

Rzeszów, 20.08.2021 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 3/1.4/IIIE/21
dotyczące zakupu oprogramowania IT MARKETPLACE

Zamawiający:

ZETO-RZESZÓW Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością
Al. Tadeusza Rejtana 55
35-326 Rzeszów
NIP: 8130335772 REGON: 6900225470

ZETO-RZESZÓW Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością zaprasza do złożenia oferty na dostawę wartości niematerialnych i prawnych w postaci **zakupu oprogramowania platformy IT MARKETPLACE** w ramach projektu pn. „WZROST KONKURENCYJNOŚCI FIRMY ZETO-RZESZÓW W WYNIKU WDROŻENIA STRATEGII WZORNICZEJ” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, Oś Priorytetowa 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.4 Wzór na konkurencję, Etap II, Wniosek o dofinansowanie projektu nr POPW.01.04.00-18-0139/19.

Postępowanie prowadzone jest w formie zapytania ofertowego zgodnie z zasadą konkurencyjności obowiązującą w ramach Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

I. PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Dostawa : Oprogramowanie IT MARKETPLACE

1. Przedmiotem zapytania ofertowego jest zrealizowanie doradztwa polegającego na wykonaniu oprogramowania platformy IT MARKETPLACE

2. SZCZEGÓŁOWY ZAKRES USŁUGI

PLATFORMA IT MARKETPLACE stanowić będzie rynek online ułatwiający zarówno kupowanie jak i sprzedaż oprogramowania i usług IT. Platforma umożliwi digitalizację i uproszczenie procesu zakupu oprogramowania i usług towarzyszących takich jak np. wdrożenie czy serwis, przenosząc go z podejścia w dużej mierze ręcznego (offline) do modelu cyfrowego (online). W IT MP będzie możliwa sprzedaż i zakup zarówno rozwiązań w chmurze wraz z usługą hostingu jak również w formie aplikacji w postaci plików instalacyjnych. Dzięki platformie Dostawcy będą mogli sprzedawać swoje oprogramowanie wraz z usługami towarzyszącymi, klient natomiast będzie miał możliwość w jednym miejscu zakupić oprogramowanie, zdefiniowane usługi wdrożeniowe oraz serwisowe, jak również dedykowane usługi programistyczne służące rozszerzeniu funkcjonalności zakupywanego oprogramowania, które będą tworzone pod konkretnego klienta. IT MP będzie to miejsce w sieci Internet, w którym spotykać się będą oferujący swoje specjalistyczne produkty i usługi informatyczne, z ich odbiorcami. Wykorzystując oprogramowanie i interfejs IT MP, dostawcy produktów i usług IT będą w stanie tworzyć spersonalizowaną ofertę dla niszowych segmentów rynku, bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów promocji i marketingu swoich produktów, promocja i marketing zostanie zapewniona bowiem po stronie Zamawiającego. Korzystanie z platformy zapewni dostęp do wielu, zupełnie różnych, specjalistycznych kategorii produktowych i usług wielu firm informatycznych w jednym miejscu.

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020

Tytuł projektu: „Wzrost konkurencyjności firmy ZETO-RZESZÓW w wyniku wdrożenia strategii wzorniczej”

Kluczowe funkcjonalności platformy IT MP należy rozpatrywać w kontekście dwóch obszarów, przy czym niektóre funkcjonalności będą tożsame:

1. Dostawcy oprogramowania

- informowanie sprzedającego kto zakupił jego oprogramowanie lub odwiedził jego Stronę,
- System bilingowy - umożliwi kontrolę wszystkich transakcji, płatności, marży, naliczania prowizji dla partnerów platformy, ewidencję rozliczeń, zestawień, statystyk, raportów finansowych, mierników, wskaźników. Z systemu bilingowego możliwy będzie eksport informacji finansowych oraz import np. przelewów z banku. Użytkownik po zalogowaniu będzie miał możliwość sprawdzenia swoich rozliczeń. System będzie wysyłał również przypomnienia o płatnościach (sms/e-mail) oraz obsługiwać płatności online.
- Moduł reklam, marketingu, pozycjonowania - System będzie umożliwiał zamieszczanie reklam oraz naliczanie opłat zależnych od ilości wyświetleń danej reklamy. Dane te będą trafiać do systemu bilingowego, który zadba o naliczanie opłat u reklamodawców oraz podział zysków z reklam wśród zainteresowanych osób,
- analizy BI, wyników, wskaźników, prognoz w czasie rzeczywistym.

2. Kupującego oprogramowanie

- tworzenie zestawów produktów przy użyciu dedykowanych konfiguratorów
- ewidencja produktów i usług z dokładnym opisem, zdjęciami wysokiej jakości, materiałami multimedialnymi (filmy instruktażowe, samouczki, studia przypadków)
- udostępnienie wersji demo
- porównywarka cech, atrybutów, parametrów dla wybranych produktów i usług
- budowanie wewnętrznej społeczności użytkowników platformy ,redakcji treści, komentowania i przyznawania ocen konkretnym produktom i usługom, wymiana doświadczeń użytkowników, wystawianie referencji dostawcom
- e-analiza-kreator oferty handlowej - pełne dopasowanie oferty przez kreator, w których klient odpowiada na pytania ankietowe oraz wybiera opcje ze słownika, przez co pozycjonuje się na rynku (zatrudnienie, branża, posiadane produkty itd.). System na tej podstawie będzie rekomendował produkty i usługi z oferty dostawców, funkcjonujących na platformie ,bez angażowania osób po stronie platf.IT MP.
- Moduł backup'u-umożliwi użytkownikom tworzenie backupu na żądanie.

