

ZAPYTANIE OFERTOWE

z dnia 21.11.2017

1. Nazwa Zamawiającego

THERMOSILESIA PIOTR PIERZGA
al. Walentego Roździeńskiego 188 B, 40-203 Katowice
strona www: <https://thermosilesia.pl/>

2. Informacje ogólne

1. Niniejsze postępowanie toczy się w trybie zapytania ofertowego w ramach Osi priorytetowej: III. Konkurencyjność MŚP dla działania: 3.3. Technologie informacyjno-komunikacyjne w działalności gospodarczej w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020.
2. Do niniejszego zapytania ofertowego nie mają zastosowania przepisy Ustawy z dnia 29 stycznia 2004r. Prawo Zamówień Publicznych
3. Zamawiający zastrzega sobie możliwość zmiany zapytania ofertowego przed upływem terminu do składania ofert oraz do unieważnienia postępowania w każdym czasie bez podania przyczyny. W przypadku unieważnienia postępowania, Wykonawcy nie przysługuje żadne roszczenie w stosunku do Zamawiającego.

3. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia są:

- 1) Analiza przedwdrożeńiowa
Kod CPV: 72224100-2 - Usługi w zakresie planowania wdrażania systemu
- 2) Serwer bazy danych – 1 szt.
Kod CPV: 48822000-6 - Serwery komputerowe
- 3) Serwer aplikacji WMS – 1 szt.
Kod CPV: 48822000-6 - Serwery komputerowe
- 4) Serwer aplikacji Platforma B2B – 1 szt.
Kod CPV: 48822000-6 - Serwery komputerowe
- 5) Szafa RACK – 1 szt.
Kod CPV: 31213300-5 Szafy kablowe
- 6) Komputer stacjonarny z monitorem – 1 szt.
Kod CPV: 30213300-8 - Komputer biurkowy
- 7) Terminale mobilne (kolektory danych)– 10 szt.
Kod CPV: 30213100-6 Komputery przenośne
- 8) Sieć radiowa– 1 komplet
Kod CPV 32418000-6 Sieć radiowa
- 9) Drukarka kodów – 1 szt.
Kod CPV: 30232100-5 Drukarki i plotery
- 10) Smartfon – 6 szt.
Kod CPV: 32550000-3 Sprzęt telefoniczny
- 11) Moduł Sprzedaż – 28 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 12) Moduł CRM – 28 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne

- 13) Moduł Magazyn WMS – 28 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 14) Moduł Księgowość – 4 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 15) Moduł Kadry Płace – 4 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 16) Moduł Import – 2 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 17) Moduł Serwis – 5 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 18) Moduł Platforma B2B – 28 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 19) WMS mobilne dostępny – 10 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 20) Moduł Mobilna sprzedaż - 6 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 21) Moduł Business Intelligence – 6 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 22) Licencje bazodanowe -30 szt.
Kod CPV: 48611000-4 Pakiety oprogramowania dla baz danych
- 23) Oprogramowanie serwerowe -2 szt.
Kod CPV: 48000000-8 Pakiety oprogramowania i systemy informatyczne
- 24) Optymalizacja systemu
Kod CPV: 72265000-0 Usługi konfiguracji oprogramowania
- 25) Migracja danych
Kod CPV: 72000000-5 - Usługi informatyczne: konsultacyjne, opracowywania oprogramowania, internetowe i wsparcia
- 26) Szkolenia z obsługi systemu
Kod CPV: 80510000-2 Usługi szkolenia specjalistycznego

Opis przedmiotu zamówienia jest zawarty w Specyfikacji stanowiącej **Załącznik nr 4** zapytania ofertowego.

Jeśli w opisie przedmiotu zamówienia występują: nazwy konkretnego producenta, nazwy konkretnego produktu, normy jakościowe, patenty, znaki towarowe, typy, standardy, certyfikaty należy to traktować jedynie jako pomoc w opisie przedmiotu zamówienia. W każdym przypadku dopuszczalne są produkty równoważne pod względem konstrukcji, materiałów, funkcjonalności, jakości. Jeżeli w opisie przedmiotu zamówienia wskazano jakikolwiek znak towarowy, patent czy pochodzenie - należy przyjąć, że wskazane patenty, znaki towarowe, pochodzenie określają parametry techniczne, eksploatacyjne, użytkowe, co oznacza, że Zamawiający dopuszcza złożenie ofert w tej części przedmiotu zamówienia o równoważnych parametrach technicznych, eksploatacyjnych i użytkowych.

4. Termin realizacji zamówienia

1. Planowany termin realizacji zamówienia: **do 30.06.2018r.**
2. Zamawiający zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji zamówienia. Nowy termin będzie ustalany w uzgodnieniu z wybranym Wykonawcą.

5. Podstawy wykluczenia oraz warunki udziału w postępowaniu

1. Z postępowania o udzielenie zamówienia wykluczeniu podlegają Wykonawcy, którzy są powiązani osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:
 - a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
 - b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji;
 - c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
 - d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Wykonawca zobowiązany jest dołączyć do oferty oświadczenie o braku w/w powiązań według wzoru stanowiącego **Załącznik nr 2** do niniejszego zapytania ofertowego.

2. O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:
 - a) Wykonawca wykonał w okresie ostatnich 5 lat przed upływem terminu składania ofert, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie – łącznie co najmniej 3 wdrożenia systemów klasy ERP obejmujące swym zakresem funkcjonalności: sprzedaż, CRM, magazyn wysokiego składowania (WMS) oraz Business Intelligence, o minimalnej wartości każdego z wdrożeń 400 tys. zł. netto.,
Ocena spełnienia warunku udziału w postępowaniu będzie dokonana na zasadzie spełnia/nie spełnia na podstawie oświadczenia Wykonawcy zawartego w formularzu ofertowym (**załącznik nr 1**) oraz wykazu wykonanych wdrożeń referencyjnych (**załącznik nr 3**). Zamawiający zastrzega sobie możliwość wezwania wykonawcy do wskazania dokumentów potwierdzających wykonanie w/w wdrożeń oraz faktu, że te dostawy zostały wykonane należycie (dokumentacją potwierdzającą mogą być w szczególności referencje, protokoły odbioru opisujące zakres funkcjonalny wdrożenia).
3. Zamawiający dokona oceny spełnienia warunków udziału w postępowaniu poprzez zastosowanie kryterium spełnia – nie spełnia, tj. zgodnie z zasadą, czy dokumenty/oświadczenia zostały dołączone do oferty i czy spełniają określone w zapytaniu ofertowym wymagania.
4. Brak któregokolwiek z wymaganych oświadczeń lub dokumentów lub załączenie ich w niewłaściwej formie lub niezgodnie z wymaganiami określonymi w zapytaniu ofertowym, będzie skutkowało odrzuceniem oferty Wykonawcy, z wyjątkiem wystąpienia powiązań kapitałowych lub osobowych między Wykonawcą a Zamawiającym, kiedy to Wykonawca zostanie wykluczony z udziału w postępowaniu.

