



Dotyczy projektu pn. " Wdrażanie systemów B2B koniecznością dalszego rozwoju dla przedsiębiorstw z branży marketingu i reklamy" realizowanego w ramach umowy o dofinansowanie projektu nr UDA-POIG.08.02.00-18-039/09-01 z dnia 25.08.2009

Czarna, 01.02.2010r.

Ogłoszenie o dokonywanym zakupie

Zamawiający:

Warzała i Mac System Spółka Jawna
ul. Mickiewicza 57
39-215 Czarna

I. Przedmiot zamówienia:

Dostawa usług, sprzętu oraz oprogramowania do realizacji projektu pt. „Wdrażanie systemów B2B koniecznością dalszego rozwoju dla przedsiębiorstw z branży marketingu i reklamy, zgodnie z przedstawioną specyfikacją”

II. Rodzaj zamówienia:

Nabycie wartości niematerialnych i prawnych.
Zakup nowych środków trwałych.
Analizy przygotowawcze.
Promocja.

III. Specyfikacja:

Dostawa usług, sprzętu oraz oprogramowania do realizacji projektu została zaplanowana etapowo:

I Etap (01.02.2010 – 30.04.2010) - Budowa platformy systemu informatycznego B2B z elektroniczną wymianą zleceń i podwykonawstwa oraz zasobów związanych z portfolio gotowych szablonów projektowych wizytówek, ulotek, plakatów i banerów reklamowych.

1. Analiza przedwdrożeniowa
2. System wymiany zleceń i CRM oraz zasoby związane z portfolio gotowych szablonów projektowych wizytówek, ulotek, plakatów i banerów reklamowych
3. Oprogramowanie ERP
4. Serwer z systemem
5. Jednostka centralna do stacji graficznej
6. Monitor komputerowy do stacji graficznej
7. Tablet graficzny
8. Aparat cyfrowy wraz z 2 obiektywami
9. Zasilacz UPS
10. Pakiet oprogramowania przeznaczonego do obróbki grafiki wektorowej
11. Pakiet oprogramowania przeznaczonego do obróbki grafiki rastrowej



Dotyczy projektu pn. " Wdrażanie systemów B2B koniecznością dalszego rozwoju dla przedsiębiorstw z branży marketingu i reklamy" realizowanego w ramach umowy o dofinansowanie projektu nr UDA-POIG.08.02.00-18-039/09-01 z dnia 25.08.2009

12. Pakiet oprogramowania biurowego
13. Pakiet oprogramowania antywirusowego

II Etap (01.05.2010 – 31.07.2010) - Zakończenie budowy platformy systemu B2B – przeprowadzenie testów i promocja platformy systemu B2B. Podejmowane działania:

1. Analiza wdrożeniowa
2. Dedykowany system kosztorysująco-rozliczający
3. Tablice informacyjne o pomocy otrzymanej z funduszy unijnych.

Zgodnie z powyższą specyfikacją kosztową, efektem finalnym wdrożenia mają być 3 systemy B2B (1. System elektronicznej wymiany zleceń i podwykonawstwa, 2. Portfolio gotowych szablonów projektowych wizytówek, ulotek, plakatów i banerów reklamowych, 3. System kosztorysująco-rozliczający), łącznie składające się z następujących modułów funkcjonalnych:

1. Kontakty:

- współdzielona baza kontaktów dla 3 firm obejmująca natychmiastowy dostęp do najistotniejszych danych o klientach (dane ogólne, adresowe, namiary, osoby kontaktowe, relacje pomiędzy klientami, obroty)
- pełne wspomaganie procesu kontaktu z klientem, wykorzystanie procedur obsługi klienta będących *scenariuszami* postępowania wraz z dostępem do pełnej historii kontaktów z klientem,
- analizy kontaktów - podział klientów ze względu na różnorodne kryteria,
- planowanie kontaktów - powiadomienie o konkretnych terminach oraz informowanie o uchybieniach,
- zapisywanie dowolnych informacji związanych z kontaktem zebranych w formie notatek i załączników

2. Projekty i zadania wraz z okresem realizacji:

- tworzenie budżetów projektów (reklamowych, finansowych, informatycznych),
- rejestracja kosztów i przychodów projektów,
- harmonogram wydarzeń oraz zadań wraz z przyporządkowanymi terminami realizacji,
- powiadomienia związane z wykonywaniem danych zadań wraz z uwzględnieniem uchybień w wypadku ich pominięcia,
- umożliwiała śledzenie postępu realizacji zlecenia (wykonalności, postępu zaawansowania itp.),