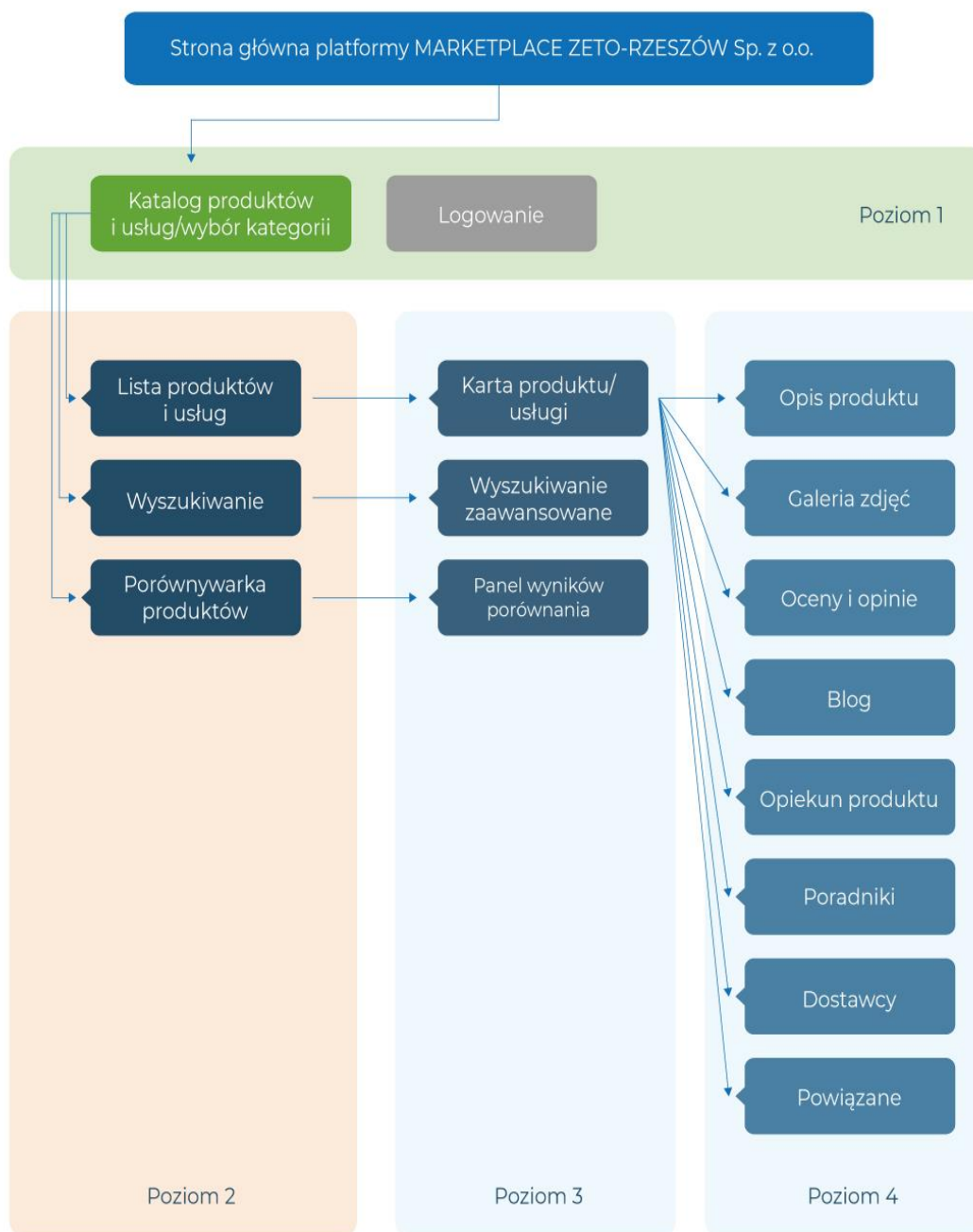
Użytkownik będzie mógł jednym ruchem zbackupować swoje konto, wybrane lub pojedyncze elementy. Za backup na żądanie naliczane są opłaty, zależne od ilości danych. Oprócz archiwizacji zasobów system backupowy posłuży również do archiwizacji danych osobowych oraz danych związanych z RODO.