6. Opis sposobu obliczenia ceny oferty

1. Wykonawca zobowiązany jest do podania ceny za realizację przedmiotu zamówienia zgodnie z formularzem ofertowym.

2. Podana w ofercie cena musi być wyrażona w PLN. Cena musi uwzględniać wszystkie wymagania niniejszego zapytania ofertowego oraz obejmować wszelkie koszty związane z terminowym i prawidłowym wykonaniem przedmiotu zamówienia oraz warunkami i wytycznymi stawianymi przez Zamawiającego, odnoszącymi się do przedmiotu zamówienia.
3. Cena dla przedmiotu zamówienia może być tylko jedna, nie dopuszcza się wariantowości cen. Wszelkie upusty, rabaty, winny być od razu ujęte w obliczaniu ceny, tak by wyliczona cena za realizację przedmiotu zamówienia była ceną ostateczną, bez konieczności dokonywania przez Zamawiającego przeliczeń i innych działań w celu jej określenia.
4. Ceną oferty jest cena brutto za realizację przedmiotu zamówienia.
5. Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych (wariantowych) oraz wyboru częściowego.

7. Opis kryteriów, którymi Zamawiający będzie się kierował, przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów

1. Kryteria oceny ofert
 - a) **Cena brutto – 60 %**
 - b) **Gwarancja – 25 %**
 - c) **Czas reakcji serwisowej – 15%**

Wartość punktowa wyliczona zostanie następująco:

ad. a) Cena brutto: 60% - Wartość punktowa kryterium „Cena brutto” (max 60 pkt.) wyliczana wg wzoru:

$$\frac{\text{Najniższa wartość oferty brutto wśród otrzymanych ofert,}}{\text{Wartość brutto wskazana w badanej ofercie}} \times 60$$

ad. b) Gwarancja: 25% - Wartość punktowa kryterium „Gwarancja” (max. 25 pkt) wyliczana wg poniższych zasad:

$$\frac{\text{Okres gwarancji, obowiązujący od podpisania protokołu zdawczo-odbiorczego,}}{\text{wskazany w badanej ofercie}} \times 25$$

Najdłuższy okres gwarancji wśród otrzymanych ofert

Minimalna gwarancja: **12 miesięcy.**

Wykonawca powinien w formularzu ofertowym (załącznik nr 1) podać okres gwarancji - ilość miesięcy (liczba całkowita). Zaoferowanie gwarancji poniżej wymaganego minimum spowoduje odrzucenie oferty.

ad. c) Czas reakcji serwisowej: 15% - Wartość punktowa kryterium „Czas reakcji serwisowej” (max 15 pkt.) wyliczana wg poniższych zasad:

- **15 pkt** – Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, nie dłuższy niż 1 godzina (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.

- **8 pkt** – Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, powyżej 1 do 12 godzin włącznie (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.
 - **0 pkt** – Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, powyżej 12 godzin (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.
Punktacja zostanie przyznana na podstawie deklaracji Wykonawcy wskazanej w formularzu ofertowym.
2. Łączna ocena obejmie sumę punktów uzyskanych przez ofertę w kryteriach wskazanych w punkcie 1. Punkty będą liczone z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, stosując powszechne zasady zaokrąglania.
 3. Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta odpowiada wszystkim wymagom zawartym w zapytaniu ofertowym i zostanie oceniona w podanym kryterium wyboru jako najkorzystniejsza – uzyskując najwyższą liczbę punktów.
 4. W przypadku odmowy podpisania umowy przez wybranego Wykonawcę, Zamawiający może zawrzeć umowę z Wykonawcą, który spełnia wymagania zapytania ofertowego i którego oferta uzyskała kolejno najwyższą liczbę punktów.
 5. Jeżeli Zamawiający nie będzie mógł wybrać najkorzystniejszej oferty ze względu na to, że złożone zostały oferty, które uzyskały taką samą liczbę punktów, Zamawiający wezwie Wykonawców, którzy złożyli te oferty, do złożenia - w terminie określonym przez Zamawiającego - ofert dodatkowych. Wykonawcy składając oferty dodatkowe, nie mogą zaoferować cen wyższych niż zaoferowane w złożonych pierwotnie ofertach.

8. Sposób przygotowania oferty

1. Ofertę sporządzić należy na druku „Formularz ofertowy” stanowiącym **Załącznik nr 1** do niniejszego zapytania ofertowego, w języku polskim, w formie pisemnej, czytelnie, wypełniając nieścieralnym atramentem lub długopisem, maszynowo lub komputerowo. Oferta winna być podpisana przez Wykonawcę lub osobę/y upoważnioną/e do reprezentowania Wykonawcy.
2. Do Formularza ofertowego stanowiącego **Załącznik nr 1** do zapytania ofertowego należy dołączyć:
 - a) Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Wykonawcą a Zamawiającym stanowiące **Załącznik nr 2** do zapytania ofertowego.
 - b) Wykaz wdrożeń referencyjnych – na wzorze **załącznika nr 3** do zapytania ofertowego
3. Złożenie oferty nie powoduje powstania żadnych zobowiązań wobec stron. Oferty są przygotowywane na koszt Wykonawców. Każdy z Wykonawców może złożyć tylko jedną ofertę.
4. Wykonawca pozostaje związany złożoną przez siebie ofertą przez okres 30 dni kalendarzowych licząc od upływu terminu składania ofert.

9. Miejsce i termin złożenia oferty, osoba do kontaktu

1. Ofertę zgodną z załączonym formularzem i niniejszym zapytaniem ofertowym należy złożyć w terminie do dnia **28.11.2017r.** (liczy się data wpływu do siedziby Zamawiającego).
2. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

3. Ofertę należy złożyć osobiście lub za pomocą poczty/kurierem w siedzibie firmy: THERMOSILESIA PIOTR PIERZGA, al. Walentego Roździeńskiego 188 B, 40-203 Katowice
4. Osoba do kontaktu z Wykonawcami: Szymon Pucher, tel. 733 123 518, e-mail: pucher@thermosilesia.pl.
5. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert

10. Warunki zmiany umowy

1. Dopuszczalne będą zmiany umowy wynikające w szczególności z:
 - a. zmiany jakichkolwiek rozporządzeń i przepisów i innych dokumentów, w tym dokumentów programowych;
 - b. zmiany wynagrodzenia (zmiany urzędowej stawki podatku VAT);
 - c. przyczyn zewnętrznych niezależnych od Zamawiającego i/lub Wykonawcy;
 - d. uzasadnionych zmian w zakresie sposobu wykonania przedmiotu zamówienia.
2. Zamawiającemu przysługuje również możliwość zmiany terminu realizacji zamówienia.
3. Wszelkie zmiany i uzupełnienia do umowy zawartej z wybranym Wykonawcą muszą być dokonywane w formie pisemnych aneksów do umowy podpisanych przez obie strony, pod rygorem nieważności.

11. Wykaz załączników

Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy;

Załącznik nr 2 – Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Wykonawcą a Zamawiającym.

Załącznik nr 3 – Wykaz wdrożeń referencyjnych

Załącznik nr 4 – Specyfikacja

Załącznik nr 1 – Formularz ofertowy

.....
Pieczęć Wykonawcy

.....
Miejscowość, data

OFERTA

Dane Wykonawcy

Imię i nazwisko/Nazwa.....

Adres

NIP..... REGON

Tel./Fax.

Adres e – mail.....

W odpowiedzi na zapytanie ofertowe z dnia 21.11.2017r. przedstawiamy poniższą ofertę cenową:

Opis	Wartość Netto (PLN)	Stawka VAT	Wartość Brutto (PLN)
1) Analiza przedwdrożeniowa			
2) Serwer bazy danych – 1 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
3) Serwer aplikacji WMS – 1 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
4) Serwer aplikacji Platforma B2B – 1 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
5) Szafa RACK – 1 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
6) Komputer stacjonarny z monitorem – 1 szt.			

