

*TORUŃ, 1 grudnia 2014*

**ZAPYTANIE OFERTOWE NR 2014/B2B/WNP/3  
na wyłonienie wykonawcy/dostawcy APLIKACJI B2B**

W ramach realizacji projektu ”Wdrożenie innowacyjnego systemu B2B opartego o wzajemna, automatyczna wymianę informacji do obsługi procesów biznesowych zachodzących pomiędzy dostawcami i odbiorcami Przedsiębiorstwa Handlowo-Uslugowego Mat Instal Karol Kluczewski” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Zamawiający:

**Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe MAT INSTAL Kluczewski Karol**  
NIP: 8791551952      REGON: 870588270

Osoby do kontaktu:

**Karol Kluczewski – właściciel    601 638 061; 56 648 40 88    kk@matinstal.pl**

Wymagania dotyczące Oferentów:

1. Oferent powinien posiadać środki finansowe niezbędne do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego
2. Zamawiający może uznać za nieważną ofertę jeżeli:
  - została złożona po wyznaczonym terminie,
  - nie spełnia warunków określonych w niniejszym Zapytaniu Ofertowym,
3. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia zapytania ofertowego bez podania przyczyny

Oferta powinna:

- obejmować kompleksowe wykonanie zamówienia wyszczególnione w zapytaniu ofertowym oraz dostarczenie na adres wskazany przez Zamawiającego,
- być złożona w formie pisemnej,
- być opatrzona datą,
- zawierać dane Oferenta, tj. pełna nazwa, adres siedziby, NIP, Regon, dane osoby do kontaktu,
- odnosić się swą treścią do przedmiotu zapytania ofertowego,
- być podpisana przez osoby upoważnione do reprezentacji zgodnie z dokumentem rejestrowym.

Niespełnienie któregokolwiek wymagania może skutkować odrzuceniem oferty bez jej rozpatrzenia.

Wykaz wymaganych oświadczeń i dokumentów, jakie Oferenci winni dostarczyć Zamawiającemu:

1. Oferta wraz z oświadczeniem i harmonogramem działań.

Miejsce składania ofert:

Oferty należy przesłać Pocztą lub dostarczyć osobiście na adres:

**Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe MAT INSTAL Kluczewski Karol  
ul. Sanocka 4, 87-100 Toruń**

Termin składania ofert:

15 dni od daty wystawienia na stronie internetowej i na tablicy ogłoszeń.

Okres ważności oferty:

15 dni licząc od daty upłynięcia terminu składania ofert.

Kryteria oceny oferty:

Kryteria wyboru		waga
A	Cena netto	80%
B	Okres udzielonej gwarancji /liczony w miesiącach/	20%

Sposób oceny oferty w poszczególnych kryteriach:

1. Punkty w ramach kryterium „cena netto” będą przyznawane wg następującej formuły:

$$A n = \frac{C \min}{C r} \times 80$$

gdzie:

$C \min$  – oferta najtańsza

$C r$  – cena oferty rozpatrywanej

$A n$  – ilość punktów przyznana ofercie

2. Punkty w ramach kryterium ”okres gwarancji” będą przyznawane wg następującej formuły:

$$B n = \frac{T r}{T \max} \times 20$$

gdzie:

$T \max$  – największą ilość miesięcy udzielonej gwarancji z ofert otrzymanych

$T r$  – czas /w miesiącach/ okresu gwarancji i wsparcia oferty rozpatrywanej

- W przypadku złożenia więcej niż jednej oferty na tę samą ilość punktów zostanie wybrana oferta złożona jako pierwsza.

- Cena oferty uwzględniająca wszystkie zobowiązania, musi być podana w PLN cyfrowo w wartości netto,
- Cena podana w ofercie powinna obejmować wszystkie koszty i składniki związane z wykonaniem zamówienia oraz uwzględniać warunki stawiane przez Zamawiającego.
- Termin realizacji wykonania poszczególnych prac nie podlega negocjacji.