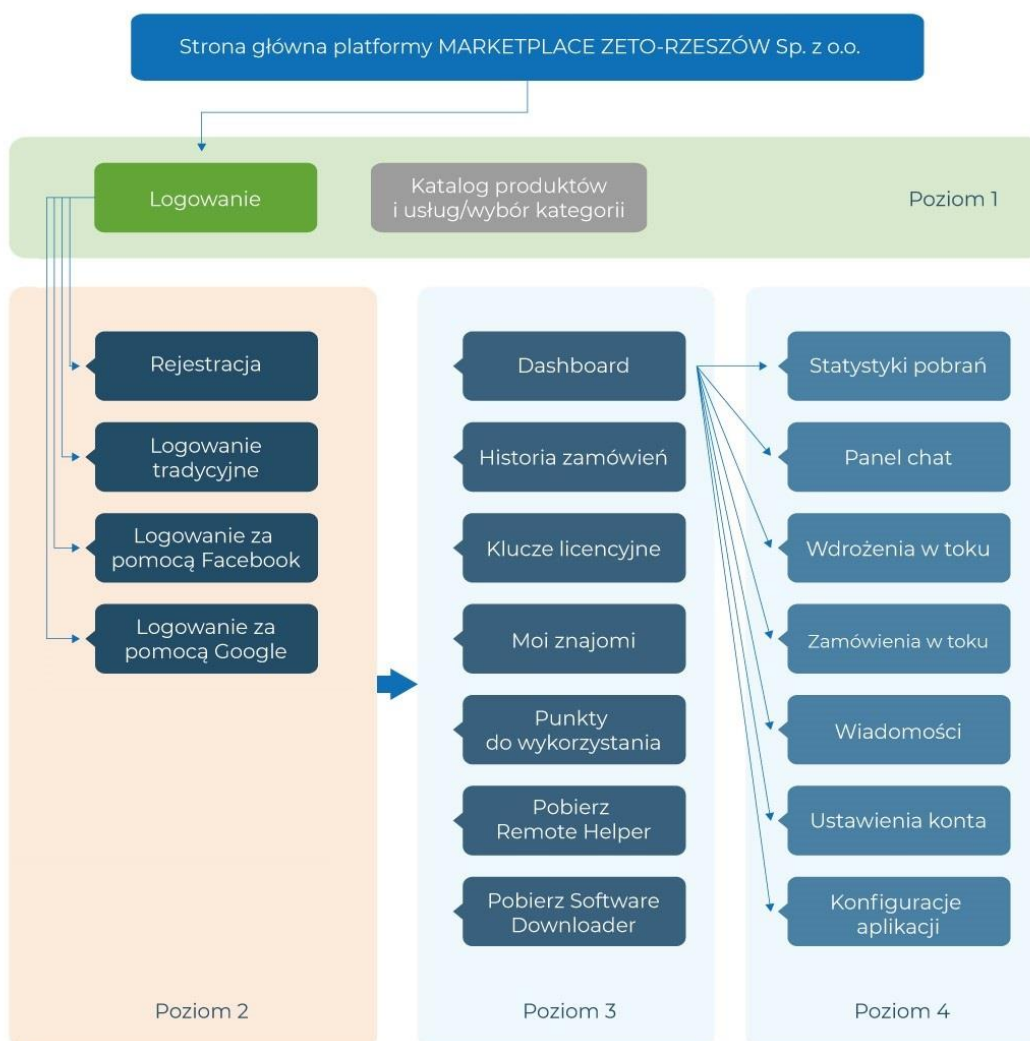
3. Obszary wspólne

- moduł licytacji umożliwiający przeprowadzenie procesu wyboru
- Wyk. wdrożenia na podstawie określonych atrybutów, np. cena, długość wdrożenia. Zam. zakładając aukcję dotyczącą realizacji usługi wypełnia najpierw ankietę dotyczącą własnej działalności (odpowiada na pytania typu czym się zajmuje, ile osób zatrudnia, czego dotyczy wdrożenie, w jakich obszarach działalności, czas trwania aukcji). Są to informacje niezbędne w celu oszacowania czasu i kosztu wdrożenia przez Oferenta. Po zatwierdzeniu ankiety aukcja zostaje wystawiona i od tej chwili oferenci mogą składać swoje oferty. Każdorazowo po przebiegu oferty najwyższej oferent zostaje poinformowany mailowo o tym fakcie, takie samo powiadomienie otrzymuje również po wygraniu aukcji

- naliczanie opłat z dokładnością do jednego dnia pozwoli zoptymalizować koszty po stronie klienta do minimum wynikającego z rzeczywistego wykorzystania produktu lub rzeczywistego czasu wdrożenia oprogramowania.
- system pomocy kontekstowej pozwalającej na uzyskanie potrzebnych informacji na temat opcji, z których użytkownik obecnie korzysta
- nowe środki komunikacji, jak np. czat online z opiekunem danego produktu lub sprzedającym
- składanie zapytań ofertowych oraz negocjacje cen bezpośrednio w systemie
- panel do zarządzania wdrożeniem oprogramowania skorelowany z serwisem aukcyjnym. Po wygraniu aukcji automatycznie pojawi się informacja o tym w panelu dostawcy, gdzie będzie mógł ustalić wraz z klientem harmonogram działań
- rozszerzony model konfiguratora- np. zanim dojdzie do licytacji wdrożenia, zleceniodawca wypełnia ankietę, na podstawie której zleceniobiorca szacuje cenę, czas wdrożenia, itp.
- e-konsultacje-dopasowanie oferty handlowej - jest modułem konsultacyjnym online, w którym operator będzie dopasowywać w trybie online ofertę do preferencji klienta. Operator za pomocą czatu lub innych narzędzi komunikacyjnych uzgodni z klientem konkretne potrzeby wdrożeniowe, terminy, widełki cenowe oraz inne informacje, których nie udało się pozyskać elektronicznie. Nastąpi również sprzężenie zwrotne, polegające na pełnej interakcji z klientem w celu doprecyzowania potrzeb i wygenerowania z platformy konkretnej całościowej i zintegrowanej oferty handlowej.
- Software Downloader - umożliwi pobieranie przez klienta oprogramowania. Pomaga ono w zarządzaniu licencjami i pobieraniem oprogramowania. Oprogramowanie komunikuje się z serwerami ZETO-RZESZÓW i sprawdzi licencje. Na tej podstawie nastąpi pobieranie, instalacja i konfiguracja oprogramowania. Oprogramowanie wspierać będzie wznowianie przerwanych pobierania, jak również dbać będzie o aktualizacje oprogramowania, pobierając pakiety i instalując je automatycznie lub w uzgodnieniu z klientem.
- Remote Helper - oprogramowanie do obsługi zdalnej. Umożliwi udostępnienie obrazu ekranu od klienta. Operator będzie miał możliwość poruszania się i klikania myszką oraz zdalnego wprowadzania tekstu z klawiatury na komputerze zdalnym klienta.
- polecenia, np. razem z wybranym produktem kompatybilne będzie również oprogramowanie lub razem z wybranym produktem inne podmioty zakupiły również.

➤ **Architektura informacji platformy MARKETPLACE :**





Oprogramowanie składać musi się m.in. z następujących modułów :

A) System bilingowy :

System billingowy może być najbardziej złożonym i rozbudowanym modułem tworzonego systemu. Pozwala on na dostęp zainteresowanych osób (Zarząd, podwykonawcy, klienci, pracownicy, księgowość, kontroling, pośrednicy, inni) – do dedykowanych dla nich paneli, które prezentują odpowiednie dla danego typu użytkownika dane. Umożliwi kontrolę wszystkich transakcji, płatności, marży, naliczania prowizji dla partnerów platformy, ewidencję rozliczeń, zestawień, statystyk, raportów finansowych, mierników, wskaźników. Z systemu bilingowego możliwy będzie eksport informacji finansowych oraz import np. przelewów z banku. Użytkownik po zalogowaniu będzie miał możliwość sprawdzenia swoich rozliczeń. System będzie wysyłał również przypomnienia o płatnościach (sms/e-mail) oraz obsługiwał płatności online. Należy mieć świadomość, że ten moduł, oprócz naliczania bieżących należności – będzie zintegrowany w wielu punktach z modułem księgowości oraz magazynowym – w systemie Comarch XL. Naliczenia, sprzedaż, ruch towarowy – prędzej czy później będzie generował

dokumenty księgowe na koncie zarówno firmy, jak i klienta. Będzie to dość złożona analitycznie integracja.

