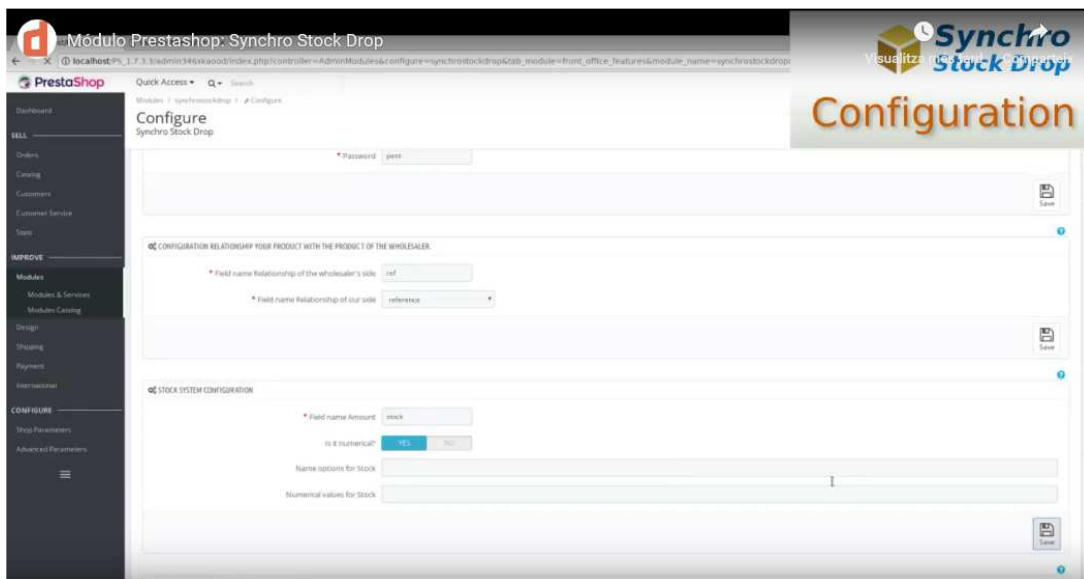
Al detall de cada producte al web akumia.es s'indica el temps previst d'entrega. Aquesta data serà calculada automàticament segons la disponibilitat de l'estoc i la previsió de disponibilitat del mateix oferint al client una visió aproximada del temps de recepció de la mercaderia.



