



Dobrzechów, 07.07.2014 r.

**Zamówienie na stworzenie i wdrożenie systemu B2B do projektu pt.
„Wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej”**

Zamawiający:

„TRITON” Usługi Reklamowe Marcin Bosek
Dobrzechów 446B,
38-100 Strzyżów
NIP: 8191279861

I. Przedmiot zamówienia:

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

Zautomatyzowanych zostanie 5 procesów:

1. Proces autonomicznego definiowania parametrów zamówień.
2. Proces składania zamówień od odbiorców.
3. Proces rozliczeń z odbiorcami.
4. Proces przekazywania informacji o postępie realizacji zamówienia.
5. Proces przekazywania zamówień do systemu Photo Stock.

Opis systemu:

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Szeroki wybór usług i produktów wnioskodawcy, wsparty przez platformę sprzedażową B2B, działającą online umożliwi wysokie zainteresowanie potencjalnych klientów biznesowych z terenu całego kraju. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

W ramach systemu B2B możliwe będzie zintegrowanie się z co najmniej jednym portalem typu Photo Stock, oferującym grafiki do materiałów promocyjnych. System będzie atrakcyjny nie tylko dla ostatecznych klientów (firm, które zlecają reklamę) ale również dla pośredników, agencji reklamy, z których jedynie co dziesiąta oferuje własny park maszynowy natomiast pozostałe zlecają produkcję firmom zewnętrznym.



System B2B będzie składał się z następujących modułów:

HARDWARE

- serwer do obsługi systemu B2B wraz obsługą baz danych systemów PC Market i IT Cube. Serwer będzie posiadał zainstalowaną wirtualną maszynę, umożliwiającą instalację kilku różnych serwerów wirtualnych w ramach jednego serwera fizycznego
- innowacyjny system zasilania alternatywnego pobierający energię z ogniw fotowoltaicznych
- pozostała infrastruktura serwerowni

SOFTWARE

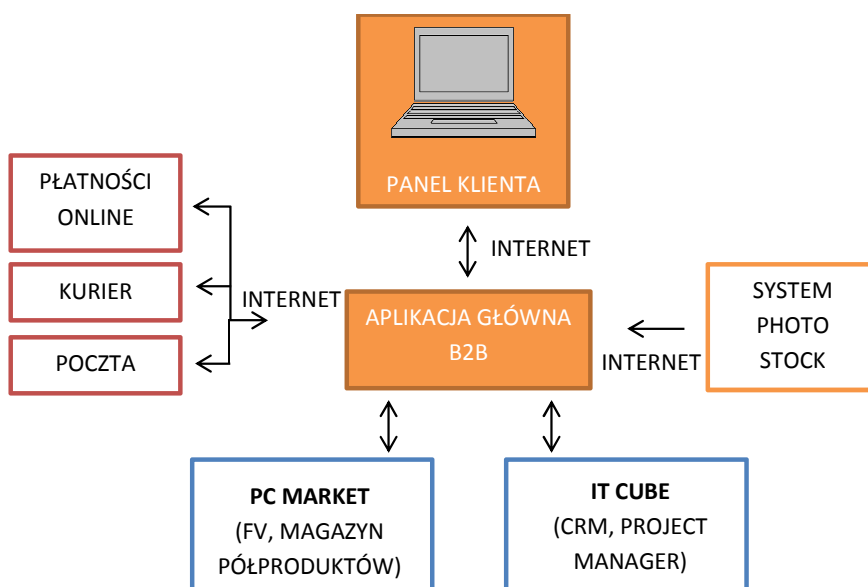
- system PC Market - system magazynowy wnioskodawcy, przekazujący do systemu B2B informacje o półproduktach, niezbędne do wyceny oraz określenia terminu realizacji zamówienia. System ten obsługuje również faktury VAT zakupowe i sprzedażowe oraz pozostałą gospodarkę magazynową. Dzięki temu możliwe będzie wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów przy jednoczesnym zachowaniu spójności w fakturach oraz w gospodarce magazynowej.
- system IT Cube - system pełni w firmie funkcje CRM oraz menadżera projektów, system będzie pobierał informacje o zamówieniach, przypisywał je do kontrahentów oraz umożliwiał śledzenie postępu realizacji zamówień poprzez eksport informacji o postępie do systemu B2B
- aplikacja B2B, na którą składają się:
 - framework aplikacji B2B - jest to główny moduł aplikacji b2b, który zostanie wykonany w oparciu o rozwiązanie frameworkowe, co pozwoli na skorzystanie z pewnych, gotowych rozwiązań. Możliwość uniknięcia tworzenia oprogramowania od podstaw pozwoli na obniżenie wartości wykonania modułu. Od technicznej strony framework będzie implementował architekturę systemu w oparciu o model warstwowy MVC oraz umożliwi podłączanie poszczególnych modułów. Czasochłonność projektu obejmuje przede wszystkim wykonanie prac związanych z dostosowaniem do potrzeb projektu struktury bazy danych frameworka, którego zastosuje oferent. Zostanie również zdefiniowana struktura klas do obsługi zadanych procesów biznesowych;
 - moduł zarządzania użytkownikami, uprawnieniami i rolami - jest to moduł administracyjny systemu, który zostanie oparty na tym samym frameworku co moduł główny, co pozwoli na uniknięcie kosztów związanych z wytwarzaniem oprogramowania od początku. W oparciu o zastosowany framework zostanie stworzony moduł, pozwoli na zarządzanie kontami użytkowników poprzez definiowanie i przydzielanie odpowiednich uprawnień. Moduł zaimplementuje także mechanizmy bezpieczeństwa uniemożliwiające nieautoryzowany dostęp. Obsługa modułu będzie odbywać się poprzez interfejs (panel administratora), pozwalający na zarządzanie kontami użytkowników, przypisywanie im uprawnień oraz definiowanie ich ról;
 - wieloplatformowy system sprzedaży B2B do produktów reklamowych (panel klienta) - jest to moduł, obsługiwany przez partnera z poziomu dowolnej przeglądarki internetowej, gdzie zamówienia będą dostępne dopiero po zalogowaniu z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Moduł, ze względu na specyfikę relacji B2B zostanie stworzony tak, aby umożliwiał prezentację oferty wnioskodawcy za pomocą nie jednej lecz kilku, tematycznych



