

## Zapytanie ofertowe

### I. DANE ZAMAWIAJĄCEGO:

Mariusz Ciucias COPY SERWIS  
ul. Jagiellońska 15  
96-100 Skierniewice

### II. ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z realizacją projektu pt. „Wdrożenie systemu B2B w celu automatyzacji procesów z Partnerami” w ramach działania 8.2 PO IG „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” firma Mariusz Ciucias COPY SERWIS zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na zakup:

1. Zakup analizy przedwdrożeniowej 100rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.
2. Serwer- 1szt.
3. Notebook - 4 szt.
4. Moduł Administracja - 1 szt.
5. Moduł Handel - 2 szt.
6. Moduł CRM - 4 szt.
7. Moduł Serwis - 4 szt.
8. Moduł Workflow 1 szt.
9. Platforma Komunikacji Biznesowej - 1 szt.
10. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych 1 szt.
11. Instalacja i konfiguracja Moduł Administracja 60rbg.
12. Instalacja i konfiguracja Moduł Handel 70rbg.
13. Instalacja i konfiguracja Moduł CRM 60rbg.
14. Instalacja i konfiguracja Moduł Serwis 60rbg.
15. Instalacja i konfiguracja Moduł Workflow 90rbg.
16. Instalacja i konfiguracja Platformy Komunikacji Biznesowej 110rbg
17. Instalacja i konfiguracja Moduł Elektroniczna Wymiana Danych 110rbg.
18. Testy systemu B2B 70rbg.
19. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS - 100rbg.

Opis przedmiotu zapytania znajduje się w Specyfikacji, załączonej do niniejszego zapytania.

### III. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin realizacji przedmiotu zamówienia zostanie uzgodniony indywidualnie z Oferentem którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą.

### IV. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

Oferent powinien stworzyć ofertę na formularzu załączonym do niniejszego zapytania.

Oferent ma wskazać model / parametry oferowanego sprzętu na formularzu ofertowym lub załączyć specyfikację.

#### Oferta powinna:

- zawierać dane oferenta
- posiadać datę sporządzenia
- wskazać termin ważności oferty

### V. KRYTERIUM OCENY OFERT

Kryterium oceny ofert stanowi: Cena najniższa: cena łączna 100 %

### VI. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres email: [biuro@copyserwis.pl](mailto:biuro@copyserwis.pl) lub dostarczona do biura (osobiście lub pocztą) na adres: Mariusz Ciucias COPY SERWIS, ul. Jagiellońska 15, 96-100 Skierniewice.

W razie dodatkowych pytań proszę o kontakt z : Mariusz Ciucias, tel. 509 330 960

Termin nadsyłania ofert 24.02.2014r. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych i wyboru częściowego oferty.

Zamawiający zastrzega sobie możliwość negocjacji cen.

Zamawiający dopuszcza prawo unieważnienia procedury bez podania przyczyny.

#### Załączniki:

Specyfikacja

Wzór formularza ofertowego

## Specyfikacja do zapytania ofertowego

### 1. Zakup analizy przedwdrożeniowej 100rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.

Zakup usługi zewnętrznej odpowiedzialnej za opracowanie przez wykwalifikowanych ekspertów metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B. Umożliwi to odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B z uwzględnieniem automatyzacji przepływu informacji i danych. Powstała analiza stanowić będzie podstawę dopasowania systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez firmę Mariusz Ciucias COPY SERWIS i jego partnerów z uwzględnieniem oczekiwań firm w zakresie rezultatów wynikających z wdrożenia systemu B2B.

### 2. Serwer- 1szt.

#### Minimalne parametry:

**Serwer DELL z certyfikatem ENERGY STAR® - PE T320 E5-2420 1.9 6C 3x8GBrgLV 3x600GB SAS 3,5" H310 1x750W iDRAC Exp 3yNBD**

### 3. Notebook - 4 szt.

#### Minimalne parametry:

**Notebook DELL z certyfikatem ENERGY STAR®**

**EnerV3560 SILVER 15,6' WLED\_HD i5-3210M 8 GB 500GB W7Pro64 3YNBD**

### 4. Moduł Administracja - 1 szt.

Moduł będzie służył do zarządzania użytkownikami systemu B2B, przydzielania im uprawnień do obsługi wybranych obszarów systemu, funkcjonalności modułów, dokumentów, do konfiguracji struktur firmy, danych słownikowych (serii dokumentów, kategorii finansowych). Moduł wymagany dla poprawnego działania systemu B2B.

#### Funkcjonalności:

**Grupy użytkowników systemu B2B.** Grupy użytkowników to nazwane listy użytkowników, którym można będzie przydzielać prawa, określać dostęp do funkcji oraz definiować ich ustawienia wizualne.

**Narzędzia.** Funkcjonalność ta zawierać będzie dodatkowe opcje przydatne w administrowaniu systemem B2B, takie jak przeglądanie i konfigurowanie alertów systemowych, list wysyłkowych czy podgląd logów, które tworzone będą przez system B2B.