Il·lustració XXIX – Configuració mòdul Synchrono Stock Drop

Font: did-web

<https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/>

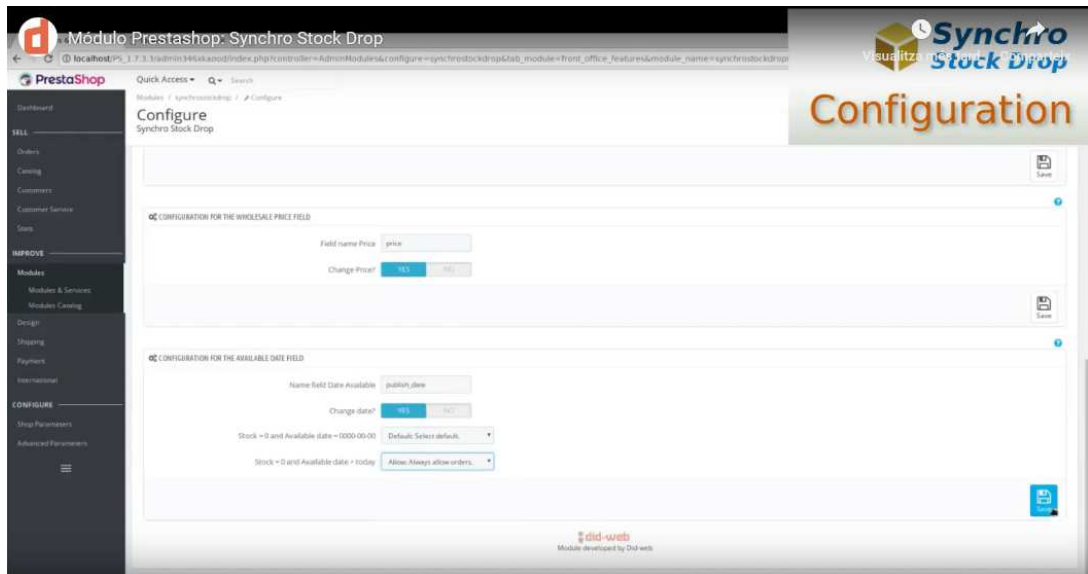


Il·lustració XXX – Configuració mòdul Synchrono Stock Drop

Font: did-web

<https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/>

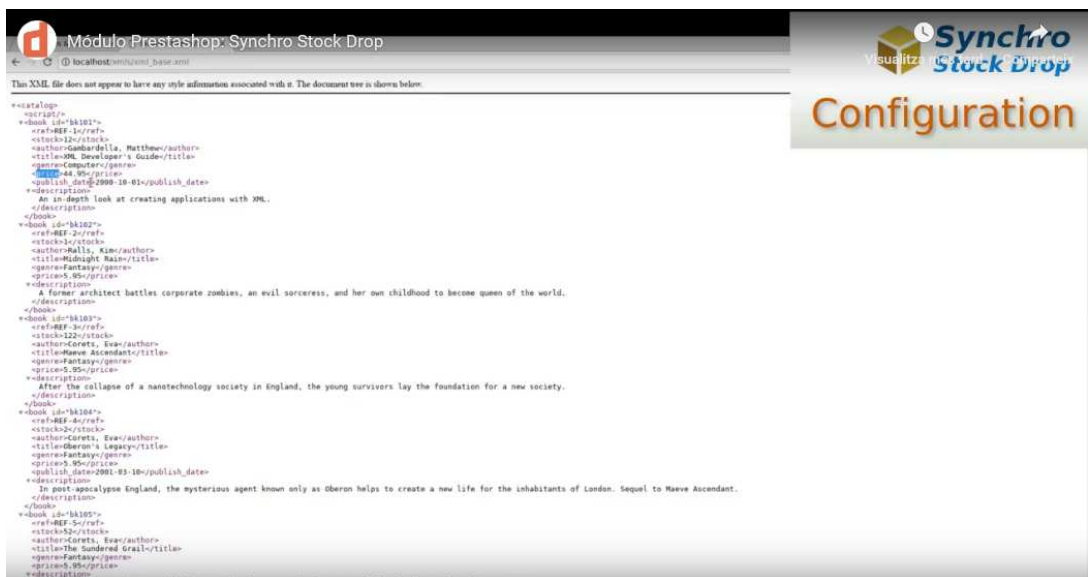




Il·lustració XXXI – Configuració mòdul Synchro Stock Drop

Font: did-web

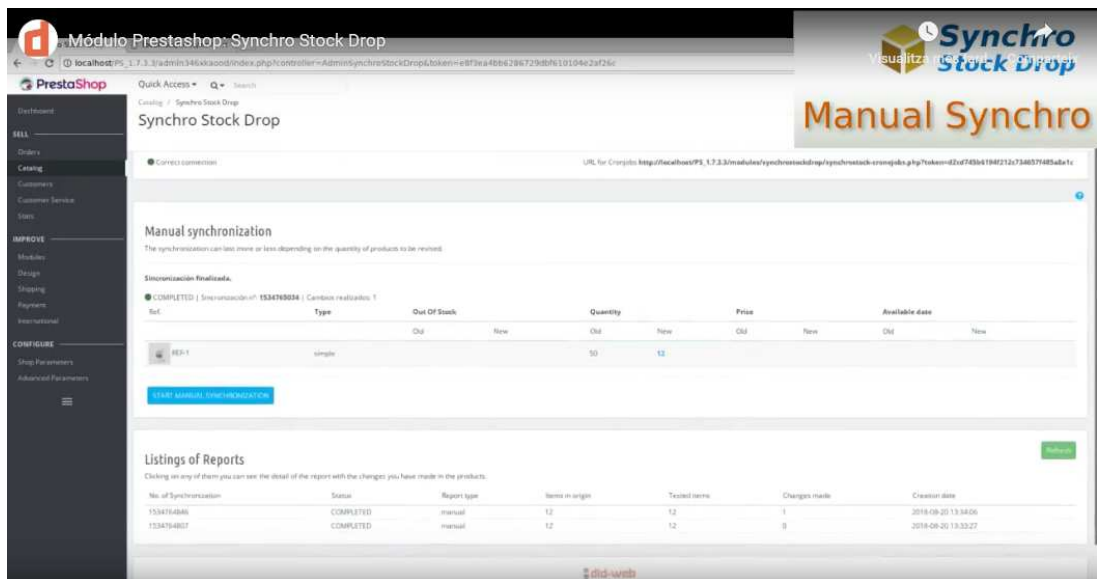
<https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/>



Il·lustració XXXII – Paràmetres configuració mòdul Synchro Stock Drop

Font: did-web

<https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/>



Il·lustració XXXIII – Sincronització Synchro Stock Drop

Font: did-web

<https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/>

## Disparador automàtic de comanda a proveïdor i d'enviament comanda client

Per garantir el compliment del requisit del disparador automàtic de comanda a proveïdor i recollida i entrega de mercaderia al client final es recomana la compra i instal·lació del paquet PrestaShop “*Dropshipping – Emails a Proveedores y Transportistas*”.

Totes dues opcions estudiades compleixen els requisits definits però l'opció escollida és altament configurable i permet la comunicació entre el proveïdor i l'agència de transports.

Tot i que aquesta nova aplicació permet la comunicació entre el proveïdor i l'agència de transports, aconsellem el desenvolupament d'un nou Webservice. Al correu electrònic automàtic que s'envia al proveïdor amb l'ordre de compra, s'afegirà una adreça web que, al ser seleccionada un cop preparada la comanda, dispararà un canvi automàtic de l'estat de la comanda al sistema CMS d'Akumia.

El canvi al nou estat, que podria ser “preparat”, dispararà automàticament l'ordre de recollida via correu electrònic al transportista de confiança indicat a les característiques del producte.

## Configuració dades proveïdor i transportista

### Dropshipping - Emails a los Proveedores y Transportistas

**CONFIGURACIÓN DE LOS ESTADOS QUE MANDAN EMAILS DE DROPSHIPPING**

Mandar emails a proveedores al cambiar el estado de pedido a:

Mandar emails a transportistas al cambiar el estado de pedido a:

Para mandar emails a los proveedores y transportistas, tienes que ir al menú "Pedidos" -> "Pedidos", cambiar el estado del pedido y elegir el mismo estado que está indicado arriba.

Cuando el estado de pedido cambia y corresponde al estado indicado arriba, el módulo mandará de forma automática los emails a los proveedores y transportistas correspondientes.

