

Elk , dn. 15.10.2013 r.

DOMSET Marcin Brochacki
ul. Wojska Polskiego 43 lok. 3,
19-300 Elk
Nip 848-172-84-22

ZAPYTANIE OFERTOWE

Firma DOMSET Marcin Brochacki zwraca się z prośbą o przesłanie oferty cenowej na wykonanie i wdrożenie systemu B2B. Zakres prac obejmuje następujące elementy:

- Analiza przedwdrożeniowa;
- Zakup dedykowanej platformy B2B do automatycznej wymiany danych z partnerami;
- Wykonanie modułu pobierania ofert;
- Wykonanie modułu przekazywania informacji odnośnie aktywności uczestników przestrzeni roboczych;
- Wykonanie modułu usuwania ofert;
- Wykonanie modułu wycen nieruchomości;
- Wykonanie modułu do automatycznych rozliczeń między partnerami;
- Wykonanie modułu aktualizowania ofert;
- Wykonanie modułu wyświetlania ofert;
- Pełne szkolenie z zakresu zasad działania oraz obsługi systemu B2B;
- Wdrożenie gotowego systemu B2B;

Powyższe elementy będą tworzone w oparciu o specyfikację dostarczoną w załączniku nr1.

Ofertę proszę kierować do dnia 31.10.2013r. na adres:

DOMSET Marcin Brochacki

ul. Wojska Polskiego 43 lok. 3, 19-300 Elk

Firma	Adres i kontakt	Cena netto	Podpis i pieczętka

Z poważaniem
Brochacki Marcin

Załącznik nr 1

Specyfikacja

Etap I (01.11.13 – 31.01.14.)

W ramach I etapu konieczne jest dokonanie pełnej diagnozy procesów zachodzących między współpracującymi przedsiębiorstwami i możliwości wdrożenia poszczególnych rozwiązań informatycznych, powodujących usprawnienie tych procesów w ramach analizy przedwdrożeniowej.

1. Analiza przedwdrożeniowa

Opracowanie projektu funkcjonalnego systemu B2B, obejmujące specyfikację poszczególnych procesów, które będą docelowo objęte działaniem systemu B2B, oraz ich przeniesienie na płaszczyznę systemów informatycznych Wnioskodawcy i partnerów. Analiza przeprowadzona zostanie w poszczególnych obszarach odpowiadających modułom wdrażanego systemu.

2. Zakup dedykowanej platformy B2B do automatycznej wymiany danych z partnerami

Niniejsza platforma będzie fundamentem systemu B2B – wymiany informacji pomiędzy partnerami a biurem nieruchomości oraz będzie podstawą, na której instalowane będą moduły rozszerzające oprogramowanie. Platforma pozwoli na połączenie i współpracę poszczególnych modułów w trakcie ich instalacji.

Powyższa platforma stanowi element, na którym instalowane będą moduły rozszerzające oprogramowanie. Stanowi podstawę do integracji systemów Partnerów z systemem Wnioskodawcy. Bazę, na której opierała się będzie platforma systemu stanowić będą zmigrowane dane z aktualnie używanego systemu. Przed uruchomieniem nowo wdrożonego systemu niezbędne będzie aktualnie używanego systemu do zarządzania ogłoszeniami.

Etap II (01.02.14 – 30.04.14)

Etap ten będzie obejmował prace związane z budowaniem i wdrażaniem kluczowych modułów systemu.

1.Moduł pobierania ofert

Za pomocą tego modułu będą pobierane automatycznie takie dane jak:

- Rodzaj nieruchomości,
- Powierzchnia,
- Cena całkowita oraz cena m2 nieruchomości,
- Piętro,
- Liczba pokoi,
- Przeznaczenie,
- Rodzaj zabudowy,
- Zdjęcia,
- Data oddania do użytku,
- Opis nieruchomości,
- Rok budowy.

2.Moduł przekazywania informacji odnośnie aktywności uczestników przestrzeni roboczych

Moduł ten będzie zbierał dane na temat wszystkich zmian realizowanych w systemie, informując o działaniach partnerów, korzystających z platformy B2B. Funkcjonalność działania stanowić będzie analogię do strumieni danych wyświetlanych w portalach społecznościowych (Facebook, Google plus, LinkedIn). Moduł będzie monitorował wszelkie aktywności wykonywane przez system i informował automatycznie o wykonywanych zmianach (np. wystawiono FV elektroniczną, rozliczającą prowizję, zmieniono ceny nieruchomości na ostatnim piętrze domu znajdującego się w ofercie dewelopera itp.) Wystąpi tu również integracja z pocztą e-mail - wybrany pracownik po stronie partnera dostanie informację mailową o zaistniałej sytuacji poprzez niniejszy moduł.

