**DOTACJE NA INNOWACJE**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach PO Innowacyjna Gospodarka Działanie 8.2

Wieleń, 14 lipca 2014 r.

**Załącznik nr 1 – wzór odpowiedzi na zapytanie ofertowe**

**Dane oferenta:**

**(nazwa, adres, NIP)**

**Oferta skierowana do:**

**EL-DRUT Sp. z o.o. (dawniej: EL-DRUT Hurtownia Elektrotechniczna Feliks Dratwia)**

**ul. Dworcowa 11**

**64-730 Wieleń**

**ODPOWIEDŹ NA ZAPYTANIE OFERTOWE DOTYCZĄCE WDROŻENIA SYSTEMU B2B**

**W PRZEDSIĘBIORSTWIE**

**PRZEDMIOT OFERTY**

Przedmiot OFERTY obejmuje zakup środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, usług informatycznych
i technicznych, usług doradczych i eksperckich oraz szkoleniowych.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **l.p** | **Nazwa** | **Jednostka miary** | **Ilość** | **Cena jednostk. (netto)** | **Wartość PLN netto (d\*e)** | **Termin** **realizacji Zamówienia** **do dnia** |
| (a) | (b) | (c) | (d) | (e) |  (f)  | (g) |
| **Wartości niematerialne i prawne:** |  |  |  |
| 1. | **Zintegrowany system informatyczny klasy ERP**Rozwiązanie umożliwiające uruchomienie relacji usługowej typu B2B z partnerami projektu w oparciu o komercyjną bazę danych umożliwiają implementację systemu i automatyzowanie procesów w modelu B2B np. MSQL Server/ Oracle lub im podobne.Całość oferowanej funkcjonalności systemu informatycznego ERP ze względu na większe bezpieczeństwo i stabilność systemu powinna pochodzić od jednego producenta oprogramowania.Moduły systemu:* **CRM – 5 szt.**

Ma umożliwiać rejestrację danych partnerów oraz przypisane związanych z nimi zadań; terminarz; przypisanie opiekunów do zadań; tworzenie dokumentów cyklicznych i mailingu.Powinien umożliwiać tworzenie wieloetapowych kampanii sprzedażowych, marketingowych, serwisowych. Powinna istnieć możliwość zaplanowania rozbudowanych ankiet na temat potencjalnego klienta i zbierania w ten sposób informacji o rynku. Definiowanie etapów powinno opierać się o predefiniowane wzorce ułatwiające tworzenie nowych kampanii. Moduł powinien umożliwiać planowanie sprzedaży oraz rejestrowanie wydatków pracowników.* **Finansowo – księgowy – 1 szt.**

Licencje służące obsłudze pełnej księgowości według Ust. o Rachunkowości lub Międzyn. Stan. Rachunkow. MSR, MSSF. Moduł powinien w pełni automatyzować proces księgowania dokumentów w oparciu o opis dokumentu oraz automatyzować księgowania cykliczne. Wymagana jest integracja z systemami bankowości elektronicznej. System powinien umożliwiać księgowanie w wielu walutach oraz obliczać różnice kursowe. Wymagane jest również wsparcie dla wyceny środków pieniężnych w walutach obcych. Powinna istnieć możliwość elektronicznego wysyłanie deklaracji podatkowych.* **Handlowo - magazynowy** - 7 szt.

Licencje niezbędne do obsługi procesów handlowych związanych z obsługą zapytań ofertowych, procesu ofertowania, zamówień, sprzedaży i wysyłki towarów (dokumenty transportowe), całej gospodarki magazynowej (Wydanie Zewnętrzne, Wydanie z magazynu, Przyjęcie Zewnętrzne, Przyjęcie do magazynu, przesunięć magazynowych, zmiana położenia towaru, deprecjacja).Moduł powinien posiadać rozbudowane struktury promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, indywidualne cechy zasobów; umożliwiać wystawianie dokumentów rejestrujących wiele rodzajów transakcji; umożliwiać zamykanie okresów operacji handlowych niezależnie od okresów operacji księgowych; oferować możliwość zarządzania położeniem towaru w magazynie oraz szerokie możliwości tworzenia rozbudowanych mechanizmów naliczania rabatów oraz zarządzania reklamacjami. Powinien być wyposażony w zaawansowane mechanizmy wspierające proces optymalizacji stanów magazynowych.Powinien wspierać proces wystawiania faktur elektronicznych.* Zamówienia – 1 szt.