3. Wiadomości:

- komunikacja wewnętrzna (komunikacja pomiędzy firmami) oraz zewnętrzna (komunikacja z klientami),
- wbudowany klient poczty elektronicznej umożliwiający wysyłanie poczty e-mail,
- historia przepływu wiadomości podczas komunikowania się z kontrahentami,

4. Dokumenty:

- wymiana dokumentacji wymaganej podczas realizacji zleceń, kontaktowania się z klientem oraz sporządzania ofert handlowych przez użytkowników firmy,
- *wersjonowanie* dokumentów wraz z możliwością powrotu do dowolnej wersji danego dokumentu,

5. Klienci:

- przetwarzanie zamówień,
- obsługa specyficznych zamówień (produkty na żądanie: *assembly-to-order*, *make-to-order*),



Dotyczy projektu pn. " Wdrażanie systemów B2B koniecznością dalszego rozwoju dla przedsiębiorstw z branży marketingu i reklamy" realizowanego w ramach umowy o dofinansowanie projektu nr UDA-POIG.08.02.00-18-039/09-01 z dnia 25.08.2009

- sterowanie zamówieniami i rozliczeniami indywidualnie dla każdego odbiorcy,

6. Sprzedaż:

- zbieranie zamówień,
- opracowywanie ofert,
- wystawianie potwierdzeń dostawy,

7. Portfolio gotowych szablonów projektowych wizytówek, ulotek, plakatów i banerów reklamowych:

- współdzielona z 3 przedsiębiorcami baza danych graficznych
- skategoryzowanie zasobów graficznych
- algorytm wyszukiwania z podziałem na kategorie

IV. Informacje uzupełniające do specyfikacji:

W przypadku realizacji projektu, w celu opracowania szczegółowej specyfikacji platformy oraz na potrzeby realizacji poszczególnych rozwiązań technicznych i technologicznych dostawy oprogramowania zostanie udostępniony dokument - "Analiza wdrożeniowa - ma na celu przygotowanie projektu wprowadzenia systemu klasy B2B", opracowany na potrzeby realizacji projektu.

VI. Termin realizacji:

I Etap:

Od 01.02.2010 do 30.04.2010

II Etap:

Od 01.05.2010 do 31.07.2010

VII. Warunki udziału:

Oferty na stworzenie systemu B2B mogą składać przedsiębiorcy, którzy łącznie spełniają następujące warunki:

1. Złożą ofertę przed upływem terminu składania ofert
2. Nie spełniają kryteriów przedsiębiorcy w trudnej sytuacji ekonomicznej, określonych w przepisach wspólnotowych dotyczących pomocy publicznej lub nie znajdują się w okresie restrukturyzacji przeprowadzanej z wykorzystaniem pomocy publicznej;
3. Nie ciąży na nich obowiązek zwrotu pomocy, wynikający z decyzji Komisji Europejskiej, uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz ze wspólnym rynkiem;
4. W przypadku osoby fizycznej - nie będącemu skazanym prawomocnym wyrokiem za przestępstwo składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, karno – skarbowe albo inne związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowych;
5. Nie będącemu osobą fizyczną, w którym osoba będąca członkiem jego organów zarządzających bądź wspólnikiem nie została skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwa, o których mowa w pkt 4;



*Dotyczy projektu pn. " Wdrażanie systemów B2B koniecznością dalszego rozwoju dla przedsiębiorstw z branży marketingu i reklamy"
realizowanego w ramach umowy o dofinansowanie projektu nr UDA-POIG.08.02.00-18-039/09-01 z dnia 25.08.2009*

6. Nie posiadającym zaległości z tytułu należności publicznoprawnych.

VIII. Procedura:

1. Termin składania ofert: do 05.02.2010 r.
2. Kryteria oceny:
Cena - 100%

IX. Informacje administracyjne:

Oferty należy składać:

1. Osobiście bądź listownie na adres:
Warzała i Mac System Spółka Jawna
ul. Mickiewicza 57
39-215 Czarna
2. Mailem na adres:
biuro@wimsystem.pl
3. Faksem na nr :
014 676 18 67
4. Dopuszcza się również telefoniczne uzgodnienie spotkania podczas którego nastąpi przedstawienie oferty.

X. Załączniki:

1. Oferta (wzór)