Specyfikacja / parametry / model:			
7) Terminale mobilne (kolektory danych)- 10 szt Specyfikacja / parametry / model:			
8) Sieć radiowa- 1 komplet Specyfikacja / parametry / model:			
9) Drukarka kodów - 1 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
10)Smartfon - 6 szt. Specyfikacja / parametry / model:			
11)Moduł Sprzedaż - 28 szt.			
12)Moduł CRM - 28 szt.			
13)Moduł Magazyn WMS - 28 szt			
14)Moduł Księgowość - 4 szt.			
15)Moduł Kadry Płace - 4 szt.			
16)Moduł Import - 2 szt.			
17)Moduł Serwis - 5 szt.			
18)Moduł Platforma B2B - 28 szt.			
19)WMS mobilne dostępy - 10 szt.			
20)Moduł Mobilna sprzedaż - 6 szt.			
21)Moduł Business Intelligence - 6 szt			
22)Licencje bazodanowe -30 szt. Specyfikacja			
23) Oprogramowanie serwerowe -2 szt.			



24) Optymalizacja systemu			
25) Migracja danych			
26) Szkolenia z obsługi systemu			
RAZEM			

Oferowany okres gwarancji: miesięcy od dnia podpisania protokołu zdawczo-odbiorczego.

Zapewniam (proszę zaznaczyć oferowaną opcję):

- Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, nie dłuższy niż 1 godzina (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.
- Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, powyżej 1 do 12 godzin włącznie (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.
- Czas reakcji na zgłoszenie awarii przez użytkowników, powyżej 12 godzin (reakcja serwisowa zdalna lub osobista w siedzibie firmy) w okresie gwarancyjnym.

Oświadczam/y, iż:

- zapoznałem/liśmy się z warunkami zapytania ofertowego i nie wnoszę/imy do niego żadnych zastrzeżeń oraz zdobyłem/liśmy konieczne informacje i wyjaśnienia do przygotowania oferty,
- uważam/y się za związanego/ych ofertą przez okres 30 dni kalendarzowych licząc od upływu terminu składania ofert,
- w przypadku wyboru przez Zamawiającego niniejszej oferty zobowiązuję/y się do podpisania umowy w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego,
- Wykonawca spełnia warunki udziału w postępowaniu.
- Oferowany sprzęt spełnia parametry minimalne wskazane w zapytaniu ofertowym.
- Oferowany system składający się z modułów obejmuje wszystkie funkcjonalności wskazane w zapytaniu ofertowym.

.....
(podpis i pieczęć Wykonawcy)

Załącznik nr 2 – Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Wykonawcą a Zamawiającym

.....
Pieczęć Wykonawcy

.....
Miejscowość i data

Oświadczenie

Nawiązując do zapytania ofertowego z dnia 21.11.2017r.

ja, niżej podpisany

(imię i nazwisko osoby uprawnionej do reprezentowania Wykonawcy)

działając w imieniu i na

rzecz:

.....

(dane Wykonawcy – pełna nazwa i adres firmy)

oświadczam, że:

Wykonawca nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, tzn. nie występują żadne powiązania kapitałowe lub osobowe w rozumieniu wzajemnych powiązań między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji;
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

.....
(podpis i pieczęć Wykonawcy)

Załącznik nr 3 - Wykaz referencji

Wykaz wdrożeń referencyjnych

Wykaz poniżej:

L.p.	Podmiot na rzecz którego zrealizowano wdrożenie systemu (nazwa, adres siedziby, NIP, telefon kontaktowy, strona www)	Okres realizacji wdrożenia (od - do)	Zakres wykonanego wdrożenia referencyjnego (np. wykaz wdrożonych modułów/funkcjonalności)
1.			
2.			
3.			

.....
Podpis/pieczętka Wykonawcy

Załącznik nr 4 – Specyfikacja

1) Analiza przedwdrożeniowa

Wydatek ten obejmuje zakup usługi zewnętrznej odpowiedzialnej za opracowanie przez wykwalifikowanych ekspertów metodologii założeń do wdrożenia systemu informatycznego. Umożliwi to odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu z uwzględnieniem automatyzacji przepływu informacji i danych. Powstała analiza stanowić będzie podstawę dopasowania i wdrożenia systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez Zamawiającego z uwzględnieniem oczekiwań firmy w zakresie rezultatów wynikających z inwestycji. Szacowana liczba roboczogodzin niezbędna do wykonania analizy to 240 rbg.

2) Serwer bazy danych – 1 szt.

Parametry minimalne:

- (nie gorszy niż) Procesor do zastosowań serwerowych, ECC 1x 8 rdzeni Intel Xeon v.3 lub równoważny 3.2 GHz, RAM 64GB, HDD: 6x300GB SAS12Gits Raid 10 15k + 1x300GB Hotspare, Energy Star lub równoważny
- 3 letnia gwarancja na fabrycznie zainstalowane element.
- Serwis gwarancyjny czynny 7 dni w tygodniu, 24 godziny na dobę. Możliwość zgłaszania usterek 24 godziny na dobę.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu, instalacji oraz montażu.

3) Serwer aplikacji WMS – 1 szt.

Parametry minimalne:

(nie gorszy niż) Procesor do zastosowań serwerowych, ECC lub równoważny 1x6 rdzeni Xeon lub równoważny 2,6 GHz, 32GB RAM 2x300GB SAS RAID1, Energy Star lub równoważny

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu, instalacji oraz montażu.

4) Serwer aplikacji Platforma B2B – 1 szt.

Parametry minimalne:

(nie gorszy niż) Procesor do zastosowań serwerowych, ECC lub równoważny 1x10 rdzeni Xeon lub równoważny 2,6 GHz, 48GB RAM, 2x300GB SAS RAID1, Energy Star lub równoważny

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu, instalacji oraz montażu.

5) Szafa RACK – 1 szt.

Parametry minimalne: 22U/600x800mm

6) Komputer stacjonarny z monitorem – 1 szt.

Parametry minimalne:

Procesor: Intel Core i5 szóstej generacji lub procesor równoważny, RAM: 8 GB DDR4, Dysk twardy: 240GB SSD, Ekran: 17" 1920x1080, LAN: 10/100/1000 Mbps, Wi-Fi: 802.11 a/b/g/n/ac, USB 3.1 Gen. 1: min. 1 szt, USB 2.0: min. 2 szt, system operacyjny MS Windows 10 lub równoważny, Energy Star lub równoważny

7) Terminale mobilne (kolektory danych)- 10 szt.

Parametry minimalne:

Kolektory danych w wersji pistoletowej tzw. Gun, 802.11a/b/g/n, Procesor - DualCore 1GHz lub procesor równoważny OMAP4, Laser - 1D Long Range Laser - Lorax (SE1524), Ekran - 3,7 in VGA Color, Pamięć - 512MB RAM/2GB Flash,

8) Sieć radiowa- 1 komplet

Parametry minimalne: Bezprzewodowa sieć radiowa pokrywająca całą przestrzeń magazynową działająca w standardzie RADIO 802.11A/B/G/N. Umożliwiająca aktywne przełączanie urządzeń Klientów.

Zakres częstotliwości 2.4 Ghz oraz 5.0 Ghz, Obsługa Standardu sieci 802.11a, 802.11b, 802.11g, 802.11n, Maksymalna siła transmisji radiowej: SINGLE ANTENNA COMPOSITE

TRANSMIT POWER +27 dBm (2400MHZ) +22 dBm (5200MHZ), DUAL ANTENNA COMPOSITE TRANSMIT POWER +30 dBm (2400MHZ) +25 dBm (5200MHZ).

