

Kraków, dnia 17 lutego 2014 r.

Zapytanie ofertowe

na wyłonienie wykonawcy systemu B2B w ramach realizacji projektu „Wdrożenie systemu B2B automatyzujące procesy handlowe realizowane pomiędzy firmą Margola we współpracy z dostawcami i odbiorcami” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, działanie 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.

I. Zamawiający (beneficjent):

Małgorzata Szczypka Margola – Systemy Komputerowe
Ul. Zwycięstwa 3
31-563 Kraków

tel.: 504 200 201, faks: 12 428 34 70

NIP: 6761165189, Regon: 120382997

II. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest usługa polegająca na wykonaniu systemu B2B, który ma zautomatyzować i maksymalnie usprawnić kluczowe procesy sprzedażowo-magazynowe, a tym samym poprawi efektywność współpracy pomiędzy firmą Margola i jej partnerami, co w perspektywie czasu przełoży się na zwiększenie liczby obsługiwanych transakcji, podniesienie poziomu uzyskiwanych przychodów oraz obniżenie kosztów związanych z wymianą danych i realizacją procesów biznesowych w sposób automatyczny.

System B2B pozwoli na automatyzację następujących procesów biznesowych:

- Składanie zamówień
- Rozliczania
- Dostęp do oferty
- Zamawianie usług serwisowych

System składać się ma z następujących modułów odpowiedzialnych za prawidłową realizację ww. procesów:

1. Moduł kontaktów

Moduł ten składać będzie się z narzędzi łączących różne elementy komunikowania się naszej firmy z partnerami w zakresie zarządzania przebiegiem realizacji poszczególnych procesów. Moduł ten będzie realizował dwukierunkową komunikację pomiędzy naszą firmą a partnerami – pozwoli to na sprawne przekazywanie informacji/dokumentacji drogą elektroniczną. Będzie miał on na celu wsparcie wszystkich procesów biznesowych ogółem, ze szczególnym uwzględnieniem komunikacji z partnerami, przyczyniając się bezpośrednio do wzmocnienia współpracy biznesowej. Dzięki niemu będzie możliwy swobodny przepływ informacji. Dodatkowo stanowił będzie on bazę

„Wdrożenie systemu B2B automatyzujące procesy handlowe realizowane pomiędzy firmą Margola we współpracy z dostawcami i odbiorcami” – projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

wszystkich kontaktów pojawiających się na którymkolwiek etapie funkcjonowania aplikacji (możliwość wyszukiwania danych kontaktowych, filtrowanie oraz sortowanie kontaktów, ewidencja partnerów, ewidencja lokalizacji placówek partnerów gdzie świadczone są usługi serwisowe).

2. Moduł zarządzania użytkownikami

Moduł ten stanowił będzie bazę wszystkich użytkowników systemu. Zapewni on możliwość logowania się do aplikacji oraz zapewni algorytm, który będzie odpowiedzialny za przydział loginów, haseł, definiowanie poziomów uprawnień. Moduł ten będzie przeprowadzał weryfikację danych, a także obsługiwał bazę danych aplikacji B2B. Będzie on pełnił funkcje kontrolne w stosunku do pozostałych modułów (przydzielanie dostępu do modułu zdefiniowanemu użytkownikowi) oraz udostępniał będzie pliki przypisane do danego użytkownika z poziomu panelu klienta. Umożliwi on:

- Dodawanie użytkowników;
- Usuwanie użytkowników;
- Automatyczne przypisywanie oraz nadawanie użytkownikom określonej roli typu pracownik, dostawca, odbiorca.
- Określenie uprawnień na wszystkich etapach aplikacji.

3. Moduł rozliczeń

Poprzez automatyzację znacznie skróci realizację procesów rozliczeniowych zachodzących pomiędzy naszą firmą a partnerami. Odpowiedzialny będzie on za generowanie raportów, rozliczeń z uwzględnieniem rabatów, promocji, itp. oraz wystawianie na ich podstawie faktur. Za pomocą modułu będzie możliwe pobranie elektronicznej postaci faktury wraz z jej zawartością do systemu informatycznego. Możliwy będzie również podgląd stanów finansowych zestawienia stanów zadłużenia, terminów płatności, itp. Moduł ten usprawni obsługę rozliczeń handlowych oraz procesy księgowe.