---

**CONFIGURACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

ID	Proveedor	Variable (SUPPLIER_NAME):	Email del proveedor:
1	Fashion	<input type="text" value="Fashion supplier"/>	<input type="text" value="email@fashionsupplier.com"/>
2	Tendance	<input type="text" value="Tendance supplier"/>	<input type="text" value="email@tendancesupplier.com"/>

---

**CONFIGURACIÓN DE LOS TRANSPORTISTAS**

ID	Transportista	Variable (CARRIER_NAME):	Email del transportista:
1	UPS	<input type="text" value="UPS"/>	<input type="text" value="email@ups.com"/>
2	DHL	<input type="text" value="DHL"/>	<input type="text" value="email@dhl.com"/>

---

**ASIGNACIÓN DE TRANSPORTISTAS A PROVEEDORES**

Proveedor	Transportista
Fashion	<input type="text" value="UPS"/>
Tendance	<input type="text" value="DHL"/>

### Il·lustració XXXIV – Configuració paquet PrestaShop

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfY&feature=youtu.be>

**CONFIGURACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE CORREO**

Plantilla del email para los proveedores		Plantilla del email para los transportistas	
VARIABLES		VARIABLES	
{CARRIER_NAME}	Nombre de contacto del transportista	{CARRIER_NAME}	Nombre de contacto del transportista
{CUSTOMER_ADDRESS}	Dirección de entrega (nombre, calle, código postal, ciudad, región, país)	{CUSTOMER_ADDRESS}	Dirección de entrega (nombre, calle, código postal, ciudad, región, país)
{CUSTOMER_EMAIL}	Correo electrónico del cliente	{CUSTOMER_EMAIL}	Correo electrónico del cliente
{CUSTOMER_NAME}	Nombre del cliente	{CUSTOMER_NAME}	Nombre del cliente
{CUSTOMER_PHONE}	Número(s) de teléfono del cliente	{CUSTOMER_PHONE}	Número(s) de teléfono del cliente
{ORDER_DATE}	Fecha del pedido	{ORDER_DATE}	Fecha del pedido
{ORDER_ID}	ID del pedido	{ORDER_ID}	ID del pedido
{ORDER_INFO}	Mensaje escrito por el cliente durante el proceso de compra	{ORDER_INFO}	Mensaje escrito por el cliente durante el proceso de compra
{ORDER_REF}	Referencia del pedido	{ORDER_REF}	Referencia del pedido
{PRODUCTS}	Productos (cantidad, nombre, atributos, referencia, enlace)	{PRODUCTS}	Productos (cantidad, nombre, atributos, referencia, enlace)
{SUPPLIER_ADDRESS}	Dirección del proveedor (nombre, calle, código postal, ciudad, región, país)	{SUPPLIER_ADDRESS}	Dirección del proveedor (nombre, calle, código postal, ciudad, región, país)
{SUPPLIER_NAME}	Nombre de contacto de proveedor	{SUPPLIER_NAME}	Nombre de contacto de proveedor
{SUPPLIER_PHONE}	Número(s) de teléfono del proveedor	{SUPPLIER_PHONE}	Número(s) de teléfono del proveedor

### Il·lustració XXXV – Configuració paquet PrestaShop

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfY&feature=youtu.be>

EJEMPLO

Estimado {SUPPLIER\_NAME},

Complete por favor el pedido #{ORDER\_REF} del cliente {CUSTOMER\_NAME} que contiene los productos siguientes: {PRODUCTS}

Se enviará después el paquete con el método de envío {CARRIER\_NAME} a la dirección siguiente: {CUSTOMER\_ADDRESS}

Un saludo,

EJEMPLO

Estimado {CARRIER\_NAME},

Recoge por favor el pedido #{ORDER\_REF} en la empresa {SUPPLIER\_NAME} ubicada en la dirección siguiente: {SUPPLIER\_ADDRESS}

El paquete es para {CUSTOMER\_NAME} y contiene los productos siguientes: {PRODUCTS}

Envíelo por favor a la dirección siguiente: {CUSTOMER\_ADDRESS}

Un saludo,

<p>Estimado {SUPPLIER_NAME},</p> <p>Complete por favor el pedido #{ORDER_REF} del cliente {CUSTOMER_NAME} que contiene los productos siguientes: {PRODUCTS}</p> <p>Se enviará después el paquete con el método de envío {CARRIER_NAME} a la dirección siguiente: {CUSTOMER_ADDRESS}</p> <p>Un saludo,</p>	<p>Estimado {CARRIER_NAME},</p> <p>Recoge por favor el pedido #{ORDER_REF} en la empresa {SUPPLIER_NAME} ubicada en la dirección siguiente: {SUPPLIER_ADDRESS}</p> <p>El paquete es para {CUSTOMER_NAME} y contiene los productos siguientes: {PRODUCTS}</p> <p>Envíelo por favor a la dirección siguiente: {CUSTOMER_ADDRESS}</p> <p>Un saludo,</p>
---	--

Il·lustració XXXVI – Configuració paquet PrestaShop

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfrY&feature=youtu.be>

Detall exemple del format de sol·licitud de compra a proveïdor



Estimado Fashion Supplier,

Complete por favor el pedido #QDVUKFMWU del cliente John DOE que contiene los productos siguientes:

1x [Vestido Verano Corto - Color : Amarillo, Talla : M](#) (ref: fsh03)

2x [Vestido Verano Largo - Color : Azul, Talla : S](#) (ref: fsh02)

1x [Vestido Verano Largo - Color : Negro, Talla : M](#) (ref: fsh02)

Se enviará después el paquete con el método de envío UPS a la dirección siguiente:

John DOE

100 rue des Champs Elysées

75000

Paris

Île-de-France

France

Un saludo,

Il·lustració XXXVII – Correu electrònic petició comanda a proveïdor

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfrY&feature=youtu.be>

Detall exemple del format de recollida de material



Il·lustració XXXVIII – Correu electrònic petició recollida a transportista

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfrY&feature=youtu.be>

Configuració documentació annexada al correu electrònic.

