

Tereszyn, dnia 03.01.2013r.

## Zapytanie ofertowe 1/2013

### I. DANE ZAMAWIAJĄCEGO:

Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością  
Tereszyn 3A  
21-030 Motycz

### II. ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z realizacją projektu pt. „Wdrożenie systemu B2B w celu automatyzacji procesów biznesowych z Partnerami” w ramach działania 8.2 PO IG „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” firma **Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością** zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na zakup:

1. Zakup analizy przedwdrozeniowej 140rbg – przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.
2. Moduł Administracja- 1 szt.
3. Moduł Handel- 1 szt.
4. Moduł CRM- 1 szt.
5. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych- 1 szt.
6. Platforma Komunikacji Biznesowej- 1 szt.
7. Moduł Business Intelligence- 1 szt.
8. Moduł wycen i e-produkcji-1 szt.
9. Usługa instalacji i konfiguracji oprogramowania serwerowego- 30 rbg
10. Instalacja i konfiguracja Modułu Administracja- 36rbg
11. Instalacja i konfiguracja Modułu wycen i e-produkcji-190 rbg
12. Instalacja i konfiguracja Modułu Handel- 80 rbg

13. Instalacja i konfiguracja Moduł CRM- 20 rbg
14. Instalacja i konfiguracja Platforma Komunikacji Biznesowej- 190 rbg
15. Instalacja i konfiguracja Moduł Business Intelligence- 76 rbg
16. Migracja danych- 40rbg
17. Instalacja i konfiguracja Moduł Elektroniczna Wymiana Danych- 150 rbg
18. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością – 60rbg

### 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.

#### Oferta powinna:

- zawierać pełną nazwę oferenta
- adres oferenta
- posiadać datę sporządzenia
- termin ważności oferty

### V. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres email:

[INFO@LUXURY-HOUSE.PL](mailto:INFO@LUXURY-HOUSE.PL) lub dostarczona do biura na adres Tereszyn 3A, 21-030 Motycz

W razie dodatkowych pytań proszę o kontakt z : Artur Zawadzki, 81 503 00 01

Termin nadsyłania ofert **11.01.2013** 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.

Kryterium oceny ofert stanowi: Cena 100%

**Załączniki:**

Specyfikacja

Wzór formularza ofertowego

## Specyfikacja do zapytania ofertowego nr 1/2013

### 1. Zakup analizy przedwdrożeniowej – 140rbg – przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.

Wydatek ten ma obejmować zakup usługi zewnętrznej odpowiedzialnej za opracowanie przez wykwalifikowanych ekspertów metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B. Ma to umożliwić odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B z uwzględnieniem automatyzacji przepływu informacji i danych. Powstała analiza ma stanowić podstawę dopasowania systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością i jej partnerów z uwzględnieniem oczekiwań firm w zakresie rezultatów wynikających z integracji.

Prawidłowo wykonana analiza przedwdrożeniowa ma stanowić podstawę prawidłowo zaimplementowanego systemu B2B.

### 2. Moduł Administracja – 1 szt.

Moduł ma służyć do zarządzania użytkownikami systemu B2B, przydzielania im uprawnień do obsługi wybranych obszarów systemu, funkcjonalności modułów, dokumentów, danych słownikowych (serii dokumentów, kategorii finansowych).

Moduł ma być niezbędny i wymagany dla poprawnego działania systemu B2B.

Funkcjonalności:

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

Narzędzia. Funkcjonalność ta ma zawierać 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 ma pozwolić na określenie jacy użytkownicy będą zdefiniowani w systemie.

Zarządzanie dostępem do funkcji. Opcja ma umożliwić przyznawanie użytkownikom uprawnień do funkcji systemu B2B.

Struktura. Opcja ma umożliwić definiowanie struktury firmy i zależności pomiędzy kontrahentami B2B.

### **3. Moduł Handel- 1 szt.**

Moduł ma pozwalać na pełną obsługę sprzedaży towarów i obsługę reklamacji w systemie B2B. Moduł ten ma umożliwiać przeprowadzenie na jednym stanowisku z odpowiednimi uprawnieniami dotyczącymi innych modułów, pełnej ścieżki procesu sprzedaży: począwszy od zapytania ofertowego, poprzez ofertę dla Partnera, zamówienie, fakturę, obsługę reklamacji aż do rozliczenia należności i zaksięgowania faktury. Moduł ma posiadać rozbudowane struktury tworzenia promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, a także indywidualne cechy zasobów – partii towaru. Zaawansowane definiowane cenniki w połączeniu z mechanizmami zarządzania promocjami, progami rabatów dla grup i poszczególnych kart zarówno Partnerów jak i asortymentu mają stać się potężnym narzędziem do sprostania oczekiwaniom Partnerów biznesowych.