platform sprzedaży B2B. Umożliwi to budowa systemu z wykorzystaniem odpowiednio przygotowanego frameworka opartego na technologii Magento. Zastosowanie kilku tematycznych platform sprzedaży jest obecnym trendem w dystrybucji produktów przez Internet. Uzasadnia to koszt budowy bardziej złożonej platformy ponieważ wzrośnie skuteczność sprzedaży produktów i usług kanałem internetowym a to z kolei przyczyni się do realizacji zamierzonych celów - większego wykorzystania parku maszynowego oraz związanych z tym większych zysków. Każda z powstałych platform będzie wykorzystywać te same mechanizmy wewnętrzne systemu B2B natomiast różnice będą dotyczyć wyboru i selekcji produktów, ze względu na ich specyfikę (stąd różne formularze wycen, odrębne katalogi produktów itd.);

- dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej. System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku lub billboardu, wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system będzie kalkulował koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Będzie to narzędzie szczególnie dogodne dla firm spoza branży reklamy, które dzięki temu będą mogły bez specjalistycznej wiedzy obliczyć, jaka jest optymalna powierzchnia nośnika, który chcą umieścić np. na fasadzie budynku siedziby firmy;
- interfejsy do komunikacji z systemami zewnętrznymi:
 - API do systemu IT Cube
 - API do systemu PC Market
 - API do systemu (co najmniej jednego) typu PhotoStock
 - integracja z API systemów przesyłek kurierskich, pocztowych, płatności online

Integracje w systemie B2B obrazuje poniższy schemat:





Realizację procesów B2B umożliwi wdrożenie innowacyjnego systemu B2B (innowacyjność w skali co najmniej przedsiębiorstwa). Dotychczas realizowanie procesów wymagało często również bezpośredniego kontaktu z partnerem - klientem. Aby ograniczyć kontakty bezpośrednie do minimum a co za tym idzie umożliwić automatyczne składanie zamówień i nadzór nad realizacją procesów B2B, klientom zostanie udostępniony specjalny panel użytkownika. Jest to moduł, który ze względu na specyfikę relacji B2B zostanie stworzony tak, aby umożliwiał prezentację oferty wnioskodawcy za pomocą nie jednej a kilku, tematycznych platform sprzedaży B2B. Umożliwi to budowa systemu z wykorzystaniem odpowiednio przygotowanego frameworka opartego na technologii Magento. Zastosowanie kilku tematycznych platform sprzedaży jest obecnym trendem w dystrybucji produktów przez Internet. Uzasadnia to koszt budowy bardziej złożonej platformy ponieważ wzrośnie skuteczność sprzedaży produktów i usług kanałem internetowym a to z kolei przyczyni się do realizacji zamierzonych celów - większego wykorzystania parku maszynowego oraz związanych z tym większych zysków. Każda z powstałych platform będzie wykorzystywać te same mechanizmy wewnętrzne systemu B2B natomiast różnice będą dotyczyć wyboru i selekcji produktów, ze względu na ich specyfikę (stąd różne formularze wycen, odrębne katalogi produktów itd.). Będzie to główna funkcjonalność systemu, która pozwoli partnerom wnioskodawcy na dokonywanie następujących czynności:

Zamówienie projektów graficznych

Poprzez panel użytkownika będzie można zamówić projekt graficzny dla swojego nośnika reklamy - zintegrowany m.in. z systemem photostock (są to galerie obrazów użytkowników, wnioskodawca jest po wstępnych ustaleniach z dostawcą takich usług, firmą Fotolia LLC, amerykańskim operatorem portalu fotolia.com). Integracja z systemem umożliwi obniżenie kosztów wykonania projektu. Wynika to z faktu, że występują dwa rodzaje licencji na obrazy graficzne - licencja standardowa oraz licencja rozszerzona. Licencja standardowa pozwala na wykorzystanie grafiki przez nabywcę bez prawa do odsprzedaży natomiast rozszerzona pozwala również na odsprzedaż grafik (np. w działalności komercyjnej związanej z projektowaniem graficznym reklam czyli takiej jak wnioskodawcy). Licencja rozszerzona jest kilkakrotnie droższa. Stosując API platforma B2B umożliwi użytkownikom zakup bezpośrednio od dostawcy a co za tym idzie zmniejszając koszty. Z drugiej strony API pozwoli na automatyczne przekazanie wybranej grafiki pracownikom wnioskodawcy, którzy opracują projekt.

Zamówienie produktu gotowego

Moduł ten będzie rozróżniał produkty ze względu na ich kategorię. Wykorzystując system wieloplatformowy, wnioskodawca umożliwi klientowi poruszanie się wyłącznie w obszarze, który go dotyczy. Zatem platforma dedykowana dla danej kategorii / grupy produktów będzie skonstruowana tak, aby umożliwić możliwie precyzyjne zdefiniowanie produktu. To pozwoli wnioskodawcy oszczędzić koszty zbierania informacji co z kolei umożliwi podyktowanie odpowiednio niższych cen. Jako przykład takiego rozwiązania można podać platformę dedykowaną do sprzedaży wyłącznie tablic informacyjnych / pamiątkowych o udziale środków UE w inwestycji. Platforma taka będzie umożliwiała nie tylko złożenie zamówienia na tablice ale również wybranie odpowiedniego formatu, logo, zakresu treści jakie powinny się znaleźć i oczywiście rozmiarów. Po stronie wnioskodawcy konieczne w takim przypadku byłoby niewiele więcej ponad potwierdzenie przyjęcia zamówienia i przekazania do produkcji.



Formularze wycen

Wielopoziomowe formularze wycen będą umożliwiały nie tylko kalkulacje na podstawie prostego katalogu produktów ale także będą one uwzględniały przy podaniu odpowiednich warunków brzegowych, kalkulację uwzględniającą dostępność i koszt materiałów, szacowanych na bazie informacji z systemu PC Market, który u wnioskodawcy pełni rolę magazynu półproduktów.

