



Kraków, dnia 6 lutego 2013 r

OGŁOSZENIE O ZAMÓWIENIU W TRYBIE ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Zamawiający :

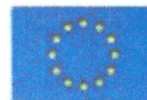
**S – Media sp. z o.o.
ul. Mackiewicza 17A
31 – 214 Kraków**

- 1. Tryb zamówienia :** zapytanie ofertowe zgodnie z zapisem umowy dofinansowania w ramach programu PO IG
- 2. Przedmiot zamówienia - zakup:**
 - a) **moduł serwera** – oprogramowanie niezbędne do realizacji oraz zarządzania procesami B2B
 - b) **moduł konwertujący** – oprogramowanie służące do przetwarzania danych, które są wysyłane i otrzymywane w formie elektronicznej
 - c) **moduł eksportu/importu** – oprogramowanie, które umożliwi wysyłanie oraz otrzymywanie danych w formie elektronicznej pomiędzy Wnioskodawcą a Kontrahentami, z uwzględnieniem rozróżnienia Kontrahentów na dostawców i klientów
 - d) **moduł uwierzytelniający i autoryzujący** – oprogramowanie umożliwiające weryfikację procedur dostępu użytkownika do danych, funkcjonujące w oparciu o politykę bezpieczeństwa
 - e) **moduł udostępniania danych** – oprogramowanie umożliwiające szybki i kompleksowy dostęp do informacji o stanach magazynów, a także pozwalające na usystematyzowanie kodów oraz nazw produktów i półproduktów
 - f) **Zakup modułu raportującego** – oprogramowanie służące szybkiej realizacji raportów oraz analiz finansowych, a także weryfikowaniu stopnia zaawansowania realizacji danego zamówienia czy całego kontraktu etc.
 - g) **Usługi informatycznej - testowania i wdrożenia** do warunków Zamawiającego, systemu informatycznego opartego na określonych powyżej modułach oprogramowania

3. Opis przedmiotu zamówienia :

Realizowany projekt będzie polegał na opracowaniu, wykonaniu oraz wdrożeniu systemu B2B umożliwiającego automatyzację przepływu informacji tj. danych, zamówień, faktur, rozliczeń etc., pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerami handlowymi Zamawiającego. Rozwiązanie to pozwoli zredukować do niezbędnego minimum ilość generowanych dokumentów w formie papierowej, co usprawni kontakt pomiędzy Zamawiającym a Kontrahentami. Ponadto system B2B oparty na zamawianym oprogramowaniu pozwoli wyeliminować szereg nieprawidłowości w dotychczasowym funkcjonowaniu firmy, takich jak: niedopowiedzenia występujące w trakcie ustaleń odbywających się drogą telefoniczną, reklamacji związanych z nieaktualizowaniem danych dotyczących stanów magazynowych przy składaniu nowych zamówień, etc. oraz zostanie także zredukowana praca osób przy obróbce dokumentów w formie papierowej. Celem niniejszego projektu jest stworzenie systemu przepływu informacji między Wnioskodawcą a Kontrahentami, który docelowo pozwoli na zwiększenie poziomu sprzedaży oraz maksymalizację dochodów. Kluczowym elementem tego projektu jest oprogramowanie będące przedmiotem niniejszego zamówienia. Podstawową barierą dla rozwoju systemów elektronicznej wymiany danych pomiędzy S-Media a Kontrahentami są słabości systemu informatycznego, na którym obecnie funkcjonuje firma. Uniemożliwia on szybką wymianę danych o dostępności, rodzaju produktów oraz wstępnym oszacowaniu czasu realizacji pomiędzy Wnioskodawcą a Kontrahentami. Celem projektu w tym aspekcie będzie umożliwienie pokazania Kontrahentom zmian w obszarze produktów, zamówień oraz procesu realizacji na bieżąco (tj. bez konieczności informowania drogą telefoniczną o modyfikacjach w danym obszarze).

Planowany do wdrożenia system B2B realizował będzie następujące funkcje (procesy biznesowe):



1. Obsługa zamówień (od Klientów).

Proces obsługi zamówień oraz proces sprzedaży będzie polegał na kompleksowym przeprowadzeniu sprzedaży od sprawdzenia przez Kontrahenta stanu magazynu, złożenia zamówienia na realizację określonych produktów, półproduktów (uwzględniając ich dostępność), poprzez ustalanie kolejności realizacji, aż do końca tzn. do wystawienia dokumentów sprzedaży.

2. Obsługa zleceń produkcyjnych i zamówień towarów i surowców (do Dostawców).

Należy podkreślić, że Partnerami Zamawiającego są nie tylko klienci, ale również dostawcy produktów i półproduktów. W związku z tym system B2B będzie zawierał kompleksową informację dotyczącą procedur składania zleceń produkcyjnych, zamówień na towary i surowce oraz wspomagał proces nadzoru nad realizacją tych celów. W zależności od konkretnego Partnera oraz relacji biznesowych Zamawiający – Partner system B2B będzie uwzględniał specyfikę tej współpracy.

