



# **Total Cloud**

Manual del sistema

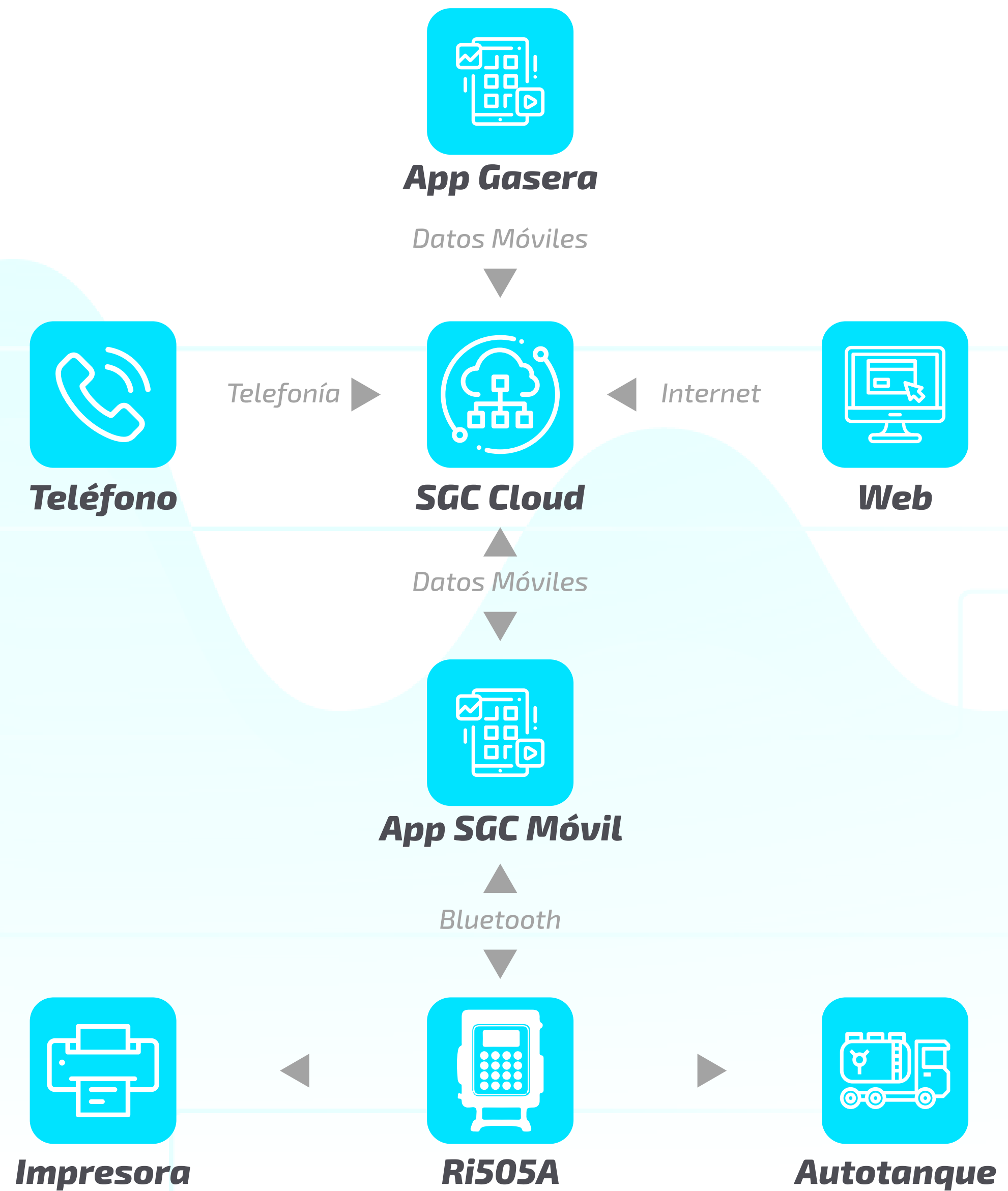


El presente documento tiene como intención ser una guía clara de los alcances que tiene el sistema, sus beneficios y los métodos de integración disponibles con otros sistemas.

# Diagrama

de componentes

La información viaja de manera segura bajo un código de cifrado con distintos algoritmos de seguridad.



# Hardware

## Ri505A

Registro electrónico para el despacho de gas lp de autotanques.