## **KRÓTKI OPIS PRZEDMIOTU ZAPYTANIA OFERTOWEGO:**

### **OGÓLNE ZAŁOŻENIA APLIKACJI B2B | CEL APLIKACJI B2B**

Oprogramowanie B2B stanowić będzie spójne środowisko pracy dla systemów informatycznych współpracujących przedsiębiorstw. Będzie to kompleksowe, zintegrowane rozwiązanie branżowe, które umożliwi nam całościowe usprawnienie działalności. W odróżnieniu od innego oprogramowania biznesowego dostępnego na rynku, system klasy B2B będzie to rozwiązanie z możliwością konfigurowania, pozwalające nam zarządzać wszystkimi obszarami działalności przedsiębiorstwa, takimi jak finanse, zaopatrzenie, zapasy, obsługa partnerów, sprzedaż, obsługa organizacji. System umożliwi nam zarządzanie najważniejszymi procesami zewnętrznymi (z Dostawcami i Odbiorcami) oraz wewnętrznymi za pomocą jednego, zintegrowanego oprogramowania. Rozwiązanie to zastąpi obecnie wykorzystywane przez firmę MAT INSTAL oprogramowania. Zakup systemu klasy B2B jest czynnikiem umożliwiającym integrację z systemami informatycznymi Partnerów firmy MAT INSTAL oraz przeprowadzenie automatyzacji założonych procesów biznesowych. System B2B umożliwi wymianę kluczowych danych pomiędzy zintegrowanymi systemami informatycznymi.

Rozwiązanie to będzie pobierać i odpowiednio przetwarzać dane oraz przekazywać je w relacji systemie informatyczny dostawcy – system klasy B2B – system informatyczny odbiorcy. Wymiana danych nastąpi w sposób natychmiastowy, albo z opóźnieniem (zatwierdzenie zamówienia).

Elementem systemu B2B będzie możliwość logowania się i korzystania z rozwiązania za pomocą przeglądarki internetowej. Firmy partnerskie uzyskają dostęp do intuicyjnego narzędzia, które poprzez przyjazny interfejs umożliwi szybki dostęp do wydzielonych partnerowi funkcjonalności systemu.

Modułowa budowa systemu pozwoli zastosować architekturę trójwarstwową, gdzie interfejs użytkownika będzie oddzielony od części przetwarzającej systemu oraz części przechowywania danych. Zapewni to także możliwość łatwej kontroli nad danymi, bezpieczeństwo poprzez zastosowanie mechanizmów archiwizacji danych

oraz wykorzystanie protokołów komunikacji umożliwiających szyfrowanie przesyłanych danych. Budowa modułowa systemu B2B zapewni skalowalność rozwiązania – możliwość objęcia automatyzacją dodatkowych procesów biznesowych oraz udostępnienie rozwiązania większej liczbie użytkowników (możliwość tworzenia dodatkowych „panelów systemu” oraz przypisywanie partnerom nowych loginów).

Partnerzy komunikować będą się z firmą MAT INSTAL z poziomu udostępnionego im panelu systemu, za pomocą którego otrzymają dostęp do przydzielonych im funkcjonalności. Do panelu tego przekazywane będą wszystkie dane i dokumenty – system B2B będzie odpowiednio pobierał je z systemu informatycznego MAT INSTAL, przetwarzał i udostępniał w panelu danego partnera.

**Przedmiotem automatycznej komunikacji wewnątrz systemu B2B będą procesy związane z:**

**1. Składanie zamówień na systemy grzewcze i wentylacyjne oraz części zamiennie.**

W ramach tego procesu odbiorcy będą mogli składać zamówienia bezpośrednio w panelu systemu B2B poprzez wypełnienie formularza zamówienia. Formularz ten zostanie automatycznie zarejestrowany w systemie oraz zostanie wygenerowane powiadomienie do firmy Mat Instal o pojawieniu się nowego zamówienia. W sytuacji pełnej dostępności asortymentu nastąpi automatyczna rezerwacja zamówionego towaru w systemie informatycznym firmy MAT INSTAL. W przypadku braku asortymentu lub jego rezerwacji odbiorca otrzyma stosowną informację, która dostępna będzie w panelu systemu B2B. Po potwierdzeniu zamówienia nastąpi zarezerwowanie odpowiedniego towaru w magazynie firmy MAT INSTAL na czas określony w zamówieniu oraz zostanie wystawiony dokument zlecenia sprzedaży. Dokument sprzedaży zostanie przekształcony na dokument magazynowy, na podstawie, którego nastąpi przygotowanie towaru do wysyłki. Składając zamówienie partner będzie widział informacje o dostępności produktowej w firmie MAT INSTAL. System B2B automatycznie sprawdzi i wyświetli aktualną dostępność systemów grzewczych, wentylacyjnych lub części zamiennych, które odbiorca chce zamówić. W sytuacji złożenia zamówienia na produkty niedostępne w magazynie firmy MAT INSTAL zostanie udostępniona opcja wyboru zamiennika o zbliżonych lub identycznych parametrach technicznych. W sytuacji odrzucenia zamiennika zostanie automatycznie wygenerowane zamówienie do danego dostawcy. Odbiorca poprzez system będzie mógł samodzielnie sprawdzić status realizacji zamówienia.