Główne funkcjonalności:

- Definiowanie cenników (w tym możliwość pobierania ich na formie plików XML).
- Definiowanie rabatów przy określonych wartościach zamówień.
- Uwzględnianie promocji.
- Opcja raportów stanów należności poszczególnych Odbiorców.
- Powiązywanie płatności z zamówieniami (integracja z modułem Zamówienia).
- Informowanie o statusie rozliczenia zamówienia (rozliczone, nierozliczone, itp.).
- Opcja wglądu Partnerów handlowych w stan rozliczeń.
- System powiadomień o przekroczonym terminie płatności (w tym powiadomienia SMS).
- Wysyłanie raportów z wykazem płatności, z możliwością definiowania przez Odbiorców stałych terminów otrzymywania takich raportów (dzień/miesiąc/godzina).
- Tworzenie raportów o stanach należności poszczególnych Odbiorców.

4. Moduł magazynowy

Moduł ten odpowiedzialny będzie za standaryzację informacji na temat produktów oferowanych przez dostawców (parametry techniczne, ceny, dostępność, aktualna oferta). Informacje te będą na bieżąco aktualizowane i stanowić będą podstawę do tworzenia zamówień, ale przede wszystkim oferty dla partnerów - odbiorców. Tym samym będzie on ściśle związany z działaniem modułu zamówień. Moduł ten udostępni będzie odbiorcom informacje o dostępności produktów w magazynie, a w sytuacji braków magazynowych o czasie dostawy. W przypadku braków magazynowych będzie on automatycznie generował zlecenie zamówienia do dostawcy. Informacje dotyczące produktów przechowywane będą w utworzonej bazie danych. Pozwoli to na łatwą ich aktualizację oraz kontrolę merytoryczną zawartości katalogu produktów. Katalog ten zostanie podzielony na odpowiednie sekcje/kategorie. Dzięki temu możliwa będzie łatwiejsze odnalezienie danego produktu oraz zapewniona zostanie przejrzystość oferty.

Główne funkcjonalności:

- Udostępnienie listy produktów ze zdjęciami i parametrami.
- Wskazywanie dostępności towarów w magazynie.
- Definiowanie produktów uzupełniających, komplementarnych lub alternatywnych.
- Przypisywanie statusów do każdej pozycji produktowej, typu: towar zamówiony, oczekiwanie na dostawę do magazynu, oczekiwanie na wysyłkę do odbiorcy, itp.
- Możliwość bezpośredniego zamawiania z widoku katalogu z uwzględnieniem indywidualnych rabatów i promocji (integracja z modułem zamówień i marketing).
- Możliwość wyświetlania opisu rozszerzonego produktu (z widoku Odbiorców)
- Przypisywanie dokumentów do danych produktów.
- Wyświetlanie produktów w postaci listy, grupy produktów w postaci drzewa.

5. Moduł zamówienia

Odpowiedzialny będzie za zarządzanie i sterowanie zamówieniami przyjętymi od odbiorców. Zawierał będzie on funkcje ułatwiające i przyspieszające proces realizacji zamówienia, takie jak automatyczne generowanie zamówień, automatyczna rezerwacja towaru, zlecenia produkcji, przekształcenie dokumentów, itp. Moduł ten pozwoli na bezpośrednie i automatyczne składanie zamówień bez konieczności wysyłania dokumentów papierowych, e-mail czy też dzwonienia do handlowca celem zamówienia potrzebnych urządzeń. Po wyborze przez odbiorcę interesującego go asortymentu automatycznie powstanie zamówienie (wygenerowanie dokumentu w formie elektronicznej z możliwością wyeksportowania do pliku XML), które przekazane zostanie naszej firmie. Moduł ten będzie odpowiedzialny również za ewidencję stanów magazynowych (automatyczne sprawdzanie i wyświetlanie stanów magazynowych). W przypadku, gdy zamawianego produktu nie będzie na stanie magazynowym, aplikacja B2B wygeneruje odpowiednie zlecenie zamówienia. Dzięki temu modułowi będziemy mieć pełną kontrolę nad zamówieniami, stanami magazynowymi oraz logistyką realizacji zamówień.

Główne funkcjonalności:

- Narzędzie do tworzenia prostych, regularnych zamówień (tworzenie i przekazywanie zamówień od odbiorców).
- Opcja rezerwacji produktów (np. niedostępnych na stanie).

