



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Gdynia, 25.10.2013r.

## **ZAPYTANIE OFERTOWE nr 01/10/2013**

### **ZAKUP WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH DLA POTRZEB REALIZACJI PROJEKTU**

**PROGRAM OPERACYJNY INNOWACYJNA GOSPODARKA**

**OŚ PRIORYTETOWA VIII: SPOŁECZEŃSTWO INFORMACYJNE – ZWIĘKSZENIE INNOWACYJNOŚCI GOSPODARKI**

**DZIAŁANIE 8.2. WSPIERANIE WDRAŻANIA ELEKTRONICZNEGO BIZNESU TYPU B2B**

**TYTUŁ PROJEKTU:**

**„WDROŻENIE SYSTEMU B2B ŁĄCZĄCEGO FIRMĘ ABAGA Z PARTNERAMI  
BIZNESOWYMI”**

**ZAMAWIAJĄCY:**

Abaga Sp. z o.o.  
ul. Świętojańska 49/3  
81-391 Gdynia

**ZATWIERDZIŁA:** Aleksandra Jafra-Kawecka – Prezes Zarządu

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

## WPROWADZENIE:

- ✓ Do niniejszego zapytania ofertowego nie stosuje się przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku – *Prawo zamówień publicznych* (Dz. U. z 2007 r. Nr 223 poz. 1655 z póź. zm.). Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi z wyłączeniem przepisów, zasad i trybów przewidzianych w ustawie PZP ze względu na fakt, iż Zamawiający nie jest zobowiązany do jej stosowania, co wynika z art. 3 ww. ustawy.
- ✓ Postępowanie prowadzone jest z zachowaniem zasad uczciwej konkurencji, efektywności, jawności i przejrzystości na podstawie umowy o dofinansowanie projektu p.n.: „*Wdrożenie systemu B2B łączącego firmę ABAGA z partnerami biznesowymi*” dofinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Działania 8.2 Wspieranie elektronicznego biznesu typu B2B, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.
- ✓ W ramach realizacji przedmiotu zamówienia Wykonawca zobowiązany będzie do przeniesienia na Zamawiającego autorskich praw majątkowych do powstałych modułów B2B.
- ✓ Postępowanie prowadzone jest w języku polskim.

## 1. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY:

- ✓ Oferta powinna być sporządzona w języku polskim oraz podpisana (lub parafowana) przez osobę (osoby) upoważnione do występowania w imieniu wykonawcy.
- ✓ Oferta musi być trwale zespolona.
- ✓ Każdy wykonawca może złożyć wyłącznie jedną ofertę, w której może być zaoferowana tylko jedna ostateczna cena.

## 2. DOKUMNTY WYMAGANE OD WYKONAWCÓW:

- ✓ Do oferty należy załączyć wypełniony formularz ofertowy stanowiący *Załącznik nr 1* do niniejszego zapytania ofertowego
- ✓ Do oferty należy załączyć wypełnione oświadczenie oferenta stanowiące *Załącznik nr 2* do niniejszego zapytania.

## 3. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA:

Przedmiot zamówienia stanowi wykonanie dwóch analiz:

- ✓ Analizy systemowej
- ✓ Analizy przedwdrożeniowej

Informacje ogólne: przedmiotowy projekt “Wdrożenie systemu B2B łączącego firmę ABAGA z partnerami biznesowymi” zakłada budowę rozbudowanego systemu informatycznego dla Wnioskodawcy. Projekt polega na wdrożeniu 9 modułów B2B składających się na zintegrowany system klasy ERP oraz przewiduje zakup platformy sprzętowej do obsługi systemu.

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

✓ **Moduł zapytań ofertowych**

Pierwszym modułem, który Wnioskodawca planuje zaimplementować jest Moduł zapytań ofertowych ubezpieczeń, kredytów i leasingów – interfejs web. Ten moduł umożliwi szybszą, bardziej kompleksową i sprawniejszą obsługę klienta i partnerów biznesowych Wnioskodawcy (która w tym momencie odbywa się w sposób tradycyjny, czyli głównie telefonicznie, e-mailowo oraz osobiście). Moduł ten będzie webowym interfejsem sprzężonym z opisywanymi niżej \* Modułem integracji z ubezpieczalnikami i leasingodawcami oraz – Modułem integracji z systemami bankowymi. \* Dużą innowacją dla przedsiębiorstwa Wnioskodawcy będzie zastosowanie usystematyzowanego podejścia projektowego w odniesieniu do wszystkich zleceń spływających do firmy.