W ramach tego procesu będziemy mogli również złożyć zamówienia u danego dostawcy bezpośrednio w panelu systemu B2B poprzez wypełnienie formularza zamówienia. Część pól formularza będzie mogła zostać wypełniona automatycznie na podstawie wcześniej zdefiniowanych parametrów (pola będą uzupełniane zgodnie z parametrami technicznymi wybranego produktu). Po uzupełnieniu formularza zostanie on poddany weryfikacji pod kątem poprawności wprowadzonych danych oraz zarejestrowany w systemie B2B. W momencie pojawienia się zamówienia w systemie dostawca zostanie automatycznie powiadomiony o zdarzeniu – będzie on mógł pobrać zamówienie i wprowadzić je do posiadanego systemu informatycznego (rezerwacja towaru). System B2B automatycznie wygeneruje powiadomienie o akceptacji zamówienia oraz jego statusie (przyjęty do realizacji, realizowany, wysłany, itp.). System B2B będzie ewidencjował zamówienia wysłane do poszczególnych dostawców, co pozwoli na bieżące śledzenie statusów zamówienia oraz wykonywanie raportów i zestawień w tym zakresie. System B2B ewidencjował będzie stany magazynowe firmy MAT INSTAL w oparciu o zdefiniowane stany minimalne oraz zamówienia składane przez odbiorców. W sytuacji osiągnięcia określonego stanu magazynowego danej pozycji system automatycznie wygeneruje powiadomienie. System będzie posiadał funkcjonalność automatycznego rozróżniania dostawcy danego towaru, do którego ma zostać wysłane zamówienie.

## **2. Składanie zamówień na usługi serwisu zainstalowanych systemów wentylacyjnych i grzewczych.**

Poszczególni odbiorcy, którym zainstalowane zostały systemy grzewcze i wentylacyjne nabyte w firmie MAT INSTAL w ramach systemu B2B będą mogli dokonać zamówienia usług serwisowych. Na podstawie udostępnionego formularza określą oni system, jaki ma być przedmiotem serwisu, rodzaj usterki, zaproponują termin prac serwisowych, itp. Formularz ten następnie przekazany zostanie firmie MAT INSTAL. Na podstawie zaproponowanego przez odbiorcę terminu prac serwisowych system B2B automatycznie ustali harmonogram prac poprzez sprawdzenie dostępnych terminów poszczególnych serwisantów firmy MAT INSTAL, określonych w systemie informatycznym MAT INSTAL. Funkcjonalnością systemu B2B będzie automatyczne rozpoznawanie wolnych terminów oraz na ich podstawie definiowanie terminu wykonania usługi, automatyczna rezerwacja terminu w systemie oraz wygenerowanie komunikatu do partnera. W przypadku zmiany terminu przez pracownika MAT INSTAL lub odbiorcę system ponownie zaproponuje nowy termin wykonania prac serwisowych. W oparciu o ten proces powstanie całościowy harmonogram wykonania poszczególnych prac serwisowych na rzecz odbiorcy.

### **3. Rozliczanie.**

Proces ten usprawni rozliczanie partnerów poprzez automatyczne wystawienie faktury w wersji elektronicznej. System automatycznie dokona wyceny zamówieniowego towaru wraz z przysługującymi odbiorcy rabatami. W momencie zamknięcia realizacji zamówienia przez firmę MAT INSTAL system automatycznie uruchomi procedurę generowania faktury dla odbiorcy. Partner będzie mógł również śledzić historię zamówień oraz salda rozliczeń. Proces ten obejmie również wymianę faktur pomiędzy firmą MAT INSTAL a dostawcami. Faktura wystawiona przez partnera poprzez wdrożony system automatycznie zostanie zaimplementowana do systemu informatycznego MAT INSTAL oraz oznaczona do zapłaty.

### **4. Reklamacja.**

W ramach tego procesu udostępniony zostanie partnerom specjalny formularz zgłoszenia systemów wentylacyjnych i grzewczych do reklamacji. Platforma automatycznie sprawdzi datę zakupu towaru oraz datę obowiązywania gwarancji. Partner uzyska bezpośredni dostęp do informacji o statusie złożonej reklamacji (obrzucenie reklamacji, przyjęcie do rozpatrzenia, rozpatrywanie, itp.). W momencie przyjęcia zgłoszenia reklamacyjnego pracownik firmy MAT INSTAL uzyska bezpośredni wgląd do istotnych z punktu widzenia rozpatrzenia reklamacji danych.

