

Katowice 06.11.2017

ZAPYTANIE OFERTOWE 02/11/2017

Grupa Infomax Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa ul. Porcelanowa 11c, 40-246 Katowice mając na celu realizację projektu współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 (Oś Priorytetowa: III. Konkurencyjność MŚP działanie 3.3 Technologie informacyjno-komunikacyjne w działalności gospodarczej) zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty na: "Zakup i wdrożenie zaawansowanego systemu E-commerce, integracja z Systemem ERP Zamawiającego, z systemem strategicznego partnera biznesowego (B2B)", zgodnie ze specyfikacją zawartą w treści zapytania:

I. Szczegółowy opis Zamówienia

1. Projekt obejmuje zakup i wdrożenie zaawansowanych rozwiązań informatycznych, wspomagających działalność firmy reklamowo-poligraficznej we wszystkich obszarach i procesach realizowanych zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy. Istotny element projektu to zakup i wdrożenie systemu E-commerce, integracja z systemem ERP, z systemem strategicznego partnera biznesowego (B2B), wraz z funkcjonalnością pozwalającą na wdrożenie systemu Web-to-Print. System e-commerce musi pozwalać na zaawansowane ofertowanie i świadczenie usług poprzez Internet (B2B) pozwalające na efektywną realizację nawet kilkuset projektów jednocześnie. Zaawansowany system pozwoli na szybkie i bezbłędne harmonogramowanie produkcji (kolejkowanie), zaawansowany monitoring węzłowych punktów, ich kompleksowe kosztorysowanie, aż po późniejszą obsługę serwisową.

II. Specyfikacja

System musi spełnić poniższe wymagania:

1. Możliwość sprzedaży w internecie indywidualnych produktów poligraficznych oraz gotowych produktów Zamawiającego.
2. W zakresie indywidualnych produktów poligraficznych wyróżniać będziemy:
 - produkty na życzenie klienta, gdzie użytkownik określić może dowolny produkt poligraficzny lub gadżet złożony z dowolnej liczby części składowych (jak okładki, oklejki, środki, kartonowe podstawki itd.) określając w dowolny sposób wymiar poszczególnych elementów, ilość kart, nakład całej pracy, wybierając dla części składowych z list wyboru papier lub podkład drukowy, wykończenia introligatorskie i uszlachetnienia prac poligraficznych dodawane z list wyborów.
 - zdefiniowane produkty poligraficzne oraz gadżety, gdzie konieczne będzie przesłanie indywidualnych plików klienta do druku lub skorzystanie z kreatora produktu odpowiedniego dla danego produktu (wymagania techniczne dotyczące kreatorów stanowią odrębny punkt)



3. Należy wyjaśnić, iż Zamawiający jest zintegrowany poprzez dedykowane API (Application Programming Interface) ze współpracującym na stałe partnerem biznesowym – Poligrafiaplus Sp. z o.o. W zakresie zamawianego systemu będzie niezbędne wykorzystanie tego interfejsu, ponieważ u tego partnera realizowana jest zazwyczaj usługa druku. Dlatego indywidualne wyceny będą się odbywać automatycznie w systemie tego partnera.

4. Do realizacji wyceny i zamówienia indywidualnego produktu poligraficznego niezbędna będzie w pierwszej kolejności integracja tak zwanych słowników, tj. list dostępnych u partnera realizującego druk, w szczególności:

- listy papierów i podkładów drukowych w podziale na rodzaj, typ, dostępne gramatury i szczególne cechy elementów, zgodnie z wiedzą udostępnioną na ich temat w API
- list czynności uszlachetniających, introligatorskich, wykończenia i pakowania prac. Przy czym listy te posiadają specyficzną strukturę – każda czynność może posiadać dowolną liczbę pytań na które odpowiada się liczbą (np. liczba dziurek) lub elementem wybranym z listy
- szablonów kalkulacji, tj. przykładowych produktów ułatwiających edycję i określenie żądanych parametrów
- inne listy i cechy słownikowe niezbędne do tworzenia zleceń poligraficznych