Il·lustració XXXIX – Configuració paquet PrestaShop

Font: You Tube

<https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfrY&feature=youtu.be>

## Eina de gestió de publicitat digital i Quadre de comandament i eines de mesura

El segon objectiu té la finalitat de dotar a Akumia d'una eina de gestió de publicitat digital i un quadre de comandament i eines de mesura de les diferents campanyes publicitàries posades en marxa.

Després d'un estudi acurat sobre les diferents opcions plantejades, es recomana l'ús de la plataforma web MailChimp. Aquesta plataforma integra en un sol espai els dos objectius SI/TI relacionats:

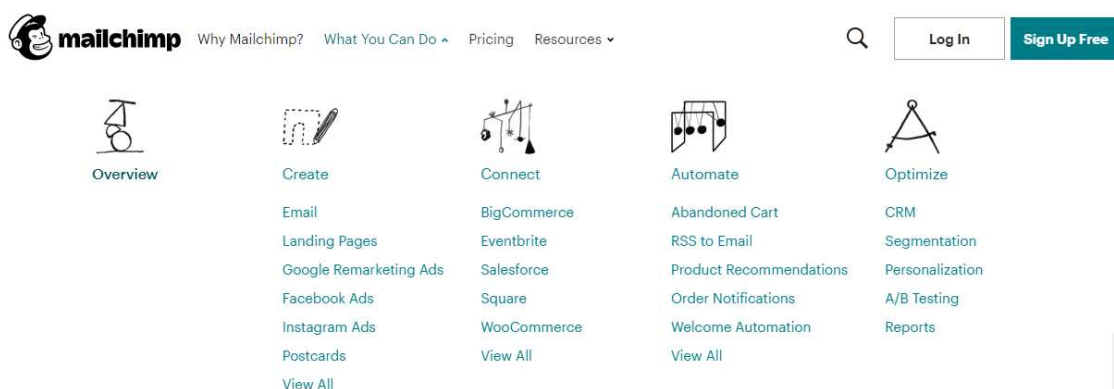
- Eina de gestió de publicitat digital
- Quadre de comandament i eines de mesura

El seu ús és fàcil i intuïtiu amb múltiples opcions i eines per dissenyar diferents campanyes publicitàries i comprovar, mitjançant anàlisi, el resultat obtingut.

La solució donada no requereix d'instal·lació i és accessible des de qualsevol terminal connectat a internet. El web ofereix consells, tutorials, plantilles i molts recursos per assolir l'objectiu marcat d'increment de vendes del 30% en dos anys.

Segons la situació actual de l'empresa i el seu nivell de maduresa, no es recomana desenvolupar una solució a mida ja que mailChimp aporta solucions reals a les mancances presentades per l'organització.

Tanmateix recomanem fer un seguiment acurat sobre els beneficis obtinguts a les campanyes iniciades per si fos necessari replantejar l'estratègia definida en aquest punt.



Il·lustració XL – Funcionalitats aplicació

Font: MailChimp

<https://mailchimp.com/features/>

# Campaigns

Create Campaign

akumia

Your audience has 1 contacts. 1 of these are subscribers.

🕒 Recent

→ Ongoing

✍️ Draft

✓ Completed

➕ Create Folder

Sort by Last updated

---

This Week (1)

✉️

**untitled**

Regular

Draft

Edited sáb., mayo 4th 11:52 a. m. by you

## Il·lustració XLI – Gestió de campanya

Font: MailChimp

<https://us20.admin.mailchimp.com/campaigns/#:t=campaigns-list>

## Crear campanya

✕

- ✉️

**Email**

Design and send automated or regular emails to your contacts.
- 📢

**Ad**

Target your contacts, find a new audience, or bring people back to your site with Facebook, Instagram, or Google ads.
- 📄

**Landing Page**

Create a landing page to collect new contacts, promote a product, or offer a discount.
- 📧

**Postcard**

Design and send printed postcards to reach your contacts around the world.
- 📱

**Social Post**

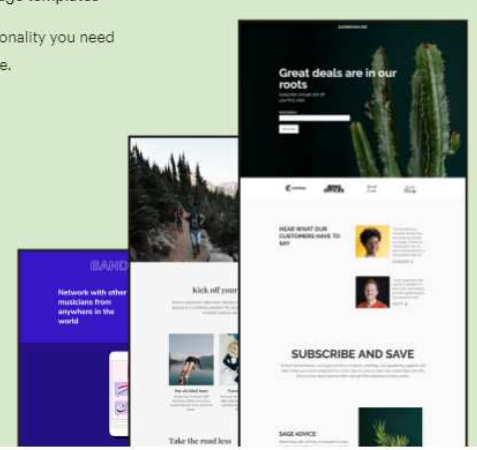
Share and track posts across your social channels.
- 📄

**Signup form**

Grow your list with our new page templates

They have the style and functionality you need to create an eye-catching page.

