



México, CDMX, 30 de Agosto 2023.

## Atención: A quien corresponda

Por medio de la presente ponemos a continuación la propuesta comercial para dispositivos Apple en la modalidad Device as a Service (DaaS)

La propuesta cumple con una solución completa enfocada a las diferentes necesidades del cliente, ayudando a disminuir los costos y gestión de procesos, mismos que se mencionan a continuación.

- Realización de cuestionario Mac Pre – Engagement, con el objetivo de conocer la infraestructura actual de la empresa en el entorno de seguridad, red y administración de usuarios, dispositivos.
- Análisis de perfiles de acuerdo a las diferentes áreas en la empresa, con el objetivo de encontrar el equipo adecuado para cada función y en base a esto garantizar la compatibilidad de aplicaciones.
- Puesta de un equipo como POC (Prueba de concepto) para demostrar la viabilidad del dispositivo dentro de la empresa.
- Entregar dispositivos Apple bajo el esquema Device as a Service, el cuál se ofrece mediante una suscripción mensual fija.
- Cobertura de dispositivos con Apple Care durante los 36 meses de contrato,
- Migración de datos de equipos Windows a los nuevos dispositivos Apple.
- Presentación de cursos y capacitaciones por grupos al personal que no esté familiarizado con el entorno Apple dentro del Sistema Operativo.
- Gestión de dispositivos a través de una solución MDM ajustada a las necesidades de la empresa.
- Mantenimiento semestral de los dispositivos: verificación de actualizaciones, limpieza y ejecución de diagnósticos de hardware.
- Servicio de mesa de ayuda, para atención de tickets de los usuarios.
- Recolección de equipos y traslado del mismo al Centro de Servicios en caso de falla de hardware dentro de los acuerdos de garantía o daño accidental para su evaluación.
- Retorno del equipo del Centro de Servicios hacia la empresa.
- Gestión de tickets de manera centralizada a través de una plataforma Web, en la cuál el cliente levantará su ticket y se le dará la atención en base al problema reportado.
- Informes mensuales de incidentes atendidos.





- Apoyo para la venta de los equipos a los empleados al final del contrato de arrendamiento o bien la recolección de los equipos al final del mismo.
- Eliminación de información en el equipo con certificado de destrucción de la información.

### Descripción de equipos en portafolio

De acuerdo a los puntos anteriores, se sugiere la siguiente relación de equipos en base a la propuesta completa.

MODELO	CANTIDAD DE EQUIPOS	COSTO UNITARIO SIN SERVICIOS PROPUESTOS	COSTO TOTAL SIN SERVICIOS PROPUESTOS	COSTO MENSUAL POR RENTA FIJA CON SERVICIOS PROPUESTOS
<b>MacBook Air de 13 pulgadas (M2)</b>	25	\$29,198.00	\$729,950.00	\$26,359.30
<b>MacBook Pro de 13 pulgadas</b>	25	\$35,698.00	\$892,450.00	\$32,227.36
<b>iMac</b>	25	\$33,498.00	\$837,450.00	\$30,241.25
<b>Mac mini</b>	25	\$13,098.00	\$327,450.00	\$11,824.58
<b>Mac Studio</b>	25	\$44,898.00	\$1,122,450.00	\$40,532.91

### Términos y condiciones

- Los precios incluyen IVA y están expresados en moneda nacional MXN.
- Los precios enlistados pueden variar constantemente de acuerdo al precio base del fabricante de los dispositivos.
- La entrega, recolección, retorno y atención en sitio de los dispositivos se harán de manera centralizada en oficinas dentro de CDMX y zona metropolitana del Edo. De México.
- Inacom proporcionará el material de embalse para los dispositivos en caso de recolección y retorno hacía el Centro de Servicios y hacía la empresa.
- El cliente debe proporcionar un espacio suficiente para atenciones en sitio, incluyendo accesorios, contactos de energía, mesa para dos personas y sillas para dos personas.
- Los diagnósticos se realizarán únicamente para fallas que no se puedan solventar de manera remota: Fallade puertos USB, falla de cargadores, equipos sin encender.





- Las capacitaciones al personal de la empresa se realizará únicamente en el entorno del sistema operativo, excluyendo software de la empresa. El cliente deberá proporcionar las fechas para capacitaciones por grupos del personal que se encuentra laborando a la fecha en la empresa. No se darán capacitaciones a personal de nuevo ingreso posterior al plan inicial, en este caso solo se entregará documentación sobre el uso del equipo y mejores prácticas.
- El material e insumos para el mantenimiento semestral serán proporcionados y realizados por Inacom.
- Previo a la actualización de equipos de manera semestral se realizará backup de la información en caso de que el Sistema Operativo se corrompa durante la actualización. Si la actualización no tiene inconvenientes el backup de información será borrado.
- Durante la ejecución de diagnósticos en el mantenimiento semestral si se detectan problemas de hardware o indicios de falla esto se escalará de manera proactiva al Centro de Servicios para su resolución.
- Los daños accidentales que puedan resultar de malas prácticas o accidentales serán cubiertas en su totalidad por el cliente en base al costo que indique el fabricante pagando sujeto al cargo de servicio.
- Los tickets se solventarán en base a los problemas que presenten en hardware y software con el que viene de fábrica el equipo, se excluye el soporte a aplicaciones del cliente.
- Para el levantamiento de tickets de parte del cliente hacia Inacom se le proporcionarán credenciales para un portal Web, donde deberá de llenar los campos correspondientes de acuerdo a las fallas. Se dará una capacitación para el uso de este portal.

### **Forma de pago**

El pago de la solución presentada será de forma conveniente para ambas partes de acuerdo a las normas comerciales vigentes

En base a requerimientos adicionales por parte del cliente estos serán analizados entre ambas partes para llegar a un común acuerdo, las cuáles se pueden integrar a este mismo esquema.

Sin más por el momento quedamos en espera de respuesta relacionada a la propuesta.

Atentamente

INACOM DE MEXICO, SA DE CV

