**MODELO COMPILACIÓN DE EVIDENCIAS**

**5ª CONVOCATORIA**

**ÍNDICE**

[**1.** **USUARIOS SUMINISTRADOS.** 4](#_Toc192080935)

[**2.** **GESTIÓN DE CLIENTES.** 5](#_Toc192080936)

[**3.** **GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES (LEADS).** 6](#_Toc192080937)

[**4.** **GESTIÓN DE OPORTUNIDADES.** 7](#_Toc192080938)

[**5.** **ACCIONES O TAREAS COMERCIALES** 8](#_Toc192080939)

[**6.** **REPORTING, PLANIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO COMERCIAL.** 9](#_Toc192080940)

[**7.** **ALERTAS.** 10](#_Toc192080941)

[**8.** **GESTIÓN DOCUMENTAL.** 11](#_Toc192080942)

[**9.** **WEB RESPONSIVE.** 12](#_Toc192080943)

[**9.1.** **Versión Web de Escritorio** 12](#_Toc192080944)

[**9.2.** **Versión Teléfono Móvil** 12](#_Toc192080945)

[**9.3.** **Versión Tableta** 12](#_Toc192080946)

[**9.4.** **Otros** 12](#_Toc192080947)

[**10.** **INTEGRACIÓN CON DIVERSAS PLATAFORMAS.** 13](#_Toc192080948)

[**11.** **COMPONENTE IA- LEAD SCORING PREDICTIVO.** 14](#_Toc192080949)

[**12.** **COMPONENTE IA- AUTOMATIZACIÓN DE REUNIONES Y TAREAS.** 15](#_Toc192080950)

[**13.** **COMPONENTE IA- AUTOMATIZACIÓN DE “JOURNEYS DE VENTA”.** 16](#_Toc192080951)

[**14.** **COMPONENTE IA- INTEGRACIÓN CON LA PLATAFORMA DE GESTIÓN DE CLIENTES.** 17](#_Toc192080952)

[**15.** **COMPONENTE IA- DATOS, PRIVACIDAD Y SEGURIDAD.** 18](#_Toc192080953)

[**16.** **COMPONENTE IA- INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN.** 19](#_Toc192080954)

**GESTIÓN DE CLIENTES CON IA ASOCIADA**

A continuación, se muestran las evidencias extraídas para justificar la implantación y el funcionamiento de la solución de digitalización conforme a lo dispuesto el Anexo IV de la Orden de bases reguladoras.

Además, se especifica el tipo de captura para cada apartado, que puede ser:

* **Personalizada:** en este tipo de captura se requiere que aparezca información identificativa del Beneficiario, por ejemplo, nombre de la empresa, NIF, emails cuyo dominio sea el dominio web del Beneficiario, etc.
* **Genérica:** no es necesario incluir información específica del Beneficiario, pero sí evidenciar que la captura o información de la hoja de producto aportadas, corresponden a la herramienta implantada en el Beneficiario, bien porque se visualiza el nombre de la herramienta y coincide con el indicado en la memoria técnica, o bien porque las capturas de pantalla tienen el mismo interfaz que las “personalizadas” aportadas en este mismo documento.

# **USUARIOS SUMINISTRADOS.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución deberá incluir el mínimo de usuarios requerido para el segmento.  Se deberán adjuntar las capturas de pantalla en las que se muestre la relación de usuarios con acceso a la solución o el número máximo de usuarios permitidos, coincidentes con lo indicado en la memoria técnica.   * **Segmento IV: mínimo 10 usuarios.** * **Segmento V: mínimo15 usuarios.** |
| Tipo de evidencia esperada | ***Personalizada.*** |
| Observaciones | -Se deberá visualizar el nombre de la herramienta implantada.  -Se deberá evidenciar la disponibilidad de la herramienta para los usuarios requeridos en cada segmento o bien una licencia que cubra este número de usuarios posibles, independientemente de si están activos o no*,* es decir, si el Beneficiario tiene menos empleados de los usuarios requeridos, igualmente, tendrá que contratar la solución con el mínimo requerido, aunque alguno de ellos no este activo, es decir, si el Beneficiario tiene menos empleados de los usuarios requeridos, igualmente tendrá que contratar la solución con el mínimo requerido, aunque alguno de ellos no este activo.  Si la herramienta se implanta con base a licencias:  -Si una licencia sirve sólo para un usuario, se deberán mostrar tantas licencias/usuarios como se requiera para el segmento de la convocatoria.  -Si una licencia sirve para varios usuarios, se podrá evidenciar una sola licencia, siempre que se evidencie el número de usuarios que cubre, según el segmento de la convocatoria. |

# **GESTIÓN DE CLIENTES.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución deberá trazar actividad comercial desde la apertura de la oportunidad hasta la simulación de productos/servicios y la contratación de estos.  Se deberán aportar capturas de pantalla que evidencien la disponibilidad de la funcionalidad de consulta y de alta de datos de clientes. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Personalizada.*** |
| Observaciones |  |