Try The Templates



We can help you find and create the campaigns you need. [Let us guide you](#)

## Il·lustració XLII – Plantilles nova campanya

Font: MailChimp

<https://us20.admin.mailchimp.com/campaigns/#/create-campaign>



The image shows a screenshot of the Mailchimp website's help center. The page title is "Diseñar una campaña Mailchimp". On the right side, a chatbot window is open, displaying a friendly greeting and a list of topics it can assist with: Campaigns, Audience, Tags, Account Management, Signup Forms, and Verify an Email Domain. The chatbot interface includes a text input field at the bottom with the placeholder "Ask me something" and a small "M" logo in the top left corner of the chat window.

mailchimp ¿Por qué Mailchimp? Funcionalidades Tarifas Recursos

Guías y tutoriales > Correo electrónico

En este artículo

- Seleccionar una plantilla
- Añadir tu contenido
- Editar estilos

# Diseñar una campaña Mailchimp

Lea esta página en **Español** Copiar la URL del artículo

Tanto si eres un experto o un principante en el marketing p Mailchimp te proporciona las herramientas para diseñar fá atractivas. Flige una de nuestras cuatro opciones de planti promover tu marca o incrementar la participación de tu pú

En este artículo, aprenderás los conceptos básicos para di Mailchimp.

## Seleccionar una plantilla

Cuando **crees una campaña** en Mailchimp tendrás que ele sección Contenido del Constructor de campaña. La plantil base de tu diseño.

Sigue estos pasos para seleccionar una plantilla.

1. En la sección **Content (Contenido)** del Constructor **Design Email (Diseñar e-mail)**.

Hey! 🍌

I'm your virtual support assistant. I can help you find information in Mailchimp so you can get back to work.

Choose an option below, or ask me anything, like "How do I create a campaign?"

- Campaigns
- Audience
- Tags
- Account Management
- Signup Forms
- Verify an Email Domain

Ask me something

This bot was built on [Ada](#)

Il·lustració XLIII – Guies i tutorials

Font: Mailchimp

<https://mailchimp.com/es/help/design-an-email-campaign-in-mailchimp/>



### 3.3 Calendari d'activitats

**Objectiu Akumia:** Reducció comandes cancel·lades en un 20% al primer any.

Objectius SI/TI relacionats:

- Automatització manteniment del catàleg.

Activitats associades:

#### Interface proveïdor-Akumia


- Reunió amb el client i presentació de la proposta.
- Acordar un format per la transmissió de les dades del proveïdor cap Akumia.
  - Informació a comunicar i format.
  - Periodicitat recepció de la informació.
- Acordar metodologia de transmissió de dades i lloc de recollida.
- Disseny del sistema de tractament de dades rebudes i confecció del fitxer de dades a carregar.
  - Categories
  - Combinacions
  - Format de la dada
  - Manipulació de la informació.
- Gestió de documentació associada al servei.
- Proves integrades
- Protocol d'incidències.

#### Càrrega de dades al CMS Akumia.

- Compra paquet eMagicOne.
- Instal·lació i configuració de l'aplicació.
- Proves unitàries de l'aplicació.
  - Càrrega i descàrrega de dades.
  - Manipulació de categories, combinacions, dades de productes.
  - Informes
- Gestió de documentació associada al servei.
- Proves integrades des de la recepció del fitxer del proveïdor.
- Anàlisi de resultats
- Protocol d'incidències.

➤ Desenvolupament d'eina de control d'estoc.

Activitats associades:

 Interface control estoc

- Acordar un format per la transmissió de les dades del proveïdor cap Akumia.
  - Informació a comunicar i format.
  - Periodicitat recepció de la informació.
  - Lloc de recollida.
- Compra paquet Syncro Stock Drop
- Instal·lació, integració al CMS i configuració del paquet.
- Proves unitàries de l'aplicació
- Gestió de documentació associada al servei.
- Proves integrades
- Anàlisi de resultats
- Protocol d'incidències.

➤ Disparador automàtic de comanda a proveïdor i ordre d'entrega a client.

Activitats associades:

- Compra paquet PrestaShop “Dropshipping – Emails a Proveedores y Transportistas”
- Instal·lació, integració al CMS i configuració del paquet.
- Configuració plantilles i dades correus electrònics.
- Desenvolupament Webservice canvi d'estat
- Proves unitàries de l'aplicació
- Gestió de documentació associada al servei.
- Proves integrades
- Anàlisi de resultats
- Protocol d'incidències.

**Objectiu Akumia:** Increment vendes un 30% en dos anys.

Objectius SI/TI relacionats:

- Eina de gestió de publicitat digital.
- Quadre de comandament i eines de mesura.

✚ Activitats associades:

- Registre i configuració MailChimp.
- Automatització tasques (benvinguda, cistella abandonada, felicitació aniversari..)
- Alta campanya mostra.
- Anàlisi resultats.
- Proves unitàries de l'aplicació.
- Gestió de documentació associada al servei.
- Protocol d'incidències.
- Posada en marxa.

