

Wrocław, dnia 06 grudnia 2013

### ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z realizacją projektu pt. „Automatyzacja kluczowych procesów biznesowych we współpracy z dostawcami i odbiorcami poprzez wdrożenie systemu klasy B2B” współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego zwracamy się z zapytaniem o wycenę i realizację inwestycji w zakresie wykonania / dostarczenia:

1. Wartości niematerialnych i Prawnych:
  - a. Aplikacja B2B wraz z wdrożeniem
  - b. oprogramowanie dodatkowe – system operacyjny, oprogramowanie bazodanowe
2. Środków trwałych:
  - a. router (1 szt.)
  - b. zestawy komputerowe (5 szt.) oraz laptop (1 szt.)
  - c. switch (4 szt.)
  - d. szafa sewerowa (1 szt.)
  - e. serwer (1 szt.)

#### **Termin wykonania**

wg harmonogramu wykonania prac stanowiących załącznik nr 1.

#### Kryteria wyboru:

- Kryterium oceny ofert – wybrana zostanie oferta, która uzyska najwyższą ilość punktów, a tym samym będzie najbardziej korzystna ekonomicznie dla Zamawiającego
- W przypadku złożenia więcej niż jednej oferty na tę samą wartość zostanie wybrana oferta złożona jako pierwsza.
- Cena oferty uwzględniająca wszystkie zobowiązania, musi być podana w PLN cyfrowo w wartości netto,
- Cena podana w ofercie powinna obejmować wszystkie koszty i składniki związane z wykonaniem zamówienia oraz uwzględniać warunki stawiane przez Zamawiającego.
- Termin realizacji wykonania poszczególnych prac nie podlega negocjacji.

#### Postępowanie składać się będzie z 2 etapów:

*etap 1.* – bezpośrednie spotkanie Panem Krystianem Szczerbickim tel. +48 605 960 730 celem:

- zapoznania się z naszymi oczekiwaniami oraz polityką firmy
- przedstawienia koncepcji rozwiązań na podstawie udostępnionej na miejscu dokumentacji (analiza przedwdrożeniowa)

- okazanie podpisanych umów dotyczących zrealizowanych projektów (do wglądu) lub prezentacja zrealizowanych wdrożeń  
Zamawiający na podstawie analizy przedstawionych informacji przyzna w postępowaniu liczbę punktów w przedziale od 0 – 50.

etap 2 – złożenie formularza ofertowego

Metoda przyznawania punktów w stosunku do wykonania aplikacji B2B:

najniższa cena – maksymalna ilość przyznawania punktów -70  
ilość zrealizowanych projektów w branży dystrybucyjnej/hurtowej (weryfikacja na podstawie listów referencyjnych, podpisanych umów okazanych na spotkaniu /etap 1/) - maksymalna ilość punktów 20  
udzielona gwarancja: - maksymalna ilość punktów - 10  
 $(\text{cena najniższej oferty/cena oferty}) \times 70 + (\text{ilość zrealizowanych projektów ocenianej oferty/największą ilość zrealizowanych projektów z pośród ofert}) \times 20 + (\text{udzielona gwarancja z oferty ocenianej/udzielona najdłuższa gwarancja z pośród ocenianych ofert}) \times 10 = \text{ilość zdobytych punktów}$

Maksymalna ilość punktów do otrzymania – 100

Metoda przyznawania punktów w stosunku do dostarczenia środków trwałych:

najniższa cena – maksymalna ilość przyznawania punktów -40  
udzielona gwarancja: - maksymalna ilość punktów - 10  
 $(\text{cena najniższej oferty/cena oferty}) \times 40 + \text{udzielona gwarancja/udzielona najdłuższa gwarancja z pośród ocenianych ofert}) \times 10 = \text{ilość zdobytych punktów}$

Maksymalna ilość punktów do otrzymania – 50

łącznie maksymalna ilość punktów do otrzymania w postępowaniu ofertowym: 200

### **Wymagania dotyczące Wykonawcy:**

- Wykonawca powinien posiadać doświadczenie w realizacji inwestycji IT, wykwalifikowaną kadrę i środki finansowe niezbędne jej realizacji
- Wykonawca nie znajduje się w likwidacji lub upadłości i nie znajduje się w sytuacji ekonomicznej uniemożliwiającej rzetelne wykonanie zamówienia.
- Wykonanie inwestycji zostaje zrealizowane w terminie powyżej wyznaczonym
- przedstawiona odpowiedź na zapytanie ofertowe zawiera wszystkie koszty jakie poniesie Wykonawca
- Wykonawca zobowiązuje się do podpisania umowy na realizację usługi w wyznaczonym przez Firmę AKA – SZCZERBICCY miejscu i terminie