B) Serwis aukcyjny/licytacje

Dotyczy licytacji wdrożeń na podstawie oferty od poszczególnych podwykonawców usług wdrożeniowych. Po wypełnieniu przez klienta ankiety – wystawiana jest aukcja. Ustawia się kryteria opisowe oraz opcje związane z zapytaniem. Poszczególni podwykonawcy zgłaszają się i licytują, licytacje jawne/niejawne, zarządzanie wynikami, wybór wykonawcy, negocjacje cen. Jeżeli klient wybierze podwykonawcę, pozostali podwykonawcy mają przez jakiś okres możliwość zmiany oferowanych parametrów, a klient wówczas może zmienić swój wybór danego podwykonawcy.

C) Oprogramowanie musi posiadać niezbędne integracje pomiędzy platformą, a istniejącymi systemami

Cały projekt wymaga wielu złożonych integracji z oprogramowaniem posiadanym przez Zamawiającego.

Będą to integracje z różnymi mechanizmami API, z bibliotekami DLL, bezpośrednio z bazami danych, z danymi plikowymi oraz innymi źródłami danych.

Integracje będą dotyczyły różnych obszarów. Dla przykładu: po sprzedaży wygenerowana zostanie faktura VAT. Na fakturze VAT widnieje opis analityczny, według którego wyliczane są premie. Opis analityczny będzie się generował automatycznie (na podstawie czasu spędzonego przy wdrożeniu, co wynika z modułu opisującego wdrożenie). Wykonawca powinien taką oraz inne przykładowe sytuacje oprogramować w pełni, konsultując się uprzednio z Zamawiającym. Integracje dotyczą (między innymi) następujących posiadanych przez Zamawiającego systemów (oraz poszczególnych punktów styczności z nimi):

a) Comarch XL – w zakresie

- towary – oznaczone kartoteki, polityka cenowa
- klienci – logowanie klienta B2B
- klienci B2B powinni mieć oprogramowane i pozyskiwane ceny, rabaty, akcje promocyjne wprost z kartoteki programu Comarch XL. To samo dotyczy się na przykład limitu cenowego i innych informacji cenowych i organizacyjnych.
- dokumenty – klienci muszą widzieć swoje dokumenty na platformie (faktury VAT, faktury Pro-Forma, zamówienia, faktury zakupu, monity dotyczące zaległości, wezwania do zapłaty).
- transakcje – klienci muszą widzieć swoje transakcje, naliczone marże, saldo bieżące, rozliczenia i ogólny wynik finansowy – to ważna informacja, którą można wyliczyć z platformy oraz dodatkowo z transakcji systemu Comarch XL.
- płatności – zapłaty, dokumenty KP, oznaczenie wpłaty przelewem.
- zaległości – zalogowany klient w odpowiedniej sekcji widzi swoje zaległości. Będzie to wymagało oprogramowania bieżącej komunikacji za pomocą API od Comarch oraz własnych procedur.
- opisy analityczne faktur – w zakresie automatycznego podziału sprzedaży według ktr pracy.
- zamówienia – po zakupie towaru / usługi – do Comarch XL dodaje się zamówienie z platformy B2B/B2C. Handlowiec czy marketing – zobaczy w tworzonym systemie takie zamówienie od razu. Będzie miał możliwość ręcznego zatwierdzania kluczowych zagadnień.

b) Enova

W zakresie :

- aktualnego katalogu pracowników (na potrzeby np. logowania, urlopów do planowania wdrożeń (kalendarz pracowniczy))

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020

Tytuł projektu: „Wzrost konkurencyjności firmy ZETO-RZESZÓW w wyniku wdrożenia strategii wzorniczej”

- urlopy w zakresie planowanych nieobecności - do kalendarza dla danego wdrożenia,
- obecność bieżąca – do śledzenia postępów we wdrożeniu. Przy dłuższej nieobecności system sygnalizuje to opiekunowi klienta oraz kierownikowi przypisanego oprogramowania.

c) Serwer domeny Windows

W zakresie :

- Autoryzacja – logowanie do modułów,
- Wymuszanie zmiany hasła

d) Outlook

Kalendarz do modułu obsługi wdrożenia w zakresie dostępności pracownika w danym momencie, wysyłanie wiadomości z przypomnieniem na adres email, umieszczanie i pobieranie informacji z kalendarza, w zakresie :

- skrzynka e-mail,
- kalendarz

e) GIT/SVN

Panel do obsługi wdrożenia, powinien prezentować wybrane informacje, dotyczące wdrożenia, w tym opisy wykonanych dodatków, listę plików, wchodzących w skład projektu oraz opcjonalnie (tam gdzie będzie to wymagane) wycinki kodu źródłowego lub skryptów niezbędnych do instalacji:

- skrypty instalacyjne
- kody źródłowe (tylko niezbędne do utrzymania wdrożonego systemu)
- notatki i komentarze odnośnie projektu, kodu, skryptu czy wdrożenia
- hasła dostępowe oraz konfiguracje systemowe, przechowywane w GIT

Ze względu na tajemnicę przedsiębiorstwa szczegółowa specyfikacja dotycząca zamawianego oprogramowania platformy IT MARKETPLACE zostaną ujawnione oferentom po podpisaniu klauzuli poufności (załącznik do niniejszego zapytania ofertowego). Jeżeli oferent uważa, że jest w stanie przedstawić ofertę platformy IT MARKETPLACE bez konieczności wglądu do informacji poufnych w zakresie wytycznych może składać ofertę dostawy bez wglądu do tej informacji i konieczności podpisywania klauzuli poufności.

II. KODY CPV PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

- 48000000-8 Pakiety programowania i systemy informatyczne

III. SPOTKANIA KONSULTACYJNE

Usługi powinny odbywać się przy aktywnej współpracy ze Zleceniodawcą. W związku z powyższym w trakcie realizacji usług konieczne będą co najmniej 4 spotkania konsultacyjne ekspertów Wykonawcy z przedstawicielami Zleceniodawcy.

Wymagania w zakresie spotkań konsultacyjnych:

- w spotkaniach musi każdorazowo brać udział co najmniej 2 osoby spośród zespołu odpowiedzialnego za realizację usługi,
- każde spotkanie trwać będzie co najmniej 3 godziny (180 minut),
- Zamawiający o spotkaniu winien powiadomić Wykonawcę co najmniej 2 dni robocze przed planowanym terminem spotkania. W trakcie realizacji usługi Wykonawca może maksymalnie dwa razy dokonać zmiany terminu spotkania ustalonego przez Zamawiającego.