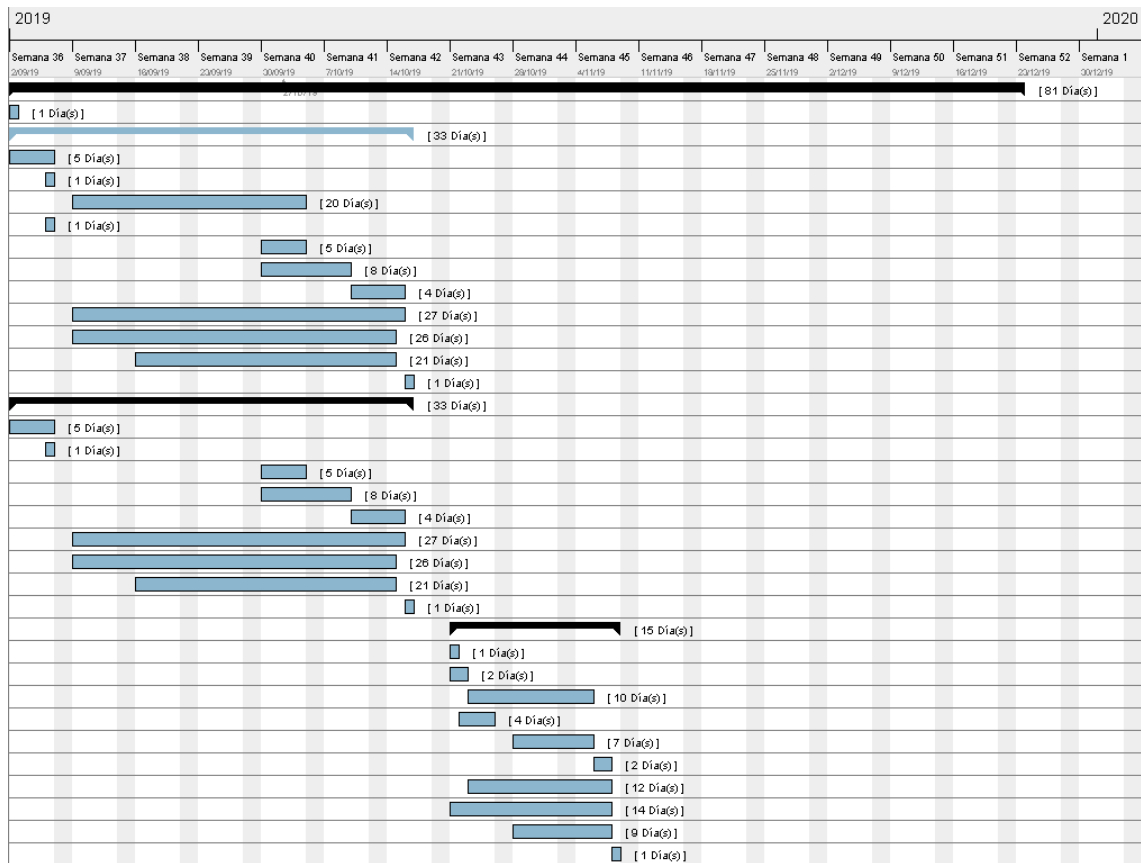
### 3.4 Calendari implantació

En aquest punt es mostra detall del calendari d'implantació del projecte Akumia 2.0.

Nombre	Fecha de inicio	Fecha de fin
☐ ◦ Akumia 2.0	2/09/19	23/12/19
◦ Reunió amb el proveïdor	2/09/19	2/09/19
☐ ◦ Automatització manteniment catàleg	2/09/19	16/10/19
◦ Proposta solució Interface	2/09/19	6/09/19
◦ Presentació proposta proveïdor	6/09/19	6/09/19
◦ Desenvolupament Interface	9/09/19	4/10/19
◦ Compra aplicació eMagicOne	6/09/19	6/09/19
◦ Instal·lació i configuració	30/09/19	4/10/19
◦ Proves unitaries	30/09/19	9/10/19
◦ Proves integrades	10/10/19	15/10/19
◦ Anàlisi situació i correccions necessaries	9/09/19	15/10/19
◦ Documentació associada al servei	9/09/19	14/10/19
◦ Protocol incidencies	16/09/19	14/10/19
◦ Posada en marxa	16/10/19	16/10/19
☐ ◦ Eina de control d'estoc	2/09/19	16/10/19
◦ Proposta solució Interface	2/09/19	6/09/19
◦ Compra paquet Syncro Stock Drop	6/09/19	6/09/19
◦ Instal·lació i configuració	30/09/19	4/10/19
◦ Proves unitaries	30/09/19	9/10/19
◦ Proves integrades	10/10/19	15/10/19
◦ Anàlisi situació i correccions necessaries	9/09/19	15/10/19
◦ Documentació associada al servei	9/09/19	14/10/19
◦ Protocol incidencies	16/09/19	14/10/19
◦ Posada en marxa	16/10/19	16/10/19
☐ ◦ Disparador ordre a proveïdor i transport	21/10/19	8/11/19
◦ Compra paquet Dropshipping - Email	21/10/19	21/10/19
◦ Proposta solució Webservice	21/10/19	22/10/19
◦ Desenvolupament Webservice	23/10/19	5/11/19
◦ Instal·lació i configuració	22/10/19	25/10/19
◦ Proves unitaries	28/10/19	5/11/19
◦ Proves Integrades	6/11/19	7/11/19
◦ Anàlisi situació i correccions necessaries	23/10/19	7/11/19
◦ Documentació associada al servei	21/10/19	7/11/19
◦ Protocol incidencies	28/10/19	7/11/19
◦ Posada en marxa	8/11/19	8/11/19
☐ ◦ Quadre comandament marqueting	11/11/19	23/12/19
◦ Registre i configuració a MailChimp	11/11/19	12/11/19
◦ Integració amb plataformes externes	12/11/19	12/11/19
◦ Alta campanyes	13/11/19	15/11/19
◦ Automatització tasques	18/11/19	22/11/19
◦ Proves unitaries	13/11/19	22/11/19
◦ Posada en marxa	22/11/19	22/11/19
◦ Anàlisi resultats	22/11/19	23/12/19
◦ Documentació associada al servei	11/11/19	22/11/19
◦ Protocol incidencies	11/11/19	22/11/19