6. odpowiedź ofertowa powinna być podpisana przez osoby upoważnione do reprezentacji zgodnie z dokumentem rejestrowym lub przez pełnomocnika lub osobę upoważnioną legitymującą się odpowiednim dokumentem potwierdzonym notarialnie

#### **Miejsce i termin składania odpowiedzi- ofert**

Oferty w oryginale należy przesłać lub dostarczyć osobiście do dnia 16 grudnia 2013 na adres:

„AKA- Szczerbiccy. Spółka Jawna.”

Ul. Jerzmanowska 15

54-530 Wrocław



#### **Krótki opis inwestycji**

W ramach realizacji inwestycji ma zostać wdrożony dedykowany system klasy B2B, za pomocą którego będzie realizowana automatyzacja procesów biznesowych:

#### **procesy realizowane w e współpracy z Partnerami Dostawcami:**

- **proces składania zamówień dostawców**
  - ✓ Poprzez platformę B2B zostanie udostępnione narzędzie, które będzie wykorzystywane do składania zamówienia. Stworzony w tym celu formularz będzie zintegrowany z systemami partnerów, dzięki czemu będzie możliwe zamówienie jedynie tych towarów, które posiadają status „dostępny”. Formularz ten będzie zawierał dokładnie te informacje, które są konieczne do rozpoczęcia realizacji zamówienia przez naszego partnera. W oparciu o formularz ma zostać stworzony katalog produktów, w którym każda z pozycji zostanie dokładnie określona, Dodatkowo zostanie udostępniona wyszukiwarka produktów.
- **proces kalkulacji kosztów zamówienia**
  - ✓ Dzięki dostępowi do danych udostępnionych przez systemy partnerów wraz z procesem składania zamówienia będzie możliwe przeprowadzanie procesu jego wyceny w oparciu o aktualne ceny, promocje oraz dostępne rabaty. wartość zamówienia będzie automatycznie” odświeżana” o dodane pozycje zamówienia. Przeliczanie promocji oraz rabatów będzie dokonywane na podstawie informacji udostępnionych przez system partnera.
- **proces śledzenia zamówienia**
  - ✓ Zastosowane mechanizmy umożliwią nam sprawdzanie etapu, na jakim znajduje się obecnie złożone przez partnera zamówienie w dowolnym czasie. Zintegrowanie systemów umożliwi przesyłanie informacji o każdorazowej zmianie stanu realizacji. Będzie ona wyświetlana w oknie użytkownika naszej firmy po każdorazowym zalogowaniu się do systemu w formie następujących komunikatów:
    - Status 1 – zamówienie przyjęte do realizacji;

- Status 2 – zamówienie na etapie kompletowania (możliwość edycji);
- Status 3 – Zamówienie przygotowane do wysyłki;
- Status 4 – zamówienie wystane
- Status 5 – inne (do uzupełnienia przez pracownika – dotyczy sytuacji niestandardowych)

- **proces kontrolingu**

- ✓ System w momencie obniżenia się poziomu zapasu danego produktu poniżej określonego minimum, będzie automatycznie generował zamówienie i komunikat, który po akceptacji pracownika, zostanie wysłany do partnera. Zamówienie będzie generowane na podstawie analizy rotacji poszczególnych produktów z uwzględnieniem minimów logistycznych, złożonych zamówień, przeprowadzonych analiz. Ponadto system będzie reagował na obniżenie zasobów magazynowych faktycznych (zwolnienie towaru z magazynu) oraz wirtualnych (złożenia zamówienia przez klienta).

### **procesy realizowane we współpracy z Partnerami Odbiorcami**

- **proces ofertowania**

- ✓ dzięki wykorzystaniu modułu inteligentnego tworzenia oferty partnerzy uzyskają dostęp do narzędzia, które nie tylko zestawia wybrane produkty wraz określeniem ich cen, ale także zaproponuje inne, komplementarne, niezbędne do zastosowania danej technologii lub podobne wizualnie lub funkcjonalnie. System będzie samodzielnie wyszukiwał tańszy zamiennik w przypadku wpisania ograniczeń cenowych a także udostępniał materiały marketingowe dystrybuowane przez naszych dostawców, stąd partnerzy odbiorcy uzyskają możliwość zgłoszenia potrzeby wprowadzenia do oferty naszej firmy danego produktu (w tym zakresie będzie udostępniany specjalny formularz).