✓ **Moduł transakcyjny (integracji z Ubezpieczalnikami i Leasingodawcami)**

Zapewni połączenie z systemami ubezpieczycieli i leasingodawców przez co umożliwi automatyzację wielu procesów np. rozliczeń, obsługi zapytań, wymiany dokumentacji, zawierania transakcji. Analogicznym modułem jest Moduł integracji z systemami bankowymi, który z kolei zapewni automatyzację procesów na linii Wnioskodawca – Banki Partnerskie (np. realizacja szybkich przelewów, automatyzacja wycen kredytowych, zawieranie transakcji)

✓ **Moduł integracji z systemami partnera (API)**

Dedykowany jest do usprawnienia współpracy pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerami-Pośrednikami. Zapewni on możliwość integracji systemów partnerskich z systemami Wnioskodawcy co zapewni wiele niedostępnych w tym momencie funkcjonalności takich jak np. możliwość auto rejestracji nowych partnerów, możliwość zarządzania partnerami po stronie Wnioskodawcy (np. różnicowanie poziomu uprawnień wśród partnerów), delegacja uprawnień do zarządzania w ramach oddziałów partnera. Obecnie w firmie nie istnieje podobny system zbierający partnerów-pośredników w łatwą do zarządzania bazę.

✓ **Moduł Zarządzania klientami (CRM)**

Zapewni możliwość elastycznego zarządzania bazą klientów Wnioskodawcy udostępniając w systemie ich profile, historię transakcji, wszelkie statystyki zakupowe jak również predykcje zakupowe. System umożliwi też przypisywanie klientów do konkretnego partnera- pośrednika, co pozwoli na koordynację procesów dziejących się u partnera, nie widocznych online. W tym momencie baza klientów nie jest udostępniona w tak zaawansowanej formie lecz w prostym oprogramowaniu opartym na bazie MS Access. Usprawniony zostanie obieg informacji a funkcje zarządzania bazą klientów staną się o wiele bardziej zaawansowane w stosunku do obecnych możliwości Wnioskodawcy.

✓ **Moduł komunikacji i korespondencji masowej**

Moduł komunikacji i korespondencji masowej to część systemu B2B mająca za zadanie zautomatyzowanie korespondencji masowej poprzez integrację z systemem mailingowym. Możliwa stanie się zaawansowana współpraca marketingowa pomiędzy partnerami np. wzajemne promocje do bazy klientów Wnioskodawcy i bazy klientów partnerów Wnioskodawcy. Będą mogły być wysyłane automatyczne newslettery informacyjne. Wnioskodawca uzyska dostęp do materiałów informacyjnych każdego z partnerów finansowych, dzięki czemu będzie miał zawsze aktualne dane na temat oferowanych przez nich produktów i usług.

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

✓ **Moduł obsługi materiałów reklamowych**

Moduł obsługi materiałów reklamowych to narzędzie które umożliwi wyświetlenie wirtualnej reklamy banerowej wnioskodawcy na stronie partnera- pośrednika. Klienci pozyskani tą drogą zapewnią prowizję partnerowi wyświetlającemu reklamę. W ramach tego modułu zorganizowany zostanie także magazyn reklamowych materiałów drukowanych wnioskodawcy oraz partnerów wnioskodawcy. Dzięki niemu w każdym momencie wnioskodawca i każdy z parterów-pośredników będzie mógł w prosty sposób zlecić dodruk i wysyłkę potrzebnych materiałów (np. ulotek informacyjnych wybranego partnera-banku). Dostarczeniem materiałów zajmie się bank a proces będzie w pełni zautomatyzowany.

Obecnie w firmie nie funkcjonuje żaden system wspomagający obieg dokumentów i rozliczanie projektów. Dokumenty mają często formę papierową, przez co giną, faktury nie są regulowane na czas. Problem ten zostanie rozwiązany przez wprowadzenie Modułu do rozliczeń z podpisem elektronicznym. Moduł spowoduje automatyzację procesu rozliczeń sprzedaży i umożliwi wystawianie faktur z podpisem elektronicznym. Podpis elektroniczny zostanie wdrożony w ramach niniejszego projektu. Nastąpi integracja modułu z systemami księgowymi partnerów, co pozwoli przyspieszyć a także odpowiednio hierarchizować kolejność rozliczeń z partnerami.