### **4. Moduł CRM – 1 szt.**

Moduł ma rozwijać funkcjonalność systemu B2B w zakresie współpracy z Partnerami. Poprzez powiązanie wiadomości z kluczowymi elementami systemu ma dawać możliwość sprawnej i szybkiej nawigacji podczas procesów realizowanych poprzez system B2B. W module mają być archiwizowane wszelkie wątki konwersacyjne w procesie B2B między Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością a Partnerem. Moduł ma pozwalać na zarządzanie kontaktami z Partnerami, automatyczne przypominanie i powiadamianie o wspólnych zadaniach.

### **5. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych- 1 szt.**

Moduł ma pośredniczyć w wymianie danych między systemem B2B i systemami informatycznymi partnerów, wykorzystując standard komunikatów EDIFACT przyjęty przez Grupę Roboczą EDI przy Klubie ECR Polska. Idea stosowania elektronicznej wymiany danych polega na zastąpieniu, w celu efektywniejszej współpracy pomiędzy partnerami, przesyłu papierowych dokumentów i ich ręcznego wprowadzania, elektronicznym przesyłem informacji. We wdrażanym rozwiązaniu partnerzy mają wymieniać dokumenty automatycznie, a różnice techniczne używanego przez nich oprogramowania mają stać się nieistotne. Moduł ma zapewnić wszelkie interfejsy potrzebne do przekazywania dokumentów wygenerowanych w systemie B2B do systemów informatycznych partnerów. Moduł ma być wykorzystywany wszędzie tam, gdzie będzie występować automatyczne generowanie dokumentów na podstawie danych wsadowych z systemu B2B.

Funkcjonalność modułu Elektroniczna Wymiana Danych ma umożliwić eksport/import dokumentów. Obsługiwane dokumenty:

- a. - Zamówienia <ORDER>
- b. - Faktury <INVOICE>
- c. - Korekty <CORRECTING INVOICE>

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

Współpraca ze stałymi partnerami biznesowymi ma przebiegać sprawniej dzięki wykorzystaniu rozwiązania typu B2B (Business to Business) – Platforma Komunikacji Biznesowej. Jest to moduł, dzięki któremu partnerzy mają mieć dostęp do wszystkich aktualnych i archiwalnych dokumentów, które były wystawione dla danego partnera. Ponadto moduł ten ma umożliwiać składanie zleceń przez partnerów z poziomu ich systemów informatycznych, dostęp do aktualnych i archiwalnych zleceń oraz publikowanie informacji dla partnerów. W tym module partner ma mieć także możliwość dostępu do analiz utworzonych w module Business Intelligence. Moduł ma być wyposażony w profil partnera pozwalający na zmianę/bieżącą aktualizację danych firmowych oraz kontaktowych. Partner ma mieć również możliwość dokonywania Zleceń w samym module komunikacji biznesowej. Moduł ma być narzędziem dokonującym wymiany informacji między systemami informatycznymi przedsiębiorców w czasie rzeczywistym. Podstawową funkcjonalnością w ramach modułu ma być udostępnienie interfejsu dostępowego (webowego) do systemu w wersji on-line – co stworzy możliwość dokonywania zleceń także bezpośrednio w samym module oraz podglądu dokumentów zamówień i zleceń (historycznie) lub też ponownego dokonania zlecenia na bazie zlecenia historycznego. Moduł ma nie wprowadzać funkcjonalności odpowiedzialnych za obsługę innych procesów biznesowych, nie obsługiwanych przez integrowane systemy.