IV. WADIUM

- a. Każdy Wykonawca zobowiązany jest zabezpieczyć swoją ofertę wadium w wysokości 7 500,00 PLN (słownie: siedem tysięcy pięćset złotych 00/100)
- b. Oferta zostanie odrzucona jeżeli przed upływem terminu składania ofert nie zostanie wniesione wadium lub zostanie wniesione w sposób nieprawidłowy,
- c. Wadium może zostać wniesione w następujących formach:
 - pieniądzu;
 - poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, z tym że poręczenie kasy jest zawsze poręczeniem pieniężnym;
 - gwarancjach bankowych;
 - gwarancjach ubezpieczeniowych;
 - poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w art. 6 b ust. 5 pkt 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (tekst jednolity Dz.U. z 2018 r. poz. 110).
- d. W przypadku składania przez Wykonawcę wadium w formie gwarancji, gwarancja powinna zostać sporządzona zgodnie z obowiązującym prawem i winna zawierać co najmniej następujące elementy:
 - nazwę dającego zlecenie (Wykonawcy), beneficjenta gwarancji (Zamawiającego), gwaranta (banku lub instytucji ubezpieczeniowej udzielających gwarancji) oraz wskazanie ich siedzib,
 - określenie wierzytelności, która ma być zabezpieczona gwarancją,
 - kwotę gwarancji,
 - termin ważności gwarancji,
 - nieodwołalne i bezwarunkowe, na pierwsze pisemne żądanie zobowiązanie gwaranta do zapłacenia kwoty gwarancji jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana:
 - i. odmówił podpisania umowy w sprawie zamówienia na warunkach określonych w ofercie,
 - ii. zawarcie umowy w sprawie zamówienia stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy, w szczególności w sytuacji gdy Wykonawca nie dostarczył dokumentów wymaganych w Zapytaniu ofertowym.
- e. Wadium wnoszone w innej formie niż pieniądź, musi posiadać ważność co najmniej do końca terminu związania Wykonawcy, złożoną przez niego ofertą. Wniesienie wadium o krótszym terminie ważności skutkować będzie wykluczeniem Wykonawcy.
- f. W przypadku składania przez Wykonawcę wadium w formie pieniądza Zamawiający uzna wadium za skuteczne, tylko wówczas, gdy bank prowadzący rachunek Zamawiającego potwierdzi, że otrzymał taki przelew przed upływem terminu składania ofert tj. najpóźniej – 17.09.2021 r., godzina 15:29:59). Wadium należy wnieść na wskazany przez Zamawiającego rachunek bankowy prowadzony przez Bank Pekao SA o numerze IBAN: 67 1240 1792 1111 0000 1971 8842. Wadium musi obejmować cały okres związania ofertą. Wykonawca zobowiązany jest dołączyć do oferty kserokopię wpłaty wadium z potwierdzeniem dokonanego przelewu. Na poleceniu przelewu należy wpisać: „Wadium zabezpieczające ofertę¹ – ZAPYTANIE OFERTOWE DOT. ZAKUPU OPROGRAMOWANIA IT MARKETPLACE DLA ZETO-RZESZÓW SP. Z O.O.”
- g. Jeżeli wadium jest wnoszone w innej formie, do oferty należy dołączyć oryginał gwarancji albo poręczenia (warunek konieczny).
- h. Zamawiający zatrzyma wadium, jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana odmówi zawarcia umowy na warunkach określonych w niniejszym zapytaniu ofertowym lub zawarcie umowy w sprawie zamówienia stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie

¹ Należy wpisać nazwę Wykonawcy, którego ofertę zabezpiecza wpłacane wadium.

Wykonawcy, w szczególności w sytuacji gdy Wykonawca nie dostarczył dokumentów wymaganych w Zapytaniu ofertowym.

- i. W przypadku wyłonienia Wykonawcy wniesione wadium zostanie zwrócone niezwłocznie po podpisaniu umowy z wyłonionym Wykonawcą.
- j. Zamawiający zwraca wniesione wadium Wykonawcom, których oferty nie zostały wybrane, niezwłocznie (do 7 dni od daty upublicznienia informacji o wynikach postępowania ofertowego) po wyborze oferty najkorzystniejszej lub unieważnieniu postępowania.
- k. Zamawiający zwróci niezwłocznie wadium na wniosek Wykonawcy, który wycofał ofertę przed upływem terminu składania ofert w przypadku zaistnienia dwóch przesłanek – wycofania oferty przed upływem terminu składania ofert oraz złożenia wniosku o zwrot wadium.

V. TERMIN WYKONANIA PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Okres realizacji zamówienia : do 31.05.2022 r.

Miejsce realizacji zamówienia : ZETO RZESZÓW Sp. z o.o.

Niedotrzymanie ww. terminu wiązało się będzie z naliczaniem kar umownych w wymiarze 200 PLN na każdy przekroczony dzień. W przypadku, gdy opóźnienie na jakimkolwiek etapie realizacji zamówienia przekroczy 30 dni Zamawiający zastrzega sobie możliwość rozwiązania umowy z winy Wykonawcy.