### **5. Dostęp do oferty.**

W ramach tego procesu partner uzyska wgląd do wszystkich informacji dotyczących systemów wentylacyjnych i grzewczych oraz części zamiennych oferowanych przez Mat Instal (parametry techniczne, aktualna cena, dostępność, zdjęcia produktów, itp.). Poprzez zastosowanie różnego rodzaju mechanizmów szukających w bazie produktów partner będzie mógł w szybki sposób odnaleźć interesujące go rozwiązania. Z poziomu katalogu oferowanych produktów będzie możliwe pobranie i wydrukowanie całego katalogu lub tylko jego części oraz wyeksportowanie go do formatu pdf.

### **6. Generowanie raportów/zestawień.**

Zarówno firma MAT INSTAL, jak i partnerzy dzięki systemowi B2B, poprzez dostęp do danych historycznych, będą mieli możliwość samodzielnego generowania różnego rodzaju raportów i statystyk dotyczących najczęściej zamawianych towarów, wielkości zamówień czy wcześniejszych cen.

## TECHNOLOGIE PODPISU ELEKTRONICZNEGO LUB ELEKTRONICZNEJ WYMIANY DANYCH

W ramach realizacji projektu nastąpi implementacja elektronicznej wymiany danych w standardzie XML. Będzie to jeden z elementów systemu B2B. Elastyczna i skalowalna architektura rozwiązania pozwoli na ich zastosowanie w dodatkowych procesach biznesowych oraz we współpracy większą liczbą partnerów.

Elektroniczna wymiana danych będzie miała zastosowanie w następujących procesach biznesowych:

1. Składanie zamówień na systemy grzewcze i wentylacyjne oraz części zamienne.

Zamówienia otrzymywane od odbiorców będą przekazywane do systemu informatycznego MAT INSTAL w pliku XML. Zapewni to format właściwie interpretowany przez oprogramowanie MAT INSTAL oraz pozwoli na rezygnację z tradycyjnej, papierowej wersji formularza zamówienia. W przypadku zamówień składanych u dostawców wygenerowanie zamówienie w systemie MAT INSTAL będzie konwertowane do formatu XML i przekazywane za pomocą aplikacji B2B do partnera. Dzięki temu również możliwa będzie rezygnacja z przesyłania tradycyjnego dokumentu zamówienia.

2. Składanie zamówień na usługi serwisu zainstalowanych systemów grzewczych i wentylacyjnych.

Zamówienia otrzymywane od odbiorców będą przekazywane do systemu informatycznego MAT INSTAL w pliku XML. Zapewni to format właściwie interpretowany przez oprogramowanie MAT INSTAL oraz pozwoli na rezygnację z tradycyjnej, papierowej wersji formularza zamówienia.

3. Rozliczanie.

Generowane faktury w systemie informatycznym MAT INSTAL będą konwertowane do formatu XML i przesyłane partnerowi za pomocą systemu B2B. Analogiczna sytuacja będzie miała miejsce w przypadku faktur otrzymywanych od dostawców – przesyłane faktury w systemie B2B będą konwertowane do formatu XML i wczytywane do systemu informatycznego MAT INSTAL. Wyeliminuje to tradycyjna postać (papierową) faktur przekazywaną dotychczas w ramach współpracy.

#### 4. Reklamacja.

Formularz reklamacji przesłany przez partnera będzie przekazywany do systemu informatycznego MAT INSTAL w pliku XML. Zapewni to format właściwie interpretowany przez oprogramowanie MAT INSTAL oraz pozwoli na rezygnację z tradycyjnej, papierowej wersji formularza reklamacji.

#### 5. Udostępnianie oferty.

Dane na temat aktualnej oferty pobierane z systemu informatycznego MAT INSTAL będą konwertowane do pliku XML i przesyłane odbiorcy za pośrednictwem systemu B2B. Element ten pozwoli na rezygnację z papierowej wersji katalogów ofertowych, które dotychczas przekazywane były między firmami.

Potrzebą implementacji standardu XML jest umożliwienie wymiany dokumentów bezpośrednio w system B2B przy minimalnym zaangażowaniu personelu. Potrzebą jest również eliminacja dokumentów przesyłanych w postaci papierowej, co pozwoli na zwiększenie efektywności działań związanych z ich przekazywaniem oraz przetwarzaniem. Dzięki Elektronicznej Wymianie Danych nastąpi również zmniejszenie czasochłonności wykonywania w/w procesów oraz minimalizacja ryzyka powstania błędów. Elektroniczna Wymiana Danych pozwoli na sprawne zarządzanie i organizację współpracy z Partnerem, co bezpośrednio przełoży się na sprawność funkcjonowania przedsiębiorstw.