Katalog produktów

Produkty będą skategoryzowane a następnie skatalogowane. Gotowe produkty będą posiadały wycenę uwzględniającą cenę nośnika wraz z usługą.

Śledzenie procesu produkcji

Zbierane informacje z modułu Projekty systemu IT Cube pozwolą partnerowi śledzić postęp w przygotowaniu produktu, co będzie miało istotne znaczenie przede wszystkim dla podzlecających produkcję partnerów - agencji reklamy.

Śledzenie dostawy

Integracja z API systemów przesyłek umożliwi śledzenie poprzez system B2B postępów w dostawie produktu do odbiorcy.

Faktura

Po zakończeniu zlecenia, będzie wystawiana faktura VAT (elektroniczna) w systemie PC Market, następnie będzie przesyłana do systemu B2B i potwierdzana podpisem. Dzięki temu nie będzie konieczne przysyłanie dokumentów w wersji papierowej. Wystawianie FV w systemie PC Market pozwoli zachować spójność faktur sprzedażowych z gospodarką magazynową.

Historia kontaktu

Zarówno wnioskodawca jak i każdy użytkownik będzie posiadał możliwość śledzenia współpracy, partner będzie miał też podgląd cen oraz wgląd w politykę cenową stosowaną wobec niego przez wnioskodawcę. Wnioskodawca będzie zbierał informacje o częstotliwości zdarzeń z partnerami, dzięki czemu będzie mógł dostosowywać swoją ofertę do potrzeb klientów

Zamówienia od odbiorców

Zamówienia będą składane przez platformę B2B, następnie będą przetwarzane do postaci plików TXT i przesyłane do systemu IT Cube. W systemie tym każde zamówienie będzie przetwarzane na projekt i następnie prowadzone z wykorzystaniem modułu projekty systemu IT Cube. Równocześnie będzie kontrolowana dostępność materiałów (półproduktów) poprzez API do systemu PC Market. Zamówienia będzie można złożyć wyłącznie po zalogowaniu do systemu co wyeliminuje konieczność potwierdzania zamówień w inny sposób (w formie podpisanego zlecenia) i umożliwi współpracę na odległość, bez konieczności przysyłania dokumentów pocztą.

Obmiar powierzchni reklamowej

Zaimplementowany zostanie autorski pomysł wnioskodawcy - dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej. System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku, billboardu wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system będzie



kalkulował koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Będzie to narzędzie szczególnie dogodne dla firm spoza branży reklamy, które dzięki temu będą mogły bez specjalistycznej wiedzy obliczyć, jaka jest optymalna powierzchnia nośnika, który chcą umieścić np. na fasadzie budynku siedziby firmy.

Podpis elektroniczny:

Dostęp do systemu będzie odbywał się z wykorzystaniem zaawansowanego podpisu elektronicznego.

- dane o subskrybencie;
- parametry dotyczące klucza publicznego zawartego w certyfikacie;
- zakres zastosowania certyfikatu; informacje określające zakres uprawnień subskrybenta;
- informacje określające w czym imieniu występuje subskrybent.

Klucz publiczny będzie przechowywany w systemie B2B. Przy logowaniu partnera do systemu (partner musi załączyć swój klucz przy logowaniu) system będzie sprawdzał poprawność autoryzacji nadawał prawa do systemu B2B i pozwalał poprawnie się zalogować. Poprawność klucza będzie wykorzystywana do autoryzacji przy składanych zamówieniach przez partnera. Dostęp do platformy B2B jest rozszerzalna czyli jest możliwość wykorzystania autoryzacji dla kolejnych przedsiębiorców chcących przyłączyć się do platformy. System B2B będzie wykorzystywał min. technologie biblioteki Crypto Service Provider (CSP), oraz PKCS#11 pozwalające na komunikację z kartą jeśli będzie zastosowanie inną niż autoryzacja przez plik z podpisem. Całość kanału autoryzacyjnego będzie używać zabezpieczania SSL wykorzystujący protokół https łączący przeglądarkę z systemem B2B. Dobudowa dodatkowych funkcjonalności platformy B2B (rozbudowa o nowe procesy) nie będzie miała wpływu na rozwiązania podpisu stosowane w projekcie ponieważ dostęp będzie możliwy po zalogowaniu, bez względu na ilość procesów w aplikacji B2B.

Podpisem zostanie objętych 4 procesy biznesowe:

Autoryzacja przy logowaniu:

1. Proces autonomicznego definiowania parametrów zamówień
2. Proces składania zamówień od odbiorców
3. Proces przekazywania informacji o postępie realizacji zamówienia
Dodatkowa autoryzacja podpisem kwalifikowanym z certyfikatem (karta);
4. Proces rozliczeń z odbiorcami
(wnioskodawca zaimplementuje u siebie podpis elektroniczny certyfikatem kwalifikowanym)

Wdrożenie autoryzacji logowania do systemu B2B z podpisem zaawansowanym a także wdrożenie skryptów łączenia się z kartą do podpisu kwalifikowanego pozwoli całkowicie wyeliminować papierowy obieg dokumentów, we wszystkich procesach. Papierowy obieg dokumentów stosowany jest obecnie nawet w takich procedurach jak akceptacja projektu graficznego (w załączeniu do zlecenia jest wydruk projektu graficznego, który obie strony muszą podpisać). Tak więc wdrożenie podpisu elektronicznego wyeliminuje obieg papierowych dokumentów ze wszystkich procesów, których dotyczy.



Elektroniczna wymiana danych:

Format - XML/RPC

Format XML/RPC dostępny jest dla wymiany danych (pytanie/odpowieź). XML/RPC jest protokołem RPC (Remote Procedure Call) pracującym w Internecie. Przesyłanie wiadomości XML-RPC odbywa się z wykorzystaniem protokołu HTTP-POST. Przesyłane parametry i wyniki formułowane są w formacie XML. Jest to format do wymiany danych z dostawcą obrazów Photo Stock.

