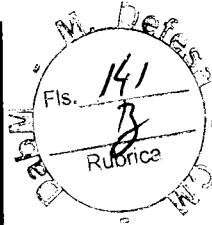



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar o Plano de GMO, apresentando: as estratégias de alinhamento, a análise de predisposição do clima e aspectos culturais, o mapeamento dos <i>stakeholders</i>, multiplicadores e usuários-chave, o Plano de comunicação, as capacidades previstas e as ações de sensibilização e monitoramento que serão adotadas ao longo do projeto; • Planejar e realizar o evento de “kick-off” do projeto, promovendo o alinhamento das equipes envolvidas a ser realizado nas instalações da MB, no Rio de Janeiro; e • Sensibilizar e mobilizar os usuários-chave, multiplicadores e principais <i>stakeholders</i> identificados (lideranças do projeto).
Análise de Impactos	<p>Momento em que a equipe de GMO da contratada acompanhará a fase de elaboração do “To Be” da implantação da solução integrada de TI e deverá produzir o mapeamento de impactos a partir das seguintes atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar os impactos organizacionais, atuando em conjunto com as frentes funcionais do projeto de implantação e especificando: área de origem do impacto, processo impactado, natureza do impacto, criticidade, áreas impactadas e detalhamento das ações de mitigação necessárias; • Avaliar por meio de pesquisa eletrônica, a prontidão para mudança nos diversos níveis do público impactado. A pesquisa deverá ser aplicada antes do “go live” do projeto, com a utilização de ferramenta <i>online</i> validada pela MB e de acordo com a sua política de segurança da informação; • Entregar relatório com o resultado final da pesquisa à área responsável pelas atividades de GMO da MB em formato “.docx” e “.pdf” e contendo análise e proposição de ações de reforço do engajamento e/ou mitigação de resistências; • Planejar ações a partir da análise do resultado da pesquisa, se encarregando de apresentar à MB a relação nominal dos participantes da pesquisa e seus respectivos e-mails; e • Executar, ou apontar quando for o caso, ações de mitigação dos impactos levantados.
Comunicação e Patrocínio	<p>Fase em que a equipe de GMO da contratada deverá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar a identidade visual do projeto, apresentando pelo menos 3 (três) propostas para validação; e • Elaborar o Plano de Comunicação prevendo a utilização de diferentes mecanismos de comunicação, como: e-mail, Boletins Informativos, Matérias, Cartilhas, Cartazes, vídeos, etc. Para tanto, o Plano de Comunicação deverá conter: o detalhamento das ações de comunicação, o objetivo da ação, a frequência, o calendário, público-alvo, escopo da mensagem, a mídia a ser utilizada e os responsáveis.
Monitoramento	<p>Fase em que a equipe de GMO da contratada deverá monitorar o andamento do projeto e a implantação da solução, por meio das seguintes atividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar reuniões semanais de ponto de controle com a equipe do projeto e reuniões periódicas (quinzenal e/ou mensal) com usuários-chave e principais <i>stakeholders</i> identificados;



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

<ul style="list-style-type: none">• Gerenciar as resistências dos usuários durante a fase de transição, propondo ações de mitigação junto aos principais "stakeholders"; e• Acompanhar a execução do Plano de GMO envolvendo todas as ações referentes ao alinhamento, impactos, comunicação e capacitação, reportando possíveis riscos identificados na execução das ações.	
5. VALIDADE DA PROPOSTA – 90 dias	
6. ASSINATURA DO REPRESENTANTE LEGAL	
Local: São Paulo	Data: 17/03/2022
Assinatura: Lavio Falcão  _____	

EN BRANCO

FASE 1 - PLANEJAMENTO			FASE 2 - DESENHO			FASE 3 - CONSTRUÇÃO			FASE 4 - TRANSIÇÃO			FASE 5 - ESTABILIZAÇÃO DA SOLUÇÃO		
Planejamento do projeto.			Levantamento dos processos e requisitos, planejamento das parametrizações, customizações, integrações, migrações e aprovação geral do projeto.			Implantação da solução ERP em ambiente de testes, abrangendo parametrizações, migrações, integrações, repasse de conhecimento e gestão de mudança do projeto.			Implantação da solução ERP em ambiente de treinamento e produção, abrangendo parametrizações, customizações, migrações, repasse de conhecimento e gestão de mudança do projeto.			Solução integrada de Software ERP em uso finalístico em ambiente produtivo.		
MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO	MEMÓRIA DE CÁLCULO
ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS	ENTREGAS
DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE	DESCRIÇÃO RELEASE
TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)	TEMPO (MÊSES)
CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL
GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1	GO-LIVE1
Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1	Rollout1
Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2	Rollout2
Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3	Rollout3
Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4	Rollout4
Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2	Go-Live2
Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3	Go-Live3
7	8	14	5	3	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1
240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00	224.000,00
464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00	464.000,00
3	5	14	5	3	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1
1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00	1.854.000,00
6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00	6.990.000,00
3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00	3.010.000,00
352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00	352.000,00
272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00	272.000,00
304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00	304.000,00
302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00	302.000,00
326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00	326.000,00
328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00	328.000,00
460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00	460.000,00
7	8	14	5	3	2	3	6	1	2	1	1	1	1	1
2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00	2.168.000,00
37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37