Proces tworzeniem oferty, będzie możliwy przy wykorzystaniu szablonów katalogu złożonego z wybranych zdefiniowanych produktów przez partnera odbiorcę na podstawie zgłoszonych potrzeb przez jego kontrahenta. Formularz będzie do pobrania w określonym formacie.

Dodatkową korzyścią z zastosowania w module inteligentnego tworzenia ofert będzie możliwość dokonywania automatycznej konwersji oferty na zamówienie wraz z opcją modyfikacji określonych elementów, przyspieszając tym samym proces składania zamówień.

- **proces zamawiania**

- ✓ proces zostanie oparty na stworzeniu bazy produktów i zapewnienia łatwego dostępu do niej. Każdy produkt z bazy produktów będzie szczegółowo oznaczony wg określonych cech szczegółowych, m.in. parametrów technicznych, rysunków

technicznych, instrukcji instalacji, zdjęcia, a także przy niektórych produktach zostanie umieszczony film instruktażowy w formie prezentacji.

Określenie szczegółowe produktu będzie wykorzystane przy składaniu zamówienia na dedykowanym formularzu za pomocą wyszukiwarki, która zapewni wyszukanie określonego produktu poprzez wskazaną cechę. Formularz zamówienia będzie składał się z w większości pól wyboru i będzie zawierał wszystkie niezbędne informacje potrzebne do rozpoczęcia realizacji zamówienia przez naszą firmę. skompletowane zamówienie zostanie automatycznie przesłane do naszej firmy, gdzie automatycznie zostanie zapisane i przekazane do realizacji.

System B2B w tym procesie samodzielnie będzie sugerował zamówienie produktów niezbędnych do instalacji danej technologii- np. kleju, izolacji.

- **proces kalkulacji**
  - ✓ aplikacja realizując proces kalkulacji przekaże Partnerowi wiedzę o wartości zamawianego asortymentu na każdym etapie składania zamówienia uwzględniając wszystkie czynniki mające wpływ na jego wartość tj. rabaty globalne jak i indywidualne (np. zmiana ceny wybranych produktów w określonym czasie i limicie ilościowym, rabat procentowy itp.
- **proces monitorowania zamówień**
  - ✓ po zalogowaniu się użytkownika do systemu proces zapewni sprawdzanie etapu, na jakim znajduje się obecnie złożone zamówienie jak również poinformuje o każdorazowej zmianie stanu jego realizacji. Informacja będzie odbywała się za pomocą komunikatów
    - Status 1 – zamówienie przyjęte do realizacji;
    - Status 2 – zamówienie na etapie kompletowania (możliwość edycji);
    - Status 3 – Zamówienie przygotowane do wysyłki;
    - Status 4 – zamówienie wysłane
    - Status 5 – inne (do uzupełnienia przez pracownika – dotyczy sytuacji niestandardowych);
- **proces fakturowania**
  - ✓ proces odpowiedzialny za przetworzenie zamówienia w fakturę sprzedaż poprzez pobieranie danych z pliku zamówienia (data, nr zamówienia, dane adresowe, NIP, artykuł, wartość zamówienia). pobierane dane zostają przekonwertowane do pliku „faktura” gdzie po nadaniu odpowiedniego numeru (wg uprzednio zdefiniowanej maski) pojawia się dokument sprzedaży. Dokument zostanie automatycznie umieszczony na platformie B2B wraz z opcją pobrania dla Partnera. W trakcie generowania faktury zamówienie zmieni swój status i w polu uwag zostanie wygenerowany –przypisany numer faktury, celem szybkiej identyfikacji zamówienia z dokumentem sprzedaży. Faktura zaś w polu uwagi będzie miała odniesienie do numeru zamówienia.