VI. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

Do udziału w postępowaniu zostaną dopuszczone wyłącznie podmioty, które spełnią łącznie wszystkie poniżej warunki:

1. Wykonawca wniesie wadium zgodnie z punktem IV niniejszego zapytania ofertowego
2. Posiadają doświadczenie w dostawach oprogramowania na zamówienie - w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej 3 dostawy dedykowanego oprogramowania (tworzonego wg specyfikacji przekazanej przez Klienta), gdzie wartość dostawy wynosiła co najmniej 180 tys. netto
3. Posiadają doświadczenie w dostawach oprogramowania o zbliżonych funkcjonalnościach do oprogramowania planowanego do zakupu przez Zamawiającego:
 - a) w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej jedną dostawę oprogramowania, które działało w modelu SaaS.
 - b) w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej jedną dostawę oprogramowania, które posiadało moduł cyfrowego podpisywania dokumentów przez danego użytkownika.
4. Przedstawia koncepcję funkcjonalną związaną z prowadzeniem procesu wdrożenia zakupionego za pomocą platformy oprogramowania z wykorzystaniem modułu „Panel do zarządzania wdrożeniem oprogramowania” będącego elementem dostarczonego oprogramowania.
5. Dysponują co najmniej 3 osobowym zespołem specjalistów, z których każdy spełnić musi następujące wymagania:
 - Co najmniej 5 lat doświadczenia w tworzeniu oprogramowania
 - Udział w co najmniej 3 projektach dotyczących tworzenia dedykowanego oprogramowania (tworzonego wg specyfikacji przekazanej przez Klienta) o wartości co najmniej 180 tys. PLN
 - Posiada odbyte szkolenie zewnętrzne (potwierdzone odpowiednim certyfikatem) w zakresie pracy w oparciu o uznaną metodykę zarządzania projektami (np. PRINCE 2, SCRUM, IPMA)

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020

Tytuł projektu: „Wzrost konkurencyjności firmy ZETO-RZESZÓW w wyniku wdrożenia strategii wzorniczej”

Spośród wymaganej 3 osobowej kadry co najmniej 1 osoba musi spełniać poza ww. wymogami dodatkowe wymogi:

- Posiada certyfikat w zakresie znajomości uznanej metodyki zarządzania projektami (np. PRINCE 2, SCRUM, IPMA)
 - Posiada doświadczenie w zakresie tworzenia oprogramowania, które posiadało co najmniej poniższe funkcjonalności:
 - Działanie w oparciu o model SaaS
 - Moduł cyfrowego podpisywania dokumentów przez danego użytkownika.
6. Akceptują warunki płatności – gdzie płatność w wysokości 20% wartości zamówienia zostanie dokonana po pełnym wdrożeniu dostarczonego oprogramowania i jego testach przez co najmniej 2 osoby wskazane przez Zamawiającego. Testy winny trwać co najmniej 3 tygodnie i płatność końcowa zostanie dokonana dopiero po 14-sto dniowej ciągłej stabilnej i bezusterkowej pracy oprogramowania.
7. Nie są powiązane z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, tzn. nie występują wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:
- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
 - posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji;
 - pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
 - pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

VII. KRYTERIUM WYBORU OFERT

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, zgodnie z poniższymi kryteriami:

Lp.	Kryteria oceny ofert	Waga	Maksymalna liczba punktów
A.	Cena netto w PLN lub EUR*	50%	50
B.	Ilość osób dedykowanych do realizacji zamówienia, którzy spełniają wymogi wskazane dla kadry w niniejszym zapytaniu oraz zatrudnionych przez Oferenta w oparciu o umowę o pracę	30%	30
C.	Ilość spotkań konsultacyjnych	10%	10
D.	Ilość osób dedykowanych do realizacji zamówienia, którzy spełniają wymogi wskazane dla kadry w niniejszym zapytaniu i posiadają doświadczenie w tworzeniu oprogramowania, które posiadało moduł cyfrowego podpisywania dokumentów przez danego użytkownika	10%	10

* w przypadku podania ceny w walucie obcej, przeliczenie nastąpi wg kursu średniego Narodowego Banku Polskiego z dnia otwarcia ofert.

VIII. OPIS SPOSOBU PRYZNAWANIA PUNKTACJI ZA SPEŁNIENIE DANEGO KRYTERIUM OCENY OFERTY

Ocena oferty zostanie obliczona z wykorzystaniem następującego wzoru :

Ocena = A + B + C + D, gdzie :

Ad. A Kryterium Cena netto w PLN lub EUR zostanie obliczone wg następującego wzoru:

– najniższa zaproponowana cena netto za wykonanie przedmiotu zamówienia / cena badanej oferty netto za wykonanie przedmiotu zamówienia) x 50 punktów

Przy czym, jeżeli cena oferty wyda się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzić będzie wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego lub wynikającego z odrębnych przepisów, w szczególności jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień w określonym terminie dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na Wykonawcy. Zamawiający oceniając wyjaśnienia, bierze pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wybrane rozwiązania techniczne, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy, oryginalność projektu wykonawcy oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów. Zamawiający odrzuca ofertę wykonawcy, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 50 punktów.

Ad. B Ilość osób dedykowanych do realizacji zamówienia, którzy spełniają wymogi wskazane dla kadry w niniejszym zapytaniu oraz zatrudnionych przez Oferenta w oparciu o umowę o pracę zostanie obliczone według wzoru :

- 1 osoba zatrudniona w oparciu o umowę o pracę – 10 punktów,
- 2 osoby zatrudnione w oparciu o umowę o pracę – 20 punktu,
- 3 osoby i więcej zatrudnione w oparciu o umowę o pracę – 30 punktów.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 30 punktów.

Ad. C Ilość spotkań konsultacyjnych

- 5 spotkań konsultacyjnych – 2,5 punktu,
- 6 spotkań konsultacyjne – 5 punktów,
- 7 spotkań konsultacyjne – 7,5 punktów,
- 8 i więcej spotkań konsultacyjnych – 10 punktów.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

Ad. D Ilość osób dedykowanych do realizacji zamówienia, którzy spełniają wymogi wskazane dla kadry w niniejszym zapytaniu i posiadają doświadczenie w tworzeniu oprogramowania, które posiadało moduł cyfrowego podpisywania dokumentów przez danego użytkownika

- 1 osoba posiadające takie doświadczenie – 0 punktu,
- 2 osoby posiadające takie doświadczenie – 5 punktów,
- 3 osoby i więcej posiadające takie doświadczenie – 10 punktów,

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

IX. PŁATNOŚCI

O udział w postępowaniu mogą się jedynie ubiegać firmy, które akceptują warunki płatności w zakresie dostarczonego oprogramowania, gdzie:

