

Lublin, dnia 10.06.2013

ZAPYTANIE OFERTOWE

DANE ZAMAWIAJĄCEGO:

Optiner S.A.

Dragany 24B

23-145 Wysokie

W związku z realizacją projektu pt. „*Stworzenie platformy B2B w celu usprawnienia komunikacji biznesowej na linii Optiner - Partnerzy biznesowi*” w ramach działania 8.2 PO IG „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” firma Optiner S.A. zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na zakup:

1. Serwer - 1 szt.
2. Notebook - 3 szt.
3. Zasilacz awaryjny UPS - 1 szt.
4. Kolektory danych - 4 szt.
5. Usługa instalacji i konfiguracji serwera (instalacja aplikacji serwera, instalacja bazy danych SQL) - 35 rbg
6. Zakup analizy przedwdrożeniowej 90 rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B
7. Moduł Import- 1 szt.
8. Moduł Platforma komunikacji biznesowej- 1 szt.
9. Moduł Logistyka - 5 szt.
10. Moduł Zamówienia - 1 szt.
11. Licencja na oprogramowanie Windows Server 2008 R2 - 1 szt.
12. Instalacja poszczególnych modułów systemu B2B - 45 rbg
13. Moduł Sprzedaż - 8 szt.
14. Konfiguracja funkcjonalna obszarów Zamówienia, Logistyka, Sprzedaż - 195 rbg
15. Konfiguracja funkcjonalna modułu Platforma komunikacji biznesowej, baz asortymentowych, cenników - 215 rbg
16. Migracja danych - 155 rbg
17. Zakup usług szkoleniowych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych - firmy Optiner S.A. - 90 rbg

TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin realizacji przedmiotu zamówienia zostanie uzgodniony indywidualnie z Oferentem, którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą.

OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

Oferent powinien stworzyć ofertę na formularzu załączonym do niniejszego zapytania.

Oferent powinien wskazać parametry oferowanego sprzętu lub załączyć specyfikację.

Oferta powinna zawierać dane oferenta, posiadać datę sporządzenia oraz termin ważności oferty.

MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres email: pawel.brzyski@optiner.pl lub dostarczona do biura na adres Dragany 24B, 23-145 Wysokie.

W razie dodatkowych pytań proszę o kontakt z : 691 601 999 Brzyski Paweł

Termin nadsyłania ofert 17.06.2013. 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

1. Serwer - 1 szt.

Minimalne parametry:

Procesor: Intel Xeon/Quad-Core/ 2,4GHz 12MB

Ilość zainstalowanych dysków: 3szt.

Pojemność zainstalowanego dysku 500GB

Typ karty graficznej: Matrox G200eW (8MB)

Karta sieciowa: 2x10/100/1000Mbit/s

Szafa serwerowa.

2. Notebook - 3 szt.

Minimalne parametry:

Intel Core i5-2430M (Od 2.40 GHz do 3.00 GHz, 3 MB cache), 4096 MB (SODIMM DDRAM3, 1333 MHz, maks. 8 GB), 500 GB SATA 7200 obr., DVD+/-RW DualLayer, nVidia GeForce GTX 560M

3. Zasilacz awaryjny UPS - 1 szt.

Minimalne parametry:

Chłodzenie: Wentylatory, Gniazda sieciowe: 1x IEC320 C19, 8x IEC320 C13, Awaryjny wyłącznik zasilania, Bezobstugowe baterie ołowiowo-kwasowe, Sygnalizacja dźwiękowa, Sygnalizacja LED, Moc pozorna [VA]: 3000, Moc [W]: 2700, Progi przetężania: 160V/280V, Zabezpieczenia: Przepięciowe

Złącza komunikacyjne: 1x USB, RJ-45, SmartSlot

4. Kolektory danych - 4 szt.

Minimalne parametry:

Typ urządzenia: przemysłowy

Odczytywane kody kreskowe: Code 32, Code 39, Code 93, Codabar, Code 128, EAN/JAN 8