LEGENDA :

Go-Live1: São Paulo (SP) e São Pedro da Aldeia (RJ) - WMS e demais módulos do ERP necessários.
Rollout1: Manaus (AM) e Belém (PA) - WMS e demais módulos do ERP necessários.
Rollout2: Natal (RN) e Salvador (BA) - WMS e demais módulos do ERP necessários.
Rollout3: Ladário (MS), Rio Grande (RS) - WMS e demais módulos do ERP necessários.
Rollout4: Rio de Janeiro (RJ) - WMS e demais módulos do ERP necessários.
Go-Live2: Rio de Janeiro (RJ) - ERP nos órgãos centrais do SabM.
Go-Live3: E-procurement e Requisições de Materiais ao exterior

ANEXO E-2

Carimbo circular com o nome "M. DEFESA" e o número "143".
 Rubrica: [assinatura]
 Data: [assinatura]

EN FRANCO



ORIENTAÇÕES GERAIS DE PREENCHIMENTO

ORÇAMENTO DO PROJETO		CRONOGRAMA	
	<p>1) A planilha foi dividida em FASES, com seus respectivos ENTREGÁVEIS.</p> <p>2) Foram estimados 7 (sete) possíveis Go-Lives para o projeto. Cada Go-Live faz uma entrega de um conjunto de Centrais de Abastecimento, módulos de apoio e o módulo de e-Procurement.</p> <p>3) Somente os campos de tempo e custo são editáveis.</p> <p>4) Cada FASE / Go-Live possui seu respectivo campo para tempo e custo.</p> <p>5) Na parte inferior da tabela de orçamentação foi colocada a legenda para os Go-Lives.</p> <p>6) O tempo deverá ser expresso em meses e o custo em moeda corrente (real).</p> <p>7) O tempo poderá ser fracionado.</p> <p>8) O tempo e o custo associado à FASE deverão considerar possíveis paralelismos na execução do projeto (dentro do possível).</p> <p>9) Foi disponibilizado o espaço denominado MEMÓRIA DE CÁLCULO, onde deverá ser preenchido com informações importantes que justifiquem o tempo e custo empregados na ETAPA / Go-Live.</p> <p>10) Se uma FASE e seus respectivos ENTREGÁVEIS, atende a vários Go-Lives, o valor de tempo e custo não deverá ser repetido. O tempo e o valor total deverá ser alocado apenas no Go-Live 1.</p> <p>11) Se uma FASE e seus respectivos ENTREGÁVEIS, se repetir em parte, para os Go-Lives subsequentes, apenas os incrementos necessários de tempo e custo deverão ser alocados nos respectivos Go-Lives.</p> <p>12) O tempo e custo total estimados do projeto serão calculados com a soma de todas as FASES.</p> <p>13) Alguns tópicos possuem correlação direta aos itens pertencentes à tabela de COMPOSIÇÃO DA PROPOSTA do documento de RFQ.</p> <p>14) Uma planilha de exemplo foi fornecida (Orçamentação - Exemplo).</p>		<p>1) O cronograma busca uma visão dos prazos de execução de todos os Go-Lives: FASES e seus respectivos paralelismos.</p> <p>2) A visão do cronograma abrange os 5 anos de contrato para o projeto, incluindo a implantação e o suporte posterior.</p> <p>3) O "detalhamento" dos prazos do cronograma para seus respectivos Go-Lives, deverá manter a coerência com a planilha de orçamentação.</p> <p>4) É importante representar, da melhor maneira possível, a cronologia para a execução do projeto e entrega dos Go-Lives.</p> <p>5) Caso alguma seja necessário repetir alguma fase para a entrega de um Go-Live, após o Go-Live inicial, essa repetição deve ser representada no cronograma.</p> <p>6) Para fazer a marcação do mês, basta digitar alguma coisa na célula (desejável a digitação de um "ponto").</p> <p>7) Por se tratar de uma entrega importante, a capacitação/treinamento foi destacada mesmo ela fazendo parte da FASE de TRANSIÇÃO.</p> <p>8) Alguns tópicos possuem correlação direta aos itens pertencentes à tabela de COMPOSIÇÃO DA PROPOSTA do documento de RFQ.</p> <p>9) Uma planilha de exemplo foi fornecida (Cronograma - Exemplo).</p>