- Uwzględnianie przez system indywidualnych cen i warunków dostaw (np. minimalna wartość zamówienia, ceny transportu itp.).
- Automatyczne generowanie dokumentów magazynowych.
- Historia zamówień.
- Status realizacji zamówień (automatyczna aktualizacja w systemie).
- System automatycznego powiadamiania o statusie zamówienia (bezpośrednio z systemu na elektroniczną skrzynkę pocztową lub sms).
- Raporty sprzedaży poszczególnych odbiorców, urzędzeń, itp.

6. Moduł serwisowy oraz definiowania urzędzeń

Moduł ten pozwoli na zarządzanie zamówieniami serwisowymi poprzez możliwość złożenia przez odbiorcę zamówienia bezpośrednio w systemie B2B, udostępnianie informacji o statusie realizacji zlecenia serwisowego, kosztach prac serwisowych, ilości godzin wykorzystanych w ramach umowy serwisowej. Moduł będzie automatycznie generował i wysyłał powiadomienia o nadchodzących przewidzianych pracach przeglądu i konserwacji. Moduł ten usprawni proces ustalania wolnych terminów naszych serwisantów poprzez możliwość automatycznego zestawienia harmonogramu prac zdefiniowanego w systemie informatycznym z otrzymanym formularzem zamówienia na usługę serwisu. Na podstawie zdefiniowanych wolnych terminów poszczególnych serwisantów oraz w oparciu o pozostałe kryteria (lokalizacja partnera, zakres prac serwisowych, rodzaj usterki, itp.) nastąpi automatyczna rezerwacja terminu oraz wygenerowane zostanie odpowiednie powiadomienie do partnera. Generowany będzie również dokument potwierdzający wykonanie prac serwisowych (zdefiniowanie rodzaj urzędzenia, poddanego pracą naprawczym, rodzaj usterki, określenie serwisanta, kosztu prac oraz usług obcych). W ramach modułu prowadzona będzie również ewidencja wszystkich serwisowanych urzędzeń (kiedy zostały zakupione przez partnera, pełna informacja o przeprowadzonych pracach serwisowych). Urzędzenia te pogrupowane będą w kategorii i na tej podstawie możliwe będzie generowanie raportów o awaryjności, rozliczeniach, itp.

7. Moduł formularzy

W ramach systemu zostanie zaimplementowany moduł definiowania dowolnych formularzy dla urzędzeń (każde urządzenie może mieć różną listę parametrów). W zależności od kategorii urzędzeń będzie definiowany osobny formularz. W ramach definiowania formularzy będzie można dodawać następujące pola wraz z opisami i ich wymagalnością:

- Pola tekstowe
- Pola numeryczne
- Pola walutowe
- Listy jednokrotnego wyboru
- Listy wielokrotnego wyboru
- Pola typu checkbox
- Pola typu radio-button
- Duże pola tekstowe – dla uwag.

8. Moduł analityczno-raportowy

Moduł będzie służył do bieżącego i okresowego badania jakości współpracy partnerów w ramach systemu, poprzez zestawianie ekonomicznych wyników tej współpracy z ilością uwag, interwencji i reklamacji oraz wynikami okresowych ankiet. Pozwoli to na bieżąco poprawiać warunki współpracy, podnosić zadowolenie partnerów, a tym samym wpływać na jej trwałość i dalszy rozwój. Raporty i zestawienia tworzone będą w oparciu o dane wskazane przez pracownika. Moduł raportów będzie udostępniał aplikację, za pomocą której możliwe będzie generowanie raportów, analiz i zestawień. Moduł ten będzie pobierał dane według określonych parametrów. Zastosowanie tego modułu pozwoli na usprawnienie planowania w naszej firmie oraz w przedsiębiorstwach Partnerów, a także na wsparcie procesów decyzyjnych. Moduł ten będzie dostarczał zaawansowanego narzędzia analitycznego, za pomocą którego będzie możliwe przeprowadzanie analiz w zakresie prowadzonej współpracy, pozwoli on na rozliczanie prowadzonej sprzedaży, w tym rabatów należnych z tytułu osiągnięcia określonego poziomu sprzedaży, zrealizowanego obrotu.