- **proces reklamacji**

- ✓ proces zostanie zautomatyzowany poprzez wgląd w historię zamówienia i wybranie opcji „zareklamuj zamówienie” i pojawieniu się w tym momencie formularza reklamacji. Formularz automatycznie zaciągnie dane z systemu odnośnie zamówienia tj. numer faktury, dane personalne zamawiającego oraz pojawią się pola do uzupełnienia takie jak: opis niezgodności, oczekiwane działania. Kolejno po wybraniu opcji potwierdzającej złożenie zamówienia formularz zostanie uzupełniony o datę. W oknie użytkownika pojawi się pierwszy komunikat dotyczący przyjęcia reklamacji do rozpatrzenia: Reklamacja przyjęta do rozpatrzenia. W zależności od etapu jej rozpatrzenia, będą pojawiały się kolejne komunikaty, którymi przykładowo będą:  
Status 1 - Reklamacja w trakcie rozpatrywania (pozostało dni:...)  
Status 2 - Reklamacja zaakceptowana  
Status 3 – Reklamacja odrzucona (wraz z podaniem powodu odrzucenia)

- **proces raportowania**

- ✓ proces odpowiedzialny za automatyczne generowanie raportów w oparciu o określone – wybrane parametry. Raporty mogą dotyczyć np. cen danego artykułu w określonym czasie, rotacji poszczególnych produktów, złożonych zamówieniach i rezerwacjach, wystawionych dokumentów, otrzymanych rabatów itp.

Aplikacja realizująca powyższe procesy biznesowe będzie posiadała budowę modułową:

- moduł centralny aplikacji B2B
- moduł zamówień
- moduł kalkulacji kosztów
- moduł monitoringu
- moduł kontrolingu
- moduł inteligentnego tworzenia oferty
- moduł fakturowania
- moduł reklamacji
- moduł fakturowania

Poniżej przedstawiamy krótki opis ich funkcjonalności:

### **Moduł centralny aplikacji B2B**

- Zarządzanie wszystkimi procesami w sposób pośredni;
- Zapewnienie algorytmu odpowiedzialnego za definiowanie poziomów uprawnień;
- Prowadzenie weryfikacji danych;
- Funkcja silnika aplikacji B2B;
- Przeprowadzanie procesu logowanie się do platformy;
- Funkcje kontrolne do pozostałych elementów systemu B2B;
- Udostępnianie informacji dla partnerów.

### **Moduł zamówień**

- Udostępnianie formularza do składania zamówienia;
- Udostępnianie katalogów bazy produktów;
- Udostępnianie szczegółowych opisów produktów;
- Udostępnianie zaawansowanej wyszukiwarki produktów wspomagających osobę składającą zamówienie;
- Zapewnienie mechanizmu automatycznego sugerowania produktów komplementarnych.

### **Moduł kalkulacji kosztów**

- Funkcja automatycznego wyliczenia wartości składanego zamówienia;
- Uwzględnianie należnych rabatów oraz aktualnych cen produktów i wskazywanie wartości zamówienia po każdym dodaniu nowej pozycji.

### **Moduł monitoringu**

- Mechanizm analizowania zmian zachodzących w stosunku do danego zamówienia;
- Generowanie komunikatów dotyczących: przyjęcia zamówienia, jego realizacji, wysłania towaru, przesunięć w czasie realizacji zamówień, czasu otrzymania dostawy, problemów w zakresie kompletacji.

### **Moduł kontrolingu**

- Dokonywanie analizy stanów magazynowych w odniesieniu do zdefiniowanych wartości minimalnych zapasów;
- Generowanie zamówienia w sytuacji obniżenia się poziomu zapasu danego artykułu poniżej ustalonej granicy;
- Generowanie wielkości zamówienia na podstawie analizy rotacji produktu.

### **Moduł inteligentnego tworzenia oferty**

- Funkcjonalność tworzenia oferty handlowej;
- Udostępnianie formularza tworzenia oferty;
- Mechanizm sugerowania produktów komplementarnych lub zamienników;
- Udostępnianie materiałów marketingowych partnerów dostawców;
- Funkcjonalność zgłaszania przez partnerów potrzeby wprowadzania nowego produktu do oferty naszej firmy;
- Funkcjonalność automatycznej konwersji zamówienia w ofertę.

### **Moduł fakturowania**

- Generowanie faktury na podstawie przesłanego zamówienia oraz otrzymanych faktur od partnerów dostawców;
- Generowanie faktury w oparciu o rabaty przyznane partnerom;
- Prowadzenie ewidencji faktur.

## Moduł reklamacji

- Funkcjonalność składania reklamacji poprzez system B2B;
- Generowanie formularza do składania reklamacji;
- Ewidencjonowanie reklamacji;
- Mechanizm monitorowania etapu rozpatrywania reklamacji i wyświetlanie komunikatów o stanie realizacji reklamacji.

## Moduł raportowania

- Tworzenie raportów, analiz i statystyk na podstawie danych zawartych w systemie.

