

SPECYFIKACJA**1. Analiza przedwdrożeniowa 120 rbg.**

Dokument ten będzie obejmował opracowanie metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B, która umożliwi odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. Powstała analiza stanowić będzie podstawę do dopasowania zaprojektowanego systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez firmę ENETON S.C. Mirosław Zwoliński, Dariusz Zalewczak, Piotr Lipiński, Tomasz Dobroszewski i jego Partnerów biznesowych z uwzględnieniem oczekiwań firm, w zakresie rezultatów zastosowania nowego systemu przy uwzględnieniu wyposażenia sprzętowego i rozwiązań z zakresu IT, które wykorzystywane są przez te podmioty.

2. Serwer 1 szt.

Minimalne parametry:

DELL PowerEdge R320 Intel Xeon E5-2430L 2.00GHz, 15M Cache, 7.2 GT/s, Turbo, 6C, 60W., znak ENERGY STAR®

Dodatkowe informacje:

- Intel Intelligent Power Capability
- Intel Turbo Boost Technology 2.0
- moduły pamięci zasilane napięciem 1,35V
- możliwość regulowania prędkości obrotowej wentylatorów
- zasilacze wysokowydajne 350W

3. Notebook 12 szt.

Minimalne parametry:

Dell Vostro 3560 SILVER 15,6" WLED HD i3-2348M 4GB 500GB HD3000 B_LITE 6C W7PRO64 3YNBD, znak ENERGY STAR®

4. Comarch ERP XL Administracja - 12 szt.

Moduł stanowiskowy będzie zawierał wstępną konfigurację systemu B2B; definiowanie typów i serii dokumentów; definiowanie Interfejsu dla poszczególnych użytkowników, przydzielania praw dostępu użytkowników do baz danych, oraz dostępu do funkcji programu, kopii zapasowych systemu B2B, indeksowania baz danych; Tworzenia nowych okresów obrotowych z przenoszeniem słowników z poprzedniego okresu. Moduł wymagany dla poprawnego działania systemu B2B.

5. Comarch ERP XL Handel-Sprzedaż - 6 szt.

Moduł stanowiskowy będzie pozwalał na pełną obsługę zakupów i sprzedaży towarów w systemie B2B. Moduł ten będzie umożliwił przeprowadzenie na jednym stanowisku z odpowiednimi uprawnieniami dotyczącymi innych modułów, pełnej ścieżki procesu sprzedaży: począwszy od zapytania ofertowego, poprzez ofertę dla Partnera, zamówienie, fakturę aż do rozliczenia należności i księgowania faktury bez konieczności przełączania się pomiędzy modułami. Będzie posiadał rozbudowane struktury tworzenia promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, a także indywidualne cechy zasobów – partii towaru. Zaawansowane definiowane cenniki w połączeniu z mechanizmami zarządzania promocjami, programami rabatów dla grup i poszczególnych kart zarówno Partnerów jak i asortymentu będą stawały się potężnym narzędziem do sprostania oczekiwaniom Partnerów biznesowych.

6. Comarch ERP XL Zamówienia - 6 szt.

Moduł stanowiskowy będzie dopełnieniem modułu sprzedażowego i zarządza procesami związanymi z obsługą ofert i zamówień. W systemie B2B obieg dokumentów w tym zakresie będzie przyjmował formę od zapytania ofertowego, poprzez ofertę aż do zamówienia, które będzie dalej automatycznie przekształcane do dokumentów handlowych, magazynowych.

Moduł będzie umożliwiał częściową bądź całościową realizację zamówień. Elementy dokumentów zamówień można będzie rezerwować ilościowo, bądź ilościowo z przeznaczeniem pod konkretnego Partnera. Rezerwacja zasobów na etapie przyjmowania zapytania, oferty czy zamówienia będzie miała duże znaczenie przy sporej rotacji asortymentu. Moduł będzie umożliwiał tworzenie dokumentów przedpłat / zaliczek skojarzonych z konkretnym zamówieniem.