EM BRANCO



ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

ANEXO E

(RFQ- E-mail, Proposta Comercial e Cronograma Físico-Financeiro -
Empresa INFOR)

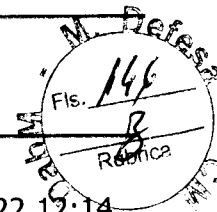
EM BRANCO

ANEXO E

Zimbra

lucimar.lial@marinha.mil.br

RES: RES: RES: [EXTERNAL]Formalização de Proposta Comercial



ter, 29 de mar de 2022 12:14

3 anexos

De : Matias, Sheila
<Sheila.Matias@ingrammicro.com>

Assunto : RES: RES: RES: [EXTERNAL]Formalização de Proposta Comercial

Para : Bellini <bellini@marinha.mil.br>

Cc : Zanet, Francisco
<Francisco.Zanet@ingrammicro.com>, Rondon, Marcus <Marcus.Rondon@ingrammicro.com>, Lerner, Marcia <Marcia.Lerner@ingrammicro.com>, Castro, Patricia <Patricia.Castro@ingrammicro.com>, lucimar.lial <lucimar.lial@marinha.mil.br>, renato cesar <renato.cesar@marinha.mil.br>, Silva, Neiva <Neiva.Silva@ingrammicro.com>, Medeiros, Vanessa <Vanessa.Medeiros@ingrammicro.com>

Prezado Capitão Bellini, bom dia.

Em anexo envio os arquivos atualizados.

Caso precisem de alguma alteração e/ou correção estamos à disposição.

Atenciosamente.

Sheila Matias

Sheila Matias

Av. Piracema, 1341 – Galpões 3 e 4

Barueri - SP - CEP 06460-030

Direto +55 11 2078-4711

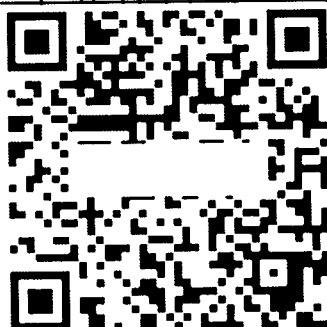
Celular +55 11 996561393

Geral +55 11 2078-4200

sheila.matias@ingrammicro.com

Para abrir uma solicitação de Previsão Orçamentaria acesse o link abaixo ou entre pelo QRcode.

<https://app.pipefy.com/public/form/qKjHn5XH>



INGRAM

Sua opinião importa e queremos ouvi-la.
Responda aqui nossa pesquisa de satisfação!

As informações contidas nesta mensagem e no(s) arquivo(s) anexo(s) são confidenciais e de propriedades da Ingram Micro e de uso exclusivamente à(s) pessoa(s) e/ou instituição(ões) acima indicada(s) e podem conter informações confidenciais e/ou privilegiadas. Se você não for o destinatário ou pessoa autorizada a recebê-la, queira, por favor retorná-la ao remetente e em seguida apagá-la definitivamente. Qualquer uso, cópia ou divulgação das informações nela contidas, na íntegra ou parcialmente, são proibidas e serão tratadas conforme legislação vigente.

— **1- SINGRA-GCV-RFQ-Proposta de Preço - IM v2 29.03.22.docx**
424 KB

— **Cópia de Consolidado Consultorias V2 SINGRA-GCV-RFQ-Cronograma-Físico-Financeiro.xlsx**
80 KB

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

PROPOSTA COMERCIAL

<Informações e itens do objeto que deverão constar na proposta oficial da Empresa>

1. DADOS DA PROPONENTE

Razão Social: **INGRAM MICRO BRASIL LTDA**

CNPJ: 01.771.935/0001-34

Endereço: Av. Chucri Zaidan, 1240, Bloco Golden, 21º andar, Vila São Francisco, CEP 04711-130 – São Paulo– SP