5. Następnie konieczne będzie utworzenie interfejsów umożliwiających użytkownikowi szczegółowe odczytanie żądanego produktu poligraficznego – do uzyskania jego wyceny od partnera poprzez API a dalej do ewentualnego zamówienia tegoż produktu. W tym celu niezbędne będzie rejestrowanie:

- żądanych do wyceny nakładów
- nazwy pracy i innych cech pomocnych w późniejszym wyszukiwaniu ofert
- cech poszczególnych części składowych pracy, tj.:
 - * format (w jednostce milimetry)
 - * papier z listy
 - * dowolna ilość uszlachetnień z pytaniami i odpowiedziami z listy
 - * kolorystyka pracy (wybór z list)
- uwagi – inne, które mogą powodować, że praca nie zostanie wyceniona klientowi automatycznie, ale za jakiś czas będzie mógł w systemie tę wycenę odnaleźć.

6. Użytkownikowi należy udostępnić możliwość przeglądania wykonanych przez niego kalkulacji, dodania do koszyka jego indywidualnych, zapisanych w systemie sklepu kalkulacji, jeśli nie są one przeterminowane (czas od wyceny: maksymalnie miesiąc) i przy zleceniu należy umożliwić wybór nakładu, które zostały skalkulowane i w którym ostatecznie praca będzie realizowana.

7. System partnera wycenia także wagę pracy lub liczbę paczek. Na etapie koszyka sklepowego musi być sumowana waga lub liczba paczek poszczególnych elementów w koszyku – przy czym mogą to być zarówno prace indywidualnie wycenione jak i produkty sklepowe uprzednio skonfigurowane. Na etapie realizacji zostanie przekazany wykonawcy algorytm obliczania kosztu transportu.

8. Należy uwzględnić możliwość generowania rabatów i kuponów rabatowych:

- kuponów na kolejne zakupy, które generują się jako procent od zamówień określonych typów produktów
- kuponów wprowadzanych od strony zaplecza sklepu dla motywacji kupujących

9. Zaplecze musi umożliwiać zarządzanie kuponami i rabatami a sklep odpowiednio uwidaczniać te rabaty przy produktach – także poprzez przekreślenie cen bez rabatu.

10. Zaplecze musi umożliwiać także:

- zarządzanie istotnymi elementami dla pozycjonowania w wyszukiwarkach internetowych sprzedawanych produktów, tj. element title, meta description itd.
- przykłady produktów powinny tworzyć się same na sklepie po umieszczeniu plików graficznych w odpowiednim podkatalogu
- pełne konfigurowanie produktów wraz z ich cenami i pełnymi parametrami. W szczególności przy konfigurowaniu wariantu produktu związanego z drukiem konieczne jest od strony zaplecza określenie pełnych parametrów druku, zgodnie z wymaganiami API systemu partnera (jak opisano wyżej), Poligrafiaplus Sp. z o.o., aby możliwe było automatyczne zlecenie pracy u partnera w przypadku zakupu, w stosowanym standardzie opisu i przesyłania poprzez API zlecenia na druk.
- zarządzanie stronami statycznymi, takimi jak regulamin, o nas, kontakt itp.

11. Należy umożliwić od strony zaplecza konfigurację rabatów na produkty, rabatów dla wybranego klienta.

12. Zaplecze musi umożliwiać przegląd zamówień sklepowych.

13. System powinien samodzielnie generować wszelkie dokumenty płatności, w szczególności, gdy klient zapłaci poprzez tpay.com. Konieczna jest integracja z tym dostawcą płatności internetowych. A w zakresie samych faktur konieczna jest integracja z systemem ERP Zleceniodawcy, który generował będzie faktury systemowe. Konieczna jest też integracja kontrahentów z systemem ERP.