## USŁUGI ELEKTRONICZNE AUTOMATYCZNEGO PRZETWARZANIA DANYCH LUB W FORMULE SOFTWARE-AS-A-SERVICE (OPROGRAMOWANIE JAKO USŁUGA)

W ramach systemu B2B przewidujemy wdrożenie usługi elektronicznej, która świadczona będzie przez firmę MAT INSTAL na rzecz partnerów biznesowych. Będzie to aplikacja pozwalająca na dobór odpowiednich elementów systemów grzewczych i wentylacyjnych, działająca w formule **Software-as-a-Service**. Założeniem usługi będzie optymalizacja procesu związanego z wyborem odpowiednich systemów grzewczych i wentylacyjnych przez partnerów zgodnie z ich potrzebami. Dostęp do usługi dla każdego partnera możliwy będzie z poziomu przeglądarki internetowej po wcześniejszym zalogowaniu się do systemu B2B.

Aplikacja pozwoli na:

1. Dobór rozwiązań do projektu systemu grzewczego i wentylacyjnego.  
Funkcjonalność ta pozwoli partnerom na wybór odpowiednich urządzeń, materiałów, części i rozwiązań dla systemu grzewczego lub wentylacyjnego, tak aby następnie móc dokonać finalnego wyliczenia cenowego systemu.  
*Partner będzie mógł:*
  - Dobrać odpowiednie urządzenia, części, materiały według zdefiniowanego modelu, parametrów technicznych, posiadanych funkcjonalności, marki, rozmiaru, itp.
  - Wyszukać zamienniki o analogicznych lub zbliżonych funkcjonalnościach.
  - Automatycznie wyliczyć potrzebą ilość wybranych urządzeń, materiałów części zgodnie z projektem systemu grzewczego lub wentylacyjnego.

2. Wycenę elementów systemu grzewczego lub wentylacyjnego oraz stworzenie oferty.

Funkcjonalność ta pozwoli na wygenerowanie oferty uwzględniającej wybrane części/ urządzenia/materiały/ itp. oraz warianty cenowe dla wybranych elementów.

*Partner będzie mógł:*

- Wygenerować i pobrać ofertę w postaci pliku PDF, XML.
- Automatycznie wycenić ofertę, uwzględniając przysługujące mu indywidualne rabaty, aktualną promocję, upusty, itp.
- Przygotować zamówienie bezpośrednio w systemie B2B na wybrane elementy systemu grzewczego lub wentylacyjnego – rozwiązanie B2B będzie automatycznie pobierać istotne informacje z przygotowanej oferty oraz wprowadzać je do formularza zamówienia.
- Pobrać lub wysłać formularz zamówienia.

3. Zarządzanie ofertami.

Funkcjonalność ta pozwoli na zapisywanie, odtwarzanie oraz archiwizowanie stworzonych ofert.

*Partner będzie mógł:*

- Zapisać ofertę bezpośrednio w systemie B2B.
- Powrócić i edytować zapisaną ofertę.
- Eksportować ofertę w formacie XML.
- Importować kompletną lub wybraną część oferty z formatu XML.
- Archiwizować ofertę.
- Zarządzać statusem oferty: w trakcie tworzenia, realizowana, zrealizowana, zaakceptowana, odrzucona, oczekująca na realizację, itp.

## MODUŁY Systemu B2B

### MODUŁ BAZA PRODUKTÓW

Moduł ten odpowiedzialny będzie za standaryzację informacji na temat systemów grzewczych i klimatyzacyjnych oferowanych przez dostawców (parametry techniczne, ceny, dostępność, aktualna oferta). Informacje te będą na bieżąco aktualizowane i stanowić będą podstawę do tworzenia zamówień, ale przede wszystkim oferty dla partnerów - odbiorców. Tym samym będzie on ściśle związany z działaniem modułu zamówień. Moduł ten udostępni odbiorcom informacje o dostępności produktowej, a w sytuacji braków o czasie dostawy. W przypadku zidentyfikowanych braków będzie on automatycznie generowała zlecenie zamówienia do dostawcy. Informacje dotyczące produktów przechowywane będą w utworzonej bazie danych. Pozwoli to na łatwą ich aktualizację oraz kontrolę merytoryczną zawartości katalogu produktów. Katalog ten zostanie podzielony na odpowiednie sekcje/kategorie. Dzięki temu możliwa będzie łatwiejsze odnalezienie danego systemu wentylacyjnego / grzewczego oraz zapewniona zostanie przejrzystość oferty.