W skład kompletu wchodzi urządzenia o parametrach nie gorszych niż:

- Kabel FTP 5e LSOH – 500m
- AccessPoint Motorola-Zebra lub równoważny – 6 szt.
- Antenka dookólna 6dBi do AP - 12 szt.
- Switch HP 1910-8G-PoE lub równoważny- 1 szt.
- Listwa zasilająca z uziemieniem - 1 szt.
- RJ 45 w ekranie – 12 szt.
- Szafa Wisząca 9U/600 mm – 1 szt.
- uchwyt skręcany do konstrukcji – 6 szt.
- Skrzynka hermetyczna na AP – 6 szt.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu, instalacji oraz montażu.

9) Drukarka kodów – 1 szt.

Minimalne parametry:

Druk: Termiczny oraz termotransferowy, Max. szerokość druku: 104 mm, Pamięć: RAM 256 MB, Flash 512 MB

Wydruk kodów kreskowych: Kody liniowe: Code 11, Code 39, Code 93, Code 128 z podkodami A/B/C i UCC Case Codes, ISBT-128, UPC-A, UPC-E, EAN-8, EAN-13, UPC i EAN z rozszerzeniami 2- lub 5-cyfrowymi, Plessey, Postnet, standardowy 2 z 5, przemysłowy 2 z 5, przeplatany 2 z 5, Logmars, MSI, Codabar, Planet Code, Kody dwuwymiarowe: Aztec, Codablock,PDF417, Code 49, Data Matrix, MaxiCode,QR Code, MicroPDF417, TLC 39, RSS-14(i Composite).

10)Smartfon – 6 szt.

Minimalne parametry:

Ekran: 5,5", Procesor: Qualcomm Snapdragon 617 lub procesor równoważny, Pamięć: 16 GB, Pamięć RAM: 2GB, System: Android 6.0 Marshmallow lub system równoważny

11) Moduł Sprzedaż – 28 szt.

Moduł stanowiskowy przeznaczony dla 28 użytkowników systemu odpowiedzialnych za zamówienia i sprzedaż. Pozwala na pełną obsługę zakupów i sprzedaży produktów w systemie. Moduł ten, umożliwi przeprowadzenie na jednym stanowisku z odpowiednimi uprawnieniami dotyczącymi innych modułów, pełnej ścieżki procesu sprzedaży: począwszy od zapytania ofertowego, poprzez ofertę dla Partnera, zamówienie, fakturę aż do rozliczenia należności i zaksięgowania faktury bez konieczności przełączania się pomiędzy modułami. Będzie posiadał rozbudowane struktury tworzenia promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, a także indywidualne cechy zasobów – partii towaru. Zaawansowane definiowane cenniki w połączeniu

z mechanizmami zarządzania promocjami, programami rabatów dla grup i poszczególnych kart zarówno Partnerów jak i asortymentu staną się potężnym narzędziem do sprostania oczekiwaniom Partnerów biznesowych. Moduł będzie zintegrowany z pozostałymi obszarami projektowanego systemu.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 28 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

12) Moduł CRM – 28 szt.

Moduł stanowiskowy niezbędny dla 28 użytkowników systemu ERP odpowiedzialnych za obsługę handlową. Wdrożenie modułu umożliwi skuteczne prowadzenie aktywnych działań marketingowych, mających na celu zwiększenie sprzedaży i udziału w rynku Zamawiającego. System pozwoli na efektywną organizację pracy działu handlowego z Klientami, poprzez ewidencjonowanie i planowanie wszelkich działań związanych z utrzymywaniem relacji z Klientami. Obejmie nie tylko procesy takie jak rejestracja kontaktów z klientami, harmonogramowanie zadań, ale również automatyzację działań marketingowych i sprzedażowych (kampanie CRM), ewidencjonowanie wątków konwersacji jak i podgląd na całość kontaktów i relacji biznesowych z danym klientem. Wykorzystanie mechanizmów systemu umożliwi tworzenie bazy wiedzy o Klientach, a osobom zarządzającym narzędzie do zarządzania pracą zespołów sprzedażowych. Pracownicy otrzymają aplikację, która będzie wspierać ich w codziennej pracy począwszy od wstępnych działań marketingowych prowadzonych z potencjalnymi Klientami, poprzez ustalanie warunków handlowych poszczególnych transakcji, aż po finalizację transakcji i organizację procesu dostarczenia produktu. Tym samym dostarczy pracownikom bieżącej, pełnej informacji na temat historii kontrahenta na każdym etapie jego obsługi. Reguły propagowania danych (np. klientów) do kolejnych etapów kampanii pozwolą skutecznie zbudować tzw. lejek sprzedaży, ocenić efektywność i rentowność działań marketingowych, sprzedażowych np. poprzez stopień realizacji budżetów ilościowo-wartościowych.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 28 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

13) Moduł Magazyn WMS – 28 szt.

Moduł WMS umożliwi kompleksowe zarządzanie magazynem wysokiego składowania. Będzie przeznaczony dla 28 użytkowników systemu odpowiedzialnych za procesy handlowe i magazynowe. Moduł powinien stanowić kompleksowe rozwiązanie informatyczne pozwalające na zarządzanie ruchem produktów w magazynie i optymalizujące proces kompletacji zamówienia (wskazanie kolejności zbierania pozycji zamówienia). WMS zapewni obsługę wszystkich procesów logistycznych w magazynie z pełną obsługą lokalizacji, stref, budynków, pozwoli na pracę wielozmianową 24h/7 pozwalając na kontrolę każdego towaru, magazyniera, lokalizacji. Proces wydania optymalizowany będzie w taki sposób, aby minimalizować odległości pokonywane przez magazynierów. Moduł WMS będzie wspierał zarządzanie logistyczne magazynem od przyjęcia towaru i jego lokalizacji na magazynie, poprzez odwzorowanie ruchów w ramach procesów, wydań oraz przesunięć (zarówno wewnątrz, jak i międzymagazynowych), aż po dostarczenie szczegółowych i aktualnych danych o zdarzeniach na magazynach osobom

odpowiedzialnym. Moduł WMS będzie się składał z funkcjonalności głównych: wydania, przyjęcia, przesunięć, stanów, inwentaryzacji, oraz zarządzania.

Realizowanie procesów:

- bezbłędne przyjęcie, rozkładanie oraz wydanie towaru z wykorzystaniem automatycznej identyfikacji na podstawie kodów lokalizacji towaru jak i kodów obcych;
- rozbudowane zarządzanie kodami kreskowymi m.in. możliwością kontroli poprawności kodów, powiązania wielu kodów kreskowych z jedną jednostką miary oraz pomocniczymi jednostkami miary;
- system rezerwacji i realizacja kompletacji zamówienia wg ustawień systemu ERP
- algorytmy optymalizacyjne (ścieżki kompletacji, zatowarowania, stref kompletacji);
- inwentaryzacje handlowe, magazynowe, ciągłe przy użyciu terminali (częściowe i całościowe);
- pełna komunikacja on-line, pełna wymiana danych i synchronizacja między systemem WMS, a terminalami mobilnymi,
- możliwość dostosowania wyglądu i funkcjonalności dla konkretnego operatora na poziomie lokalizacji i procesów.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 28 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu, instalacji oraz montażu.

14) Moduł Księgowość – 4 szt.