- 20% płatności będzie dokonane po przedstawieniu przez Wykonawcę tzw. makiety funkcjonalnej i jej zaakceptowaniu bez uwag/zastrzeżeń przez Zamawiającego
- 40% będzie dokonane po przedstawieniu przez Wykonawcę tzw. wersji beta oprogramowania i jej zaakceptowaniu bez uwag/zastrzeżeń przez Zamawiającego
- 20% będzie dokonane po przedstawieniu przez Wykonawcę wersji finalnej oprogramowania i jej zaakceptowaniu bez uwag/zastrzeżeń przez Zamawiającego
- 20% będzie dokonane po pełnym wdrożeniu dostarczonego oprogramowania i jego testach przez co najmniej 2 osoby wskazane przez Zamawiającego. Testy winny trwać co najmniej 3 tygodnie i płatność końcowa zostanie dokonana dopiero po 14-sto dniowej ciągłej stabilnej i bezusterkowej pracy oprogramowania

X. WYMAGANE ZAŁĄCZNIKI

Oferent, aby mógł ubiegać się o realizację powyższej dostawy złożyć następujące dokumenty

1. Formularz ofertowy – załącznik nr 1 do zapytania ofertowego
2. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem, a Zamawiającym – załącznik nr 2 do zapytania ofertowego.
3. Aktualny wypis z KRS lub wypis z ewidencji działalności gospodarczej lub inny dokument zaświadczający o prowadzonej działalności, nie starszy niż trzy miesiące,
4. CV osób dedykowanych do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego spełniających wymogi wskazane w niniejszym zapytaniu ofertowym. W przypadku zaangażowania osób na podstawie umów cywilnoprawnych należy przedstawić deklaracje tych osób w zakresie współpracy wraz z informacją, iż posiadają one wiedzę o składanej ofercie. Wymóg ten nie obowiązuje w przypadku wykazywania osób zatrudnionych na podstawie umów o pracę bądź właścicieli/wspólników Oferenta.
5. Dokument potwierdzający wniesienie wadium.
6. Specyfikację potwierdzającą posiadanie minimalnych funkcjonalności proponowanego oprogramowania wskazanego w niniejszym zapytaniu ofertowym.
7. Zestawienie potwierdzające, iż Oferenci posiadają doświadczenie w dostawach oprogramowania na zamówienie - w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej 3 dostawy dedykowanego oprogramowania (tworzonego wg specyfikacji przekazanej przez Klienta), gdzie wartość dostawy wynosiła co najmniej 180 tys. Netto – Załącznik nr 4
8. Zestawienie potwierdzające, iż oferenci posiadają doświadczenie w dostawach oprogramowania o zbliżonych funkcjonalnościach do oprogramowania planowanego do zakupu przez Zamawiającego:

- a) W ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej jedną dostawę oprogramowania, które działało w modelu SaaS,
 - b) W ciągu ostatnich 5 lat zrealizowali co najmniej jedną dostawę oprogramowania, które posiadało moduł cyfrowego podpisywania dokumentów przez danego użytkownika.
- Załącznik nr 4
9. Zestawienie ekspertów – załącznik nr 5
10. Koncepcję funkcjonalną związaną z prowadzeniem procesu wdrożenia zakupionego za pomocą platformy oprogramowania z wykorzystaniem modułu „Panel do zarządzania wdrożeniem oprogramowania” będącego elementem dostarczonego oprogramowania. – załącznik nr 6

Powyższe załączniki należy przedstawić w oryginale lub poświadczyć za zgodność z oryginałem. W przypadku przedstawienia kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem wybrany Oferent będzie zobowiązany przed podpisaniem umowy do przedstawienia oryginałów tych dokumentów.

XI. SPOSÓB PRZYGOTOWANIA I SKŁADANIA OFERT

- a) Ofertę należy przedstawić na załączonym do zapytania ofertowego formularzu,
- b) Nieodłączny element oferty stanowią załączniki wymagane w pkt. X niniejszego zapytania ofertowego,
- c) Oferta może być wypełniona odręcznie lub komputerowo, jednak w przypadku wypełnienia odręcznego należy tego dokonać dużymi drukowanymi literami w sposób czytelny,
- d) Oferta musi być podpisana przez osobę do tego upoważnioną, która widnieje w Krajowym Rejestrze Sądowym, wypisie z ewidencji działalności gospodarczej lub innym dokumencie zaświadczającym o jej umocowaniu prawnym,
- e) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być trwale spięte,
- f) Wszelkie poprawki lub zmiany w treści muszą być parafowane przez osobę podpisującą ofertę,
- g) Każdy z Wykonawców może złożyć tylko jedną ofertę,
- h) Zamawiający odrzuci ofertę niespełniającą warunków formalnych lub złożoną po terminie. Wykonawcy z tego tytułu nie przysługują żadne roszczenia,
- i) Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych i częściowych.
- j) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany lub uzupełnienia treści niniejszego zapytania ofertowego przed upływem terminu na składanie ofert. Informacja o wprowadzeniu zmian lub uzupełnienia treści zapytania ofertowego zostanie przekazana Oferentom niezwłocznie w formie pisemnej (e-mail), jak również zostanie opublikowana na stronie internetowej Zamawiającego pod adresem <https://zetorzeszow.pl/> oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.gov.pl.
- k) Zamawiający zastrzega sobie prawo odwołania lub unieważnienia oraz zakończenie postępowania bez wyboru Wykonawcy, bez podania przyczyn.
- l) Administratorem danych osobowych, które znajdują się w formularzu ofertowym oraz załącznikach do oferty jest ZETO-RZESZÓW Sp. z o.o. , Al. Tadeusza Rejtana 55, 35-326 Rzeszów (dalej ZETO-RZESZÓW). ZETO-RZESZÓW będzie przetwarzał dane osobowe w określonych celach, np. analizy przedłożonej oferty, zawarcia i realizacji umowy. Każdy oferent ma prawo zażądać dostępu do treści danych, które go dotyczą – poprawić je, zaktualizować, sprostować, przenieść, usunąć lub ograniczyć ich przetwarzanie. Każdy Oferent może też wnieść sprzeciw wobec przetwarzania udostępnionych danych osobowych. Każdy z Oferentów ma prawo do wycofania wyrażonej zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania danych sprzed wycofania zgody. Jeśli Oferent ma wątpliwości, czy dane są prawidłowo przetwarzane przez ZETO-RZESZÓW, to może wnieść skargę do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020

Tytuł projektu: „Wzrost konkurencyjności firmy ZETO-RZESZÓW w wyniku wdrożenia strategii wzorniczej”

Jakiegokolwiek odstępstwo od sposobu przygotowania oferty wraz z załącznikami jest równoznaczne z jej odrzuceniem, ze względu na niespełnienie kryteriów formalnych.