## Wykonanie aplikacji w zakresie modułowej będzie obejmowało:

1. prace projektowe
2. prace programistyczne
3. prace konfiguracyjne
4. prace wdrożeniowe
5. testowanie modułów
6. uruchomienie modułów

Kryteria wyboru: cena

## W ramach realizacji Aplikacji B2B zostaną zakupione środki trwałe wraz z oprogramowaniem:

### 1. Środki trwałe

#### a. *router – 1 szt.*

wymagania: analogiczne jak poniżej lub wyższe.

model DrayTek Vigor 3900,

#### b. *zestawy komputerowe 5 szt. oraz laptop 1 szt.*

wymagania techniczne (zestawy komputerowe)

PROCESOR: Intel Core i5 2,5GHz

PAMIĘĆ RAM – 3 GB

DYSK TWARDY – SSD 128 GB

MONITOR 22"

wymagania techniczne (laptop)

procesor Intel Core i5 2,5GHz

Pamięć RAM 3 GB DDR3

Dysk twardy SSD 128 GB

#### c. *switch – 4 szt.*

wymagania: parametry techniczne

48 portów;

montowany w szafie rack

RAM 128 MB

prędkość 1GBps





**d. szafa serwerowa**

wymagania: parametry techniczne:

Wysokość wewnętrzna	42 U
Wysokość	1970 mm
Szerokość	600 mm
Głębokość	1070 mm
Masa netto	105.62 kg
Maksymalna nośność	1052.27 kg

**e. serwer**

wymagania: parametry techniczne

2U Intel dual CPU SC825 (Sandy Bridge EP)	1
X9DR7-LN4F: 6x SATA, 8x SAS2 (HBA), 4x LAN on-board	1
2x Intel Xeon 6 core E5-2630 2,30 GHz 15MB 7.20GT/s	1
64 GB ECC Registered DDR3 1600 MHz 2 Rank ATP (4x 16384 MB)	1
Moduł flash 8 GB ATP SATA	1
240 GB SATA III Intel SSD MLC 2,5" (seria 520) + adapter 3,5"	4
Kontroler RAID LSI 9271-8i SAS2 8x wew.	1
Moduł Cache Vault dla LSI 9271	1
STEC S1120 PCIe Accelerator 480GB MLC	1
Karta sieciowa 10 Gigabit X540-T2 Dual Port Server Adapter	1

dotatkowo serwer zostanie wyposażone w energooszczędny zasilacz: 740 Wat (hot-swap) (80plus Platinum) przygotowany do redundacji z certyfikatem 80Plus

**2. oprogramowanie:**

a. System operacyjny:

wymagania: parametry techniczne:

WinSvr CAL 2012 50 User - 1 szt.

Windows Server Standard 2012 2Proc MOLP -1 szt.

b. oprogramowanie bazodanowe:

wymagania: parametry techniczne:

Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard Edition BOX - 1 szt.

Kryteria wyboru: cena

dotatkowe kryteria wyboru: okres udzielonej gwarancji

**Dotatkowych informacji udzieli Pan Krystian Szczerbicki, telefon kontaktowy  
+48 605 960 730**

**załącznik nr 1 - Harmonogram prac**

okres realizacji	zakres zadań	ilość
od dnia podpisania umowy do 28.02.2013	<b>I. zakup środków trwałych:</b>	
	1. router	1
	2. zestawy komputerowe	5
	3. laptop	1
	4. switch	4
	5. szafa serwerowa	1
	6. serwer	1
	<b>II. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. oprogramowanie dodatkowe</i>	
	a) system operacyjny WinSvr CAL 2012-50 user	1
	Windows Server Standard 2012 2Proc Molp	1
	b) Microsoft SQL Server 2008 R2 Standard Edition BOX	1
	<i>2. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł centralny aplikacji	1
od 01.03.2014 do 30.04.2014	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł zamówień	1
	b) moduł kalkulacji kosztów	1
od 01.05.2014 do 30.06.2014	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł monitoringu	1
od 01.07.2014 do 30.08.2014	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł kontrolingu	1
od 01.09.2014 do 30.10.2014	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł inteligentnego tworzenia oferty	1
od 01.11.2014 do 31.12.2014	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł fakturowania	1
od 01.01.2015 do 31.03.2015	<b>I. zakup Wartości Niematerialnych i Prawnych</b>	
	<i>1. wykonanie części aplikacji B2B</i>	
	a) moduł reklamacji	
	b) moduł raportowania	1