Kraków, dnia 16.01.2015r.

Krystian Gniewosz GNSBUD

Ul. Przewóz 36A

30-716 Kraków

**ZAPYTANIE OFERTOWE**

Dotyczy postępowania ofertowego na realizację projektu: „Wdrożenie systemu B2B w celu usprawnienia głównych procesów współpracy miedzy firma GNS Bud a partnerami oraz implementacja Platformy Business Intelligence dostępnej w modelu SaaS”

1. **Zamawiający**

**Krystian Gniewosz GNSBUD**

**Ul. Przewóz 36A**

**30-716 Kraków**

Firma GNS Bud zajmuje się ogólnopolską dystrybucją elementów wyposażenia wnętrz, poczynając od produktów instalacyjno-grzewczych na wysublimowanym asortymencie branży sanitarnej kończąc. Właśnie sprzedaż detaliczna produktów wyposażenia łazienek jest podstawą działalności firmy, przynosząc przy tym największe dochody.

Jako że firma GNSBud stawia na rozwój, w przyszłości planowane jest poszerzenie działalności o sprzedaż hurtową, dodając do szerokiego asortymentu również osprzęt elektryczny. Głównymi klientami GnsBud są firmy i ludzie ceniący sobie możliwość wyboru – poczynając od szerokiego asortymentu najwyższej jakości produktów, poprzez profesjonalne doradztwo, solidnego partnera, na gwarancji bezpieczeństwa transakcji kończąc. Z usług firmy korzystają więc osoby, które budują nowe domy, przeprowadzają remonty. Dzięki temu, firma z roku na rok umacnia swoją pozycję, powoli stając się kluczowym graczem na rynku dystrybucji wyposażenie wnętrz i armatury sanitarnej.

Rodzaj przeważającej działalności firmy GNSBud:

* wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) - 47.91.Z - Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet (na koniec 2013 roku, przychody z tego rodzaju działalności kształtowały się na poziomie 95%)

Wiodący profil działalności firmy planowanej na okres objęty projektem jest zgodny z dotychczasową, główną działalnością firmy i nie ulegnie zmianie w okresie objętym projektem. Firma GnsBud nie prowadzi działalności w sektorze transportu.

1. **Przedmiot zamówienia**

Realizacja niniejszego projektu dotyczy implementacji do dotychczasowych struktur firmy GnsBud nowoczesnego, zaawansowanego technologicznie systemu B2B, oraz platformy BI, których głównym celem będzie usprawnienie procesów biznesowych realizowanych wraz z obecnymi, jak i z pozyskanymi w przyszłości partnerami – co zdeterminowane jest ciągłym rozwojem firmy, poszerzaniem wachlarza oferowanych produktów, zdobywaniem nowych połaci rynku oraz szukaniem coraz lepszych i innowacyjnych rozwiązań.

W związku z realizacją projektu informatycznego mającego na celu wdrożenie systemu B2B w celu usprawnienia głównych procesów współpracy miedzy firma GNS Bud a partnerami oraz implementacja Platformy Business Intelligence dostępnej w modelu SaaS składamy zapytanie na następujące jego elementy:

**Etap I: styczeń 2015r. – czerwiec 2015r.**

* **Analiza przedwdrożeniowa. Analiza systemu, opracowanie struktur danych. Analiza potrzeb, opracowanie struktury pliku**

Realizacja projektu rozpocznie się od przeprowadzenia kompleksowej analizy przedwdrożeniowej, koniecznej z punktu widzenia optymalizacji procesów i wydajności systemu, a co za tym idzie, powodzenia całego projektu.

Przeprowadzona analiza ma mieć na celu przede wszystkim określenie szczegółowych wymagań dla systemu:

1. w zakresie realizowanych funkcji z uwzględnieniem ergonomii interfejsu użytkownika, architektury rozwiązania oraz wysokiej dostępności,
2. określenia wymogów sprzętowych niezbędnych dla zbudowania środowiska systemowego i użytkowego, a także połączenie wszystkich elementów systemu za pomocą sieci o odpowiedniej przepustowości,
3. opracowanie szczegółowych wymagań dla Systemu w zakresie realizowanych funkcji, z uwzględnieniem zagadnień ergonomii interfejsu użytkownika, architektury rozwiązania, aspektów wydajności i wysokiej dostępności,
4. określenie szczegółowych zadań dla każdego z modułów systemu,
5. zaprojektowanie kanału przepływu systemu danych pomiędzy firmą GnsBud a jej partnerami biznesowymi z uwzględnieniem specyfiki ich współpracy oraz indywidualnych potrzeb – rezultatem tego działania będzie zdefiniowanie szczegółowych interfejsów, formatów danych oraz protokołów komunikacji między systemami Wnioskodawcy i jego partnerów biznesowych.