Moduł księgowość pozwoli na obsługę księgową zgodnie z obowiązującymi przepisami. Moduł umożliwi zarządzanie dokumentami handlowymi oraz pilnowanie należności i stanu rozrachunków z klientami. Moduł umożliwi śledzenie historii transakcji i rozliczeń jak również wglądu w obroty, stany kont należności danych klientów na dowolny dzień roku obrotowego z uwzględnieniem dowolnego okresu. Moduł umożliwi usprawnienie procesów rozliczeń dzięki zapewnieniu obsługi pełnej księgowości w formie dzienników cząstkowych grupujących operacje gospodarcze danego rodzaju. Moduł da łatwy dostęp do dokumentów źródłowych z poziomu zapisów księgowych. Moduł będzie posiadał funkcjonalność w postaci automatyzacji księgowania - 'inteligentne' schematy księgowania rozpoznające cechy księgowanych dokumentów i automatycznie dokonujące dekretacji oraz mechanizmu księgowania okresowych - odciążenie od prac związanych z cyklicznym wykonywaniem księgowania: miesięcznych, kwartalnych, rocznych itp. System pozwoli na monitoring kosztów: ewidencję kosztów, analizę kosztów w różnych ujęciach i perspektywach oraz kontrolę dowolnej liczby kręgów kosztów. Moduł umożliwi elastyczność w zakresie definiowania i odliczania stawek VAT, prowadzenie rejestrów VAT, określenie obowiązku podatkowego zgodnie z obowiązującymi przepisami w sposób umożliwiający sporządzenie deklaracji VAT. Moduł usprawni zarządzanie płynnością finansową poprzez skuteczne raportowanie należności i zobowiązań, zarówno konkretnego kontrahenta, jak i wszystkich podmiotów, z którymi firma współpracuje oraz sprawne kojarzenie płatności i dokumentów - informacje o uregulowaniu należności i zobowiązań mogą być ujęte w systemie jako rozliczenia lub jako rozrachunki. Wykorzystanie modułu zapewni wsparcie zapewnienia płynności finansowej dzięki sprawnemu generowaniu upomnień i not odsetkowych, zarówno pojedynczych, jak i zbiorczych. Moduł pozwoli na sprawną obsługę procesów sprzedaży w wielu walutach: naliczanie różnic kursowych oraz kontrolę prawidłowego rozchodowania waluty po odpowiednich kursach wynikających z operacji przychodowych.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 4 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

15) Moduł Kadry Płace – 4 szt.

Moduł Kadry-Płace powinien obsługiwać pełen zakres informacji kadrowo-płacowych. Pozwoli na prowadzenie pełnej obsługi kadrowo-płacowej począwszy od rejestracji zatrudnienia, zasad wynagradzania, ustaleń ubezpieczeń, tworzenie kalendarzy pracy – zmianowości, aż po rozliczenia płacowe z tytułów etatowych czy umów cywilno-prawnych. Dzięki automatyzacji zarządzania zasobami ludzkimi możliwe będzie usprawnienie procesu ocen pracowniczych, planowanie i realizowanie procesów rekrutacyjnych czy analizowanie zapotrzebowania pracowniczego pod określone stanowiska pracy. Identyfikacja zasobów osobowych z uwagi na fakt, że każdy proces biznesowy w systemie będzie miał przypisane zasoby osobowe odpowiadające za jego realizację.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 4 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

16) Moduł Import – 2 szt.

Z uwagi na stałą współpracę z dostawcami międzynarodowymi niezbędne jest nabycie modułu import. Moduł Import w systemie ERP będzie obsługiwał obieg dokumentów importowych, począwszy od faktury od dostawcy, poprzez przejście towaru przez skład celny, aż do wprowadzenia towaru na magazyn i odpowiedniego zaksięgowania dokumentów oraz rozliczenia płatności. Umożliwi też przeprowadzenie procedury importu w sposób uproszczony, z pominięciem składu celnego. Do dokumentów importowych należą: walutowe zamówienie do dostawcy, faktura importowa SAD na skład celny, SAD oraz dokument przyjęcia zewnętrznego z importu.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 2 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

17) Moduł Serwis – 5 szt.

Moduł będzie wykorzystywany do obsługi procesu obsługi serwisowej. Moduł będzie wykorzystywany do obsługi procesu reklamacyjnego z Partnerami. Istotnym elementem modułu będzie automatyczne pilnowanie terminów reklamacji i procedur reklamacyjnych odwzorowanych w systemie. Kolejną funkcjonalnością dla partnerów – odbiorców, będzie możliwość sprawdzenia statusu reklamacji w trybie on-line. Moduł serwis w połączeniu z Platformą B2B umożliwi elektroniczną wymianę zgłoszeń reklamacyjnych – tzw. e-reklamacje.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 5 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

18) Moduł Platforma B2B – 28 szt.

Współpraca z partnerami biznesowymi będzie mogła przebiegać sprawniej dzięki wykorzystaniu rozwiązania typu B2B (Business to Business) – Platformy webowej B2B. Dzięki platformie partnerzy będą mieli dostęp do wszystkich aktualnych i archiwalnych dokumentów, które były wystawione dla danego partnera. Pozwoli to na prezentowanie produktów firmy wraz z ich opisem, zdjęciami i cenami dedykowanymi dla danego partnera (z uwzględnieniem rabatów partnera i innych specyficznych limitów jak np. kredytu kupieckiego). Funkcjonalność ta będzie zapewniała definiowanie oraz przechowywanie w systemie obiektów biznesowych odpowiadających asortymentowi, który mamy obecnie w sprzedaży. Ponadto, umożliwi dostęp do aktualnych stanów magazynowych, przesyłanie komunikatów oraz publikowanie informacji handlowych dla partnerów. Platforma wyposażona będzie w profil partnera pozwalający na zmianę/bieżącą aktualizację danych firmowych oraz kontaktowych. Podstawową funkcjonalnością będzie udostępnienie interfejsu dostępowego (webowego) do systemu w wersji on-line – co stworzy możliwość dokonywania zamówień bezpośrednio w samym obszarze na rzeczywistych stanach magazynowych w danym czasie oraz podglądu dokumentów zamówień (historycznie). Architektura tego modułu zapewnia pełne bezpieczeństwo i poufność informacji, gdyż służy do komunikacji Partnerów, którzy korzystają z przeglądarki internetowej z serwerem aplikacji Zamawiającego. Moduł będzie pracował z wykorzystaniem protokołu SSL, który zapewni szyfrowanie komunikacji serwera Zamawiającego z Partnerami. Platforma posiadać będzie różne wersje językowe w przypadku Partnera zagranicznego wybór języka następuje w panelu Partnera.

Platforma będzie posiadała również Komunikator – livechat, który będzie umożliwił przenoszenie konwersacji na poziom systemu. Wątek konwersacji będzie rozbudowany o: możliwość dołączania plików zewnętrznych w formie załączników i obsługę historii. Konwersacje będzie widział koordynator.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 28 użytkowników systemu. .

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

19)WMS mobilne dostępy – 10 szt.

Moduł niezbędny do obsługi systemu na urządzeniach mobilnych (terminale mobilne) – to niezbędna licencja (licencje) umożliwiająca obsługę systemu na urządzeniu mobilnym (licencjonowanie na urządzenie). Umożliwi zdalną, precyzyjną i szybką obsługę zamówień, wydań i przyjęć na magazynie. Operator systemu na magazynie będzie pracował realizując zadania w sposób narzucony – zautomatyzowany przez System, generując odpowiednie dokumenty wprost w aplikacji. Moduł pozwoli na zdecydowane uproszczenie i przyspieszenie procesów magazynowych. Moduł, dzięki zastosowaniu urządzeń przenośnych, umożliwi automatyzację elektronicznego obiegu informacji z zastosowaniem kodowania EAN.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 10 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

20)Moduł Mobilna sprzedaż – 6 szt.