**Użytkownicy systemu.** Funkcjonalność pozwoli określić jacy użytkownicy będą zdefiniowani w systemie.

**Zarządzanie dostępem do funkcji.** Opcja umożliwi przyznawanie użytkownikom uprawnień do funkcji systemu B2B.

**Struktura.** Opcja umożliwi definiowanie struktury firmy i zależności pomiędzy kontrahentami B2B.

#### **5. Moduł Handel - 2 szt.**

Moduł będzie pozwalał na pełną obsługę sprzedaży w systemie B2B. Moduł ten, będzie umożliwiał 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. Moduł będzie posiadał rozbudowane struktury tworzenia promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, a także indywidualne cechy zasobów - partii towaru. Funkcjonalności: 1. Zaawansowane definiowane cenniki, 2. Mechanizm zarządzania promocjami, progami rabatów dla grup i poszczególnych kart zarówno Partnerów jak i asortymentu. Moduł Handel będzie umożliwiał również generowanie Zamówień do dostawcy na podstawie zamówień składanych przez Partnerów - Odbiorców. Zamówienia te dzięki modułowi Elektronicznej Wymiany Danych będą trafiały bezpośrednio do systemu informatycznego Partnera - Dostawcy. Faktury dla Odbiorców wygenerowane w module Handel, dzięki modułowi WORKFLOW będą automatycznie importowane do systemu finansowo - księgowego firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS.

#### **6. Moduł CRM - 4 szt.**

Moduł będzie rozwijał funkcjonalność systemu B2B w zakresie współpracy z Partnerami. Poprzez powiązanie wiadomości z kluczowymi elementami systemu moduł stwarzał będzie możliwość sprawnej i szybkiej nawigacji podczas procesów realizowanych poprzez system B2B. W module archiwizowane będą wszelkie wątki konwersacyjne w procesie B2B między firmą Mariusz Ciucias COPY SERWIS a Partnerem. Moduł będzie pozwalał na zarządzanie kontaktami z Partnerami, automatyczne przypominanie i powiadamianie o wspólnych zadaniach. Moduł będzie automatyzował komunikację z Partnerami dotyczącą wszelkich procesów B2B zachodzących pomiędzy nimi, automatycznie generował przypomnienia i powiadomienia i wysyłał je do zdefiniowanych osób zarówno po stronie firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS, jak i Partnera.

#### **7. Moduł Serwis - 4 szt.**

Moduł będzie wykorzystywany do obsługi procesu reklamacyjnego z Partnerami. Istotnym elementem modułu będzie automatyczne pilnowanie terminów procesu reklamacyjnego. Kolejną funkcjonalnością dla Partnerów - odbiorców, będzie możliwość sprawdzenia statusu reklamacji w trybie on-line. Moduł serwis w połączeniu z Platformą Komunikacji Biznesowej umożliwi elektroniczną wymianę zgłoszeń serwisowych - tzw. e-serwis.

#### **8. Moduł Workflow 1 szt.**

Moduł będzie pozwalał na modelowanie procesów realizowanych w systemie B2B z uwzględnieniem konfiguracji powiadomień na poszczególnych etapach procesu. Moduł WORKFLOW będzie kluczowym modułem systemu B2B. Będzie on wykorzystywany przez wszystkie komponenty B2B w tych miejscach gdzie potrzebujemy funkcjonalności obsługi decyzyjności i obsługi zdarzeń merytorycznych natywnych dla obsługiwanego w danej chwili procesu. Za pomocą narzędzi i

funkcjonalności jakie będzie udostępniał ten komponent można wykreować routing dowolnych obiektów B2B sterowany zdarzeniami (decyzjami) podejmowanymi przez użytkownika B2B, który uczestniczy w danym routingu (ścieżce decyzyjnej) procesu.

#### Funkcjonalności modułu:

- Definiowanie typów zamówień
- Definiowanie przepływów informacji i dokumentów pomiędzy etapami realizacji zamówień i modułami
- Definiowanie etapów realizacji zamówień
- Definiowanie pól opisujących zamówienie
- Konfiguracja powiadomień na poszczególnych etapach realizacji zamówień

#### **9. Platforma Komunikacji Biznesowej - 1 szt.**

Platforma Komunikacji Biznesowej będzie aplikacją dostępną z poziomu przeglądarki internetowej dla Partnerów - Odbiorców, którzy otrzymają do niej dostęp (login, hasło).

Platforma Komunikacji Biznesowej będzie działać w architekturze trójwarstwowej w oparciu o cienkiego klienta przeglądarkowego.

Platforma będzie służyła jako najwyższy element warstwy prezentacji odpowiedzialny bezpośrednio za udostępnianie danych Partnerom, stanowiąc interfejs komunikacyjny pomiędzy użytkownikiem a warstwą logiki biznesowej i warstwą danych.