14. System musi umożliwiać przesyłanie plików PDF i grafik niezbędnych do realizacji druku. Konieczna jest integracja z systemem preflight partnera realizującego druk.

15. System e-commerce powinien zostać zrealizowany w sposób pozwalający na tworzenie pełnofunkcyjnych klonów udostępnionych partnerom B2B. Zamówienia składane w klonie generować będzie zlecenie w systemie Grupy Infomax.

16. System zawierać musi Konfigurator i Kreator produktów poligraficzno-reklamowych o poniższych funkcjonalnościach:

Ogólne założenia działania kreatora.

Kreator pozwoli na tworzenie indywidualnych projektów produktów poligraficznych oraz gadżetów oraz zakup i zlecenie ich do realizacji bezpośrednio po stworzeniu produktu. Proces tworzenia produktu podzielony będzie na dwa etapy:

1. Konfigurator

W obrębie konfiguratora za pomocą kolejnych pól wyboru określa się podstawowe parametry. Parametry te definiują rodzaj produktu oraz wygląd płótna, które zostanie zastosowane w następnym etapie tworzenia produktu. Wszystkie wskazane wybory wpływają na cenę produktu, większość na jego wizualizację – co powinno być w locie aktualizowane na kolejnych etapach doprecyzowania. Omawiane parametry to:

α) wybór produktu i jego typu:

- 1) Kalendarze:
 - Terminarze
 - Kalendarze dzielne
 - Kalendarze planszowe
 - Kalendarze wieloplane
 - Kalendarze biurkowe
- 2) Produkty poligraficzne:
 - Gazetka klejona 8 stron
 - Gazetki szyte

- Broszura szyta
- Foldery szyte LUX
- Foldery składane LUX
- Katalog klejony
- Katalog szyty
- Opaski Eventowe
- Karty Hydroprint
- Bilety
- Wizytówki barwione w masie
- Wizytówki Multiloft
- Etykiety syntetyczne
- Karty Menu
- Naklejki bezklejowe
- Torby papierowe
- Wizytówki
- Naklejki samoprzylepne
- Ulotki
- Ulotki personalizowane
- Ulotki składane
- Ulotki składane personalizowane
- Zaproszenia
- Plakaty
- Plakaty personalizowane
- Papier firmowy
- Teczki ofertowe
- Notesy bloczki bez okładki
- Notesy spiralowane
- Notesy w oprawie twardej
- Notesy
- Bloczki europaletki z nadrukiem
- Biuwary
- Arkusze plano
- Banery
- Siatka Mesh
- Folia OneWayVision

3) Gadżety:

- Długopis
- Kubek
- Pendrive
- Powerbank
- Teczka skóropodobna
- Napój energetyczny
- Antystres
- Klip reklamowy
- Torby materiałowa
- Brelok
-

β) dodatkowe parametry produktu uzależnione , mogą one dotyczyć m. in.:

- format arkusza, planszy
- ilość stron
- układ
- szablon graficzny

- rodzaj materiału i kolorystyka
- dodatki
- uszlachetnienia
- inne parametry

2. Kreator

Drugi etap polega na dowolnym wstawianiu i edycji elementów składających się na projekt. Rozmiar, obszar roboczy i wygląd płótna, na którym działa użytkownik w tym etapie wynika z wyborów dokonanych na poprzednim etapie. Podobnie dostępne opcje uzależnione są od skonfigurowanego wcześniej produktu. Dostępne opcje to:

- a) możliwość dodawania własnych tekstów i opisów, formatowanie tekstu
- b) możliwość zamieszczania własnych bitmap w formacie jpg.
- c) edycja bitmap w zakresie podstawowym – jasność, kontrast, nasycenie kolorów, tryb koloru
- d) możliwość użycia nakładek na importowaną bitmapę, imitujących tłoczenia
- e) dodawanie pogrupowanych obiektów graficznych z dostępnej biblioteki (odmienne biblioteki w zależności od produktu – np. roczniki dla terminarzy)
- f) edycja obiektów typu skalowanie, obrót, wyrównywanie
- g) efekty bitmapowe – wyostanie, rozmycie, przezroczystość, dodanie cienia, dodanie ramki

