



Łódź, 16.12.2013r.

Ośrodek Badawczo-Rozwojowy ORAM Sp. Z o.o.
93-121 Łódź
ul. Częstochowska 38/52

ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty na wdrożenie systemu informatycznego klasy B2B, w ramach projektu pt. **„Platforma B2B szansa na dalszy rozwój i wzrost konkurencyjności firmy ORAM”** w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013, Osi Priorytetowej 8: Społeczeństwo Informacyjne –zwiększenie innowacyjności gospodarki, Działania 8.2: Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B.

I. Zamawiający

Ośrodek Badawczo-Rozwojowy ORAM Sp. Z o.o.
93-121 Łódź
ul. Częstochowska 38/52

Tel. 48 42 674 34 94

<http://www.oram.lodz.pl>

II. Opis przedmiotu zamówienia :

1. Analiza przedwdrożeniowa

Głównym celem analizy będzie:

- rozpoznania potrzeb funkcjonalnych ORAM oraz partnerów odnośnie projektowanego rozwiązania, w szczególności w zakresie rozpoznania konkretnych elementów procesów, które wymagać będą automatyzacji,
- analiza istniejącego zaplecza sprzętowo-programowego w celu identyfikacji zakresu prac niezbędnych do dostosowania nowego systemu klasy ERP CDN XL do potrzeb i wymagań integracji B2B.
- opracowanie mapy procesów realizowanych w przedsiębiorstwie ze szczególnym uwzględnieniem procesów objętych projektem – ich umiejscowienie w strukturze działalności, dotychczasowe i docelowe sposoby realizacji, wzajemne powiązania i zależności
- opis zakresu funkcjonalnego platformy,
- formalne ujęcie zidentyfikowanych procesów biznesowych, funkcji oraz informacji zalecanych do uwzględnienia pod kątem implementacji systemu,
- zakres organizacyjny wdrożenia,



- określenie schematów plików do wymiany;
- określenie struktury budowy plików;
- określenie cyklu wymiany danych pomiędzy partnerami.

Analiza musi zawierać koncepcję systemu w zakresie docelowych funkcjonalności, sposobów komunikacji pomiędzy integrowanymi systemami, spersonalizowanych preferencji, niezbędnych do wdrożenia procedur zapewnienia bezpieczeństwa danych.

2. Zakup serwera wraz z oprogramowaniem serwerowym.

Minimalne parametry serwera:

- Procesor 2.4 GHz
- pamięć 4GB;
- dysk 450GB;
- Windows Server 2012

3. Zakup komputerów (4szt.).

Minimalne parametry techniczne komputerów:

- procesor 2,4 GHz;
- 4GB RAM;
- dysk 250GB,
- Windows 7/8

4. Zakup bazy danych MS SQL 2012 Standard niezbędnej do wymiany danych z partnerami biznesowymi dla 7 użytkowników.

5. Instalacja, konfiguracja oraz parametryzacja bazy danych MS SQL na serwerze.

Obejmie instalację i konfigurację systemu zarządzania bazą danych na dedykowanym serwerze, konfigurację systemu zarządzania bazą danych na końcówkach, instalację klientów SQL. Maksymalny czas na instalację, konfigurację oraz parametryzację bazy danych MS SQL na serwerze to 70 godz.

6. Zakup licencji systemu klasy ERP CDN XL:

Moduł Administrator – 7 szt.

Moduł Handel-Sprzedaż – 3 szt.

Moduł Zamówienia – 4 szt.

7. Konfiguracja i wdrożenie licencji systemu klasy ERP niezbędnych do realizacji zewnętrznych procesów biznesowych na podstawie analizy przedwdrożeniowej.

Maksymalny czas na konfigurację i wdrożenie licencji systemu klasy ERP to 250 godz.



8. Szkolenia specjalistyczne z obsługi procesów zewnętrznych realizowanych za pomocą systemu ERP.

Szkolenie będzie miało na celu przekazanie użytkownikom wiedzy w zakresie użytkowania systemu, zachowania bezpieczeństwa informacji, zasad działania poszczególnych funkcji, praktyczna nauka poruszania się i korzystania z nowego systemu CDN XL.

Miejsce szkolenia to siedziba firmy ORAM, 93-121 Łódź, ul. Częstochowska 38/52, maksymalna liczba godzin szkoleniowych to 50.

9. Zakup licencji dedykowanej platformy B2B umożliwiającej współpracę z partnerami biznesowymi – 1 szt.

Licencja systemu B2B będzie stanowić podstawową warstwę oprogramowania wdrażanego systemu. Automatyzacja procesów w ramach systemu B2B polegać będzie na automatyzacji wywołania funkcji sprzedaży i zamówień w systemach partnerów. Realizacja tej funkcji będzie polegać na wymianie danych w pakietach o ustalonym z góry formacie rozpoznawalnym przez oba systemy. Ponieważ w przyszłości istnieje możliwość bezkosztowego podłączenia kolejnych partnerów do systemu celowe jest zastosowanie wystandaryzowanego formatu elektronicznej wymiany danych wg normy ISO 9735. Elektroniczna wymiana danych musi gwarantować bezbłędne przekazanie informacji do odbiorcy przetworzonej na format międzynarodowy automatycznie akceptowany przez jego system.