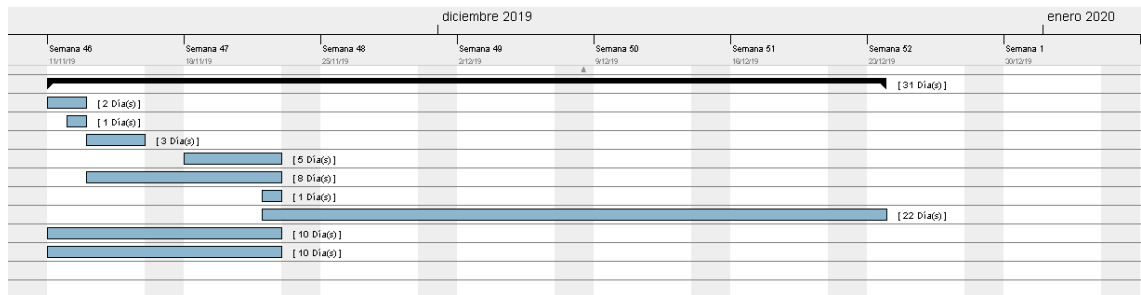
Il·lustració XLIV – Detall calendari implantació Akumia 2.0 Project

## Diagrama del detall d'esforç sobre les tasques de l'objectiu 1.



Il·lustració XLV – Diagrama objectiu 1 - Akumia 2.0 Project

## Diagrama del detall d'esforç sobre les tasques de l'objectiu 2.



Il·lustració XLVI – Diagrama objectiu 2 - Akumia 2.0 Project

### 3.5 Pressupost

En aquest apartat s'indica el detall del pressupost del projecte Akumia 2.0. El mateix està estructurat en diferents punts valorats en el seu conjunt amb hores.

Akumia 2.0			
Anàlisi, disseny i gestió de projecte			120
Anàlisi i Gestió del projecte			120
Gestió projecte			
Anàlisi i proposta solució			
Construcció			108
Nous Processos			
Interface Proveïdor			
Càrrega catàleg			60 h
Procés de recollida de fitxer proveïdor			
Rutina de manipulació de dades per afavorir SEO			
Adaptació dades entrada a format entrada eMagicOne			
Confecció fitxer càrrega de dades			
Càrrega estoc			24 h
Procés de recollida de fitxer proveïdor			
Configuració paràmetres per càlcul data disponibilitat producte			
Adaptació dades entrada a format entrada eMagicOne ( <i>doble via de càrrega</i> )			
Emissió automàtica de correu electrònic			
Confirmació comanda per recollir			24 h
Parametrizació disparador canvi d'estat			
WebService canvi estat de comanda a CMS PrestaShop			
Alta			80
Instal·lació i configuració			
Instal·lació i configuració de solucions			80 h
Proves Integrades			60
Proves integrades			
Proves integrades proveïdor i agencia transport			60 h
Total del projecte			30 €/h 288 8.640,00 €
Compra Aplicacions			
eMagicOne - Versió Standard			199,00
Mòdul Synchro Stock Drop			36,29
Mòdul Dropshipping - Emails a Proveedores y transportistas			84,69
Total			319,98 €
Total del projecte			8.959,98 €

*\*El pressupost és de tipus OTC (One Time Cost) -pagament únic per l'abast del detall valorat al projecte-. No inclou cap servei ni funcionalitat no descrita al document (manteniment, equipaments, etc...).*

### 3. Conclusions

Per la meua experiència professional estic acostumat a fer propostes de projectes en un format molt diferent. Molt més genèriques en alguns casos i d'altres més de tipus document funcional.

Aquest projecte m'ha resultat molt costós a l'hora de presentar la informació. Crec que he perdut més temps en pensar que i com explicar el que volia que el que penso que hi hauria d'haver dedicat.

Els objectius del projecte si que s'han assolit. Fins i tot ha canviat molt l'estratègia que havia marcar inicialment a la que finalment he presentat. Inicialment, tenia previst fer tota una solució a mida però, estudiant en detall diferents alternatives, he vist que hi havia paquets desenvolupats que podia incorporar al sistema CMS estudiat; ha estat una bona sorpresa.

El seguiment de la planificació no l'he portat com m'hagués agradat. La dedicació que volia fer de la tasca no ha estat la desitjada, ja que hi he dedicat moltes hores però el nivell d'estrès que m'ha generat el projecte ha tingut repercussió a la qualitat del resultat i el temps dedicat.

De l'abast del projecte no s'ha quedat cap punt per explorar a futur. Si que es podria millorar algun punt en una fase futura, com per exemple, el sistema de gestió de campanyes de publicitat. Crec que la solució aplicada, per aquesta fase de l'empresa, és la més adequada però a curt termini pot quedar-se una mica justa.

## 4. Glossari

### Bootstrap

Biblioteca multi plataforma o conjunt d'eines de codi obert pel disseny de webs i aplicacions.