9. Moduł wymiany danych

Moduł ten służył będzie do zarządzania obiegiem informacji w ramach systemu B2B w standardzie XML. Głównym celem modułu będzie usprawnienie wymiany informacji/dokumentacji poprzez archiwizowanie oraz ich wymianę elektroniczną (dotychczas posiadały one postać tradycyjną). Implementacja modułu pozwoli w pełni zarządzać obiegiem informacji oraz zadaniami z uwzględnieniem czynnika czasu. Moduł ten jest niezbędny w celu umożliwienia zarządzania wymianą kluczowych informacji/dokumentacji. Wymieniane informacje będą dotyczyć:

- Aktualizacji stanów magazynowych
- Wysyłanych zamówień
- Informacji o statusie realizacji zamówienia
- Wysyłanych dokumentów rozliczeniowych (faktur).

Ponadto w ramach realizacji usługi konieczne jest wykonania następujących prac:

- A. Przygotowanie infrastruktury informatycznej (konfiguracja zakupionego hardware, przygotowanie komunikacji z systemem ERP)
- B. Wdrożenie systemu B2B:
 - przeniesienie aplikacji B2B do środowiska informatycznego
 - instalacja aplikacji
- C. Parametryzacja systemu (konfiguracja poszczególnych modułów systemu B2B, zdefiniowanie ścieżek obiegu dokumentów, zdefiniowanie odpowiednich wydruków, zdefiniowanie praw dostępu)
- D. Integracja aplikacji B2B z oprogramowaniem firmy Margola
- E. Uruchomienie aplikacji B2B
- F. Testy współdziałania poszczególnych modułów i systemów informatycznych
- G. Testy stabilności, wydajności, dostępności środowiska uruchomieniowego



III. Kryteria wyboru oferenta: 100% cena.

A. Warunki przystąpienia do procedury zapytania ofertowego

1. O udzielenie zlecenia mogą ubiegać się Oferenci, którzy posiadają doświadczenie, wykwalifikowaną kadrę i środki finansowe niezbędne do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego.

B. Prawa zamawiającego

1. Zamawiający może uznać za nieważną ofertę jeżeli:
 - została złożona po wyznaczonym terminie,
 - nie spełnia warunków określonych w niniejszym Zapytaniu Ofertowym.

C. Informacje o oświadczeniach i dokumentach jakie mają dostarczyć Oferenci w celu potwierdzenia spełnienia udziału w zapytaniu ofertowym.

1. Oświadczenie/a dotyczące posiadania doświadczenia, wykwalifikowanej kadry oraz środków niezbędnych do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego.

IV. Kryteria formalne oferty

Oferta powinna:

- obejmować kompleksowe wykonanie prac wyszczególnionych w zapytaniu ofertowym
- być złożona w formie pisemnej na formularzu ofertowym (załącznik nr 1 do zapytania ofertowego)
- być opatrzona datą
- zawierać dane Oferenta, tj. nazwa, adres siedziby, NIP, dane osoby do kontaktu
- być podpisana przez osoby upoważnione

Niespełnienie któregośkolwiek wymagania może skutkować odrzuceniem oferty bez jej rozpatrzenia.

V. Kryteria oceny ofert

Ocena ofert zostanie dokonana w oparciu o poniższe kryteria:

- 100% cena

VI. Wykaz wymaganych oświadczeń i dokumentów jakie Oferenci winni dostarczyć Zamawiającemu

1. Oferta na załączonym formularzu ofertowym.
2. Oświadczenie dotyczące posiadania doświadczenia, wykwalifikowanej kadry oraz środków niezbędnych do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego na załączonym wzorze (załącznik nr 2 do zapytania ofertowego).

VII. Miejsce składania ofert

Oferty należy przesłać przesyłką pocztową/kurierską lub dostarczyć osobiście na adres:

„Wdrożenie systemu B2B automatyzujące procesy handlowe realizowane pomiędzy firmą Margola we współpracy z dostawcami i odbiorcami” – projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka



*Małgorzata Szczyпка Margola – Systemy Komputerowe
Ul. Zwycięstwa 3
31-563 Kraków*

Osoba udzielająca informacji:

Małgorzata Szczyпка, e-mail: gosia@margola.pl; tel. 504 200 201

W celu otrzymania elektronicznej wersji formularza ofertowego prosimy o kontakt.

VIII. Terminy

Termin składania ofert: 28.02.2014 r. do godziny 15.00. W przypadku ofert przesłanych przesyłką pocztową/kurierską decyduje data wpływu do siedziby Zamawiającego.

Ostateczny termin na dostarczenie przedmiotu zamówienia: 31.12.2014 r.

IX. Okres ważności oferty

Okres ważności oferty: 30 dni licząc od daty upłynięcia terminu składania ofert.

Z poważaniem,