- Bajo Costo
- Fácil instalación
- GPS Integrado
- Conexión Bluetooth
- Uso de aplicación SGC Móvil Profesional
- Diferentes modos de Uso



# Software

## ***SGC Cloud***

Una solución integral con todos los beneficios integrados.

SGC Total Cloud, es una plataforma integral, diseñada para dar valor a las organizaciones, cada módulo del sistema se centra en:

- Mejorar de resultados comerciales, identificando tu mercado, tus clientes y brindando herramientas para darles un mejor servicio.
- Reducir costos operativos, evidenciando las malas prácticas y automatizando los procesos críticos.





# Características



## Acceso

Sistema Multi-usuario  
Diferentes niveles de acceso

## Clientes

Identificador de Clientes  
Administrador de credits y descuentos  
Diferentes consumidores por cliente

## Servicios

Servicios realizados  
Servicios por atender  
Generacion de pedidos  
Programacion de pedidos  
Envio de pedidos a los auto-tanques

## Administración de Auto-tanques

Identificación de Auto-tanques  
Monitoreo de unidades  
Registro de eventos

## Administración de Telemetría

Medición de tanque a distancia  
Administración de medidores de salida  
Administración de condominios

## Certificación

NOM-001-SCFI-1993 – Seguridad eléctrica

## Facturación

Liquidación de vendedores  
Administración de la facturación  
Administración de la cobranza  
Registro de pagos  
Administración de los estados de cuenta

## Reporteo

Reporte de eventos por fallas, o mala operación  
Reporte de ventas  
Reporte de operaciones  
Reporte de cuentas por pagar  
Reporte de eficiencias  
Reporte de rutas  
Reporte de consumos

## Equipo para Comunicación

Equipo Móvil con la aplicación SGC Móvil Profesional para venta de gas a granel  
Equipo Móvil con la aplicación SGC Móvil Portatil para la venta de cilindros de gas

## Tipo de Software

Navegador Web

## Almacenamiento de datos

Servidor local de licenciamiento privado de renta anual



# Principales Funciones

## Tabla de alcance SGC Total Cloud

Los módulos del sistema son explicados a continuación para detallar su propósito y beneficios otorgados.



Módulo	Descripción	Beneficios
Monitoreo	Permite, el completo rastreo de las unidades de venta y sus hábitos de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación y rastreo en mapa en tiempo real de las unidades de venta</li> <li>• Reporte de eventos críticos en tiempo real (salidas de producto no autorizadas, apertura de equipos , etc)</li> <li>• Ubicación de clientes en mapa</li> <li>• Ubicación de pedidos y monitor de atención (pedidos en tiempo y retrasados)</li> <li>• Reporte de eventos de unidades, en tiempo real e históricos.</li> </ul>
Ventas	Permite, el seguimiento durante todo el proceso de la venta, desde el pedido hasta la liquidación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pedidos en línea y programaciones automáticas</li> <li>• Registro rápido, de pedidos y nuevos clientes.</li> <li>• Identificación automática de clientes frecuentes, incluyendo ubicación en mapa.</li> <li>• Sugerencia de unidades más desocupadas y cercanas, para asignación de pedidos.</li> <li>• Notificación por email al cliente, después de cada servicio</li> <li>• Direcciones por google maps para llegar al domicilio del cliente en cada pedido.</li> <li>• Ruta optima de atención de pedidos (trazado calle por calle), ordenados por horario y distancia.</li> <li>• Reportes de ventas por:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Producto</li> <li>○ Vendedor</li> <li>○ Zona comercial</li> </ul> </li> <li>• Reporte de liquidación en tiempo real, eliminación de capturas manuales.</li> <li>• Control de pagos de ventas y depósitos</li> <li>• Facturación automática*</li> <li>• App personalizada para pedidos desde móvil</li> <li>• Página web personalizada para pedidos desde internet.</li> </ul>
Crédito y cobranza	Permite gestionar de forma automática el crédito otorgado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de condiciones del crédito</li> <li>• Restricción de la venta por morosidad.</li> <li>• Reporte de antigüedad de saldos.</li> <li>• Estados de cuenta automáticos</li> <li>• Póliza de ingresos de Diario</li> </ul>

\* La facturación cumple con las regulaciones de la Autoridad hacendaria Mexicana, cualquier otra regulación no está contemplada



## Métodos de integración

Definición de vistas, reportes e integración disponibles.