Wyświetlacz: VGA 480x640 lub QVGA, 3,6'' 65 K colors, TFT dotykowy

Komunikacja radiowa: Wi-Fi 802.11 b/g

5. Zakup analizy przedwdrożeniowej 90 rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B

Przygotowanie realizacji projektu - analizy potrzeb i możliwości firmy Optiner S.A. pod względem wykonalności wdrożenia systemu B2B i stworzenia platformy webowej B2B i konfiguracji jego poszczególnych funkcji w pełni dostosowanych do potrzeb korzystających firm. Analiza przedwdrożeniowa będzie procesem, podczas którego wykwalifikowani eksperci przeprowadzą

szczegółowe rozpoznanie faktycznych potrzeb przedsiębiorstwa, co umożliwi zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B. Pozwoli ona ponadto do minimum zredukować ryzyko związane z implementacją nowego rozwiązania informatycznego, co będzie czyni ją kosztem niezbędnym dla realizacji projektu. Powstała analiza stanowić będzie podstawę do dopasowania zaprojektowanych systemów do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez firmę Optiner S.A. i jego Partnerów biznesowych z uwzględnieniem oczekiwań firm w zakresie rezultatów zastosowania nowych systemów przy uwzględnieniu wyposażenia sprzętowego i rozwiązań z zakresu IT, które wykorzystywane są przez te podmioty.

6. Moduł Import- 1 szt.

Moduł będzie obsługiwał obieg dokumentów importowych od dostawcy zagranicznego poprzez przejście towaru przez skład celny, aż do wprowadzenia towaru na magazyn i odpowiedniego zaksięgowania dokumentów oraz rozliczenia płatności. Do dokumentów importowych należeć będą: walutowe zamówienie do dostawcy, faktura importowa SAD na skład celny, SAD oraz dokument przyjęcia zewnętrznego z importu.

7. Moduł Platforma komunikacji biznesowej- 1 szt.

Moduł ten będzie stanowił podstawę działania systemu B2B. Platforma Komunikacji Biznesowej będzie stanowić podstawę extranetowej części aplikacji B2B. Oprogramowanie będzie wykonane w języku Asp.Net i umieszczone na wewnętrznym serwerze.

Platforma Komunikacji Biznesowej działać będzie w oparciu o następujące technologie:

- o Webservice
- o Asp.Net
- o C#
- o HTML
- o Java Script

Logowanie do aplikacji będzie realizowane za pomocą loginu i hasła. Komunikacja będzie odbywała się z wykorzystaniem protokołu HTML/XML w technologii Webservice. Udostępniane metody będą komunikowały się z lokalnym serwerem bazodanowym SQL z wykorzystaniem protokołu TCP/IP.

Platforma komunikacji biznesowej umożliwi elektroniczny dostęp do informacji związanych z prowadzonymi wspólnie projektami oraz zleceniami serwisowymi, w szczególności:

- stopień zaawansowania zamówień,
- wzajemne rozliczenia
- e-faktury
- katalogi towarowe

Platforma Komunikacji Biznesowej pozwoli Partnerom na:

- pobranie e-faktur
- podgląd stopnia zaawansowania prac,
- podgląd płatności,
- podgląd dokumentów archiwalnych,

- podgląd realizacji zamówień
- zamawianie w oparciu o katalog towarowy (baza asortymentowa)
- dostęp do kartotek towarów.

Platforma pozwoli na automatyczną obsługę zamówień, oraz rozliczeń w modelu B2B. Narzędzie to umożliwi wystawienie oraz udostępnienie do pobrania (e-faktury), oraz podglądu (rozliczenia, statusy) dokumentów Partnerom zarejestrowanym w bazie systemu B2B i będzie ono dostępne z poziomu przeglądarki internetowej.

Na platformie będą wystawiane e-faktury dla każdego Partnera. Partner po zalogowaniu na swoje konto będzie mógł odebrać fakturę, sprawdzić saldo rozliczeń, status zleceń.

Każdy z uprawnionych przez administratora Partnerów będzie miał wgląd w przypisane mu obszary w systemie firmy Optiner S.A. Do obszarów tych m.in. należą: stopień i termin realizacji zamówień, rozliczenia, faktury, statusy dokumentów.

Architektura tego modułu zapewni pełne bezpieczeństwo i poufność informacji, gdyż służyć będzie do komunikacji interfejsów partnerów z serwerem aplikacji firmy Optiner S.A. Moduł będzie pracował z wykorzystaniem protokołu SSL, który zapewni szyfrowanie komunikacji serwera firmy Optiner S.A. z Partnerami.

