



REQUEST FOR PROPOSAL

VENSSO

Data de Lançamento do RFP: 23/05/2005

Data Limite para Submissão de Propostas: 26/05/2005

Conteúdo

1. Overview da Empresa
2. Objetivo da RFP
3. Escopo do Projeto
4. Diretrizes para Elaboração da Proposta
 1. Introdução
 2. Motivação
 3. Prestador de Serviço
 4. Abrangência do Projeto
 5. Requisitos
 6. Soluções e Serviços
 7. Estratégia de Execução
 8. Premissas
5. Contato
6. Entrega da Proposta

1. OVERVIEW DA EMPRESA

A empresa Profits tem como missão ajudar empresas de software a aumentar seus resultados nos mercados nacional e internacional através da linha de produtos e serviços da Engenharia de Vendas. Essa linha de produtos e serviços inclui cursos de capacitação, consultoria, o livro “Vendendo Software” e a produção de um software chamado VENSSO – VENda de Serviços e SOftware.

O projeto de Engenharia de Vendas faz a interseção do ciclo de vendas com o ciclo de vida do software e traz uma abordagem bastante prática no sentido de possibilitar ao engenheiro de software ver a venda de software com os olhos dos seus clientes. O engenheiro ou “vendedor” de software passa a desempenhar um papel de facilitador ou educador que ajuda o cliente a comprar, acelerando o ciclo da venda do produto ou serviço de software.

O primeiro curso de Engenharia de Vendas foi realizado em dezembro de 2003. De lá para cá, essa experiência se tornou uma metodologia retratada no livro “Vendendo Software”, lançado pela Novatec Editora em outubro de 2004. O curso de Engenharia de Vendas aborda o novo papel do engenheiro de vendas no setor de software e discorre sobre as fases envolvidas no processo da venda de software: análise do mercado, benchmarking, pesquisa, definição do público-alvo, posicionamento, definição dos canais de venda, planejamento de marketing e comunicações, prospecção do mercado, contato com o cliente (envolvendo as fases de compra, os instrumentos de venda, a qualificação do contato, a gerência de leads, a gerência de pipeline, a gerência de contas e canais, forecasting, etc.) e compartilhamento do conhecimento. Após o treinamento, os vendedores são capazes de agregar imediato valor à venda de produtos e serviços de software.

O objetivo atual da Profits envolve a automação do processo da venda de software – ou seja, desenvolver um software para gerenciar vendas, vendedores e canais de software pela Web, abrangendo todas as fases da metodologia da Engenharia de Vendas. Uma curiosidade mercadológica: o VENSSO já nasce com uma lista de espera de centenas de empresas do segmento-alvo.

2. OBJETIVO DA RFP

O objetivo deste documento é solicitar propostas para o desenvolvimento do software VENSSO para a empresa Profits.

A missão do VENSSO será facilitar a venda de software para um setor extremamente carente de um sistema de gerência e monitoração de equipes de vendas e representantes comerciais. O público-alvo do VENSSO são empresas de software, exclusivamente.

O VENSSO será um software do tipo CRM (Customer Relationship Management) / PRM (Partner Relationship Management) verticalizado para as particularidades da venda de software que incluirá ainda a metodologia da Engenharia de Vendas, desenvolvida pela empresa, dentro de

uma interface extremamente intuitiva, alto padrão de desempenho e velocidade no uso. O diferencial do software estará na máxima usabilidade, escopo, dinamicidade, e no posicionamento do produto no mercado vertical das empresas de software como código aberto e com um preço muito inferior ao da concorrência.

Os objetivos básicos do VENSSO são:

- Facilitar o processo da Engenharia de Vendas, através da automatização da metodologia desenvolvida;
- Ser caracterizado como um software do tipo CRM (Customer Relationship Management) / PRM (Partner Relationship Management);
- Disseminar a metodologia da Engenharia de Vendas entre o público-alvo das empresas de software;
- Apresentar uma interface extremamente intuitiva e simples;
- Ser um software de código aberto para aumentar a colaboração das empresas do segmento e cobrir toda e qualquer particularidade da venda “de software”;
- Ser posicionado no mercado com um preço muito inferior ao da concorrência.

Com base nessa descrição preliminar, sua fábrica de desenvolvimento de software foi selecionada para receber essa RFP. Assim, gostaríamos de convidar V.S^a para submeter uma proposta formal como resposta a esta RFP, de acordo com as diretrizes aqui estabelecidas. Tais diretrizes têm como objetivo padronizar o que é necessário obtermos como resposta e facilitar a comparação das soluções indicadas pelos fornecedores.

3. ESCOPO DO PROJETO

O VENSSO, nesta sua primeira versão, deve manter as informações básicas do processo de venda:

- Informações das empresas, ou seja, garantir a inclusão, alteração e exclusão das informações dos clientes das empresas de software usuárias (nome, setor, principais atividades, etc);
- Gerenciar as oportunidades de venda, através da inclusão, alteração e exclusão das informações (descrição da oportunidade, produto/serviço, valor previsto, etc);
- Manter as informações das pessoas envolvidas com as oportunidades (inclusão, alteração e exclusão), tanto do lado do comprador como do lado do vendedor;
- E gerenciar as atividades realizadas pelos vendedores no tratamento de cada oportunidade de venda.

Além dessas funcionalidades, o sistema deverá:

- Garantir facilidade de uso ao usuário

- Usar interface via browser
- Ser *Open Source*

4. DIRETRIZES PARA ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Sua proposta deve claramente apresentar as habilidades e competências de sua fábrica para a satisfação dos requisitos definidos nesse documento. Para isso, organize sua resposta com base na estrutura de tópicos apresentados abaixo.

A) INTRODUÇÃO

Identificar o contexto do documento corrente, o cliente e o objeto da proposta.

B) MOTIVAÇÃO

Apresentar uma justificativa para a proposta.

C) PRESTADOR DE SERVIÇO

Apresentar o histórico da fábrica de software que está submetendo a proposta. Especificar a experiência, tempo de mercado e portfólio de produtos já vendidos.

D) ABRANGÊNCIA DA SOLUÇÃO

Detalhar o escopo do projeto, de acordo com a visão da solução proposta. Identificar o que não faz parte da abrangência da proposta.

E) REQUISITOS

Identificar os requisitos funcionais e não funcionais do escopo em questão, descrevendo-os.

F) SOLUÇÕES E SERVIÇOS

Apresentar as soluções para os problemas levantados.

G) ESTRATÉGIA DE EXECUÇÃO

Apresentar o plano de trabalho, estimativa de esforço, cronograma e prazo de entrega. Relacionar as pessoas envolvidas com a realização das tarefas e identificar as ferramentas a serem utilizadas.

H) PREMISSAS

Identificar condições e termos, entre as partes, que serão estabelecidos para a execução do projeto.

5. CONTATO

O objetivo dessa RFP é garantir que a resposta elaborada seja a mais completa possível dentro do escopo traçado neste documento. Portanto, questões e dúvidas serão bem-vindas e poderão ser discutidas com nosso contato: rfp@profits.com.br. Uma cópia com as perguntas e respostas será enviada a todas as fábricas participantes.

6. ENTREGA DA PROPOSTA

As propostas devem ser impressas e entregues até o dia 26 de maio do corrente ano.

Favor entregar no seguinte endereço:

Profits Engenharia de Vendas
Att: Aisa Pereira
Rua Bione, 220, Porto Digital, Recife-PE 50030-390.