7. Comarch ERP XL CRM - 6 szt.

Moduł stanowiskowy. Moduł będzie pozwalał na zarządzanie kontaktami z Partnerami i ewidencjonowanie wszelkich wątków konwersacji i uzgodnień między stronami. Moduł odpowiedzialny będzie za budowanie i zacieśnianie relacji z Partnerami biznesowymi, oraz będzie umożliwiał integrację na poziomie zadaniowym – wspólnie realizowane zadania. Moduł będzie pozwalał na zarządzanie kontaktami z Partnerami, przypominanie o wspólnych zadaniach oraz wspólne z partnerami definiowanie realizowanych Zamówień. Dzięki zastosowaniu modułu, realizacja wspólnych procesów biznesowych koordynowana będzie przez system B2B – ewidencjonowanie i zarządzanie kontaktami z Partnerami.

8. Comarch ERP XL BI - 1 szt.

Moduł serwerowy. Business Intelligence będzie to moduł umożliwiający raportowanie ze wszystkich obszarów funkcjonowania systemu B2B. Moduł będzie wyposażony w Księgę Raportów - to rozwiązanie, którego rolą będzie umożliwienie prostego tworzenia zestawień analitycznych, nie tylko w formie tabel przestawnych czy wykresów, ale także map oraz karty wyników. Bardziej zaawansowane funkcjonalności modułu będą pozwalały na tworzenie dowolnych dedykowanych raportów. Business Intelligence będzie umożliwiał planowanie i budżetowanie obszarów analitycznych współpracy z Partnerami, posiada zaimplementowane wygodne szablony budżetów do natychmiastowego zastosowania oraz zawiera mechanizmy ułatwiające wprowadzanie danych, mając na względzie łatwe identyfikowanie uprawnień dla osób wprowadzających budżet (zarówno ze strony Partnera, jak i firmy ENETON S.C. Mirosław Zwoliński, Dariusz Zalewczak, Piotr Lipiński, Tomasz Dobroszewski). Dostęp do aplikacji oraz raportów będzie odbywać się z poziomu przeglądarki internetowej poprzez wykorzystanie narzędzia jakim będzie e-BI. E-BI będzie umożliwiał analizę wielobazową w oparciu o bazy danych systemu B2B. Prezentacja raportów będzie realizowana za pomocą technologii OLAP oraz raportów tabelarycznych lub wykresów.

9. Platforma B2B - 1 szt.

Będzie to dedykowany moduł do zarządzania informacją opierający się na danych pobranych z bazy systemu ERP(XL). PwB2B będzie umieszczona na serwerze WWW(ITS).

Rdzeniem aplikacji będzie Framework MVC3 lub MVC4, za pomocą którego będą realizowane następujące funkcje:

Identyfikacja i prawa dostępu użytkownika

Klucze autoryzacyjne(zależnie od ustaleń) będą oparte o login, mail, hasło itd. System uprawnień, ze względu na możliwość obsługi wielu partnerów będzie w pełni konfigurowalny, z podziałem na: administratorów, kontrahentów, pracowników itd. W każdym momencie będzie możliwość dodania nowego profilu uprawnień poprzez interfejs.

Baza danych

PwB2B będzie posiadała własną bazę SQL, w której będą przechowywane wszelkie potrzebne dane do obsługi samej aplikacji jak i kontrahentów. Wraz z potrzebą aplikacja będzie pobierała niezbędne informacje z bazy Comarch ERP XL tworząc przy tym spójną strukturę we własnej bazie danych.

Komunikacja z bazą danych XL

PwB2B będzie komunikowała się z bazą Comarch ERP XL w celu pobrania danych potrzebnych do obsługi partnerów. Będzie także możliwość wysłania informacji zwrotnej do bazy XL, w celu na przykład synchronizacji stoków. Podstawą do komunikacji będzie :

- Webservice lub REST Webservice z wdrożonym szyfrowanie danych (SSL),
- bezpośrednio API systemu Comarch ERP XL,
- bezpośrednio operacje na bazie Comarch ERP XL,

Dostęp do danych

PwB2B będzie umożliwiał Partnerom automatyczny dostęp do kartotek cenników, kartotek towarów, podgląd stanów magazynowych i dokumentów archiwalnych takich jak zamówienia i faktury oraz rozrachunków.