Moduł ma umożliwiać rejestrowanie zamówień zakupu, sprzedaży oraz zamówień wewnętrznych; tworzenie wielowariantowych ofert sprzedaży oraz rejestrowanie ofert od dostawców; wystawianie faktur zaliczkowych do zarejestrowanych zamówień. * Moduł Analiz I Raportowania – 1 szt.

Aplikacja, która powinna umożliwiać tworzenie analiz danych gromadzonych w systemie transakcyjnym i zapewnić możliwość ich porównania z danymi stanowiącymi benchmark. Powinna umożliwiać tworzenie automatycznych subskrypcji raportów na potrzeby pracowników firmy oraz uprawnionych partnerów biznesowych. * Moduł do wymiany danych w systemie b2b - platforma B2B (moduł serwerowy) – 1 szt.

Narzędzie pozwalające na zdalną obsługę kontaktów z partnerami biznesowymi. Uprawnieni kontrahenci za pomocą przeglądarki internetowej powinni uzyskać wgląd do zawsze aktualnej oferty handlowej, mogą w wygodny sposób składać zamówienia, reklamacje, monitorować stan płatności, realizacji zamówień, zgłoszeń reklamacyjnych, serwisowych czy produkcyjnych. Wszystko to bez potrzeby instalacji dodatkowego oprogramowania – z każdego miejsca z dostępem do Internetu, a prezentowane dane są pobierane i dodawane bezpośrednio z i do podstawowych modułów systemu bez opóźnień łącznie ze zdjęciami towarów. * Moduł XWD wspomagający wymianę danych w systemie b2b - platforma B2B – 1 szt.

Narzędzie umożliwiające sposób integracji systemów informatycznych partnerów i wnioskodawcy | Szt. | 1 |  |  | 06-10-2014 |
| **Środki trwałe:** |  |  |  |
| 1.2. | **Serwer główny**Przeznaczony do zainstalowania licencji programów wchodzących w skład systemu B2B i zapisu danych podlegających wymianie B2B. To niezbędny element do utworzenia, instalacji i wdrożenia systemu B2B. Serwer pozwala na gromadzenie danych, przechowywanie czy teżudostępnianie poszczególnych modułów systemu przedsiębiorstwom współpracującym. Stanowi więc kluczowy środek trwały przy wdrażaniu systemu B2B. Planowany do zakupu serwer będzie pełnił funkcję serwera bazodanowego, stanowiącego repozytorium danych dla poszczególnych elementów systemu B2B.*Minimalne podstawowe parametry serwera:*to niezbędny element do utworzenia, instalacji iwdrożenia systemu B2B. Serwer pozwala na gromadzenie danych, przechowywanie czy teżudostępnianie poszczególnych modułów systemu przedsiębiorstwom współpracującym. Stanowi więc kluczowy środek trwały przy wdrażaniu systemu B2B. Planowany do zakupu serwer będzie pełnił funkcjęserwera bazodanowego, stanowiącego repozytorium danych dla poszczególnych elementów systemuB2B.Pożądane parametry techniczne zbliżone do:* minimum 2 x CPU z 6 rdzeniami taktowanymi min. 2,5GHz,
* min. 24GB RAM,
* min. 8 x 300GB SAS 10k,
* 2 zasilacze, zdalna konsola zarządzająca pozwalająca na dostęp niskopoziomowy.

***Serwer powinien zawierać rozwiązania pozwalające na oszczędzanie energii, w tym***:* wydajne energetycznie, płaskie komponenty zapewniające niższe koszty operacyjne
* Wysoko wydajnościowy zasilacz sieciowy spełn. certyf. 80PLUS
* procesor oferujący znacznie większą wydajność w porównaniu z poprzednimi generacjami procesorów, a jednocześnie spełniający te same limity odprowadzania ciepła (TDP)
* technologia umożliwiająca włączanie i wyłączanie elementów procesora zgodnie z wymaganiami redukując pobór mocy
* nisko napięciowe procesory, pobierające mniej mocy, jednocześnie spełniając wymagania wydajnościowe i efektywności chłodzenia
* Nisko napięciowe pamięci 1,35V DDR3 RDIMM, zużywające 15% mniej energii w porównaniu do pamięci 1,5V DDR3 RDIMM
* Dyski w technologii SSD (Solid State Drive) zużywające aż do 80% mniej mocy niż tradycyjne dyski HDD 2,5 cala
* sześciokątne otwory wentylacyjne, zapewniające lepszy przepływ powietrza i wzrost efektywności chłodzenia o około 30%.