**Analiza ma na celu lepsze przygotowanie firmy do wdrożenia systemu - a w konsekwencji, zwiększenie prawdopodobieństwa sukcesu wdrożenia, tj. poprawnego wdrożenia i osiągnięcia celów projektu,** przy jednoczesnym zminimalizowaniu ryzyka jakie wiąże się z kompleksowym wdrożeniem nowego rozwiązania informatycznego w przedsiębiorstwie.

Analizie mają zostać poddane wszystkie procesy istotne z punktu widzenia wdrożenia systemu, rozpatrywany będzie stan przed wejściem nowego systemu, w trakcie wdrożenia oraz po realizacji projektu.

Końcowymproduktem usługi ma być raport z analizy przedwdrożeniowej. Całość dokumentu zawierać powinna opis głównych procesów oraz strukturę przedsiębiorstwa widzianego poprzez pryzmat nowo wdrażanego systemu. W związku z tym, w dokumencie powinien znaleźć się odzwierciedlony stan obecny łącznie z przedstawieniem wariantów realizacji rozwiązań i ewentualnych zmian w funkcjonalności.

* **Nabycie licencji na Moduł Planowania Sprzedaży i Zakupów**

Moduł ma umożliwić tworzenie planów zakupów i sprzedaży – dzięki temu można będzie monitorować postęp w realizacji założonych strategii związanych ze sprzedażą produktów firmy. Wśród typów elementów planowania będzie można wyróżnić plany dla: kontrahenta, grupy kontrahentów, producenta, dostawcy, grupy rabatowej, działu towarowego, towaru, przedstawiciela, grupy producentów towaru, dla oddziału, dla regionu.

Moduł ma być narzędziem służącym do tworzenia scenariuszy i zarządzania wydajnością operacji w ramach łańcucha dostaw, które pozwolą zautomatyzować proces optymalizacji asortymentu produktów.  Moduł ma umożliwić stworzenie przynoszącego maksymalne zyski pakietu produktów po uwzględnieniu wydajności, możliwości i kosztów, ograniczeń łańcucha dostaw, możliwości zbytu, a także wielu innych dynamicznych czynników i uwarunkowań. Dzięki wykorzystaniu modułu użytkownicy powinni mieć wgląd we wszystkie czynniki i ograniczenia wpływające na proces optymalizacji asortymentu produktów. Zaawansowana funkcja tworzenia wielu scenariuszy, w jaką narzędzie ma być wyposażone, ma pozwalić w sposób graficzny przedstawić różny asortyment produktów wraz ze zmianą kluczowych wskaźników wydajności, takich jak zysk, koszty, poziom zapasów magazynowych i wydajność dostaw.

Dzięki wykorzystaniu tego modułu ma być możliwe regularne analizowanie wyników firmy w oparciu o kluczowe wskaźniki wydajności. Uzyskane informacje będzie można wykorzystać w opracowanych scenariuszach sprzedaży i operacji. Funkcje dynamicznej analizy wydajności są istotnym elementem niniejszego modułu. Historyczne dane na temat wydajności i informacje uzyskane z bieżącego planu mają być w nich wykorzystywane do prognozowania przyszłych wyników firmy. Funkcje analizy wydajności firmy, umożliwiają tworzenie scenariuszy biznesowych i pozwalają podejmować kroki mające na celu optymalizację przyszłych wyników, dzięki czemu możliwe jest uzyskanie wysokiego poziomu wydajności przez długi czas i sporych zysków. Moduł ma pozwolić analizowanie oraz optymalizowanie planowania sprzedaży i operacji w dowolnym momencie. To z kolei pozwoli w łatwy sposób zapewnić równowagę pomiędzy zaspokajaniem popytu a wydajnością operacyjną. Korzystając z zaawansowanych możliwości modułu, użytkownicy powinni móc tworzyć scenariusze wyników w czasie rzeczywistym, które uwzględniają szereg czynników i kluczowych wskaźników wydajności, m.in.: dynamiczne trendy rynkowe, zmieniający się popyt, stan zapasów magazynowych, a także koszty. Opcja analizy wydajności ma umożliwić ponadto wprowadzanie przemyślanych zmian w krótko-, średnio- i długookresowych planach sprzedaży i operacji. Tym sposobem uzyskuje się optymalną wydajność.  *Dodatkowo, moduł* może być skonfigurowany do prezentowania danych według wymagań (dowolny poziom szczegółów, grupy, rodziny produktów).