Po zakończeniu tworzenia produktu lub w jego trakcie użytkownik ma następujące opcje:

- 1) możliwość zapisania projektu oraz powrotu do edycji nawet po zamknięciu przeglądarki
- 2) możliwość eksportu do produkcyjnego pliku pdf
- 3) dodanie utworzonego produktu do koszyka i dokonanie zakupu

Administrator ma możliwość dostosowania opcji dostępnych przy tworzeniu konkretnego produktu, a także dodawania nowych produktów w oparciu o opcje składające się na konfigurację i kreację produktów.

Administrator powinien mieć możliwość opracowania i zachowania na serwerze szablonów domyślnych, które po zmodyfikowaniu przez Klienta zostają zachowane pod inną nazwą.

Design kreatora powinien być czytelny i łatwy w obsłudze. Materiały wgrane przez Klienta powinny być widoczne tylko w jego pracach. W pliku generowanym Klientowi jako podgląd albumu czy kalendarza powinien być widoczny znak wodny uniemożliwiający wykorzystanie materiałów w innej drukarni.

III. Realizacja zamówienia

Nie dopuszcza się możliwości częściowej realizacji zamówienia. Dopuszcza się podział prac na poszczególne etapy, które będą częścią realizowanej całości.

IV. Warunki udziału w postępowaniu

O udział w postępowaniu może ubiegać się Wykonawca który spełnia następujące warunki :

- posiada uprawnienia do wykonywania określonej działalności gospodarczej,
- posiada odpowiednią wiedzę i doświadczenie,
- dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.

-znajduje się w sytuacji ekonomicznej pozwalającej na wykonanie zamówienia.

Ocena spełnienia warunków udziału w zapytaniu będzie przeprowadzona w oparciu o przedłożone przez wykonawców dokumenty i oświadczenia (kopie dokumentów powinny być potwierdzone za zgodność z oryginałem przez wykonawcę zamówienia)

Z udziału w postępowaniu wykluczone są podmioty będące w powiązaniu z zamawiającym osobowo lub kapitałowo.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu beneficjenta czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez instytucję zarządzającą regionalnym programem operacyjnym i instytucję zarządzającą krajowym programem operacyjnym w wytycznych programowych,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

V. Termin realizacji zamówienia:

Zamówienie będzie realizowane w okresie listopad 2017- maj 2018. Dopuszcza się możliwość przesunięcia terminu realizacji.

VI. Wymagania dotyczące składanych ofert

Oferta musi zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia oferty,
- cenę w złotych za poszczególne pozycje zamówienia wyrażoną w wartości netto i brutto
- termin płatności, który ustala się na minimum 30 dni od daty podpisania protokołów odbioru.
- dokument rejestrowy poświadczający uprawnienia do wykonania określonej działalności oraz do występowania w imieniu wykonawcy ,
- opis danych technicznych proponowanych rozwiązań poświadczający spełnienie wymogów określonych w specyfikacji zapytania, bądź lepszych,
- okres na jaki będzie udzielona gwarancja i wsparcie techniczne (asysta), zawarty w cenie oferty – minimum 36 miesięcy od pełnego wdrożenia systemu,
- zobowiązanie do udzielenia wsparcia technicznego oraz podjęcia działania naprawy usterki w czasie nie dłuższym niż 12 godzin od momentu zgłoszenia zapotrzebowania na w/w usługę,
- oświadczenia dotyczące spełniania warunków udziału w postępowaniu.