Ofertę należy złożyć na jeden z poniższych sposobów:

- a) Za pośrednictwem bazy konkurencyjności znajdującej się pod adresem <https://bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl/>
- b) Osobiście, pocztą, listem poleconym, kurierem na adres firmy Zamawiającego, tj. Al. Tadeusza Rejtana 55, 35-326 Rzeszów.

Ofertę należy złożyć w zamkniętej kopercie, opieczetowanej pieczęcią firmową Oferenta, adresem Zamawiającego (podanym poniżej) oraz zapisem: OFERTA NA DOSTAWĘ OPROGRAMOWANIA W RAMACH ZAPYTANIA OFERTOWEGO NR 3/1.4/IIE/21

Oferta musi zostać złożona w nieprzekraczalnym terminie do dnia 20.09.2021 r., do godz. 09.00. W przypadku złożenia oferty drogą pocztową, decyduje godzina wpływu oferty.

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 20.09.2021 r. o godz. 12.30 w siedzibie ZETO-RZESZÓW Sp. z o.o., Al. Tadeusza Rejtana 55, 35-326 Rzeszów. Bezpośrednio przed otwarciem ofert Wykonawcy zostaną poinformowani o kwocie jaką Zamawiający przeznaczył na sfinansowanie zamówienia.

Wykonawcy zostaną poinformowani w trakcie spotkania o ilości złożonych ofert, nazwach i adresach Wykonawców, cenach poszczególnych, a także i informacjach dotyczących pozostałych kryteriów oceny ofert.

W razie jakichkolwiek dodatkowych pytań prosimy o kontakt z Panem Rafałem Kopeć, e-mail: rafal.kopec@zetorzeszow.pl.

XII. TERMIN WAŻNOŚCI OFERTY

Wykonawca jest związany ofertą przez okres 40 dni kalendarzowych od dnia upływu terminu składania ofert.

XIII. WYKLUCZENIE

1. Wykluczone zostaną oferty niespełniające wymogów, w tym oferty złożone po terminie składania ofert.
2. Zamówienie może być udzielone wyłącznie podmiotom, które nie są powiązane z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, tzn. nie występują wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy, a wykonawcą, polegające w szczególności na:
 - Uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
 - Posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji,
 - Pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
 - Pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

XIV. ISTOTNE POSTANOWIENIA UMOWY

Warunki istotne dla zamawiającego :

Projekt realizowany w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia na lata 2014-2020

Tytuł projektu: „Wzrost konkurencyjności firmy ZETO-RZESZÓW w wyniku wdrożenia strategii wzorniczej”

- Wykonawca zobowiązuje się dostarczyć oprogramowanie o funkcjonalnościach zgodnych z opisanymi w zapytaniu ofertowym i ofercie.
- Wypłata wynagrodzenia nastąpi na podstawie faktur/y VAT wystawianej/ych przez Wykonawcę.
- Miejszem dostawy oprogramowania jest oddział przedsiębiorstwa ZETO-RZESZÓW Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością Al. Tadeusza Rejtana 55, 35-326 Rzeszów
- W razie opóźnienia dostawy, niepełną/niekompletną dostawę lub dostawę oprogramowania niespełniającego założeń zapytania dostawca zobowiązany jest do zapłacenia kary umownej w wymiarze 200 PLN na każdy przekroczony dzień. W przypadku, gdy opóźnienie na jakimkolwiek etapie realizacji zamówienia przekroczy 30 dni Zamawiający zastrzega sobie możliwość rozwiązania umowy z winy Wykonawcy.
- Wykonawca po zrealizowaniu dostawy wartości niematerialnych i prawnych przeniesie na Zamawiającego całość praw autorskich, majątkowych, twórczych i praw zależnych w zakresie wszelkich utworów powstałych w wyniku przeprowadzenia usługi.

XV. WARUNKI ZMIANY UMOWY

Zamawiający zastrzega możliwość zmiany warunków umowy zawartej z podmiotem wybranym w wyniku przeprowadzonego postępowania o udzielenie zamówienia.

Zmiana umowy jest bezwzględnie konieczna gdy:

- nastąpi zmiana powszechnie obowiązujących przepisów prawa w zakresie mającym wpływ na realizację przedmiotu umowy,
- wystąpią okoliczności niezależne od Wykonawcy na uzasadniony wniosek Wykonawcy, pod warunkiem, że zmiana ta wynika z okoliczności, których Wykonawca nie mógł przewidzieć na etapie składania oferty i nie jest przez niego zawiniona,
- zaistnieją przypadki siły wyższej, uznanej przez Zamawiającego jako zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne, niemożliwe do zapobieżenia (np. powódź, strajki, zamieszki, decyzje administracyjne, państwowe),
- działania osób trzecich uniemożliwiających lub utrudniających wykonanie przedmiotu zamówienia zgodnie z postanowieniami umowy

Wszelkie zmiany, jakie strony chciałyby wprowadzić do postanowień zawartej umowy, wymagają pod rygorem nieważności formy pisemnej i zgody obu stron (w drodze pisemnego aneksu).

XVI. ZAŁĄCZNIKI

1. Formularz ofertowy – Załącznik nr 1,
2. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – Załącznik nr 2,
3. Klauzula poufności – Załącznik nr 3
4. Zestawienie potwierdzające, iż Oferenci posiadają doświadczenie – Załącznik nr 4
5. Zestawienie ekspertów – Załącznik nr 5
6. Wzór formularza opisującego koncepcję procesu wdrożenia zakupionego za pomocą platformy oprogramowania z wykorzystaniem modułu „Panel do zarządzania wdrożeniem oprogramowania” – Załącznik nr 6

Z poważaniem
Błażej Janusz – Prezes Zarządu
Paweł Bik – Wiceprezes Zarządu