✓ **Moduł mobilny**

Wdrażany jako ostatni będzie wersją modułu pierwszego – zapewni dostępność interfejsu zapytań ofertowych ubezpieczeń, kredytów i leasingów w telefonach komórkowych z systemami Android oraz iOS. Dzięki temu partnerzy – pośrednicy którzy działają w terenie jako agenci wnioskodawcy będą mieli zawsze komfortowy dostęp do porównywarki ofert jak również zyskają możliwość składania i odbierania ofert poprzez telefon komórkowy. Moduł będzie dostępny również dla klientów wnioskodawcy, którzy coraz częściej zamiast komputera czy laptopa do łączenia się z internetem używają telefonu typu smartfon.

Na dzień dzisiejszy nie zidentyfikowano potencjalnych zagrożeń technologicznych odnośnie integracji systemu wnioskodawcy z systemami przedsiębiorców współpracujących. Wstępna analiza systemów informatycznych partnerów nie wykazała obecności konfliktu lub braków systemowych, które uniemożliwiłyby elektroniczną wymianę danych. Celem eliminacji zagrożeń na etapie realizacji projektu Wnioskodawca zaplanował zakup analiz systemowych, przedwdrożeniowych i doradztwa wdrożeniowego.

Tworzony system pozwoli w pełni zautomatyzować zachodzące w firmie procesy biznesowe.

✓ System informatyczny ma mieć zastosowanie w relacjach:

- B2B
  - Abaga Sp. z o.o. – Partnerzy finansowi (banki, towarzystwa ubezpieczeń, inne instytucje finansowe)
  - Abaga Sp. z o.o. – Partnerzy Pośrednicy (pracujący na zlecenie)
  - Abaga Sp. z o.o. – Klienci biznesowi
- B2C
  - Abaga Sp. z o.o. – Klienci konsumenci
- Relacje wewnątrz firmy oraz z partnerami zewnętrznymi

✓ Zamawiający zastrzega sobie prawo do rozliczania poszczególnych zadań na podstawie oddzielnych faktur wystawionych przez Wykonawcę.



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

**1) NABYCIE WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH:**

ETAP 1: 01.09.2013r- 31.11.2013 r.	<b>1.1. Analiza systemowa (20 rbd)</b>
	<b>I. Cel analizy</b>
	Analiza systemowa stanowi odpowiedź na potrzebę przygotowania opisu zmian systemowych, których należy dokonać w celu dostosowania wdrażanego systemu B2B do modelu działania Wnioskodawcy i jego partnerów. W ramach analizy powstanie szczegółowy plan wdrożenia obejmujący zadania do wykonania. Harmonogram będzie zawierać:
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ listę zadań koniecznych do wykonania,</li> <li>✓ ich przewidywaną pracochłonność,</li> <li>✓ terminy realizacji,</li> <li>✓ jak również przypisanie zadania do poszczególnych ról (osób) projektowych.</li> </ul>
	<b>II. Forma analizy</b>
	1. Analiza procesów zachodzących w przedsiębiorstwie zostanie dostarczona w formie:
	a. Elektronicznej: wersja dokumentu w wersji edytowalnej (format pliku .odt) i nieedytowalnej (format pliku .pdf)
	b. Papierowej: wydruk w formie A4 w 3 jednakowych egzemplarzach
	<b>III. Założenia analizy</b>
	1. Opracowanie rozwiązań technicznych i zarządczych mających na celu:
a. Dopasowanie rozwiązań technicznych do istniejących wymogów systemu,	
b. Rozdysponowanie ról i zadań wśród członków zespołu projektowego	
<b>1.2. Analiza przedwdrożeniowa (20 rbd)</b>	
<b>I. Cel analizy</b>	
Techniczna analiza przedwdrożeniowa, będąca studium wykonalności całego systemu, pozwoli odpowiednio zaplanować prace programistyczne w kolejnych etapach. Umożliwi przygotowanie projektu do realizacji. Będzie zawierać wyczerpujący opis zakresu integracji oraz metod wymiany danych (standard, format), które zostaną wdrożone w celu wydajnego działania systemu B2B.	
<b>II. Forma analizy</b>	
1. Analiza procesów zachodzących w przedsiębiorstwie zostanie dostarczona w formie:	
a. Elektronicznej: wersja dokumentu w wersji edytowalnej (format pliku .odt) i nieedytowalnej (format pliku .pdf)	
b. Papierowej: wydruk w formie A4 w 3 jednakowych egzemplarzach	
<b>III. Założenia analizy</b>	
1. Do głównych założeń analizy należy:	
a. Określenie poziomu wykonalności systemu w określonym terminie,	
b. Sprecyzowanie standardów wymiany danych i ich integracji z partnerami firmy	
c. Etapy implementacji i wdrożenia systemu	



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

**4. TERMIN ZWIĄZANIA OFERTĄ:**

Minimalny termin związania ofertą wynosi 30 dni od daty złożenia oferty.