#### Cechy funkcjonalne:

- Udostępnienie listy produktów ze zdjęciami i parametrami.
- Określanie dostępności produktowej.
- Definiowanie produktów uzupełniających, komplementarnych lub alternatywnych.
- Przypisywanie statusów do każdej pozycji produktowej, typu: towar zamówiony, oczekiwanie na dostawę, oczekiwanie na wysyłkę do odbiorcy, itp.
- Możliwość bezpośredniego zamawiania z widoku katalogu z uwzględnieniem indywidualnych rabatów i promocji (integracja z modułem zamówień i marketing).
- Możliwość wyświetlania opisu rozszerzonego produktu (z widoku Odbiorców)
- Przypisywanie dokumentów do danych produktów.
- Wyświetlanie produktów w postaci listy, grupy produktów w postaci drzewa.

## MODUŁ ZAMÓWIENIA

Odpowiedzialny będzie za zarządzanie i dystrybuowanie zamówieniami przyjętymi od odbiorców. Zawierał będzie on funkcje ułatwiające i przyspieszające proces realizacji zamówienia, takie jak automatyczne generowanie zamówień, automatyczna rezerwacja towaru, przekształcenie dokumentów, itp. Moduł ten pozwoli na bezpośrednie i automatyczne składanie zamówień bez konieczności wysyłania dokumentów papierowych, e-mail czy też dzwonienia do handlowca celem zamówienia potrzebnych produktów. Po wyborze przez odbiorcę interesującego go asortymentu automatycznie powstanie zamówienie (wygenerowanie dokumentu w formie elektronicznej z możliwością wyeksportowania do pdf), które przekazane zostanie firmie Mat Instal. Moduł ten będzie odpowiedzialny również za ewidencję stanów magazynowych (automatyczne sprawdzanie i wyświetlanie stanów magazynowych produktów). W przypadku, gdy zamawianego towaru nie będzie na stanie magazynowym, aplikacja B2B wygeneruje odpowiednie zamówienie do dostawcy. Dzięki temu modułowi będziemy mieć pełną kontrolę nad zamówieniami, stanami magazynowymi oraz logistyką realizacji zamówień.

### Cechy funkcjonalne:

- Narzędzie do tworzenia typowych, regularnych zamówień (tworzenie i przekazywanie zamówień od odbiorców).
- Opcja rezerwacji produktów (np. niedostępnych na stanie).
- Uwzględnianie przez system indywidualnych cen i warunków dostaw (np. minimalna wartość zamówienia, ceny transportu itp.).
- Automatyczne generowanie dokumentów magazynowych.
- Historia zamówień.
- System automatycznego powiadamiania o statusie zamówienia.

## MODUŁ ROZLICZEŃ

Za pomocą tego modułu będzie możliwa korelacja dokumentu zamówienia z dokumentem faktury sprzedaży. Po otrzymaniu zamówienia moduł ten będzie pozwalał na pobranie dokumentu faktury, korelację z zamówieniem i zapisanie do bazy z pliku faktury. Kolejno moduł zapisze fakturę. W trakcie korelacji i pobrania faktury, zamówienie zmienia swój status i w polu uwag otrzyma numer faktury celem szybkiej identyfikacji. Z kolei faktura otrzyma w polu uwag numer zamówienia jako wzajemna zależność. Pozwoli to w późniejszym etapie na prowadzenie szczegółowych analiz i raportów. Proces ten ułatwi nam rozliczanie z partnerem w zakresie należnych rabatów wstecznych, osiągniętych stanów sprzedaży, które obecnie, przy wykorzystaniu dostępnych narzędzi jest uciążliwe. Za jego pomocą będzie możliwe tworzenie zestawień, które wspomogą procesy decyzyjne w firmie MAT INSTAL i firmie partnera.

### Cechy funkcjonalne:

- Definiowanie cenników (w tym możliwość pobierania ich na formie plików PDF, XML, itp.).
- Definiowanie rabatów przy określonych wartościach zamówień.
- Uwzględnianie promocji.
- Opcja raportów stanów należności poszczególnych Odbiorców.
- Powiązywanie płatności z zamówieniami (integracja z modułem Zamówienia).
- Informowanie o statusie rozliczenia zamówienia (rozliczone, nierozliczone, itp.).
- Opcja wglądu Partnerów handlowych w stan rozliczeń.
- Wysyłanie raportów z wykazem płatności, z możliwością definiowania przez Odbiorców stałych terminów otrzymywania takich raportów (dzień/miesiąc/godzina).
- Tworzenie raportów o stanach należności poszczególnych Odbiorców.