Moduł niezbędny do obsługi systemu na urządzeniach mobilnych (smartfon). Mobilna Sprzedaż będzie działać na systemie operacyjnym urządzeń mobilnych (smartfon) i umożliwi pełną integrację i obsługę systemu ERP na wszelkich urządzeniach mobilnych jak smartfony. Główne

zalety aplikacji to ergonomia i wydajność. Wykorzystanie standardowych gestów oraz możliwość wyszukiwania np. głosowego towarów to tylko niektóre ze standardów zastosowanych w aplikacji. Licencja lub licencje umożliwią 6 użytkownikom zaangażowanym w procesy biznesowe na sprawną obsługę procesu sprzedaży w trybie ciągłym i w czasie rzeczywistym. Moduł pozwoli na składanie zamówień online podczas wizyty u klienta na aktualnych stanach magazynowych. Zlecenie to automatycznie zostanie przekazane do kompletacji. Tym samym procesy biznesowe będą obsługiwane z poziomu urządzenia mobilnego, a wszelkie zdarzenia wykonywane z urządzenia będą rejestrowane w systemie ERP.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 6 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

21) Moduł Business Intelligence – 6 szt.

Moduł będzie służył do budowania wszelkiego rodzaju raportów oraz analiz ze wszystkich dostępnych zintegrowanych danych, które wykorzystywane są w innych modułach do obsługi procesów biznesowych. Prezentacja raportów będzie realizowana za pomocą technologii raportów tabelarycznych lub wykresów. Jego dodatkowym atutem jest prosta obsługa, szybki dostęp do aktualnych danych, wielowymiarowość oraz możliwość wglądu w dane dotyczące funkcjonowania wszystkich procesów biznesowych. Moduł BI zapewni wsparcie dla procesów decyzyjnych i zarządczych. Moduł umożliwi agregację danych w sposób określony przez użytkownika, wizualizację wyników w postaci tabel i wykresów. Oprócz standardowych parametrów system będzie mógł uwzględnić dodatkowe kategorie wynikające np. z rotacji, udziału w przychodach czy kosztach magazynowania. Do tego celu wykorzystywane będą zaawansowane analizy ABC/XYZ np. przyporządkowanie do kategorii:

A- pozycje bardzo znaczące dla biznesu/największy udział w sprzedaży;

C-bardzo liczna grupa towarów, które nie mają istotnego wpływu na sprzedaż;

B-pozostały asortyment;

X – pozycje dobrze rotujące;

Z- asortyment sprzedawany sporadycznie;

Y-towary o średnim poziomie rotacji.

Połączenie klasyfikacji ABCXYZ daje cenną wiedzę do szybkiego podejmowania decyzji o charakterze strategicznym:

AX-zapasy zapewniające ciągłość dostaw, ale wymagające szczególnego monitorowania;

AY-zalecane do automatycznego zamawiania przez system;

AZ-towar o dużej wartości i małej rotacji –pod zamówienia klienta;

BX,BY,CX,CY –należy ograniczyć zapasy do minimum;

CZ-zwiększenie asortymentu w tym segmencie prowadzi do zwiększenia poziomu obsługi; klienta bez istotnego wpływu na wartość magazynu.

System będzie dokonywał analizy wszystkich towarów klasyfikując je do poszczególnych kategorii. Do poszczególnych kategorii będą przypisane mechanizmy wyliczania prognoz będących wynikiem działania modeli matematycznych np. modelu prognostycznego Browna. Dzięki temu decyzje biznesowe będą oparte o wiarygodne dane gromadzone w systemie.

W ramach realizacji zamówienia należy zapewnić dostęp do modułu dla 6 użytkowników systemu.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

22) Licencje bazodanowe – 30 szt.

Min. parametry:

SQLCAL 2016 ALNG Emb MVL UstrCAL + SQLCAL 2016 ALNG EmbMntnncce MVL UstrCAL lub równoważne. Licencja Full Use.

Licencje zapewniające dostęp do bazy danych dla 30 użytkowników systemu.

23) Oprogramowanie serwerowe -2 szt.

Microsoft Windows Server 2012 Standard lub równoważny

Dzięki wbudowanym, ulepszonym funkcjom wirtualizacji i sieci Web pozwoli zwiększyć niezawodność i elastyczność infrastruktury serwerowej przy jednoczesnym obniżeniu kosztów i skróceniu czasu obsługi. Zaawansowane narzędzia zapewnią większą kontrolę nad serwerem oraz usprawnią zadania konfigurowania i zarządzania. Ponadto rozszerzone funkcje zabezpieczeń wzmocnią system operacyjny w celu lepszej ochrony danych u sieci oraz zapewnienia solidnej, wysoce niezawodnej podstawy dla prowadzonej działalności biznesowej. Dzięki wbudowanym mechanizmom takim jak Power Plan i PowerCfg lub równoważne umożliwi optymalizowanie zasobów IT pod kątem rozwiązań energooszczędnych i ekologicznych.

W wycenie należy uwzględnić: koszt zakupu oraz instalacji.

24) Optymalizacja systemu

Zakup usług stanowi podstawę do automatyzacji procesów biznesowych. Zakup umożliwi wprowadzenie spójnego poprawnie działającego systemu oraz umożliwi elektroniczną komunikację i wymianę danych między modułami. Końcowym etapem wdrożenia systemu będzie przeprowadzenie działań optymalizacyjnych zakończonych testami finalnymi całego systemu ERP potwierdzającymi jego prawidłowe funkcjonowanie. Etap ten umożliwi przejście do startu produkcyjnego systemu i zakończenie wdrożenia. W ramach usług weryfikowany będzie prawidłowy schemat obiegu dokumentów i informacji oraz, alerty systemowe, co umożliwi wprowadzenie spójnego poprawnie działającego systemu oraz umożliwi elektroniczną komunikację i wymianę danych.

Szacowany czas usługi obejmuje 130 roboczogodzin.

25) Migracja danych

Usługa polegająca na migracji danych z obecnie posiadanego systemu do systemu zakupionego w ramach projektu. Usługa konieczna dla utrzymania ciągłości operacji oraz widoczności historii transakcji z partnerami przed zakupem systemu. W ramach usługi przeprowadzona zostanie migracja następujących kartotek oraz baz danych do nowego systemu:

- kartoteka klientów - około 55000 rekordów
- kartoteka produktów - około 4500 rekordów
- kartoteka faktur sprzedaży - 43 000 rekordów
- kartoteka faktur zakupu - 3500 rekordów
- kartoteka serwisu - 2000 dokumentów

Szacowany czas usługi obejmuje 55 roboczogodzin.

26) Szkolenia z obsługi systemu

Dla zapewnienia efektywnego wykorzystywania możliwości funkcjonalnych systemu, założono w projekcie, dla pracowników Zamawiającego, cykl specjalistycznych szkoleń z obsługi oprogramowania. Celem szkoleń jest urzeczywistnienie planowanego usprawnienia procesów biznesowych poprzez wykorzystanie możliwości jakie będzie oferowało wdrożone rozwiązanie. Jest oczywistym, że dla wykorzystania w pełni potencjału jakie stwarza rozwiązanie niezbędna jest odpowiednia świadomość użytkowników. W ramach projektu będzie przeprowadzone

dedykowane szkolenie specjalistyczne z zakresu funkcjonowania i obsługi systemu dla osób zaangażowanych w realizację projektu - personelu własnego użytkowników.