Telefone: (11) 3508-2200

E-mail: sheila.matias@ingrammicro.com / neiva.silva@ingrammicro.com / francisco.zanet@ingrammicro.com / patricia.castro@ingrammicro.com

2. DADOS DO REPRESENTANTE LEGAL

Nome: Neiva Maria da Silva // Francisco Augusto Zanet

CPF: 157.847.158-36 // 010.602.688-76

Cargo: Gestora de Editais // Gestor de Editais

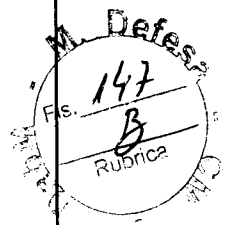
E-mail: neiva.silva@ingrammicro.com

Possui assinatura digital? (x) Sim () Não

3. COMPOSIÇÃO DA PROPOSTA

Item	Descrição	Valor Unitário (R\$)	Qtd.	Unidade de Medida	Descrição	Valor Total (R\$)	Obs.
Modelo de licenciamento FLUTUANTE							
3.1	Licenças (perpétuas) FLUTUANTES do tipo <i>full</i> (ilimitado) para o uso concorrente da Solução Integrada de Software ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) que permitam aos usuários acesso de acordo com seus perfis, aos seguintes macroprocessos funcionais: i) Determinar Necessidades; ii) Obter; iii) Controlar Estoque e Distribuição; iv) Controlar Financeiro; v) Controlar Logística de Transporte; vi) Gerenciar; vii) Realizar Interfaces;	R\$ 13.594,48	165	UN	Licença	R\$ 2.243.089,20	Software de Gestão Integrada ERP – Infor LN, LN Localization Brasil, Infor LN Platform Services

ANEXO E-1



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

										<p>Infor LN Integrated Dev Environment; LN Connector for WebServices; Loftware Premier Edition; Birst Virtual Appliance Enterprise Platform. Birst Virtual Appliance Business Analytics; Birst Connect Data, Birst Always On Availability; Birst Extended; Infor Ming.le Portal; Infor Localization Services Plat, CS Plus;</p> <p>Infor OS – ION PROCESS GRID; Vault enterprise Edition; BV Data Warehouse Designer</p>
	Conjunto de Componentes de Licenciamento Único para sustentação dos usuários (Licenças Enterprise)	R\$ 5.673.292,81	1	UN	Licença	R\$ 5.673.292,81				
	Conjunto de Componentes de Licenciamento Único para sustentação dos usuários (Licenças para 21 CPUCORE)	R\$ 4.537.493,55	1	UN	Licença	R\$ 4.537.493,55				
Modelo de licenciamento NOMINAL										
3.1.1	<p>Licenças (perpétuas) NOMINAIS do tipo <i>full</i> (ilimitado) da Solução Integrada de Software ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) que permitem aos usuários acesso, de acordo com seus perfis, aos seguintes macroprocessos funcionais: i) Determinar Necessidades; ii) Obter; iii) Controlar Estoque e Distribuição; iv) Controlar Financeiro; v) Controlar Logística de Transporte; vi) Gerenciar; vii) Realizar Interfaces; e viii) Cadastros para as seguintes categorias de material: Combustíveis, Lubrificantes e Graxas; Suprimentos de Intendência; Saúde; Fardamento; Munição e Sobressalentes.</p>	0	0	UN	Licença					Não se aplica

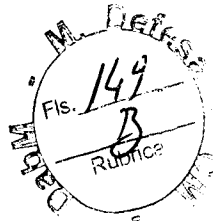


Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

3.1.2	Licenças (perpétuas) NOMINAIS do tipo lite (acesso limitado) da Solução Integrada de Software ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) que permitam aos usuários acesso, de acordo com seus perfis, aos macroprocessos funcionais Requisição de Material e Controle de Estoque Local para seguintes categorias de material: Combustíveis, Lubrificantes e Graxas; Suprimentos de Intendência; Saúde; Fardamento; Munição e Sobressalentes.	0	0	UN	Licença	Não se aplica
Valor Total do modelo de licenciamento NOMINAL						
3.2	<p>Serviço de implantação da Solução Integrada de Software <i>Enterprise Resource Planning</i> (ERP), o qual corresponde aos serviços necessários para o funcionamento da referida solução e é composto das seguintes fases e/ou subserviços:</p> <ul style="list-style-type: none"> Gerenciamento de projetos - envolve o planejamento do projeto e do acompanhamento da execução do projeto, englobando aspectos como gerenciamento de tempo, escopo, valor agregado, riscos, recursos humanos, qualidade, entre outros, conforme preconiza a metodologia do PMBOK, a fim de garantir a implan- 	R\$ 24.671.068,45	1	UN	Serviço	R\$ 24.671.068,45
						<p>Considerar a arquitetura conceitual ilustrada no item 10, o planejamento inicial de <i>Go Lives</i> especificado no item 11 do campo observações e o arquivo <SINGRA-GCV-RFQ-Cronograma-Físico-Financeiro>, cujo objetivo é obter o detalhamento das dimensões custo e tempo para a execução desse serviço.</p>