<b>Vistas</b>	Listados	Son pantallas del sistema donde la información es desplegada, puede ser: Consultada, Filtrada, Exportada en archivos de texto
	Mapas	Son mapas de google donde la información del sistema es posicionada en una georeferencia, permite utilizar todas las funciones inherentes de la app de google, (acercamiento, vista de calle, búsqueda visual, etc.).
<b>Reportes</b>	Gráficos	Son representaciones de datos del sistema en algún tipo de diagrama: Pay, Barras, Lineas.
	Tabulares	Son tablas de información organizada, diseñados para hacer consultas detallada o agrupada.
<b>Integración</b>	API	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es un software que corre dentro de la aplicación para interfacear con otras aplicaciones.</li><li>• Estas integraciones ocurren mediante métodos definidos y limitados en su alcance</li><li>• Para que un integración entre sistemas ocurra, el “otro” sistema debe desarrollar el software que consuma estos métodos.</li><li>• El catalogo de campos disponibles es solo el que la propia aplicación SGC WEB maneja</li><li>• Para personalizar esta integración se requiere un desarrollo a medida no incluido en los costos del producto.</li></ul>

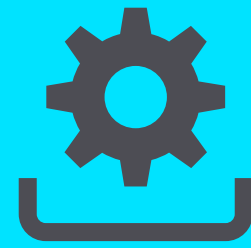
## Tabla de definición de reportes e integración disponibles.

Se explican las vistas reportes y metodos de integracion posibles del sistema.

Modulo	Reportes disponibles	Métodos de integración por API	Modulo	Reportes disponibles	Métodos de integración por API
Monitoreo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Monitor de unidades (mapa)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite la visualización en línea y filtrados por usuario. Convierte al personal de call center en supervisores de la operación</li> </ol> </li> <li>2. Reporte diario de eventos (mapa y tabular)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite ver la distribución de eventos, facilita la identificación de anomalías con las unidades</li> </ol> </li> <li>3. Supervisión de ruta (mapa)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite el supervisar la ruta seguida por una unidad, además de su desempeño. Permite supervisar y corregir hábitos operativos de las unidades</li> </ol> </li> <li>4. Comparativo de unidades (gráfico)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Permite comparar de forma gráfica el desempeño en ventas de las unidades. Facilita tomar acciones sobre unidades no rentables</li> </ol> </li> <li>5. Calificador de unidades (gráfico)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Permite asignar una calificación global al desempeño de una unidad mediante los factores de ventas y eficiencia. Permite promover acciones de mejora de desempeño en las unidades</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No disponible, requiere desarrollo</li> </ol>	Ventas	<p>Permite mostrar los depósitos realizados por cada cajero</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Reporte diario de operaciones (Tabular)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite mostrar el resultado total del día (ventas)</li> </ol> </li> <li>6. Reporte condensado de ventas (tabular)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite visualizar las ventas realizadas durante el día, con agrupaciones configurables.</li> </ol> </li> <li>7. Histórico de ventas (gráfico)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Muestra el comportamiento de las ventas totales por mes (En toneladas), permite validar el comportamiento de las ventas en la organización</li> </ol> </li> <li>8. Reporte de eficiencia de rutas (heat map)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Muestra el desempeño de comercial de las rutas de operación. Permite tomar decisiones de acuerdo a la eficiencia mostrada</li> </ol> </li> <li>9. Reporte de servicios por ruta (heat map)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite observar la distribución de los servicios atendidos</li> </ol> </li> <li>10. Reporte de ventas por ruta (heat map)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite observar la distribución de las ventas</li> </ol> </li> <li>11. Reporte de tiempo de entrega (gráfico)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Muestra gráficas de comportamiento de cumplimiento de entrega</li> </ol> </li> <li>12. Consumidores en riesgo (mapa)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite dar seguimiento a los consumidores que en tres meses no han realizado compras</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obtención de servicios realizados en sistema</li> </ol>
Ventas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de pedidos (listado)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite la visualización de pedidos para sus seguimiento y búsqueda</li> </ol> </li> <li>2. Listado de servicios (listado)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite la visualización de los servicios para su seguimiento y búsqueda</li> </ol> </li> <li>3. Liquidación de vendedor (tabular)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite aplicar pagos y liquidar vendedores</li> </ol> </li> <li>4. Liquidación de cajero (tabular)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite mostrar la cantidad recibida por cada cajero del proceso de liquidación.</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obtención de servicios realizados en sistema</li> </ol>	Crédito y cobranza	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cobranza (listado)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Permite ver las facturas con vencimiento para el el seguimiento de sus pagos</li> </ol> </li> <li>2. Cuentas por cobrar (gráfico)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Muestra el estado actual de la cartera de clientes de crédito</li> </ol> </li> <li>3. Pedidos bloqueados (listado)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Muestra los pedidos bloqueados</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. No disponible, requiere desarrollo</li> </ol>



# Instalación e implementación



Esta sección tiene como propósito acordar y aclarar al cliente el alcance y proceso a seguir para poner en operación el sistema completo SGC Cloud.