Dzięki zastosowaniu bezpośredniej wymiany danych z partnerem, klienci wnioskodawcy (odbiorcy) będą mieli dostęp do galerii obrazów bezpośrednio od partnera - systemu Photo Stock. W przypadku niezastosowania elektronicznej wymiany danych, odbiorca byłby zmuszony do pobierania obrazu bezpośrednio z systemu Photo Stock (co wymaga zakładania konta, logowania, przedpłat itd.), często tylko w celu jednorazowego przygotowania projektu graficznego. Stosując elektroniczną wymianę danych, partner (odbiorca) będzie składał zamówienie na platformie B2B a zamówienie będzie automatycznie przesyłane do operatora systemu Photo Stock.

Zbudowane zostanie API do wymiany danych z systemem Photo Stock (w oparciu o dokumentację udostępnioną przez operatora systemu), które będzie implementować ofertę operatora do platformy B2B i udostępnić ją partnerom - odbiorcom.

Integracja za pomocą elektronicznej wymiany danych obejmie proces:

1. Proces przekazywania zamówień do systemu Photo Stock

Integracja taka całkowicie wyeliminuje papierowy obieg dokumentów, zarówno z dostawcą obrazów Photo Stock jak i z kupującymi je odbiorcami.

Rozwiązanie będzie miało możliwość rozszerzenia o kolejnych dostawców grafiki (kolejne systemy Photo Stock, systemy oferujące szablony witryn www, banerów itd.) o ile ich operatorzy udostępnią dokumentację techniczną do integracji.

Szczegółowy opis zadań w poszczególnych etapach:

I Etap (01/07/2014 - 31/10/2014)

Zamawiane działania to:

- Wieloplatformowy system B2B do sprzedaży produktów reklamowych (panel klienta) (licencja)

Moduł, obsługiwany przez partnera z poziomu dowolnej przeglądarki internetowej, gdzie zamówienia będą dostępne dopiero po zalogowaniu z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Panel powinien umożliwiać prezentację oferty firmy Triton za pomocą wielu tematycznych platform sprzedaży B2B.



- Framework aplikacji B2B (licencja)

Główny, bazodanowy moduł aplikacji b2b, wykonany w oparciu o rozwiązanie frameworkowe. Od technicznej strony framework będzie implementował architekturę systemu w oparciu o model warstwowy MVC oraz umożliwi podłączanie poszczególnych modułów.

- Szczegółowa analiza przedwdrozeniowa systemu

Analiza musi zawierać co najmniej:

- określenie optymalnej struktury działania przedsiębiorstwa w aspekcie wdrażanych systemu,
- określenie zakresu instalacji systemu,
- określenie metodyki prac wdrożeniowych,
- ustalenie procedur zarządzania sytuacjami kryzysowymi i zagrożeniami,
- dostarczenie wstępnych instrukcji opisujących realizację procesów przy użyciu systemu,
- ustalenie harmonogramu prac wdrożeniowych,
- ustalenie formy zamykania i oddawania do użytkowania poszczególnych etapów wdrożenia,
- ustalenie szczegółowego zakresu pracy systemu testowego.

- Działania promocyjne informujące o udziale UE w projekcie - zakup tablic informacyjnych

Jest to wydatek związany z oznakowaniem sprzętu oraz pomieszczeń. Jest to również informacja o udziale środków UE w budżecie projektu – 2 szt. tablic o rozmiarze min A3.

-Serwer systemu B2B

W celu prawidłowego funkcjonowania tworzonego systemu zostanie zbudowana infrastruktura serwerowa, oparta na jednym serwerze. Na serwerze zostanie zainstalowana aplikacja główna systemu B2B wraz z oprogramowaniem służącym do komunikacji z systemami dostawców, aplikacja do obsługi odbiorców (panel klienta) a także baza danych systemu PC MARKET. Parametry techniczne wynikające ze złożoności obsługiwanego oprogramowania i procesów (parametry nie gorsze niż):

- serwer dwuprocesorowy, z dwoma zamontowanymi procesorami
- procesor minimum 6 rdzeni fizycznych
- minimalna częstotliwość taktowania 2GHz
- pamięć RAM serwera - min. 16 GB.
- 2 dyski twarde o pojemności minimum 3 TB każdy.
- system operacyjny
- serwer do obudowy RACK-owej.

-Macierz dyskowa (urządzenie)

Jest to urządzenie służące do przechowywania backupowanych danych systemu B2B. Parametry (nie gorsze niż):

Wymagania:

- co najmniej 4 dyski o pojemności min. 2 TB każdy,
- minimalnie dwa interfejsy sieciowe gigabitowe.



Zasilanie awaryjne UPS

Urządzenie zabezpieczające dane w przypadku awarii napięcia. Parametry (nie gorsze niż):

- moc minimum 1000VA
- mocowanie do obudowy RACK.

II Etap (01/11/2014 - 28/02/2015)

Zamawiane działania to:

-Szafa RACK wraz z osprzętem

Szafa do umieszczenia i zamontowania serwera i pozostałych urządzeń. Parametry (nie gorsze niż):

- min. 24U
- nośność min. 100kg

- Firewall (urządzenie)

Urządzenie zabezpieczające dane systemu B2B przed złośliwym oprogramowaniem oraz nieautoryzowanymi próbami zalogowania do systemu, pobrania danych itd. Parametry techniczne wynikające ze złożoności obsługiwanego oprogramowania i procesów (parametry nie gorsze niż):

- przepustowość Firewall co najmniej 1 Gbps

- Przełącznik sieciowy (switch)

Niezbędny element wyposażenia infrastruktury serwerowej. Parametry techniczne (nie gorsze niż):

- prędkość magistrali co najmniej 176 Gbps
- przepustowość co najmniej 65.5 mpps
- mocowanie do obudowy RACK

- Zakup serwerowej wersji oprogramowania PC MARKET (licencja)

Oprogramowania PC Market wraz z modułem sieciowym.

