



FRONTIX

Roteiro implantação Frontix



Julho de 2019

INDICE

1. Ativação do projeto de implantação

1.1 Inclusão do cliente no cadastro da PCN

O setor comercial que prospectou o cliente, uma vez fechado o negócio, deve proceder como cadastro como cliente ativo.

1.2 Inclusão do projeto e solicitação na PCN

O setor comercial incluirá o projeto com as solicitações negociadas, as solicitações ficaram disponíveis para início da implantação, onde será atribuído o analista responsável. O setor comercial deverá informar no projeto a forma de venda

2. Implantação.

2.1 Envio ao cliente do questionário padrão

O Analista do projeto enviara ao cliente a planilha padrão com os dados necessários para iniciar a geração de NFCE

2.2 Confirmar a forma de venda:

O setor comercial indicara qual a forma de venda a ser implantada o analista deverá confirmar com o cliente se será Varejo, Restaurante e Venda assistida.

2.2 Criar Base Nuvem com todas filiais

Verificar se o contrato prevê base na nuvem, se tiver mais de um caixa, tiver integração com escritório contábil, ou para usar o Hand gestor precisara da base na nuvem. Criar a base e incluir as filiais, a tabela de produtos será mantida na base, lembrar que o usuário do frontix usara a carga remota pelo frontix.

2.3 Implantar Frontix Remoto

Instalar o frontix em todos os caixas do grupo, ensinar o responsável como cadastrar empresas produtos no frontix ou no retaguarda e simular as primeiras vendas. Todo processo de uso deve ser mostrado remotamente, lembrar ao cliente que não precisa anotar, será enviado o manual, essa primeira demonstração visa cadastrar a empresa mostrar o cadastro de produtos mesa e processo de venda.

A configuração pode ser local, no caso de conexão remota com o cliente de má qualidade, após a configuração local copiar o DB3 local para a base do cliente

2.4 Enviar Manual Frontix e Retaguarda para o cliente testar uso.

Após simular os processos com o cliente enviar o manual para o mesmo e solicitar que faça os testes, nessa oportunidade confirmar os seguintes processos:

2.4.1 Importação de produtos

Os produtos serão importados? Ou o cliente digitara?

Ate 50 produtos recomendar digitar, se ele preferir importar informar que será cobrado

Se for importar solicitar ao cliente que exporte o cadastro de produtos do sistema atual em excel e nos envie para nosso e-mail, informar ao cliente que o arquivo será analisado e apresentado proposta para execução da importação. O setor comercial elaborara a proposta. Autorizado pelo cliente Formatar a planilha no nosso padrão de importação e enviar para o cliente junto com o contábil deles para complementar os dados.

Ao receber o arquivo corrigido importar para o frontix e ou base na nuvem.

2.4.2 Integração com a balança

Verificar se será automatizada a atualização dos preços na balança.

Se o cliente já importa automático perguntar o modelo da balança. Para Toledo usa o MG6 o frontix já gera o arquivo padrão, para outros modelos solicitar o manual de integração para área de desenvolvimento gerar o arquivo.

Se o cliente não usa automação e quer implantar informar que o mesmo deve solicitar apoio do técnico das balanças deles.

2.4.3 Integração com a gaveta

Solicitar modelo e manual da balanca para analise

2.4.4 Busca Preço

Solicitar modelo e manual do equipamento para analise

2.4.5 Etiquetas de preço

Sugerir uso do modelo padrão caso queira modelo especifico, solicitar exemplo para orçamento.

3. Agendar configuração treinamento in loco de todo processo

Após pre-configuração de todos processos, importações e integração solicitar ao cliente validar e iniciar o uso do sistema, se ele solicitar treinamento in loco informar valor da agenda.

4. Agendar dia de start e acompanhamento.

O cliente pode solicitar acompanhamento in loco no inicio de operação do sistema, informar o valor da agenda

5. Configurar e disponibilizar Hand Gestor

Se o cliente contratou o HAND GESTOR, enviar manual de instalação do app e acompanhar se necessário, instalar após inicio de uso da primeiro caixa, e já validar se esta apresentando o resumo.

6. Validar e finalizar o projeto.



Verificar e registrar se todo processo esta instalado e uso, enviar para o cliente o manual de solicitações via site, informar ao mesmo a rotina de suporte



MITHRA
SOLUÇÕES EM SISTEMAS