* **Wdrożenie Moduł Planowania Sprzedaży i Zakupów**
* **Wynajem serwerów dedykowanych**

• wersja 2 SP-128 wraz z dyski ssd

• okres wynajmowania – min. 2 lata

• liczba wynajmowanych serwerów – 1 serwer

**Etap II: lipiec 2015r, - grudzień 2015r.**

* **Nabycie licencji na Moduł DataCharger**

Moduł DataCharger (wykorzystujący technologię ETL - Extraction Translation Loading) ma realizować tzw. procesy ETL, i powinien składać się z trzech następujących faz:

* odczytu danych ze źródeł (Extraction),
* transformacji ich do wspólnego modelu wykorzystywanego w magazynie wraz z usunięciem wszelkich niespójności (Translation),
* wczytanie danych do magazynu (Loading).

Obiekty oznaczone jako źródło reprezentują heterogeniczne i rozproszone źródła danych. Z każdym z takich źródeł ma być związana dedykowana dla niego warstwa oprogramowania (konwerter oraz monitor). Zadaniem konwertera jest transformowanie danych z formatu wykorzystywanego w źródle, do formatu wykorzystywanego w hurtowni. Dlatego też, dla każdego modelu danych źródłowych konieczne jest zastosowanie specyficznego konwertera. Z kolei dzięki monitorowi możliwe będzie wykrywanie zmian w danych źródłowych i ich przekazywanie do warstwy oprogramowania integratora (po uprzedniej konwersji do modelu danych hurtowni). Sposób wykrywania zmian w danych źródłowych zależy od własności samych źródeł.

Dane będące wynikiem powyższych działań mają być dostępne w formie raportów i analiz. Dzięki technologii zastosowanej w module tworzenie nowych raportów nie powinno wymagać posiadania żadnej wiedzy programistycznej – całość tworzona będzie w sposób automatyczny, a tym samym w ręce decydentów mają trafić zawsze aktualne informacje o sytuacji przedsiębiorstwa (w tym również zdarzeniach nietypowych, stanowiących odchylenie od normy, a tym samym wymagających szybkich, zdecydowanych i efektywnych działań w celu natychmiastowej eliminacji ich ewentualnych negatywnych skutków) jak również o wszystkich procesach realizowanych w firmie na styku firma GNS Bud-Partnerzy.

* **Wdrożenie Moduł DataCharger**
* **Nabycie licencji na Moduł Analizy Biznesowe**

**Moduł Analizy Biznesowe ma gromadzić i przetwarzać dane, analizować i raportować informacje w nich zawarte, istotne przy podejmowaniu wspólnych decyzji biznesowych.**

* **Wdrożenie Moduł Analizy Biznesowe**
* **Moduły Analizy Biznesowe i Data Charger mają składać się na usługa elektroniczna automatycznego przetwarzania danych lub w formule Software-as-a-Service (oprogramowanie jako usługa)**

Platforma Business Intelligence dostępna w modelu SaaS, powinna składać się z następujących modułów:

* Moduł Analizy Biznesowe
* Moduł DataCharger

Zadaniem oferenta poza implementacją systemu B2B jest stworzenie platformy Platforma Business Intelligence działającej w oparciu o technologie SaaS. Narzędzie to ma ułatwiać oraz usprawniać realizowane wspólnie procesy biznesowe poprzez ich automatyzację, a dodatkowo przyczynić się do rezygnacji z obiegu dokumentów w formie papierowej.

* **Szkolenie specjalistyczne, którego głównym celem będzie zapoznanie pracowników firmy z działaniem nowego systemu B2B**

Przeszkolenie w zakresie obsługi tak zaawansowanego narzędzia informatycznego, jakim jest zakupywany system - głównym celem ma być zapoznanie pracowników firmy z działaniem nowego systemu B2B Planowana liczba przeszkolonych osób - 6.