PC-Market 7 - wersja podstawowa jednostanowiskowa

PC-Market 7 - dopłata do wersji sieciowej

- Instalacja i uruchomienie infrastruktury serwerowej

W ramach tej usługi zostanie „postawiony” serwer. Obejmie ona zarówno montaż infrastruktury jak i instalację niezbędnego oprogramowania. Zainstalowane zostanie środowisko dla wirtualnych maszyn, które zostaną odpowiednio skonfigurowane. Dodatkowo zostaną wykonane prace techniczne związane z instalacją zasilania awaryjnego w oparciu o energię z ogniw fotowoltaicznych.

- Zakup trzech komputerów do obsługi systemu B2B

Wymagane parametry (nie gorsze niż):

- procesor min. 3GHz
- karta graficzna min. 1 GB
- min. 4 GB RAM
- min. 320 GB HDD
- Windows 7 lub 8



- Wdrożenie serwerowej wersji oprogramowania PC MARKET

Pracę obejmą instalację PC Market na serwerze, komputerach oraz przeniesienie danych ze starych komputerów na serwer.

- Dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej (licencja)

System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku lub billboardu, wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system powinien kalkulować koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Konieczne jest zatem opracowanie, zaprojektowanie i oprogramowanie odpowiednich algorytmów, oraz wykonanie warstwy prezentacji, w tym interfejsu graficznego do nakładania obmiaru na zdjęcie zaimportowane przez użytkownika.

- Moduł zarządzania użytkownikami uprawnieniami i rolami (administracja systemu)

Moduł administracyjny systemu, który pozwoli na zarządzanie kontami użytkowników poprzez definiowanie i przydzielanie odpowiednich uprawnień. Moduł zaimplementuje także mechanizmy bezpieczeństwa uniemożliwiające nieautoryzowany dostęp. Obsługa modułu powinna się odbywać się poprzez interfejs (panel administratora), pozwalający na zarządzanie kontami użytkowników, przypisywanie im uprawnień oraz definiowanie ich ról.

- Dedykowane API do komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemem IT Cube (licencja)

Moduł służący do wymiany plików TXT zawierających informację o projekcie reklamowym pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem IT Cube(www.itcube.pl).

- Dedykowane API do komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemem PC MARKET (licencja)

Moduł służący do wymiany plików XML zawierających informację o fakturach, zamówieniach oraz stanach magazynowych pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem PC Market (www.insoft.com.pl/market)

- Prace wdrożeniowe związane z instalacją, integracją i uruchomieniem aplikacji B2B - część I

W zakres prac wejdą:

- instalacja i konfiguracja frameworka na serwerze,
- instalacja i konfiguracja modułu administracyjnego,
- instalacja i konfiguracja panelu klienta (w tym wdrożenie API do komunikacji z bazą danych PC Market i IT CUBE),
- testy funkcjonalne komunikacji panelu klienta z systemem PC Market oraz IT CUBE.

III Etap (01/03/2015- 30/06/2015)

Zamawiane działania to:

- Dedykowane API do systemów Stock z grafiką (licencja)

Moduł służący do wymiany plików XML zawierających informację o zamówieniach pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem PhotoStock firmy Fotolia (pl.fotolia.com/Services/API/Documentation)



- Certyfikat SSL (licencja)

Certyfikat umożliwiający bezpieczne, szyfrowane połączenie. Nie gorszy niż Organization Validation (OV) Długość klucza szyfrowania 2048-bit, Szyfrowanie 128-256 bit

-Prace wdrożeniowe związane z instalacją, integracją i uruchomieniem aplikacji B2B - część II

W zakres prac wejdą:

- instalacja i konfiguracja API do systemu Stock na serwerze systemu b2b
- instalacja i konfiguracja systemu obmiaru powierzchni
- testy funkcjonalne z działania całej platformy b2b

- Działania promocyjne zgodnie z planem marketingowym:

PLAN MARKETINGOWY DZIAŁAŃ W ZAKRESIE PROMOCJI I PR (III Etap projektu)
PLATFORMA B2B dla branży produkcji reklam zewnętrznych

Spis treści

- I. O projekcie*
 - 1. Opis przedsięwzięcia*
 - 2. Analiza konkurencji i sytuacji rynkowej*
 - 3. Oferowane produkty i usługi*
 - 4. Rynek docelowy*
- II. Cele marketingowe*
 - 1. Założenia promocyjne i sprzedażowe*
- III. Strategia marketingowa*
 - 1. Rodzaje działań marketingowych*
 - 2. Rodzaje działań PR*
 - 3. Budżet marketingowy*

I. O projekcie

1. Opis przedsięwzięcia

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie platformy B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Szeroki wachlarz usług i produktów wnioskodawcy, poparty nowoczesnym systemem sprzedaży online gwarantuje wysokie zainteresowanie potencjalnych Klientów. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

W ramach systemu B2B możliwe będzie zintegrowanie się z co najmniej jednym portalem typu Stock, oferującym grafiki do materiałów promocyjnych.



2. Analiza konkurencji i sytuacji rynkowej w branży

W chwili obecnej nie są dostępne tego typu rozwiązania na rynku reklamy. Istniejące systemy sprzedażowe typu B2B proponują wąski zakres reklamy zewnętrznej, specjalizują się w jednym rodzaju reklam, dodatkowym utrudnieniem dla klienta końcowego jest konieczność nieustannego kontaktu osobistego ze sprzedawcą.

3. Oferowane produkty i usługi

W ramach projektu, dzięki rozbudowanemu zapleczu maszynowemu, wykwalifikowanej kadrze pracowników oraz rozwiązaniom technologicznym firma jest w stanie zaproponować Klientowi biznesowemu pełną obsługę w zakresie produkcji reklamy zewnętrznej o bardzo szerokim spektrum. Zaczynając od produkcji tradycyjnych kasetonów, poprzez kasetony z zastosowaniem różnych materiałów, kształtów, po tablice zewnętrzne, z oświetleniem czy bez oświetlenia wykonywane wg różnych technologii, aż do wykonywania przestrzennych elementów scenografii czy artykułów dekoratorskich.

4. Rynek docelowy – grupa targetowa

Wg wstępnej analizy rynku wynika, że odbiorcą naszych produktów może być bezpośrednio klient ostateczny tzw. drobny przedsiębiorca, jak i agencje reklamowe obsługujące duże firmy.