Platforma Komunikacji Biznesowej będzie stanowić podstawę extranetowej części aplikacji B2B.

Platforma umożliwi elektroniczny dostęp do informacji związanych z wspólnie realizowanymi procesami, w szczególności:

- Stopień zaawansowania zamówienia
- Wzajemne rozliczenia
- Reklamacje
- Faktury
- Komunikaty systemowe
- Wątki konwersacji
- Informacje o promocjach
- Cenniki / oferty dedykowane dla Partnera

Platforma B2B pozwoli Partnerom na:

- składanie zapytań, zamówień
- pobieranie e- faktur
- podgląd stopnia zaawansowania realizacji zamówień
- podgląd płatności i rozliczeń
- podgląd dokumentów archiwalnych
- wymianę informacji/wątki konwersacji realizowane za pośrednictwem platformy

Na platformę będą udostępniane do pobrania e-faktury dla Partnera. Partner po zalogowaniu na swoje konto będzie mógł pobrać e-fakturę, sprawdzić saldo rozliczeń, status zamówienia.

Każdy z uprawnionych przez administratora Partnerów będzie miał wgląd w przypisane mu obszary w systemie firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS. Do obszarów tych należeć będą m.in.: stopień i termin realizacji zamówień, rozliczenia, faktury, statusy dokumentów. Architektura tego modułu będzie zapewniała pełne bezpieczeństwo i poufność informacji, gdyż służy do komunikacji Partnerów z serwerem aplikacji firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS. Platforma Komunikacji Biznesowej będzie pracowała z wykorzystaniem protokołu SSL, który zapewni szyfrowanie komunikacji serwera firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS z Partnerami.

#### **10. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych 1 szt.**

Moduł umożliwiający automatyczną wymianę informacji i dokumentów handlowych, np. zamówień, faktur, w formie zgodnego z powszechnymi standardami dokumentu elektronicznego. Moduł odpowiedzialny będzie za elektroniczną wymianę dokumentów takich jak: Faktura <INVOICE>, Zamówienie <ORDER>.

Moduł ten będzie zintegrowany z systemem Partnera - Dostawcy i umożliwi wysyłanie dokumentów w formie elektronicznej - pliki EDI - XML - zamówienie z modułu Handel do systemu Partnera, Faktura z systemu Partnera do systemu finansowo - księgowego firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS.

#### **11. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS - 100rbg.**

Przeprowadzenie cyklu specjalistycznych szkoleń dla użytkowników systemu B2B (Pracowników firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS odpowiedzialnych za realizację procesów B2B). Celem szkoleń jest urzeczywistnienie planowanego usprawnienia współpracy poprzez wykorzystanie możliwości jakie oferuje rozwiązanie B2B. Zakres dedykowanego szkolenia specjalistycznego z zakresu funkcjonowania i obsługi systemu B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu - użytkowników systemu B2B - personelu własnego firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS.

Zakres szkolenia (główne obszary tematyczne) dla 4 użytkowników:

- Zasady korzystania z systemu B2B
- Funkcjonalności modułów systemu B2B

## FORMULARZ OFERTOWY

.....

Miejscowość, data

Nazwa Wykonawcy:.....

Adres:.....

.....

Tel/Fax/e-mail:.....

NIP ..... Regon:.....

Osoba kontaktowa: .....

Odpowiadając na zapytanie ofertowe firmy **Mariusz Ciucias COPY SERWIS** składamy następującą ofertę:

Opis	Cena netto	Wartość netto	VAT	Wartość brutto
1. Zakup analizy przedwdrożeniowej 100rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.				
2. Serwer- 1szt.				
3. Notebook - 4 szt.				
4. Moduł Administracja - 1 szt.				
5. Moduł Handel - 2 szt.				
6. Moduł CRM - 4 szt.				
7. Moduł Serwis - 4 szt.				
8. Moduł Workflow 1 szt.				
9. Platforma Komunikacji Biznesowej - 1 szt.				
10. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych 1 szt.				
11. Instalacja i konfiguracja Moduł Administracja 60rbg.				
12. Instalacja i konfiguracja Moduł Handel 70rbg.				
13. Instalacja i konfiguracja Moduł CRM 60rbg.				
14. Instalacja i konfiguracja Moduł Serwis 60rbg.				
15. Instalacja i konfiguracja Moduł Workflow 90rbg.				

16. Instalacja i konfiguracja Platformy Komunikacji Biznesowej 110rbg				
17. Instalacja i konfiguracja Moduł Elektroniczna Wymiana Danych 110rbg.				
18. Testy systemu B2B 70rbg.				
19. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Mariusz Ciucias COPY SERWIS - 100rbg.				
Razem:				

Oświadczam, iż oferowany sprzęt spełnia minimalne parametry wskazane w zapytaniu ofertowym.

Oferta ważna .....

.....

Podpis i pieczęć