#### **7. Moduł Business Intelligence – 1 szt.**

Moduł ten ma służyć do budowania wszelkiego rodzaju raportów oraz analiz ze wszystkich dostępnych zintegrowanych danych, które wykorzystywane są w innych modułach do obsługi procesów biznesowych z Partnerami. Moduł ma także zapewniać dostęp do tych raportów partnerom w ramach odpowiednio przyznanych uprawnień (m.in. kontrolowanie stanów rozrachunków itp.). Prezentacja raportów ma być realizowana za pomocą raportów tabelarycznych lub wykresów. Jego dodatkowym atutem ma być prosta obsługa, szybki

dostęp do aktualnych danych, wielowymiarowość oraz możliwość wglądu w dane dotyczące funkcjonowania wszystkich procesów biznesowych między firmą Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością a Partnerami. Moduł BI ma zapewniać odpowiedni kontroling i analitykę danych w oparciu o dane bazowe z systemów Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością i Partnera. Ponadto, za sprawą modułu Business Intelligence ma być możliwe tworzenie różnego rodzaju analiz i raportów sprzedażowych, na podstawie danych pozyskanych ze wszystkich modułów składających się na system B2B, dzięki czemu Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością będzie mogła w pełni dostosować swoją ofertę do potrzeb Partnera, na podstawie wniosków płynących z wygenerowanych przez system B2B, analiz. Moduł Business Intelligence ma dostarczać informacji i raportów dotyczących współpracy B2B zarówno dla Partnera, jak i Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością.

#### **8. Moduł wycen i e-produkcji- 1 szt.**

Moduł ma pozwalać na określenie terminów realizacji zamówień co do godziny, dzięki czemu partner może zoptymalizować własny i wewnętrzny transport technologiczny, jak również pracować w systemie just- in- time. Moduł ma umożliwiać partnerom dokonanie natychmiastowej weryfikacji stanów magazynowych, możliwości technologicznych realizacji zlecenia, dokonanie wyceny, wizualizacji statusów poszczególnych zamówień, zlecenia w przygotowaniu, w toku, zakończone. Moduł ma umożliwiać automatyczne przypisanie zamówienia do konkretnego partnera. Dzięki połączeniu z modułem Platforma Komunikacji Biznesowej ma być stworzona funkcjonalność e-Produkcja umożliwiająca Partnerom zlecenie na produkcję do Dostawcy. Moduł ma być zintegrowany z systemem produkcyjnym Partnera-Dostawcy i umożliwiać dokonywanie wycen, prognozowanie terminów wykonania zlecenia oraz podglądu statusu zleceń produkcyjnych w czasie rzeczywistym.

#### **9. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością - 60rbg**

Zakup szkolenia ma być niezbędny dla wdrożenia rozwiązania elektronicznego biznesu B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu. Przeszkolenie personelu własnego zaangażowanego w realizację projektu pracowników ma umożliwić efektywne korzystanie z systemu B2B.

Szkolenie ma być niezbędne, gdyż wdrożenie systemu ma stanowić innowację procesową, oraz ma być nowym rozwiązaniem integrującym systemy informatyczne Partnerów z systemem informatycznym firmy Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością. Szkolenie ma dotyczyć dedykowanego systemu B2B oraz ma być skierowane jest wyłącznie dla pracowników firmy Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością- osób zaangażowanych w realizację projektu.



## FORMULARZ OFERTOWY

.....

Miejscowość, data

Nazwa Wykonawcy:.....

Adres:.....

.....

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

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

Osoba kontaktowa: .....

Odpowiadając na zapytanie ofertowe firmy **nr 1/2013 Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością** składamy następującą ofertę:

Opis	Cena netto	Wartość netto	VAT	Wartość brutto
1. Zakup analizy przedwdrożeniowej 140rbg – przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B.				
2. Moduł Administracja- 1 szt.				
3. Moduł Handel- 1 szt.				
4. Moduł CRM- 1 szt.				
5. Moduł Elektroniczna Wymiana Danych- 1 szt.				
6. Platforma Komunikacji Biznesowej- 1 szt.				
7. Moduł Business Intelligence- 1 szt.				
8. Moduł wycen i e-produkcji-1 szt.				
9. Usługa instalacji i konfiguracji oprogramowania serwerowego- 30 rbg				
10.Instalacja i konfiguracja Modułu Administracja- 36rbg				

11.Instalacja i konfiguracja Moduł wycen i e-produkcji-190 rbg				
12.Instalacja i konfiguracja Moduł Handel- 80 rbg				
13.Instalacja i konfiguracja Moduł CRM- 20 rbg				
14.Instalacja i konfiguracja Platforma Komunikacji Biznesowej- 190 rbg				
15.Instalacja i konfiguracja Moduł Business Intelligence- 76 rbg				
16.Migracja danych- 40rbg				
17.Instalacja i konfiguracja Moduł Elektroniczna Wymiana Danych- 150 rbg				
18.Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Luxury Stone Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością – 60rbg				
<b>Razem:</b>				

Oferta ważna .....

.....

Podpis i pieczęć