Obsługa zamówień i sprzedaży

System PwB2B będzie zaprojektowany tak żeby integrować łańcuch dostaw. Zastępuje on będzie tradycyjny kanał komunikacji między firmą ENETON S.C. Mirosław Zwoliński, Dariusz Zalewczak, Piotr Lipiński, Tomasz Dobroszewski, a odbiorcami. Korzyści jakie będą płynąć z wdrożenia PwB2B w obszarze zamówień:

- monitoring stanu zapasów i kojarzenie rezerwacji zasobu towarów w drodze
- realizacja zamówienia
- rozliczenie zakupów – tzw. trójstronne rozliczenie zakupów, czyli uzgodnienie zamówienia z wydaniem zewnętrznym, fakturą i zaistniałą płatnością
- możliwość przypisywania adnotacji do konkretnego dokumentu (zamówienie, wydanie zewnętrzne, faktura)

Obszar sprzedaży będzie obsługiwany w oparciu o wcześniejsze zamówienie złożone na platformie. Będzie pozwalało to na wyeliminowanie błędów powstających przy tradycyjnej ustnej i papierowej wymiany danych. Dodatkowym atutem będzie e-faktura która będzie podpisana cyfrowo podpisem kwalifikowanym i dostępna do pobrania przez Partnera na Platformie, co wyeliminuje formę papierową w przepływie dokumentów handlowych i księgowych.

Komunikacja

W PwB2B będzie wdrożony komunikator umożliwiający szybką wymianę informacji i dokumentów pomiędzy stronami. Komunikator będzie umożliwiał wymianę, wersjonowanie i archiwizowanie dokumentacji cyfrowej z pełnym podglądem na historię uzgodnień między stronami. Będzie pozwalać to ograniczyć ilość zużywanego papieru oraz zautomatyzować obieg dokumentów nienadzorowanych w firmie.

System alarmów i powiadomień

W PwB2B będzie wdrożony konfigurowalny system wysyłający odpowiednie monity i alerty do użytkowników (np.: o przekroczeniu terminu płatności, o nadchodzącym dokumencie cyfrowym, o wystawieniu faktury, o zbliżającym się terminie płatności za faktury). Obszarem powiadomień będzie objęta struktura i prawidłowe działanie aplikacji. W razie wystąpienia braku spójności danych, bądź błędu automatyczny monit wyeliminuje powielanie błędu.

10. Podpis elektroniczny - 2 szt.

Moduł ten będzie używany do autoryzacji faktur wysyłanych do Partnerów kwalifikowanym podpisem cyfrowym.

11. Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi systemu B2B dla pracowników własnych ENETON S.C. Mirosław Zwoliński, Dariusz Zalewczak, Piotr Lipiński, Tomasz Dobroszewski 140 rbg.

Dla zapewnienia efektywnego wykorzystywania możliwości funkcjonalnych systemu platformy B2B, założono w projekcie, dla pracowników firmy ENETON S.C. Mirosław Zwoliński, Dariusz Zalewczak, Piotr Lipiński, Tomasz Dobroszewski w ramach platformy B2B, cykl specjalistycznych szkoleń z obsługi dedykowanego oprogramowania (12 osób).

Celem szkoleń będzie urzeczywistnienie planowanego usprawnienia współpracy poprzez wykorzystanie możliwości jakie oferuje rozwiązanie B2B. Aby w pełni wykorzystać potencjał jaki stwarza rozwiązanie klasy B2B niezbędna będzie odpowiednia świadomość użytkowników.

Zakres szkolenia (główne obszary tematyczne) dla użytkowników (140 rbg.):

1. System B2B – informacje ogólne
2. Zasady korzystania z systemu B2B
3. Funkcjonalności modułów systemu B2B

Szkolenia dla poszczególnych działów w zakresie obsługi procesów B2B

12. Comarch ERP XL Księgowość - 1 szt.

Moduł stanowiskowy. Moduł będzie umożliwiał zarządzanie dokumentami handlowymi (faktury i korekty faktur), oraz pilnowanie należności i stanu rozrachunków z partnerami. Moduł będzie umożliwiał śledzenie historii transakcji i rozliczeń z partnerem jak również wglądu w obroty, stany należności danych Partnerów na dowolny dzień roku obrotowego z uwzględnieniem dowolnego okresu.