### Business Intelligence

Conjunt d'estratègies, aplicacions, dades, productes, tecnologies i arquitectura tècnica, enfocats a l'administració i creació de coneixement, a través de l'anàlisi de les dades extretes d'una organització o empresa.

### CMS

Sistema de gestió de continguts per a pàgines web (Content Management System).

### Core

Nucli

### Cron

Són tasques programades, permeten executar scripts del web amb la freqüència de temps desitjada.

### CSV

Tipus de document en format obert de fàcil presentació de dades en format de taula, en el que les columnes són separades per comes i les files per salts de línia.

### Diagrama de Gantt

Eina gràfica amb objectiu d'exposar el temps de dedicació previst per diferents tasques o activitats amb un termini determinat.

### Diagrama de PERT

Tècniques de Revisió i Avaluació de projectes, és una tècnica estadística i model per l'administració i gestió de projectes.

### Dropshipping

Tipus de venda al detall, on el minorista no guarda els béns a les seves instal·lacions, però en canvi, trasllada al majorista la comanda del client i els detalls de l'enviament, el qual ha de despatxar de manera directa la mercaderia al client. La diferència entre el preu majorista i el preu minorista serà el que obtingui de benefici el venedor minorista.

### FTP

Protocol d'Internet de transferència de fitxers. Ideal per transferir grans blocs de dades per la xarxa.



## HTTP

Protocol d'Internet de transferència de hipertext; és el protocol de comunicació que permet les transferències d'informació a la World Wide Web (www).

## IT

Tecnologies de la informació, és l'aplicació d'ordinadors i equips de telecomunicació per emmagatzemar, recuperar, transmetre i manipular dades, amb freqüència aplicat en el context dels negocis i empreses. El terme és utilitzat com sinònim pels computadors i les xarxes de computadores, però també engloba altres tecnologies de distribució d'informació, com la televisió i els telèfons.

## Meta-dades

Són dades que serveixen per donar informació sobre les dades produïdes. Consisteixen en informació que caracteritza dades, descriuen el contingut, qualitat, condicions, història, disponibilitat i altres característiques de les dades.

## RSS

Sigles de *Really Simple Syndication*, format XML per distribució de contingut al web. Utilitzat per la difusió d'informació actualitzada freqüent a usuaris subscriptes a la font de continguts.

## Script

Arxiu d'ordres de processament per lots que permet realitzar operacions senzilles o compondre un programa més complet.

## SEO

Conjunt d'accions orientades a millorar el posicionament d'un lloc web a cercadors d'internet.

## SI

Conjunt d'elements orientats al tractament i administració de dades i informació, organitzats i preparats pel seu ús posterior, generats per cobrir una necessitat o un objectiu.

## TXT

Arxiu de text simple, text senzill o sense format, que conté únicament text format només per caràcters que són llegibles per humans, sense qualsevol tipus de format tipogràfic.

## URL

Seqüència de caràcters, d'acord a un format modèlic i estàndard, que es fa servir per nombrar recursos a Internet per la seva localització o identificació, com per exemple documents de text, imatges, vídeos...

## WYSIWYG

Acrònim de significat “El que veus es el que obtens”. Expressió utilitzada a sistemes de creació de documents Web i altres formats com els programes de processament d’imatges que imprimeixen el contingut a una pantalla exactament igual que es mostrarà més endavant en altres dispositius.

## XML

És un llenguatge que permet l’organització i etiquetat de documents.

## 5. Bibliografía

- <https://www.PrestaShop.com/es> ; 22-03-2019
- <https://www.ine.es> ; 24-03-2019
- <https://www.ontsi.red.es/ontsi/es/indicador/individuos-realizado-compras-a-trav%C3%A9s-internet> ; 24-03-2019
- <https://www.idescat.cat/indicadors/?id=ue&n=10147&lang=es> ; 05-04-2019
- <https://www.cnmc.es> ; 08-04-2019
- [http://doc.PrestaShop.com/display/PS16/Fundamentals+of+PrestaShop+Development?\\_ga=2.36649956.599481103.1555083885-1370115249.1551635915](http://doc.PrestaShop.com/display/PS16/Fundamentals+of+PrestaShop+Development?_ga=2.36649956.599481103.1555083885-1370115249.1551635915) ; 11-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/gestion-stock-proveedores/40170-synchro-stock-drop.html> ; 24-04-2019
- <https://www.did-web.com/es/modulo-para-PrestaShop-synchro-stock-drop/> ; 24-04-2019
- <https://www.innovadeluxe.com> ; 25-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/edicion-rapida/27391-actualizador-masivo-de-stock-producto-y-combinaciones.html> ; 25-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/dropshipping/6321-dropshipping-advanced-send-mail-to-supplier-carrier.html> ; 26-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/dropshipping/17943-dropshipping-emails-a-proveedores-y-transportistas.html> ; 26-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/importacion-exportacion-de-datos/21683-csv-txt-xml-cron-import-dropshipping.html> ; 26-04-2019
- <https://addons.PrestaShop.com/es/personalizacion-pagina/19835-advanced-cms-contentmaker-para-paginas-de-destino.html> ; 26-04-2019
- <https://mailchimp.com> ; 27-04-2019
- <https://emagicone.com/products/solutions-for-PrestaShop/> ; 01-05-2019
- <https://www.4webs.es/blog/sirve-store-manager-PrestaShop> ; 03-05-2019
- <https://www.youtube.com/watch?v=9mv3WXMqfrY&feature=youtu.be> ; 03-05-2019