* **Wynajem serwerów dedykowanych**

• wersja 2 SP-128 wraz z dyski ssd

• okres wynajmowania – min. 2 lata

• liczba wynajmowanych serwerów – 1 serwer

***Szczegółowych informacji na temat przedmiotu zamówienia udziela Pan Krystian Gniewosz pod nr telefonu 793 188 898, mail: kgniewosz@gnsbud.pl.***

1. **Składanie ofert częściowych**

Nie jest dopuszczane.

1. **Możliwość podwykonawstwa**

Zamawiający dopuszcza możliwość zlecenie części lub całości zamówienia podwykonawcom.

1. **Przygotowanie oferty**

Oferta powinna:

* posiadać datę sporządzenia i datę ważności,
* zawierać adres lub siedzibę oferenta,
* zawierać nr NIP oferenta,
* określać cenę netto zamówienia,
* zawierać podpis i pieczęć oferenta.

Oferta może być sporządzona na ***Załączniku nr 1***.

1. **Kryteria oceny ofert**

Zamawiający dokona wyboru ofert na podstawie porównania cen. Kryterium cena 100%.

1. **Wycofanie oferty**

Oferent przed datą wyboru dostawcy może zmienić lub wycofać swoją ofertę.

1. **Miejsce i termin składania ofert**
2. Oferta może być dostarczona za pośrednictwem:
3. poczty, kurierem lub osobiście: ul. Przewóz 36A,30-716 Kraków
4. poczty elektronicznej na adres e-mail: kgniewosz@gnsbud.pl
5. Wybór oferenta nastąpi w dniu 03.02.2015r.
6. Oferty należy składać do dnia 30.01.2015r.
7. Oferty złożone po terminie wskazanym w pkt. 3 nie będą rozpatrywane
8. **Kontakt w sprawie postępowania ofertowego**

Dodatkowych informacji dotyczących postępowania oraz przedmiotu zamówienia udziela

***Pan Krystian Gniewosz pod nr telefonu 793 188 898, mail: kgniewosz@gnsbud.pl.***

**ZAŁĄCZNIK nr 1**

Skierowane do:

 **Krystian Gniewosz GNSBUD**

**Ul. Przewóz 36A**

**30-716 Kraków**

Dotyczy postępowania ofertowego na realizację projektu „Wdrożenie systemu B2B w celu usprawnienia głównych procesów współpracy miedzy firma GNS Bud a partnerami oraz implementacja Platformy Business Intelligence dostępnej w modelu SaaS”.

**Dane oferenta:**

Nazwa oferenta: ………………………………………………...

Adres/ siedziba firmy: …………………………………………..

NIP:………………………………………………………………

**OFERTA:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lp. | Wyszczególnienie zakupu | Cena netto (w PLN) |
| 1 | Analiza przedwdrożeniowa. Analiza systemu, opracowanie struktur danych. Analiza potrzeb, opracowanie struktury pliku  |  |
| 2 | Nabycie licencji na Moduł Planowania Sprzedaży i Zakupów |  |
| 3 | Wdrożenie Moduł Planowania Sprzedaży i Zakupów |  |
| 4 | Wynajem serwerów dedykowanych |  |
| 5 | Nabycie licencji na Moduł DataCharger |  |
| 6 | Wdrożenie Moduł DataCharger |  |
| 7 | Nabycie licencji na Moduł Analizy Biznesowe |  |
| 8 | Wdrożenie Moduł Analizy Biznesowe |  |
| 9 | Szkolenie specjalistyczne, którego głównym celem będzie zapoznanie pracowników firmy z działaniem nowego systemu B2B |  |
| 10 | Wynajem serwerów dedykowanych |  |
| RAZEM |  |

Łączna cena oferty: ……………………………………………………………………

Dane osoby do kontaktu w sprawie oferty:

Imię, nazwisko …………………………………………………………………………

Numer telefonu: ………………………………………………………..………………

Adres e-mail: ………………………………………..……………………….…………

Data sporządzenia…………………………………………..

Data ważności oferty:.………………………………………

*………………………………..*

*Podpis, pieczęć oferenta*