Funkcjonalność modułu będzie zapewniała definiowanie oraz przechowywanie w systemie B2B obiektów biznesowych odpowiadających zamówieniom Partnerów. Ponadto moduł ten umożliwi dostęp do aktualnych stanów zaawansowania zamówień i przesyłanie komunikatów dla partnerów oraz publikowanie informacji handlowych ważnych dla partnerów (promocje, rabaty). Moduł pozwoli na informowanie partnerów o ważnych wydarzeniach, umożliwi przechowywanie archiwalnych dokumentów (zamówienia i ich statusy, faktury, korespondencja).

Moduł wyposażony będzie w profil partnera pozwalający na zmianę danych firmowych oraz kontaktowych. Platforma zintegrowana z większością modułów w systemie pozwolić będzie na wizualne ustawienie dostępu do danych i funkcji dla Partnerów. Moduł odpowiedzialny za stworzenie „wirtualnej oferty asortymentowej” dostępnej dla Partnerów z poziomu przeglądarki internetowej.

8. Moduł Logistyka - 5 szt.

Dzięki temu modułowi generowane będą dokumenty WZ i PZ, umożliwi on Partnerom handlowym wizualizację statusów poszczególnych zamówień, które będzie można śledzić po zalogowaniu się na platformę B2B. Moduł umożliwi automatyczne przypisanie zamówienia u Partnera. Moduł zapewni także elektroniczną integrację zarządzania procesami zamówień i zaopatrzenia, oraz automatyzację procesu zakupowego, które zapewni rozwiązanie e-Procurement. Za sprawą tego modułu będzie możliwa kontrola statusów dostępności asortymentu i rezerwacja produktów z poziomu panelu użytkownika systemu B2B. Moduł zapewni także automatyczny nadzór nad brakami w dostawach i procesem reklamacji z poziomu systemu Partnera.

Moduł przeznaczony będzie ponadto do zarządzania procesami biznesowymi z Partnerami w zakresie technicznym wspólnego z Partnerem planowania zamówień. Moduł pozwoli na definiowanie zleceń od Partnerów.

Moduł pozwoli Partnerowi określić terminy realizacji zamówień realizowanych przez firmę Optiner S.A. co do godziny, dzięki czemu Partner będzie mógł zoptymalizować własny i wewnętrzny transport technologiczny, jak również pracować w systemie just - in - time. Moduł umożliwi Partnerom wizualizację statusów poszczególnych zamówień, zlecenia w przygotowaniu, w toku, zakończone. Moduł umożliwi automatyczne przypisanie zamówienia do konkretnego Partnera.

9. Moduł Zamówienia - 1 szt.

Moduł będzie zarządzał procesem związanym z elektroniczną obsługą ofert i zamówień do Partnerów - dostawców i odbiorców. Za jego pomocą będzie możliwe m.in. organizowanie koszyka zamówień, potwierdzenia przyjęcia zamówienia oraz we współpracy z innymi modułami systemu - za dalszą obsługę zamówień elektronicznych. Moduł pozwoli na składanie zamówień na produkty prezentowane w ramach katalogu produktów, dostępnych na platformie webowej B2B. Moduł będzie wyświetlał katalog produktów wraz z ich cenami. Z poziomu pozycji zamówienia dostępna będzie również funkcja prognoz stanów towarowych mówiąca o dostępności danego towaru. Po wybraniu odpowiedniej opcji będzie wyświetlał się rozszerzony opis kartoteki towarowej o wybrane cechy definiowane, uwagi, zdjęcia towaru, itp. Ceny prezentowane przy towarach wyliczone będą z uwzględnieniem wszystkich warunków handlowych ustalonych dla danego Partnera: aktualnych promocji, umów handlowych, promocji ilościowych, waluty, itp. Moduł będzie umożliwiał obsługę numerów katalogowych. Dla każdego towaru będzie można wprowadzić listę numerów katalogowych jego producentów. Za sprawą tego modułu w czasie rzeczywistym będą uwzględniane wszelkie zmiany dotyczące cen i prezentowanych towarów. Przyjęcie zamówienia będzie potwierdzone wysłaniem e-maila do Partnera.