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	<p>tação da Solução Integrada de Software ERP contratada;</p> <ul style="list-style-type: none"> Levantamento de processos - referente ao mapeamento dos fluxos dos processos de trabalho (TO-BE), a fim de identificar, desenhar, executar, documentar, medir, monitorar, controlar e melhorar processos de trabalho, automatizados ou não; Parametrização - consiste na aplicação de todas as definições e regras de negócio na solução ERP adquirida, tornando-a apta a apoiar a realização dos processos funcionais, sem a necessidade de alteração no código fonte do software padrão, ou de desenvolvimento de novos módulos de código, ou seja, o requisito está incorporado ou de forma nativa, ou necessitando de ajustes de parâmetros quando para a sua implementação; Customização – relacionado ao processo que engloba as atividades de 						
--	--	--	--	--	--	--	--

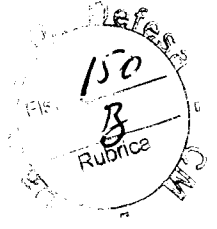


Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	<p>análise, levantamento de requisitos e codificação realizadas no ambiente de desenvolvimento ou <i>software</i> padrão para adequá-los às necessidades específicas do SABM e/ou construir novas funcionalidades que não existam na solução padrão;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento da camada de integração entre a solução ERP e os sistemas internos e externos da Matriz do Brasil (MB); • Migração de dados - referente à elaboração e à execução do plano de migração de dados dos sistemas legados, visando à prontificação da solução para a entrada em produção (<i>Go Live</i>); • Validação da solução – referente ao planejamento das atividades de homologação e testes da solução, com o propósito de aferir a qualidade do <i>software</i> adquirido nos aspectos técnicos e quanto ao <i>compliance</i> das 						
--	---	--	--	--	--	--	--

Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	<p>necessidades de negócio, previamente à execução da implantação (<i>Go Live</i>);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instalação - relativo à instalação dos <i>softwares</i> necessários e configuração dos ambientes computacionais de gerenciamento e execução do projeto, além dos ambientes não produtivos (desenvolvimento, homologação e treinamento) e produtivo, necessários para a implantação da Solução Integrada de <i>Software ERP</i>, o qual deverá ocorrer de forma conjunta com a equipe da MB e incluirá: Instalação e configuração da solução ERP; Instalação e configuração dos <i>softwares</i> de apoio fornecidos pela contratada e pela MB; e Instalação e configuração dos <i>softwares</i> necessários para a gestão dos processos técnicos de TI, a fim de sustentar a solução implantada; e • Serviço de garantia inicial de operação, que engloba a estabilização da 						
--	---	--	--	--	--	--	--



Modelo de Proposta Comercial - Solução ERP

	<p>Solução Integrada de Software ERP, logo após ser implantada em produção, sendo o acompanhamento presencial e constante e realizado pela equipe técnica da contratada.</p> <ul style="list-style-type: none"> Gestão dos processos técnicos de TI - adoção de diretrizes de governança e de boas práticas de gestão de processos técnicos da Solução Integrada de Software ERP contratada, a fim de garantir a sua continuidade, durante e após a vigência contratual. Assim, a contratada deverá seguir nas fases do projeto (planejamento, instalação, implantação, operação, suporte técnico e manutenção) as orientações do <i>framework ITIL</i>, versão 3 ou superior. 						
3.3	<p>Serviço de Gestão de Mudanças Organizacionais (GMO)¹ - associado ao desenvolvimento e execução do Plano de Gestão de Mudança Organizacional, a fim de preparar a organização e áreas diretamente impactadas pela implantação da Solução Integrada</p>		0	UN	Serviço		Dentro dos valores de serviço da solução, não existe valores separados para Change Management, uma vez que a metodologia utilizada pela Infor já prevê as melhores

¹ Conforme descritivo compilado no quadro de observações.