Zakres szkolenia (główne obszary tematyczne) dla użytkowników systemu- pracowników Zamawiającego:

1. System – informacje ogólne – szacowany czas usługi 8h
 2. Zasady korzystania z systemu – szacowany czas usługi 8h
 3. Funkcjonalności systemu – szacowany czas usługi 16h
 4. Dedykowane szkolenia dziedzinowe dla poszczególnych Działów – szacowany czas usługi 128h
- Szacowany czas usługi obejmuje 160 roboczogodzin.

Gwarancja: minimum 12 miesięcy.

Jeśli w opisie przedmiotu zamówienia występują: nazwy konkretnego producenta, nazwy konkretnego produktu, normy jakościowe, patenty, znaki towarowe, typy, standardy, certyfikaty należy to traktować jedynie jako pomoc w opisie przedmiotu zamówienia. W każdym przypadku dopuszczalne są produkty równoważne pod względem konstrukcji, materiałów, funkcjonalności, jakości. Jeżeli w opisie przedmiotu zamówienia wskazano jakikolwiek znak towarowy, patent czy pochodzenie - należy przyjąć, że wskazane patenty, znaki towarowe, pochodzenie określają parametry techniczne, eksploatacyjne, użytkowe, co oznacza, że Zamawiający dopuszcza złożenie ofert w tej części przedmiotu zamówienia o równoważnych parametrach technicznych, eksploatacyjnych i użytkowych.

Stan projektowany - W wyniku realizacji projektu zostaną wprowadzone nowe jak również zoptymalizowane dotychczasowe procesy biznesowe.

1. Zamówienia

Zamówienia będą składane przez Partnera on-line na platformie B2B, zintegrowanej z systemem ERP na aktualnych stanach magazynowych. Partner w systemie (Platforma B2B) będzie mógł sprawdzić dostępność towarów, którymi jest zainteresowany oraz dokonać ich rezerwacji/zamówienia. Partner będzie mógł składać zamówienia on-line wybierając z katalogu towarów poszczególne pozycje (będzie mógł widzieć te, które są przedmiotem najczęstszych transakcji Partner – Zamawiający lub cały katalog Zamawiającego). Ponadto ceny, które będą wyświetlały się na zamówieniu będą automatycznie uwzględniały wcześniej ustalone rabaty i promocje, dzięki czemu nie będą już potrzebne dodatkowe ustalenia z Zamawiającym. Dzięki temu zamówienie od razu będzie zweryfikowane pod kątem dostępności. Zamówienie przyjęte do realizacji będzie opatrzone odpowiednim statusem dzięki czemu, kontrahent będzie mógł w każdej chwili sprawdzić status swojego zamówienia, bez potrzeby kontaktu z zamawiającym. Realizacja procesu zostanie zautomatyzowana i realizowana za pomocą edokumentów.

Akceptacja i realizacja zamówienia będzie odbywała się w formie elektronicznej w systemie (24/7) w oparciu o aktualną ofertę produktową. Operacje dokonywane w systemie będą rejestrowane w czasie rzeczywistym, co pozwoli zmniejszyć nie tylko ilość pracy, ale również czas realizacji zamówień, co stanowi niewątpliwą korzyść.

Niewątpliwą zaletą wdrażanego rozwiązania z punktu widzenia Partnera będzie to, że w systemie będzie dostępna historia zamówień, która będzie informowała o dokonanych zamówieniach, rezerwacjach, wystawionych fakturach i innych dokumentach. System będzie również informował o nierozliczonych lub przeterminowanych transakcjach (moduł Księgowość). Platforma wyposażona będzie w profil klienta pozwalający na zmianę/ aktualizację danych firmowych oraz kontaktowych. Ponadto, w wyniku realizacji projektu zostanie wdrożony nowy proces biznesowy – mobilna sprzedaż. Handlowiec podczas wizyty sprzedażowej będzie miał dostęp do wszelkich niezbędnych danych i informacji z poziomu urządzenia mobilnego

(smartphone). Dzięki temu zamówienie będzie rejestrowane/potwierdzone w czasie rzeczywistym podczas spotkania i od razu trafi do realizacji. Wyeliminowana zostanie papierowa forma zamówień klientów. Obsługa systemu na urządzeniach mobilnych umożliwi wgląd do oferty Zamawiającego, aktualnych stanów magazynowych, informacji o kontrahencie, jego limitach i płatnościach, jak również ewidencję informacji w ramach realizowanych wizyt handlowych. Zarejestrowane wizyty będą widoczne w systemie (moduł CRM), co umożliwi analizę efektywności pracy, jak również prowadzonej polityki handlowej. Kierownicy handlowców będą mieli dostęp online do danych generowanych przez handlowców i analizę efektywności pracy i poziomu realizacji targetów.

Proces ofertowania będzie obsługiwany elektronicznie, z podglądem wersjonowania ofert w procesie handlowym. Po akceptacji oferta będzie automatycznie przekształcona w umowę/zamówienie, bez konieczności przepisywania danych lub też ręcznego tworzenia dokumentów. W wyniku realizacji projektu wprowadzone będą 2 nowe procesy związane ze sprzedażą: mobilna sprzedaż oraz platforma sprzedaży B2B do partnerów online aktywna 24h na dobę, 7 dni w tygodniu.

Proces zamówień będzie dokonywany w czasie rzeczywistym na realnych stanach magazynowych w pełnej integracji z systemem ERP.

2. Dostawy

Pracownik magazynu dostanie elektroniczny wykaz zamówień, oczekujących na realizację, który będzie wygenerowany w systemie. Po ich otrzymaniu będzie rozpoczęty proces kompletacji, poprzez skanowanie dzięki kolektorom mobilnym towarów, wskazanych w zamówieniu i narzuconego przez system sposobu najbardziej optymalnej kompletacji zamówienia (ścieżka kompletacji wg. lokalizacji: regał, poziom, miejsce). Wg tych informacji magazynier będzie mógł odnaleźć pozycje zamówienia, dzięki czemu wyszukiwanie towarów będzie szybsze i efektywniejsze. Po zeskanowaniu kodu kreskowego towaru i wprowadzeniu pobieranej ilości na kolektorze, Magazynier będzie mógł przejść do następnej pozycji kompletując dostawę. Moduł WMS na bieżąco będzie kontrolował czy zeskanowany towar jest zgodny z listą pozycji paczki, co wyeliminuje ewentualną pomyłkę (eliminacja błędnych wydań, eliminacja reklamacji). System zapewni spójność asortymentową na poziomie kodów EAN za pomocą kolektorów danych i zdalną obsługę zamówień na magazynie (moduł magazyn WMS i mobilne dostępy WMS). Po skompletowaniu towaru, system zmieni status zamówienia, dzięki czemu Partner otrzyma powiadomienie na Platformie B2B o przygotowaniu towaru do wysyłki.

W wyniku wdrożenia systemu możliwe będzie wyeliminowanie papierowego obiegu dokumentów oraz błędów czynnika ludzkiego, a co za tym idzie skróceniu ulegnie czas odszukania towarów oraz koszty obsługi zostaną zredukowane.