3. Raportowanie oraz tworzenie analiz

Raportowanie on-line umożliwi zarówno klientom jak i dostawcom śledzenie na bieżąco, bez żadnych ograniczeń czasowych, wszystkich transakcji wykonanych oraz będących w trakcie realizacji pomiędzy Kontrahentem a Zamawiającym. Dodatkowo możliwe będzie uzyskanie raportów i analiz finansowych za dany okres czasowy, stanu rozliczeń, poziomu realizacji zamówień, wykorzystania kredytu kupieckiego, etc.

4. Udostępnianie usługi synchronizacji kodów asortymentów oraz informacji o dostępnych stanach magazynowych

Jest to bardzo ważna funkcjonalność, ponieważ jej prawidłowe wdrożenie pozwoli wyeliminować problem z niejednoznacznym formułowaniem zamówień, co stanowi istotną część wśród składanych do S – Media reklamacji, ponadto pozwoli to Zamawiającym na etapie redagowania na maksymalną korelację z naszymi stanami w dobieranych asortymentach do zamówień. To powinno pomóc S – Medii, aby w znacznym stopniu poprawić na korzyść współczynnik zrealizowanych w terminie zamówień.

5. Fakturowanie

Moduł ten pozwoli na całkowicie zautomatyzowany proces przesyłu faktur zarówno z dostawcami jak i klientami, co znacznie ułatwi dokonywanie rozliczeń Zamawiającego z Partnerami.

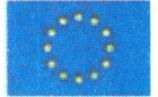
Rolą Partnerów projektu będzie instalacja odpowiednich modułów umożliwiających dwukierunkową wymianę danych oraz wdrożenie procedur przesyłania danych drogą elektroniczną bezpośrednio do systemu B2B Zamawiającego z zachowaniem zasad przyjętych w polityce bezpieczeństwa jak również tego, czy dany Kontrahent jest dostawcą, czy klientem. Po spełnieniu tych warunków Partnerzy będą mogli korzystać z udogodnień oferowanych przez wdrożony w ramach projektu system B2B. Zamawiający dopuszcza składanie propozycji modyfikujących lub uściślających założenia projektu, zastrzegając sobie prawo arbitralnej decyzji odnośnie akceptacji proponowanych przez Oferenta zmian. Proponowane zmiany muszą być zgodne z podstawową ideą projektu, muszą mieć charakter rozszerzający, unowocześniający, lub udoskonalający podstawowe założenia Zamawiającego.

4. Zamawiający nie przewiduje składania ofert częściowych.

5. Zamawiający nie przewiduje możliwości składania ofert wariantowych w odniesieniu do ceny.

6. Termin wykonania dostawy wraz z wdrożeniem:

- a) **Do 2 miesięcy od dnia podpisania umowy – pierwszy etap, będący częściową realizacją projektu, w zakresie każdego modułu.**
- b) **Do 11 miesięcy od dnia podpisania umowy – drugi etap, który zawierał będzie dokończoną wersję każdego modułu oraz wdrożenie.**



7. Zamawiający dopuszcza możliwość wypłaty zaliczki oraz dokonywania rozliczeń częściowych po ukończeniu poszczególnych etapów projektu.

8. Kryteria oceny ofert i ich znaczenie:

70 % - cena

15 % - doświadczenie personelu zaangażowanego w realizację projektu,

15 % - termin realizacji zamówienia

9. Oferty można składać w siedzibie firmy:

Kraków ul. Mackiewicza 17A w godzinach od 12.00 do 16.00, w terminie do 21 lutego 2013

W sytuacji gdy będziecie Państwo potrzebowali dodatkowych informacji, bądź wyjaśnień proszę o kontakt pod numerem 660 775 148, ponadto jeżeli będziecie Państwo przewidywali prezentacje (np. technologii bądź swoich dotychczasowych dokonań) proszę o wcześniejsze powiadomienie (z uwzględnieniem przewidywanego czasu na prezentację) w celu ustalenia dogodnego dla obu stron terminu.

Okres związania ofertą: 30 dni

10. Termin rozpatrzenia ofert: 25 luty 2013 r.

11. Na podstawie złożonych ofert Zamawiający wyłoni Oferenta, wobec którego wystosuje zaproszenie do ostatecznych negocjacji odnośnie warunków podpisania umowy.

Z poważaniem

Bogusław Wierzba

Prezes Zarządu

S-MEDIA Sp. z o.o.
ul. Mackiewicza 17A
31-214 Kraków
NIP 945-19-32-578