3.Moduł usuwania ofert

Moduł odpowiedzialny za usuwanie nieaktywnych ofert. Usuwane będzie odbywać się bez jakiegokolwiek udziału osób trzecich. W momencie, kiedy partner wycofa dane ogłoszenie, to ogłoszenie zostanie automatycznie usunięte z platformy B2B.

4.Moduł wycen nieruchomości

Moduł umożliwiający automatyzację przesyłu danych na temat wycen poszczególnych nieruchomości wykorzystując posiadane w bazie dane na temat poszczególnych nieruchomości.

5.Moduł do automatycznych rozliczeń między partnerami

Za pomocą tego modułu odbywać się będzie automatyczne rozliczanie płatności na podstawie informacji o sprzedaży nieruchomości, a także fakturowanie wraz z wysyłką faktur pro-forma i faktur na pocztę email zamiast tradycyjnej metody wystawiania faktur.

6.Moduł aktualizowania ofert

Moduł odpowiedzialny za aktualizowanie wcześniej pobranych ofert. Aktualizowanie będzie odbywać się bez jakiegokolwiek udziału osób trzecich w czasie rzeczywistym.

Zadaniem tego modułu jest aktualizacja wszystkich ofert w czasie rzeczywistym. W momencie, kiedy partner dokona zmiany w ogłoszeniu, zmiana ta będzie widoczna także w platformie B2B. Aktualizowane będą wszystkie dane, które zostaną pobrane za pomocą modułu pobierania ofert.

7.Moduł wyświetlania ofert

Będzie to moduł dostępny tylko i wyłącznie dla Zleceniodawcy – będzie on zawierał aktualną listę nieruchomości oferowanych przez współpracujących partnerów tj. deweloperów i biur nieruchomości.

Będzie to panel administracyjny – panel, w którym będą prezentowane wszystkie aktualne dane, pobrane i zaktualizowane za pomocą innych modułów. Każdy z współpracujących partnerów będzie posiadał swój unikalny login, z pomocą którego będzie się logował. W przypadku Zleceniodawcy w panelu tym będą prezentowane oferty wszystkich partnerów z możliwością dowolnego segregowania ofert oraz wyświetlania ofert od poszczególnych partnerów. W przypadku panelu partnera, będą tam prezentowane ogłoszenia Zleceniodawcy.

Etap III (01.01.2014 r. - 31.03.2014 r.)

Wdrożenie systemu B2B oraz szkolenie w zakresie obsługi systemu

1.Wdrożenie systemu B2B

Pełne wdrożenie i uruchomienie kompletnego systemu B2B w środowisku produkcyjnym. Zadanie to zakończy się uruchomieniem systemu B2B na serwerze docelowym przygotowanym przez zewnętrzną firmę i zgłoszeniem gotowości do rozpoczęcia pracy przez system. Usługa ta ma na celu przygotowanie do eksploatacji systemu, ma pomóc w odpowiednim zorganizowaniu procesu wymiany danych oraz zadbać o prawidłowe uruchomienie całego procesu, ma też pomóc w zaplanowaniu optymalnego wykorzystania przygotowanych rozwiązań

2. Pełne szkolenie z zakresu zasad działania oraz obsługi oprogramowania B2B

Organizacja szkolenia dla Zleceniodawcy oraz pracowników firmy, umożliwiającego sprawne i efektywne korzystanie z systemu B2B. W ramach szkolenia zostanie przeprowadzone: szkolenie z zakresu obsługi nowo powstałego systemu oraz z zarządzania oraz administracji i rozwiązywania problemów nowo powstałego systemu.

Dodatkowe informacje:

Wykorzystane zostaną serwery oparte na procesorach Intel Xeon. Serwery zostaną zainstalowane i skonfigurowane przez zewnętrzną firmę.

Moduły wchodzące w skład systemu B2B zostaną opracowane z wykorzystaniem zintegrowanych środowisk programistycznych, co pozwala znacznie ograniczyć czas pisania kodu i nawet kilkakrotnie skrócić czas dostarczania aplikacji dzięki wykorzystaniu bogatej biblioteki komponentów oraz dwustronnej edycji.

Specjalna, uniwersalna budowa systemu umożliwi współpracę nie tylko z partnerami, ale także z każdym deweloperem oraz biurem nieruchomości w Polsce lub zagranicą, bez większych zmian czy przeróbek systemu. Zostanie to zagwarantowane dzięki wdrożeniu elektronicznej wymiany danych w formacie XML, który jest obecnie jednym z najpowszechniejszych standardów wymiany danych.