II. Cele marketingowe

Podstawowym celem działań marketingowych jest uświadomienie grupie docelowej istnienia platformy B2B oferującego tak szerokie rozwiązania i nowoczesne technologie w sposób prosty i przejrzysty.

1. Założenia promocyjne i sprzedażowe

Promocja platformy B2B będzie prowadzona na terenie Polski, skierowana przede wszystkim do firm z branży reklamy ale także do pozostałych przedsiębiorców. Celem działań promocyjnych jest pozyskanie możliwie największej liczby nowych klientów a co za tym idzie podniesienie poziomu sprzedaży. Promocja będzie dotyczyła zarówno funkcjonalności platformy B2B jak i korzyści wynikających z jej stosowania przez potencjalnych partnerów. Ponadto elementem promocji będzie informacja o udziale środków UE w budżecie projektu.

III. Strategia marketingowa

Strategia marketingowa opiera się na zasadzie małych kroków i uważnego monitorowania efektów już wdrożonych kampanii i działań marketingowych. Na podstawie wyników analiz będą dobierane kolejne kroki działań promocyjnych.



1. Rodzaje działań marketingowych

Obszar działań marketingowych podejmowanych w ramach promocji platformy B2B będzie szeroki, obejmujący swym zasięgiem obszar całego kraju, przede wszystkim w segmencie reklamy internetowej (geotargetowanie).

W ramach reklamy i promocji wnioskodawca zamierza przeprowadzić:

- kampanie internetowe, z zastosowaniem targetowania pod kątem zakresu terytorialnego, płci, branży zatrudnienia odbiorcy reklamy
- kampanie pozycjonujące portal B2B
- kampanie banerowe na wybranych portalach
- kampanie mailingowe do zakupionych baz odbiorców, odpowiednio stargetowanych

2. Rodzaje działań PR-owych

- aktywne działanie na portalach społecznościowych typu Facebook, youtube (filmiki z produkcji itp.) (wykonane we własnym zakresie)
- kampania artykułów sponsorowanych w mediach internetowych

Działania PR-owe będą opierały się na zbieraniu i publikacji pozytywnych opinii na temat platformy B2B, poprzez aktywność na portalach społecznościowych, aktywność w mediach branżowych, na blogach.

IV. Budżet marketingowy (wymogi minimalne dla ilości zrealizowanych działań):

LP	rodzaj nośnika	czas trwania/iłość	TYP NOŚNIKA	liczba nośników/miesiący/iłość
1	Kampania mailingowa	jednorazowa	mailingi	15 000
2	Reklama banerowa na portalach	80000 wyświetleń	baner internetowy	80
3	Reklama typu Adwords	4000 kliknięć	wyszukiwarka	4000
4	Artykuły sponsorowane	2 kampanie	portal internetowy	2
5	Pozycjonowanie platformy B2B	4 miesiące	-	4



Opis poszczególnych pozycji:

1. *Kampania mailingowa*
 - a. *Mailing targetowany (target):*
 - *Agencje reklamowe, marketingowe i eventowe, firmy produkcyjne, architekci i firmy budowlane*
 - b. *Wykonawca dostarcza bazę*

2. *Reklama banerowa na portalach (typu display)*
 - a. *Zakres tematyczny portali*
 - *Portale branży reklamowej, budowlanej, wyposażenie wnętrz, architektura*
 - b. *Ilość portali*
 - *6*
 - c. *Ilość wyświetleń 80000*

3. *Reklama typu Adwords*
 - a. *Ilość sugerowanych słów kluczowych: 30*
 - b. *Ilość wyświetleń: 50000*

4. *Artykuły sponsorowane:*
 - a. *Ilość artykułów w kampanii:*
 - *2*
 - b. *Tematyka portali:*
 - *Portale branży reklamowej, budowlanej, wyposażenie wnętrz, architektura*

5. *Pozycjonowanie platformy B2B:*
 - a. *Analiza słów kluczowych*
 - b. *Dobór słów kluczowych, co najmniej 30 szt.*
 - c. *Przez okres 4 miesięcy*

II. Rodzaj zamówienia:

- Nabycie wartości niematerialnych i prawnych [WNP]
- Zakup nowych środków trwałych [TRW]
- Nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania [INS]
- Usługi doradcze i eksperckie [DOR]
- Promocja projektu [PRO]



III. Termin realizacji:

Od 01/07/2014 do 30/06/2015

IV. Warunki udziału:

Oferty wykonania dzieła mogą składać firmy, które łącznie spełnią następujące warunki:

1. Złożą ofertę przed upływem terminu składania ofert, w sposób podany w ogłoszeniu.
2. Posiadają niezbędne doświadczenie w stworzeniu i wdrożeniu systemu B2B.
3. Przedstawią konkretne oczekiwania odnośnie wynagrodzenia.

V. Procedura:

1. Termin składania ofert: 14.07.2014 r.
2. Kryteria oceny:
Oczekiwane wynagrodzenie – 100%

VI. Informacje administracyjne:

Oferty należy składać:

1. Osobiście bądź listownie na adres:

„TRITON” Usługi Reklamowe Marcin Bosek
Dobrzechów 446B
38-100 Strzyżów

2. Mailem na adres:

biuro@triton-reklama.pl

Szczegóły dotyczące postępowania ofertowego dostępne są również pod adresem:
triton-reklama.pl/projekt-unijny

VII. Załączniki:

1. Wzór oferty



Załącznik nr 1 - wzór oferty

.....
miejsowość, data

.....
/ pieczęć firmowa oferenta /

OFERTA

I. Oferta dotyczy:

**Zamówienia na stworzenie i wdrożenie systemu B2B do projektu pt.
„Wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej”**

II. Specyfikacja:

I. Przedmiot zamówienia:

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

Zautomatyzowanych zostanie 5 procesów:

1. Proces autonomicznego definiowania parametrów zamówień.
2. Proces składania zamówień od odbiorców.
3. Proces rozliczeń z odbiorcami.
4. Proces przekazywania informacji o postępie realizacji zamówienia.
5. Proces przekazywania zamówień do systemu Photo Stock.