Moduł umożliwi również rezerwację towarów. E-rezerwacja zasobów na etapie przyjmowania zapytania, oferty czy zamówienia ma duże znaczenie przy sporej rotacji asortymentu. Rezerwacje będą mogły również być tworzone bez konieczności generowania zamówień. Moduł dodatkowo będzie umożliwiał automatyczne tworzenie dokumentów przedpłat/zaliczek skojarzonych z konkretnym zamówieniem. W obszarze zakupów moduł służyć będzie do rozpoczęcia ścieżki pozyskania zasobów od dostawcy, a w obszarze sprzedaży będzie obsługiwał zamówienia od odbiorców. Dzięki temu modułowi powstanie wirtualna oferta asortymentowa dostępna dla Partnerów z poziomu ich przeglądarek internetowych. Kolejne etapy realizacji zamówienia będą widoczne na profilu partnera zalogowanego na platformie B2B w czasie rzeczywistym.

Dzięki modułowi Zamówień możliwa będzie:

- weryfikacja zamówień
- modyfikacja zamówień (cena, ilość towaru)
- sprawdzanie dostępności towarów
- autoryzacja płatności

- obsługa płatności elektronicznych
- wystawianie faktur
- wysyłka paczek
- statusy i powiadomienia

10. Moduł Sprzedaż - 8 szt.

Moduł pozwoli na pełną obsługę zakupów, sprzedaży krajowej i zagranicznej oraz gospodarki magazynowej w firmie. Moduł będzie umożliwiał ewidencjonowanie stanów magazynowych towarów, prowadzenie kompletnej ewidencji ilościowo-wartościowej magazynu oraz wystawianie wszelkich dokumentów magazynowych.

Moduł Sprzedaży będzie obsługiwał następujące funkcje:

- wystawianie faktur
- indywidualną konfigurację metod płatności dla wybranego odbiorcy,
- indywidualną konfigurację metod i kosztów dostaw,
- tworzenia indywidualnych ofert dla wybranych partnerów.

11. Zakup usług szkoleniowych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Optiner S.A. - 90 rbg

Zakup szkolenia będzie niezbędny dla wdrożenia systemu B2B i stworzenia platformy webowej B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu po stronie firmy Optiner S.A.. Przeszkolenie personelu własnego zaangażowanego w realizację projektu pracowników umożliwi efektywne korzystanie z systemu B2B.

Zakres szkolenia:

- Szkolenie dla administratora systemu - 8rbg.
- Szkolenie dla użytkowników z obsługi systemu B2B - 82 rbg. (10 użytkowników)

Szkolenie będzie niezbędne, gdyż wdrożenie systemu będzie stanowiło innowację procesową, oraz będzie nowym rozwiązaniem integrującym systemy informatyczne Partnerów z systemem informatycznym firmy Optiner S.A.. Szkolenie dotyczy dedykowanego systemu B2B, oraz skierowane jest wyłącznie dla pracowników firmy Optiner S.A. - 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 **Optiner S.A.** składamy następującą ofertę:

Opis	Cena netto	Wartość netto	VAT	Wartość brutto
1. Serwer - 1 szt.				
2. Notebook - 3 szt.				
3. Zasilacz awaryjny UPS - 1 szt.				
4. Kolektory danych - 4 szt.				
5. Usługa instalacji i konfiguracji serwera (instalacja aplikacji serwera, instalacja bazy danych SQL) - 35 rbg				
6. Zakup analizy przedwdrożeniowej 90 rbg - przygotowanie założeń do wdrożenia systemu B2B				
7. Moduł Import- 1 szt.				
8. Moduł Platforma komunikacji biznesowej- 1 szt.				
9. Moduł Logistyka - 5 szt.				
10. Moduł Zamówienia - 1 szt.				

11. Licencja na oprogramowanie Windows Server 2008 R2 - 1 szt.				
12. Instalacja poszczególnych modułów systemu B2B - 45 rbg				
13. Moduł Sprzedaż - 8 szt.				
14. Konfiguracja funkcjonalna obszarów Zamówienia, Logistyka, Sprzedaż - 195 rbg				
15. Konfiguracja funkcjonalna modułu Platforma komunikacji biznesowej, baz asortymentowych, cenników - 215 rbg				
16. Migracja danych - 155 rbg				
17. Zakup usług szkoleniowych z obsługi dedykowanego systemu B2B dla pracowników własnych firmy Optiner S.A. - 90 rbg				
Razem:				

Oświadczam, iż oferowany sprzęt spełnia minimalne parametry wskazane w zapytaniu ofertowym.

Oferta ważna

.....

Podpis i pieczęć