**Zestaw komputer stacjonarny z monitorem dostosowanym do wymagań systemu B2B – 5 szt.** Komputer: CPU min. Intel PENTIUM 3.00GHz, PŁYTA s.1155,Intel B75,2xDDR3,SATA3, USB 3.0, GLAN mATX , min. 4GB RAM Monitor: LCD min. 21” 16:9 rozdzielczość min. 1920x1080, czas reakcji min. 8ms, złącza: D-Sub, DVI-D | Szt.Szt. | 15 |  |  | 29-08-201429-08-2014 |
| **Usługi informatyczne i techniczne związane z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania** |  |  |  |
| 1. | **Instalacja oraz konfiguracja systemu B2B**Konfiguracja podstawowych parametrów systemu oraz uprawnień użytkowników; Konfiguracja modułu Handel – Sprzedaż; Konfiguracja modułów Księgowość, Konfiguracja modułu Zamówienia; Konfiguracja modułu CRM; Konfiguracja modułu B2B; Konfiguracja modułów internetowych. | Roboczogodziny  | *120*  |  |  | 31-10-2014 |
| 2.  | **Przeprowadzenie testów funkcjonalnych systemu** | Roboczogodziny | *16* |  |  | 07-11-2014 |
| 3.  | **Przeprowadzenie testów wydajnościowych systemu** | Roboczogodziny | *16* |  |  | 07-11-2014 |
| 4.  | **Przeprowadzenie usług modelowania danych i interfejsów** | Roboczogodziny | *32* |  |  | 07-11-2014 |
| **Analizy przygotowawcze, usługi doradcze i eksperckie** |  |  |  |
| 1. | **Szczegółowe opracowanie analizy/projektu funkcjonalnej systemu** Badanie obecnego stanu przedsiębiorstwa i partnerów związanych z projektem pod kątem integracji systemów. Zaprojektowanie rozwiązań w ramach B2B. Analiza konfiguracyjna środowiska technicznego. Opracowanie dokumentu, stanowiącego podstawę do przyszłego rozwoju B2B.Zaprojektowanie funkcjonalności systemu B2B ma na celu uwzględnienie oczekiwań pracowników ELDRUT w zakresie współpracy z partnerami biznesowymi. Usługa ta stanowi podstawę do przygotowania systemu B2B.  | Roboczogodziny | 16  |  |  | 14-08-2014 |
| 2. | **Szczegółowe opracowanie specyfikacji wymagań systemowych**- dostosowania aplikacji B2B do wymagań Zamawiającego- automatyzacja procesów - Opracowanie współzależności i odrębności między elementami i procesami systemu, w tym scenariuszy zachowań systemu na określone działania- Określenie wymagań systemowych środowiska, w którym będzie działał system- Przygotowanie planu wykonania poszczególnych elementów oraz zainicjowania wymienionych procesów w zamierzonym środowisku systemu.Opracowanie specyfikacji wymagań systemowych będzie niezbędnym elementem tworzenia systemu B2B, ponieważ określi takie elementy jak: cele biznesowe, procesy biznesowe, użytkownicy systemu, wymagania funkcjonalne, wymagania techniczne, wydajnościowe, zabezpieczenia, eksploatacje systemu, serwis systemu, jego rozwój, itp. | Roboczogodziny |  52  |  |  | 14-08-2014 |
| **Szkolenia specjalistyczne:** |  |  |  |
| 1. | Szkolenia dla 5 pracowników w zakresie obsługi systemu b2b.  | dzień | *12* |  |  | 19-12-2014 |
| **RAZEM CENA OFERTY NETTO (PLN):** |  |
| **VAT:** |  |
| **Cena oferty brutto:** |  |

**Ponadto:**

**- Koszt obsługi serwisowej po wdrożeniu systemu: ……………………….PLN (netto) / 1 godz.**

**VAT:**

**Brutto:**

**- Czas reakcji na zgłoszony problem:**

* **do …………… min w przypadku rozwiązania problemu online,**
* **do ……………min w przypadku konieczności rozwiązania problemu w siedzibie**

**EL-DRUT Sp. z.o.o.**

 ………………………………………………

Imię i nazwisko osoby przygotowującej

ofertę wraz z pieczątką firmy