## MODUŁ REKLAMACJI

Będzie miała na celu rejestrację zgłoszeń od odbiorców oraz dokumentowanie czynności podejmowanych przez Mat Instal na otrzymane zgłoszenie. Moduł ten pozwoli na wypełnienie formularza reklamacji, rejestrację reklamacji oraz śledzenie przebiegu procesu reklamacji. Ponadto, umożliwi on tworzenie raportów, statystyk oraz różnego rodzaju analiz dotyczących reklamacji.

Cechy funkcjonalne:

- Formularz zgłoszenia reklamacji – zapis zgłoszenia w systemie w usystematyzowany sposób.
- Ścieżka reklamacyjna - udokumentowanie reakcji na zgłoszenie.
- Możliwość obsługi procesu reklamacji na poziomie organizacji od momentu przyjęcia zgłoszenia, poprzez ustalenie przyczyn i wyznaczenie osób odpowiedzialnych za rozpatrzenie reklamacji do rozwiązania problemu i udzielenia informacji zwrotnej.
- Generacja listy realizowanych zgłoszeń.
- Pełna dokumentacja: zgłoszenia, protokoły, pisma, karty opisowe.
- Wymiana informacji pomiędzy wszystkimi działami firmy biorącymi udział w wykonywaniu reklamacji.
- Status realizacji reklamacji (w widoku odbiorcy).

## MODUŁ KONTROLI

Odpowiedzialny będzie za monitorowanie statusu zamówienia oraz proces kontroli dostaw. Moduł ten w momencie rozpoczęcia realizacji zamówienia przez dostawcę przekaże nam informacje o statusie realizacji zamówienia oraz czasie pozostałym do wysyłki towaru i momencie wysyłki towaru, w tym także informacje o ewentualnych zaistniałych brakach w procesie kompletacji dostawy. Moduł ten będzie również odpowiedzialny za przeprowadzanie procesu kontrolingu dostaw pod względem zgodności ze złożonym zamówieniem przez MAT INSTAL (potwierdzenie zgodności lub niezgodności przyjętego towaru – w przypadku niezgodności moduł automatycznie wygeneruje protokół reklamacyjny do dostawcy oraz zwrot towaru. Moduł będzie pobierał również informacje o statusie reklamacji poprzez wyświetlanie określonych komunikatów (reklamacja przyjęta do rozpatrzenia, reklamacja w trakcie rozpatrzenia, reklamacja zaakceptowana/odrzucona).

#### Cechy funkcjonalne:

- Bieżąca informacja o przebiegu realizacji procesu zamawiania.
- Status realizacji zamówień (automatyczna aktualizacja w systemie).
- System automatycznego powiadamiania o statusie zamówienia (bezpośrednio z systemu na elektroniczną skrzynkę pocztową lub sms).
- Bieżąca informacja o przebiegu realizacji procesu reklamacji.
- Status realizacji reklamacji.
- System automatycznego powiadamiania o statusie reklamacji.
- System automatycznej weryfikacji zgodności dostawy.
- Tworzenie reklamacji.

#### **MODUŁ ZLECEŃ SERWISOWYCH I HARMONOGRAMOWANIA PRAC**

Moduł ten usprawni proces ustalania wolnych terminów serwisantów MAT INSTAL poprzez możliwość automatycznego zestawienia harmonogramu prac zdefiniowanego w systemie informatycznym z otrzymanym formularzem zamówienia na usługę serwisu gdzie odbiorca zdefiniuje preferowany czas wykonania usługi. Na podstawie zdefiniowanych wolnych terminów poszczególnych serwisantów oraz w oparciu o pozostałe kryteria (lokalizacja partnera, zakres prac serwisowych, rodzaj usterki, itp.) nastąpi automatyczna rezerwacja terminu oraz wygenerowane zostanie odpowiednie powiadomienie do partnera. W sytuacji zmiany terminu przez serwisanta lub partnera moduł ponownie zaproponuje nowy termin wykonania usługi. Moduł ten zawierał będzie również bazę danych z informacjami o systemach wentylacyjnych i grzewczych partnerów (ich rodzaj, data zakupu, data ostatniego serwisu, obowiązująca gwarancja, ostateczne uszkodzenia, wymiany/naprawy, itp.). Na tej podstawie moduł będzie m.in. generował komunikaty dla MAT INSTAL o zbliżającym się terminie prac serwisowych zgodnych z umową gwarancyjną.

#### Cechy funkcjonalne:

- Automatyczna aktualizacja harmonogramu prac serwisantów.
- Odbieranie i przekazywanie informacji o złożonych rezerwacjach/zamówieniach na usługi serwisowe.
- Automatyczne zarządzanie terminami prac serwisowych.
- Zarządzanie bazą danych (automatyczna aktualizacja informacji).