VII. Opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów oraz sposobu oceny ofert:

1. W ocenie zostaną uwzględnione poniższe parametry:

- gotowość serwisowa wyrażona w godzinach – waga 5 %

W powyższym kryterium oceniana będzie gotowość serwisowa zadeklarowana w ofercie. Maksymalną ilość punktów otrzyma wykonawca, który zaproponuje najszybszą gotowość serwisową, pozostali będą oceniani według następującego wzoru:
 $\text{najszybsza gotowość serwisowa} / \text{gotowość serwisowa badanej oferty} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

- całkowita cena brutto oferty - waga 55 %

W powyższym kryterium oceniana będzie cena brutto oferty. maksymalną ilość punktów otrzyma wykonawca, który zaproponuje najniższą cenę, pozostali będą oceniani według następującego wzoru:
 $\text{najniższa cena} / \text{cena badanej oferty} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

-spójność z istniejącymi oraz wdrażanymi w firmie rozwiązaniami informatycznymi – waga 30 %

Wykonawca, który w ocenie komisji otrzyma max. ocenę tego parametru otrzyma 100pkt., pozostali będą oceniani wg następującego wzoru:
 $\text{parametr badanej oferty} / \text{oferta z najwyżej ocenionym parametrem} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

-okres gwarancyjny i wsparcie techniczne (asysta) na zakupione oprogramowanie (zawarte w cenie oferty) wyrażony w miesiącach – waga 10%

Wykonawca z ofertą o najdłuższym okresie gwarancyjnym dostaje maksymalną ilość punktów.
 $\text{okres wskazany w badanej ofercie} / \text{Najdłuższy okres} \times 100 \text{ pkt.} \times \text{waga kryterium}$

2.Sposób przyznania punktacji

Analizy parametrów będzie dokonywać 5-osobowa komisja w skład której będą wchodzić przedstawiciele kluczowych działów Zleceniodawcy (administracja, sprzedaż i obsługa klienta, logistyka), informatyk i przedstawiciel Zarządu, którzy dokonają oceny na podstawie dostarczonego opisu, dostarczonej prezentacji oraz rekomendacji. Każdy z członków Komisji będzie miał do dyspozycji od 1 do 20 punktów na ocenę systemu. Najwyższą punktację może uzyskać oferta, która otrzyma w sumie $5 \times 20 = 100 \text{ pkt}$.

Pozostałe oferty będą punktowane wg następującego wzoru:

$\text{parametry badanej oferty} / \text{najwyżej ocenione parametry} \times 100 \text{ pkt.} \times \text{waga kryterium}$

VIII. Cena

Oferowana cena musi zawierać kompletne koszty Systemu zgodnego ze specyfikacją zawartą w pkt.II wraz z niezbędnymi licencjami, kompletnymi kosztami wdrożenia, kosztami integracji z systemem IT, systemem zarządzania produkcją u kluczowego Partnera – spółki PoligrafiaPLUS, gwarancją na system i asystę zgodnie z minimalnymi oczekiwaniami zawartymi w wymaganiach (pkt. VI zapytania), jak i istniejącymi rozwiązaniami informatycznymi w firmie w tym finansowo-księgowymi.

IX. Termin i sposób składania ofert

Termin składania ofert upływa w dniu 15.11.2017

Oferty należy składać drogą mailową, na podany poniżej adres :

biuro@grupainfomax.com, bądź osobiście w zaklejonej kopercie w siedzibie firmy:

Grupa Infomax, ul. Porcelanowa 11c, 40-246 Katowice

W temacie wiadomości/na kopercie proszę umieścić zapis " **Oferta na zakup i wdrożenie zaawansowanego systemu E-commerce, integracja z Systemem ERP Zamawiającego, z systemem strategicznego partnera biznesowego (B2B)**".

X. Rozstrzygnięcie konkursu

Informacja o rozstrzygnięciu konkursu zostanie opublikowana na naszej stronie internetowej do dnia 22.11.2017r.


Komplementariusz
Grupa Infomax Spółka z o.o.
Elżbieta Marasik - Bielejec
Prokurent