**5. WYMAGANY TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA:**

Od dnia zawarcia umowy do końca okresu realizacji projektu (tj. do dnia 31.11.2013 r.), zgodnie z etapami projektu przedstawionymi w pkt. 3.

**6. KRYTERIA OCENY OFERT: CENA NETTO (100%)**

Sposób przyznania punktacji:

- ocena z najniższą ceną otrzymuje 5 punktów;
- pozostałe oferty są punktowane liniowo wedle następującej formuły arytmetycznej  $(X \div Y) \times 5$ ,  
gdzie: X=najniższa cena, a Y=cena ocenianej oferty

**7. OPIS SPOSOBU OBLICZANIA CENY OFERTY:**

Oferowana cenę należy podać w kwocie netto w rozbiciu na poszczególne działania.

Należy podać ogółem cenę netto + podatek VAT= cena brutto.

Cena ofert powinna być podana cyfrowo i słownie.

**8. OFERTY CZĘŚCIOWE I WARIANTOWE:**

Nie dopuszcza się w niniejszym zapytaniu możliwości składania ofert częściowych, tzn. oferujących realizację jedynie części przedmiotu zamówienia.

Nie dopuszcza się w niniejszym zapytaniu możliwości składania ofert wariantowych.

**9. MIEJSCE I TERMIN SKŁADANIA OFERT:**

- ✓ Oferty należy składać nie później niż do dnia 31.10.2013r. do godz. 12.00, w formie pisemnej na adres korespondencyjny Spółki (Abaga Sp. z o.o., ul. Świętojańska 49/3, 81-391 Gdynia) lub za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres e-mail: [aleksandra.kawecka@abaga.pl](mailto:aleksandra.kawecka@abaga.pl) (skan podpisanej oferty wraz z wymaganymi załącznikami). Za datę złożenia oferty uznana zostanie data wpływu oferty do Zamawiającego.
- ✓ Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

**10. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY:**

O wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający zawiadomi oferentów za pośrednictwem poczty elektronicznej lub faksu.

**11. TRYB UDZIELANIA WYJAŚNIEŃ:**

Wykonawca może zwrócić się na piśmie do Zamawiającego o wyjaśnienie dotyczące zamówienia, a Zamawiający udzieli niezwłocznie wyjaśnień. Zamawiający dopuszcza wszelkie formy składania zapytania, w tym za pośrednictwem poczty elektronicznej.

**12. OSOBA UPRAWNIONE DO KONTAKTOWANIA SIĘ Z WYKONAWCAMI:**

Osoba uprawniona do kontaktów z wykonawcami:

- ✓ Aleksandra Jafra-Kawecka – [aleksandra.kawecka@abaga.pl](mailto:aleksandra.kawecka@abaga.pl)
- ✓ Tel. 48 531 802 425



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego  
w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

**12. POZOSTAŁE INFORMACJE:**

- ✓ Zamawiający zastrzega sobie prawo do podjęcia negocjacji z wykonawcą, którego oferta zostanie wybrana oraz prawo do odstąpienia od udzielenia zamówienia w wypadku nieuzyskania porozumienia w toku prowadzonych negocjacji.
- ✓ Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany warunków udzielania zamówienia oraz unieważnienia niniejszego zapytania.
- ✓ Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od zawarcia umowy, Zamawiający może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert, bez przeprowadzania ich ponownej oceny.
- ✓ Od prowadzonego postępowania nie przysługują wykonawcom środki ochrony prawnej (protest, odwołanie, skarga) określone odpowiednio w przepisach ustawy Prawo zamówień publicznych.
- ✓ Wydanie niniejszego zapytania ofertowego nie zobowiązuje Zamawiającego do akceptacji oferty i składania wyjaśnień czy powodów akceptacji lub odrzucenia oferty.
- ✓ Po zakończeniu postępowania Zamawiający zawiadomi telefonicznie Wykonawcę z najkorzystniejszą ofertą o terminie i miejscu podpisania umowy.

Gdynia, dn. 25.10.2013 r.

Załączniki:

1. Załącznik nr 1 – wzór formularza ofertowego
2. Załącznik nr 2 – wzór oświadczenia oferenta