## Instalación de Software:

No Requiere instalación ya que es un servicio en línea con un portal personalizado y preparado por el área de soporte técnico. Cuenta con almacenamiento en servidor privado de licenciamiento de renta anual.

## Instalación de App:

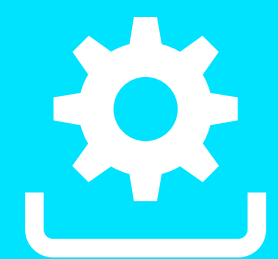
Se descarga directamente de la tienda de google play, cuenta con almacenamiento en servidor de SGC Cloud, con licenciamiento de renta anual.

## Configuración del Total Cloud:

Un ingeniero experto realizará una visita para instalar el sistema y realizar su configuración según las necesidades del cliente.

## Puesta a punto:

El Ingeniero implementador capacitará al personal del call-center, sobre el levantamiento de pedidos y la generación de rutas en el sistema y posteriormente capacitará al personal operativo sobre el uso de la aplicación y la atención de pedidos.



# Instalación de equipamiento

## Objetivo

Asegurar la correcta configuración, instalación y capacitación necesarias para la operación del sistema.

## 1. Configuración

- a) Formato de ticket de venta.
- b) Todos los equipos Ri505A deben estar instalados y funcionales por parte del cliente antes de la implementación.
- c) Requerimientos de dispositivos antes de iniciar la implementación.
  - Dispositivos móviles con plan de datos.
  - Cuenta única de gmail instalada en todos los dispositivos móviles
  - Dispositivos móviles con la aplicación instalada.
  - Cuenta google play con saldo para el licenciamiento mensual.

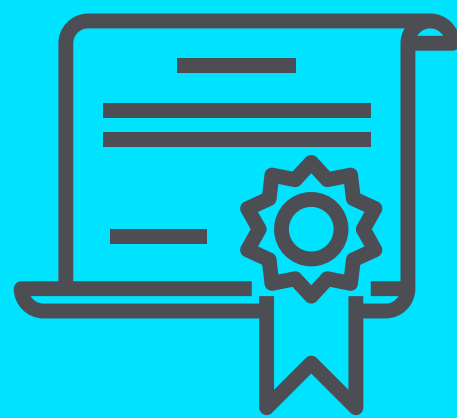
## 2. Capacitación

- a) Acondicionamiento de unidades  
(Instalación de módulo bluetooth, GPS y programación de carátulas)
- b) Configuración del formato de ticket de venta
- c) Instalación de las aplicaciones móviles.
- d) Compra de suscripciones de aplicaciones móviles.

## 3. Puesta en operación

- a) Unidades
  - Instalación de accesorios a cargo del cliente
  - Unidades en planta al menos a las 3:00 pm para el acondicionamiento.
  - El acondicionamiento por unidad es de 45 minutos aproximado.
- b) Impresora
  - Instalación a cargo del cliente (?)
- c) Dispositivos móviles
  - Preparación de las aplicaciones en los dispositivos móviles a cargo del cliente.
  - Disponibilidad de plan de datos a cargo del cliente.

# Garantía



Pegasus ofrece una garantía de satisfacción que significa continuar una vez concluido el proceso de implementación con:

- Soporte técnico y comercial gratuito en [www.pegasus.com.mx](http://www.pegasus.com.mx) mediante sistema de levantamiento de casos.
- Visitas técnicas correctivas sin costo en sitio en caso de fallo del sistema y cuando este no se pueda resolver de manera remota.
- Dar acceso a nuevas versiones gratuitas que agreguen nuevas funcionalidades y/o corrijan los bugs que el sistema pueda presentar, esto mientras el cliente cuente con una suscripción vigente.
- Cursos remotos, en planta o en sitio según se requiera posterior a la implementación (costos previa cotización).

■ [www.pegasus.com.mx](http://www.pegasus.com.mx)