Platforma B2B musi zapewnić:

a) kompleksową obsługę zamówień zewnętrznych składanych przez klientów (wykonanie usługi, dostawa towaru). Obsługa zamówień zewnętrznych składanych przez klientów odbywa się zgodnie z parametrami, limitami kredytowymi oraz właściwościami zdefiniowanymi w systemie ERP (klient po zalogowaniu otrzymuje dostęp do indywidualnej oferty). Użytkownik w ramach zdefiniowanych uprawnień dostępu do platformy otrzymuje szeroki wachlarz narzędzi:

- wyszukiwanie wyrobów, usług za pomocą wbudowanego narzędzia
- podgląd całej oferty dostępnej w ramach prowadzonej przez firmę działalności
- podgląd historii transakcji
- weryfikacja transakcji
- obsługa płatności kartą płatniczą itp.
- weryfikacja złożonych i jeszcze nie zrealizowanych zamówień, możliwość dokonywania zmian ilościowych
- wgląd we wszystkie dotychczasowe faktury, w tym informacja o niezapłaconych fakturach i terminie płatności
- łatwy dostęp do informacji o danym kliencie, wspomagający szybkie podejmowanie strategicznych decyzji

b) obsługę klientów przez przedstawiciela handlowego (przydzielonego do niego), pracę w kontekście konkretnego klienta w ramach posiadanej funkcjonalności ERP – dostęp do pełnej historii dokumentów handlowych oraz płatności

c) przesyłanie aktualnych informacji handlowych (nowości, promocje, gazetka)

d) pełną obsługę dokumentów handlowych (WZ, FA, FK, ZAM, i inne), obsługę magazynów (WZ, MM).



10. Zakup instalacji oraz parametryzacji dedykowanej platformy B2B umożliwiającej współpracę z partnerami biznesowymi.

W ramach każdej z zakupionych usług przeprowadzone muszą być następujące czynności:

- wywołanie funkcji import / eksport i gromadzenie plików wynikowych do analizy
- analiza plików wynikowych
- definiowanie i parametryzacja rodzajów komunikatów
- definiowanie i parametryzacja formularzy e-dokumentów
- opracowanie dokumentacji do dalszych prac.

Maksymalny czas na przeprowadzenie ww prac to 285 godz.

11. Zakup usługi - Testy bezpieczeństwa podczas uruchomienia platformy B2B, testy i weryfikacja poprawności dwustronnego przesyłania danych: między systemem ERP a platformą B2B oraz platformą a systemem.

Stworzenie stabilnej platformy współpracy typu B2B będzie wymagać przetestowania:

- opracowanych i wdrożonych rozwiązań, w celu eliminacji ewentualnych niepoprawności
- poprawności zastosowanych schematów postępowania.

Przeprowadzenie testów będzie fazą zamykającą prace nad stworzeniem wydajnego i dostosowanego do potrzeb grupy docelowej systemu elektronicznej wymiany danych oraz osiągnięcia pełnej wydajności rozwiązania.

Maksymalny czas na przeprowadzenie powyższych testów to 75 godz.

12. Szkolenia specjalistyczne z obsługi B2B.

Przedmiotem szkolenia będzie:

- zaznajomienie pracowników firmy ORAM z podstawowymi funkcjami systemu B2B,
- nauka praktyczna wywoływania funkcji, tworzenia raportów, wprowadzania danych do formularzy,
- omówienie zasad postępowania gwarantujących zachowanie bezpieczeństwa informacji.

III. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin wykonania przedmiotu zamówienia obejmuje następujące etapy :

1. etap 1 – od 1 lutego 2014 – 31 maja 2014

- Analiza przedwdrożeńiowa,
- Serwer wraz z oprogramowaniem operacyjnym,
- Stacje robocze ,
- Baza danych MS SQL dla 7 użytkowników,
- Instalacja, konfiguracja oraz parametryzacja bazy danych MS SQL na serwerze.

2. etap 2 – od 1 czerwca 2014 – 30 września 2014

- Licencje ERP,
- Konfiguracja i wdrożenie licencji ERP,
- Szkolenie specjalistyczne z obsługi systemu ERP,



- Licencja platformy B2B.

3. etap 3 – od 1 października 2014 – 31 marca 2015

- Instalacja i parametryzacja platformy B2B,
- Testy bezpieczeństwa i weryfikacja poprawności działania platformy B2B.
- Szkolenia specjalistyczne B2B.

IV. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

Oferta powinna zawierać:

- datę sporządzenia
- nazwę, adres lub siedzibę oferenta, numer telefonu, numer NIP,
- cenę w kwocie netto i brutto.
- oferta powinna być ważna 60 dni.

V. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

1. Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem: poczty, kuriera, dostarczona osobiście na adres:

Ośrodek Badawczo-Rozwojowy ORAM Sp. Z o.o.
93-121 Łódź
ul. Częstochowska 38/52

2. Termin składania ofert upływa 30.01.2014 r.

Oferty składane po terminie nie będą rozpatrywane.

3. Zapytanie ofertowe umieszczono na stronie www: [http:// www.oram.lodz.pl](http://www.oram.lodz.pl) oraz w siedzibie Zamawiającego.

VI. OCENA OFERT

Zamawiający dokona oceny ważnych ofert na podstawie następujących kryteriów:

1. Cena – 100 %

Zamawiający zastrzega sobie prawo do ewentualnych negocjacji z Oferentami, którzy złożyli oferty spełniające kryteria formalne oraz zastrzega sobie prawo do dodatkowych spotkań i negocjacji z Oferentem, który złoży najniższą ofertę, jeśli ta przekraczałaby zakładany budżet na realizację projektu.

VII. DODATKOWE INFORMACJE

Dodatkowych informacji dotyczących funkcjonalności budowanej platformy można uzyskać w siedzibie firmy Ośrodek Badawczo-Rozwojowy ORAM Sp. Z o.o., 93-121 Łódź , ul. Częstochowska 38/52 oraz pod nr tel. 48 42 674 34 94.

VIII. UNIEWAŻNIENIE

Zastrzega się unieważnienie zapytania w każdym czasie bez podania przyczyny.

Załączniki:

1. Formularz ofertowy.