# **GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES (LEADS).**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución deberá permitir que se puedan dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante importaciones por fichero.  Se deberán aportar capturas de pantalla que evidencien la disponibilidad de la funcionalidad de dar de alta nuevos leads. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **GESTIÓN DE OPORTUNIDADES.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | Esta solución deberá gestionar todas las oportunidades de negocio reales.  Se deberán aportar capturas de pantalla que prueben la funcionalidad de generar presupuestos y ofertas, así como gestionar su estado. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **ACCIONES O TAREAS COMERCIALES**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución deberá permitir la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales (tanto de forma manual como generadas automáticamente a partir del workflow de ventas asignado a la oportunidad).  Se deberán aportar capturas de pantalla que pongan de manifiesto la disponibilidad de la funcionalidad de creación de acciones y tareas comerciales de forma manual o automática de la solución. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **REPORTING, PLANIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO COMERCIAL.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | Se tienen que ofrecer soluciones de diferentes niveles de agregación de información.  Se deberán aportar capturas de pantalla que evidencien la disponibilidad de la funcionalidad de una herramienta de reporting, planificación y seguimiento comercial con diferentes niveles de agregación de información. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **ALERTAS.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución debe permitir visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).  Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de alertas. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **GESTIÓN DOCUMENTAL.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución debe incluir un software para la gestión comercial y documental para tener la información organizada en un mismo lugar.  Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad y estructura de la funcionalidad de gestión documental para tener toda la información organizada en un mismo lugar. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **WEB RESPONSIVE.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución debe adaptarse para ser funcional tanto en ordenadores como en dispositivos móviles.  Se deberán aportar capturas de pantalla que prueben el funcionamiento de la solución desde los dispositivos indicados en la memoria técnica (al menos smartphone y tablet). Estas capturas de pantalla podrán realizarse desde los dispositivos que se han indicado en la memoria técnica o mediante el uso de las opciones de emulación de distintos dispositivos que ofrecen los navegadores más comunes. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones | -Se deberán aportar evidencias del funcionamiento de la solución en al menos tres dispositivos diferentes. |

## **Versión Web de Escritorio**

## **Versión Teléfono Móvil**

## **Versión Tableta**

## **Otros**

*(Únicamente si se ha indicado dicha opción en la memoria técnica)*

# **INTEGRACIÓN CON DIVERSAS PLATAFORMAS.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución permite integrarse con otras plataformas, a través de APIs o Web Services, para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.  Se deberán aportar capturas de pantalla en la que se muestre la disponibilidad de la funcionalidad de integración de la solución, así como las opciones de integración que ofrece. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- LEAD SCORING PREDICTIVO.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La herramienta deberá hacer uso de la Inteligencia artificial para la evaluación histórica de los datos de ventas y el comportamiento de los clientes para predecir y destacar las oportunidades más prometedoras.  -Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de Lead Scoring Predictivo, así como la evaluación histórica de los datos de ventas y el comportamiento de los clientes para predecir y destacar las oportunidades más prometedoras. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- AUTOMATIZACIÓN DE REUNIONES Y TAREAS.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La herramienta deberá automatizar el proceso de programar citas con clientes y facilitar la coordinación entre los equipos internos y estos.  Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de automatización de reuniones y tareas que permitan comprobar la programación de citas con clientes y la coordinación entre los equipos internos y estos. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- AUTOMATIZACIÓN DE “JOURNEYS DE VENTA”.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La inteligencia artificial deberá automatizar tareas como la gestión de tareas y oportunidades comerciales; clasificación de correos electrónicos y su respuesta automática; la actualización de registros y la asignación de tareas a la red comercial.  Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de automatización de "Journeys de venta", que permitan comprobar la automatización de tareas y oportunidades comerciales; clasificación de correos electrónicos y su respuesta automática; la actualización de registros y la asignación de tareas a la red comercial. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- INTEGRACIÓN CON LA PLATAFORMA DE GESTIÓN DE CLIENTES.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución permite integrarse con otras plataformas, a través de API, web services o ficheros, para la consolidación de la información y datos de la empresa.  Se deberán aportar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de integración de la solución, así como las opciones de integración que ofrece. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- DATOS, PRIVACIDAD Y SEGURIDAD.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | La solución respeta los compromisos existentes con los beneficiarios de la solución, incluidos RGPD y los límites de datos estipulados en la CE.  Se deberán capturas de pantalla en el que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de datos, privacidad y seguridad. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |

# **COMPONENTE IA- INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN.**

|  |  |
| --- | --- |
| Información que aportar | Se informará a las personas físicas cuando estén utilizando un sistema IA, así como se les proporcionará documentación técnica e instrucciones de uso.  Se deberán adjuntar capturas de pantalla en las que se evidencie la disponibilidad de la funcionalidad de Información y Documentación, así como comprobar el aviso a las personas físicas de cuando están utilizando un sistema IA, el suministro de documentación técnica e instrucciones de uso. |
| Tipo de evidencia esperada | ***Genérica.*** |
| Observaciones |  |