3. Serwis/reklamacje

Obsługę zgłoszeń reklamacyjnych od Partnerów umożliwi moduł Serwis zintegrowany z Platformą B2B. Partner w sposób elektroniczny będzie mógł dokonać zgłoszenia reklamacji, wraz z określeniem swoich żądań wobec Zamawiającego z tego tytułu. Po procesie weryfikacji zawartości zamówienia przez Partnera, w systemie będzie wprowadzony elektroniczny protokół różnic lub elektroniczne zgłoszenie reklamacyjne. W takim dokumencie będą informacje dotyczące informacji, co w zamówieniu się nie zgadza lub co zostało dostarczone uszkodzone. Na podstawie informacji, wygenerowanej przez system wykonana zostanie procedura naprawcza. Partner będzie miał możliwość bieżącego podglądu i sprawdzenia statusu swojego zgłoszenia dzięki Platformie B2B zapewniającej obsługę zgłoszeń w trybie e-reklamacji.

Cały proces będzie odbywał się elektronicznie bez potrzeby wydruków papierowych.

Ponadto, Platforma B2B pozwoli Partnerom uzyskać bezpośredni dostęp do pełnej informacji dot. eksploatowanych urządzeń, okresów gwarancyjnych, dokumentacji technicznej itp. System będzie automatycznie przypominał o terminach regularnych przeglądów serwisowych, co jest konieczne w celu utrzymania gwarancji na urządzenia.

4. Kontroling i rozliczenia

Zamawiający i kontrahent będą pracować na spójnych e-dokumentach. Z poziomu systemu, Partner będzie miał bieżący wgląd w stan rozrachunków. System będzie automatycznie generował epowiadomienia dotyczące terminów płatności i stanu należności.

Moduł Business Intelligence umożliwi bardzo szybką i precyzyjną analizę sprzedaży w wymiarze wielowymiarowym i wielodziedzinowym, dzięki czemu Zamawiający będzie mógł w pełni dostosować swoją ofertę do potrzeb zakupowych klientów, na podstawie wniosków płynących z wygenerowanych przez system, analiz. Moduł BI umożliwi skuteczną optymalizację analityki procesów biznesowych. Moduł dostarczy rzetelnych i wielowymiarowych informacji o analizach obrazujących dane dotyczące procesów biznesowych na podstawie wszystkich danych zgromadzonych w systemie ERP. Oprócz standardowych parametrów, system może uwzględniać dodatkowe kategorie wynikające np. z rotacji, udziału wartościowego w przychodach czy kosztach magazynowania. Do tego celu wykorzystywane będą analizy abc/xyz.

W wyniku wdrożenia systemu zostanie wprowadzony również nowy proces zarządczy oparty o analizę wskaźnikową dzięki zastosowaniu modułu BI.

Moduł będzie służył do budowania wszelkiego rodzaju raportów oraz analiz ze wszystkich dostępnych zintegrowanych danych, które wykorzystywane są w innych modułach do obsługi procesów biznesowych. Prezentacja raportów będzie realizowana za pomocą technologii raportów tabelarycznych lub wykresów. Jego dodatkowym atutem jest prosta obsługa, szybki dostęp do aktualnych danych, wielowymiarowość oraz możliwość wglądu w dane dotyczące funkcjonowania wszystkich procesów biznesowych. Moduł BI zapewni wsparcie dla procesów decyzyjnych i zarządczych. Moduł umożliwi agregację danych w sposób określony przez użytkownika, wizualizację wyników w postaci tabel i wykresów. Oprócz standardowych parametrów system będzie mógł uwzględnić dodatkowe kategorie wynikające np. z rotacji, udziału w przychodach czy kosztach magazynowania. Do tego celu wykorzystywane będą zaawansowane analizy ABC/XYZ np. przyporządkowanie do kategorii:

A-pozycje bardzo znaczące dla biznesu/największy udział w sprzedaży;

C-bardzo liczna grupa towarów, które nie mają istotnego wpływu na sprzedaż;

B-pozostały asortyment;

X – pozycje dobrze rotujące;

Z- asortyment sprzedawany sporadycznie;

Y-towary o średnim poziomie rotacji.

Połączenie klasyfikacji ABCXYZ daje cenną wiedzę do szybkiego podejmowania decyzji o charakterze

strategicznym:

AX-zapasy zapewniające ciągłość dostaw, ale wymagające szczególnego monitorowania;

AY-zalecane do automatycznego zamawiania przez system;

AZ-towar o dużej wartości i małej rotacji –pod zamówienia klienta;

BX,BY,CX,CY –należy ograniczyć zapasy do minimum;

CZ-zwiększenie asortymentu w tym segmencie prowadzi do zwiększenia poziomu obsługi; klienta bez

istotnego wpływu na wartość magazynu. System dokonuje analizy wszystkich towarów klasyfikując je

do poszczególnych kategorii. Do poszczególnych kategorii są przypisane mechanizmy wyliczania prognoz będących wynikiem działania modeli matematycznych np. modelu prognostycznego Browna.

Ponadto wszystkie procesy biznesowe zostaną wsparte narzędziami do optymalizacji procesów biznesowych dzięki modułowi CRM. Poprzez powiązanie wiadomości z kluczowymi elementami systemu moduł CRM daje możliwość sprawnej i szybkiej nawigacji podczas procesów realizowanych poprzez system. System pozwoli na ewidencjonowanie i planowanie wszelkich działań dotyczących relacji z Klientami. Obejmie procesy takie jak rejestracja kontaktów z klientami, harmonogramowanie zadań oraz automatyzację działań marketingowych,

ewidencjonowanie wątków konwersacji oraz podgląd na całość kontaktów i relacji biznesowych z danym kontrahentem.

System umożliwi tworzenie bazy wiedzy o Klientach i zarządzanie pracą zespołów sprzedażowych i marketingowych. Pracownicy otrzymają aplikację, która będzie wspierać ich w pracy poczynając od wstępnych działań marketingowych z potencjalnymi Klientami, poprzez ustalanie warunków handlowych danych transakcji, aż po ich finalizację i organizację procesu dostarczenia produktu. Tym samym dostarczy pracownikom bieżącej, pełnej historii kontrahenta na każdym etapie jego obsługi. Reguły propagowania danych do kolejnych etapów kampanii pozwolą skutecznie zbudować tzw. lejek sprzedaży, ocenić efektywność i rentowność działań marketingowych, sprzedażowych np. poprzez stopień realizacji budżetów ilościowo-wartościowych.

System ułatwi kontakt z kontrahentami, utrzymywanie i ewidencję kontaktów, aktualizowanie oferty i informowanie o nowościach i promocjach oraz zarządzanie tunelem sprzedażowym. W systemie tworzony będzie scoring klientów oraz pełna ewidencja kontaktów i historii transakcji. W aspekcie handlowym system wspierać będzie zarówno działania typu B2B jak B2E. W wyniku realizacji projektu stworzony zostanie wirtualny podgląd wszystkich procesów biznesowych z klientami i komunikacji z pracownikami.

Komunikacja z klientami zostanie zapewniona dzięki asymetrycznej architekturze oprogramowania klient – serwer i udostępnionych po stronie Klienta WEBSERWISÓW oraz połączeniu tunelowym – łączenie portem 3306, szyfrowane bezpiecznym protokołem SSL. Logowanie do aplikacji będzie realizowane za pomocą loginu i hasła. W celu zabezpieczenia danych, zarówno wysyłanych jak i odbieranych przez system, zastosowana zostanie technologia szyfrowanego połączenia SSL (Secure Socket Layer).

Obsługa systemu będzie wykraczała poza tradycyjne komputery osobiste – system będzie mógł być używany na urządzeniach mobilnych takich jak smartfony lub terminale mobilne do bezpośredniego onlineowego wykonywania i śledzenia pracy z systemem..