## MODUŁ RAPORTÓW

Służyć będzie do raportowania współpracy. Raporty i zestawienia tworzone będą w oparciu o dane wskazane przez pracownika. Moduł raportów będzie udostępniał aplikację, za pomocą której możliwe będzie generowanie raportów, analiz i zestawień. Moduł ten będzie pobierał dane według określonych parametrów. Zastosowanie tego modułu pozwoli na usprawnienie planowania w firmie MAT INSTAL oraz w przedsiębiorstwach Partnerów, a także na wsparcie procesów decyzyjnych. Moduł ten będzie dostarczał zaawansowanego narzędzia analitycznego, za pomocą którego będzie możliwe przeprowadzanie analiz w zakresie prowadzonej współpracy, pozwoli on na rozliczanie prowadzonej sprzedaży, w tym rabatów należnych z tytułu osiągnięcia określonego poziomu sprzedaży, zrealizowanego obrotu. Będzie on wykorzystywany także do rozliczenia akcji promocyjnej, katalogów nagród i innych.

## MODUŁ WYMIANY DANYCH

Moduł ten służyć będzie do zarządzania obiegiem informacji w ramach systemu B2B w standardzie XML. Głównym celem modułu będzie usprawnienie wymiany informacji/dokumentacji poprzez archiwizowanie oraz ich wymianę elektroniczną (dotychczas posiadały one postać tradycyjną). Implementacja modułu pozwoli w pełni zarządzać obiegiem informacji oraz zadaniami z uwzględnieniem czynnika czasu. Moduł ten jest niezbędny w celu umożliwienia zarządzania wymianą kluczowych informacji/dokumentacji pomiędzy zintegrowanymi systemami. Jest to rozwiązanie pozwalające na pełne zintegrowanie oraz sprawne działanie rozwiązań opartych o elektroniczny przepływ danych.



## MODUŁ SAAS

Moduł ten służyć będzie do doboru odpowiednich elementów systemów grzewczych i wentylacyjnych, działająca w formule Software-as-a-Service. Założeniem usługi będzie optymalizacja procesu związanego z wyborem odpowiednich systemów grzewczych i wentylacyjnych przez partnerów zgodnie z ich potrzebami. Dostęp do usługi dla każdego partnera możliwy będzie z poziomu przeglądarki internetowej po wcześniejszym zalogowaniu się do systemu B2B. Moduł ten dedykowany jest do branży systemów grzewczych i wentylacyjnych. Za pomocą tej usługi partner firmy MAT INSTAL będzie mógł: dobrać odpowiednie urządzenia, części, materiały według zdefiniowanego modelu, parametrów technicznych, posiadanych funkcjonalności, marki, rozmiaru, itp., wyszukać zamienniki o analogicznych lub zbliżonych funkcjonalnościach, automatycznie wyliczyć potrzebną ilość wybranych urządzeń, materiałów części zgodnie z projektem systemu grzewczego lub wentylacyjnego, wygenerować i pobrać ofertę w postaci pliku PDF, XML, automatycznie wycenić ofertę, uwzględniając przysługujące mu indywidualne rabaty, aktualną promocję, upusty, itp., przygotować zamówienie bezpośrednio w systemie B2B na wybrane elementy systemu grzewczego lub wentylacyjnego – rozwiązanie B2B będzie automatycznie pobierać istotne informacje z przygotowanej oferty oraz wprowadzać je do formularza zamówienia, zapisać ofertę bezpośrednio w systemie B2B, powrócić i edytować zapisaną ofertę, eksportować ofertę w formacie XML, importować kompletną lub wybraną część oferty z formatu XML, archiwizować ofertę, zarządzać statusem oferty: w trakcie tworzenia, realizowana, zrealizowana, zaakceptowana, odrzucona, oczekująca na realizację, itp.

Projekt modelu funkcjonalnego aplikacji B2B dostępny jest na naszej stronie pod poniższym linkiem:

[http://www.matinstal.pl/images/mat\\_instal\\_model\\_funkcjonalny\\_aplikacji\\_b2b.pdf](http://www.matinstal.pl/images/mat_instal_model_funkcjonalny_aplikacji_b2b.pdf)

### Harmonogram działań:

data realizacji	zakres działań
do 20.12.2014	umowa
data umowy - 31.03.2015	realizacja systemu B2B zgodnie z projektem funkcjonalnym - cz.1
01.04.2015 - 31.07.2015	realizacja systemu B2B zgodnie z projektem funkcjonalnym - cz.2
01.08.2015 - 30.11.2015	realizacja systemu B2B zgodnie z projektem funkcjonalnym - cz.3