Rozwiązania technologiczne:

- Komunikacja między partnerami a także dostęp do serwerów będzie się odbywać za pomocą tunelów VPS szyfrujących transmisję danych. Wszystkie pozostałe środki wymiany danych (takie jak e-mail, serwer SVN trzymający kod źródłowy

projektu) będą wymagać korzystania z certyfikatu SSL, dzięki czemu przesyłane dane będą bezpieczne.

- podstawową bazę danych PostgreSQL wspierać będzie nierelacyjna baza MongoDB (NoSQL), zapewniając wysoką wydajność i możliwość skalowania aplikacji na wiele serwerów.
- aplikacja będzie oparta na nowoczesnym i ciągle zdobywającym popularność framework'u Django, opartym na języku programowania Python
- Wszystkie kluczowe elementy systemu będą podpięte pod system kopii bezpieczeństwa (backup) zainstalowanej na oddzielnym serwerze. Dostęp do serwerów będzie możliwy jedynie przy użyciu specjalnych kluczy publicznych i bezpiecznego protokołu SSH.

Funkcjonowanie modułów oparte będzie na zaawansowanej technologii informatycznej CRUD.

System będzie umożliwiał wykonanie operacji tzw. CRUD (ang. Create Read Update Delete – Utwórz Usuń Uaktualnij Usuń) na ofertach danego klienta. Wybrany klient nie ma możliwości dostępu do ofert innych klientów. Dane otrzymywane od klienta zostaną gruntownie przefiltrowane i poddane walidacji w celu wyeliminowania wszelkich umyślnych oraz przypadkowych niezgodności danych.

Każda dodana oferta otrzyma indywidualny identyfikator który zostanie zwrócony jako wynik poprawnej operacji dodania oferty. Identyfikator ten wykorzystywany jest jako parametr wejściowy operacji edycji, usunięcia i wyświetlenia oferty.

W procesie rozliczania prowizji nastąpi automatyzacja procesu rozliczeń. Dany partner poprzez system będzie otrzymywał informacje o wystawionej fakturze. Będzie to faktura elektroniczna, przesyłana przez elektroniczną wymianę danych w standardzie XML. Proces rozliczeń będzie realizowany przez dedykowany moduł rozliczeń, który będzie wykorzystywał dane na temat nieruchomości, która była przedmiotem obrotu lub usługi wyceny nieruchomości

W ramach platformy B2B dostępne będą 2 różne wersje panelu:

- dla wnioskodawcy, z dostępem logowanym.

W panelu tym dostępne będą wszystkie oferty partnerów: deweloperów, biur nieruchomości oraz rzeczoznawców, z możliwością wyszukiwania, filtrowania, np. wg rodzaju oferty, oferty konkretnego partnera, powierzchni, ceny itp. W tym

panelu będą dostępne wszystkie oferty biur partnerów, z którymi wnioskodawca współpracuje. Za pomocą tego panelu wyszukiwane będą oferty, a następnie prezentowane klientom.

- dla współpracującego partnera.

Każdy z partnerów uzyska login i hasło dostępowe. W tym panelu prezentowane będą oferty Wnioskodawcy. Na podstawie zawartości panelu partner (zwłaszcza biuro nieruchomości) będzie mógł prezentować ofertę Wnioskodawcy dla swoich klientów.

Wszystkie hasła będą zakodowane, tak aby uniemożliwić odczyt hasła.

Załącznik nr 2

OFERTA W ODPOWIEDZI NA ZAPYTANIE

Działając w imieniu składam ofertę na wykonanie i wdrożenie systemu B2B zgodnie z dołączoną specyfikacją.

lp.	Element	kwota netto	kwota brutto
1	Analiza przedwdrożeniowa		
2	Zakup dedykowanej platformy B2B do automatycznej wymiany danych z partnerami		
3	Wykonanie modułu pobierania ofert		
4	Wykonanie modułu przekazywania informacji odnośnie aktywności uczestników przestrzeni roboczych		
5	Wykonanie modułu usuwania ofert		
6	Wykonanie modułu wycen nieruchomości		
7	Wykonanie modułu do automatycznych rozliczeń między partnerami		
8	Wykonanie modułu aktualizowania ofert		
9	Wykonanie modułu wyświetlania ofert		
10	Pełne szkolenie z zakresu zasad działania oraz obsługi systemu B2B		
11	Wdrożenie gotowego systemu B2B		
Łącznie :			

Dnia

Z poważaniem