Opis systemu:

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie systemu B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Szeroki wybór usług i produktów wnioskodawcy, wsparty przez platformę sprzedażową B2B, działającą online umożliwi wysokie zainteresowanie potencjalnych klientów biznesowych z terenu całego kraju. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

W ramach systemu B2B możliwe będzie zintegrowanie się z co najmniej jednym portalem typu Photo Stock, oferującym grafiki do materiałów promocyjnych. System będzie atrakcyjny nie tylko dla ostatecznych klientów (firm, które zlecają reklamę) ale również dla pośredników, agencji reklamy, z których jedynie co dziesiąta oferuje własny park maszynowy natomiast pozostałe zlecają produkcję firmom zewnętrznym.



System B2B będzie składał się z następujących modułów:

HARDWARE

- serwer do obsługi systemu B2B wraz obsługą baz danych systemów PC Market i IT Cube. Serwer będzie posiadał zainstalowaną wirtualną maszynę, umożliwiającą instalację kilku różnych serwerów wirtualnych w ramach jednego serwera fizycznego
- innowacyjny system zasilania alternatywnego pobierający energię z ogniw fotowoltaicznych
- pozostała infrastruktura serwerowni

SOFTWARE

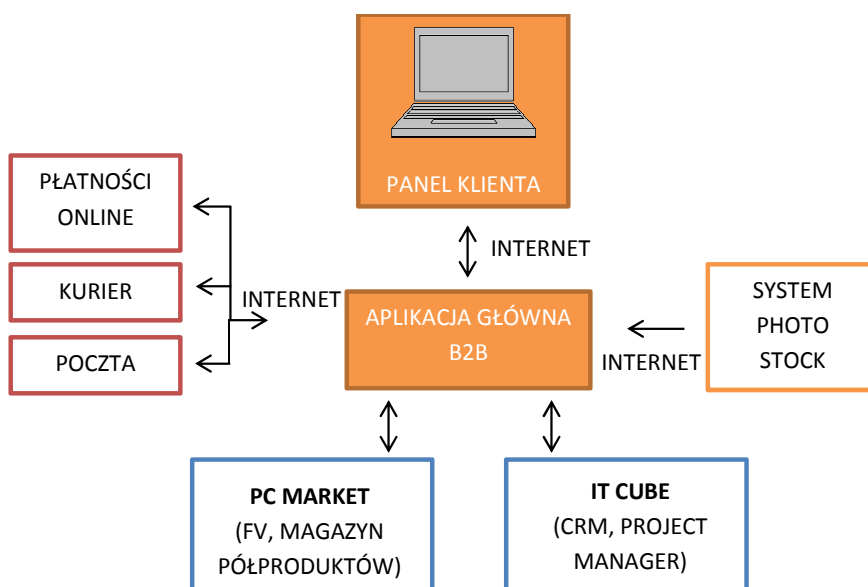
- system PC Market - system magazynowy wnioskodawcy, przekazujący do systemu B2B informacje o półproduktach, niezbędne do wyceny oraz określenia terminu realizacji zamówienia. System ten obsługuje również faktury VAT zakupowe i sprzedażowe oraz pozostałą gospodarkę magazynową. Dzięki temu możliwe będzie wprowadzenie elektronicznego obiegu dokumentów przy jednoczesnym zachowaniu spójności w fakturach oraz w gospodarce magazynowej.
- system IT Cube - system pełni w firmie funkcje CRM oraz menadżera projektów, system będzie pobierał informacje o zamówieniach, przypisywał je do kontrahentów oraz umożliwiał śledzenie postępu realizacji zamówień poprzez eksport informacji o postępie do systemu B2B
- aplikacja B2B, na którą składają się:
 - framework aplikacji B2B - jest to główny moduł aplikacji b2b, który zostanie wykonany w oparciu o rozwiązanie frameworkowe, co pozwoli na skorzystanie z pewnych, gotowych rozwiązań. Możliwość uniknięcia tworzenia oprogramowania od podstaw pozwoli na obniżenie wartości wykonania modułu. Od technicznej strony framework będzie implementował architekturę systemu w oparciu o model warstwowy MVC oraz umożliwi podłączanie poszczególnych modułów. Czasochłonność projektu obejmuje przede wszystkim wykonanie prac związanych z dostosowaniem do potrzeb projektu struktury bazy danych frameworka, którego zastosuje oferent. Zostanie również zdefiniowana struktura klas do obsługi zadanych procesów biznesowych;
 - moduł zarządzania użytkownikami, uprawnieniami i rolami - jest to moduł administracyjny systemu, który zostanie oparty na tym samym frameworku co moduł główny, co pozwoli na uniknięcie kosztów związanych z wytwarzaniem oprogramowania od początku. W oparciu o zastosowany framework zostanie stworzony moduł, pozwoli na zarządzanie kontami użytkowników poprzez definiowanie i przydzielanie odpowiednich uprawnień. Moduł zaimplementuje także mechanizmy bezpieczeństwa uniemożliwiające nieautoryzowany dostęp. Obsługa modułu będzie odbywać się poprzez interfejs (panel administratora), pozwalający na zarządzanie kontami użytkowników, przypisywanie im uprawnień oraz definiowanie ich ról;
 - wieloplatformowy system sprzedaży B2B do produktów reklamowych (panel klienta) - jest to moduł, obsługiwany przez partnera z poziomu dowolnej przeglądarki internetowej, gdzie zamówienia będą dostępne dopiero po zalogowaniu z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Moduł, ze względu na specyfikę relacji B2B zostanie stworzony tak, aby umożliwiał prezentację oferty wnioskodawcy za pomocą nie jednej lecz kilku, tematycznych



platform sprzedaży B2B. Umożliwi to budowa systemu z wykorzystaniem odpowiednio przygotowanego frameworka opartego na technologii Magento. Zastosowanie kilku tematycznych platform sprzedaży jest obecnym trendem w dystrybucji produktów przez Internet. Uzasadnia to koszt budowy bardziej złożonej platformy ponieważ wzrośnie skuteczność sprzedaży produktów i usług kanałem internetowym a to z kolei przyczyni się do realizacji zamierzonych celów - większego wykorzystania parku maszynowego oraz związanych z tym większych zysków. Każda z powstałych platform będzie wykorzystywać te same mechanizmy wewnętrzne systemu B2B natomiast różnice będą dotyczyć wyboru i selekcji produktów, ze względu na ich specyfikę (stąd różne formularze wycen, odrębne katalogi produktów itd.);

- dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej. System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku lub billboardu, wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system będzie kalkulował koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Będzie to narzędzie szczególnie dogodne dla firm spoza branży reklamy, które dzięki temu będą mogły bez specjalistycznej wiedzy obliczyć, jaka jest optymalna powierzchnia nośnika, który chcą umieścić np. na fasadzie budynku siedziby firmy;
- interfejsy do komunikacji z systemami zewnętrznymi:
 - API do systemu IT Cube
 - API do systemu PC Market
 - API do systemu (co najmniej jednego) typu PhotoStock
 - integracja z API systemów przesyłek kurierskich, pocztowych, płatności online

Integracje w systemie B2B obrazuje poniższy schemat:





Realizację procesów B2B umożliwi wdrożenie innowacyjnego systemu B2B (innowacyjność w skali co najmniej przedsiębiorstwa). Dotychczas realizowanie procesów wymagało często również bezpośredniego kontaktu z partnerem - klientem. Aby ograniczyć kontakty bezpośrednie do minimum a co za tym idzie umożliwić automatyczne składanie zamówień i nadzór nad realizacją procesów B2B, klientom zostanie udostępniony specjalny panel użytkownika. Jest to moduł, który ze względu na specyfikę relacji B2B zostanie stworzony tak, aby umożliwiał prezentację oferty wnioskodawcy za pomocą nie jednej a kilku, tematycznych platform sprzedaży B2B. Umożliwi to budowa systemu z wykorzystaniem odpowiednio przygotowanego frameworka opartego na technologii Magento. Zastosowanie kilku tematycznych platform sprzedaży jest obecnym trendem w dystrybucji produktów przez Internet. Uzasadnia to koszt budowy bardziej złożonej platformy ponieważ wzrośnie skuteczność sprzedaży produktów i usług kanałem internetowym a to z kolei przyczyni się do realizacji zamierzonych celów - większego wykorzystania parku maszynowego oraz związanych z tym większych zysków. Każda z powstałych platform będzie wykorzystywać te same mechanizmy wewnętrzne systemu B2B natomiast różnice będą dotyczyć wyboru i selekcji produktów, ze względu na ich specyfikę (stąd różne formularze wycen, odrębne katalogi produktów itd.). Będzie to główna funkcjonalność systemu, która pozwoli partnerom wnioskodawcy na dokonywanie następujących czynności:

Zamówienie projektów graficznych

Poprzez panel użytkownika będzie można zamówić projekt graficzny dla swojego nośnika reklamy - zintegrowany m.in. z systemem photostock (są to galerie obrazów użytkowników, wnioskodawca jest po wstępnych ustaleniach z dostawcą takich usług, firmą Fotolia LLC, amerykańskim operatorem portalu fotolia.com). Integracja z systemem umożliwi obniżenie kosztów wykonania projektu. Wynika to z faktu, że występują dwa rodzaje licencji na obrazy graficzne - licencja standardowa oraz licencja rozszerzona. Licencja standardowa pozwala na wykorzystanie grafiki przez nabywcę bez prawa do odsprzedaży natomiast rozszerzona pozwala również na odsprzedaż grafik (np. w działalności komercyjnej związanej z projektowaniem graficznym reklam czyli takiej jak wnioskodawcy). Licencja rozszerzona jest kilkakrotnie droższa. Stosując API platforma B2B umożliwi użytkownikom zakup bezpośrednio od dostawcy a co za tym idzie zmniejszając koszty. Z drugiej strony API pozwoli na automatyczne przekazanie wybranej grafiki pracownikom wnioskodawcy, którzy opracują projekt.

Zamówienie produktu gotowego

Moduł ten będzie rozróżniał produkty ze względu na ich kategorię. Wykorzystując system wieloplatformowy, wnioskodawca umożliwi klientowi poruszanie się wyłącznie w obszarze, który go dotyczy. Zatem platforma dedykowana dla danej kategorii / grupy produktów będzie skonstruowana tak, aby umożliwić możliwie precyzyjne zdefiniowanie produktu. To pozwoli wnioskodawcy oszczędzić koszty zbierania informacji co z kolei umożliwi podyktowanie odpowiednio niższych cen. Jako przykład takiego rozwiązania można podać platformę dedykowaną do sprzedaży wyłącznie tablic informacyjnych / pamiątkowych o udziale środków UE w inwestycji. Platforma taka będzie umożliwiała nie tylko złożenie zamówienia na tablice ale również wybranie odpowiedniego formatu, logo, zakresu treści jakie powinny się znaleźć i oczywiście rozmiarów. Po stronie wnioskodawcy konieczne w takim przypadku byłoby niewiele więcej ponad potwierdzenie przyjęcia zamówienia i przekazania do produkcji.



Formularze wycen

Wielopoziomowe formularze wycen będą umożliwiały nie tylko kalkulacje na podstawie prostego katalogu produktów ale także będą one uwzględniały przy podaniu odpowiednich warunków brzegowych, kalkulację uwzględniającą dostępność i koszt materiałów, szacowanych na bazie informacji z systemu PC Market, który u wnioskodawcy pełni rolę magazynu półproduktów.

Katalog produktów

Produkty będą skategoryzowane a następnie skatalogowane. Gotowe produkty będą posiadały wycenę uwzględniającą cenę nośnika wraz z usługą.

Śledzenie procesu produkcji

Zbierane informacje z modułu Projekty systemu IT Cube pozwolą partnerowi śledzić postęp w przygotowaniu produktu, co będzie miało istotne znaczenie przede wszystkim dla podzlecających produkcję partnerów - agencji reklamy.

Śledzenie dostawy

Integracja z API systemów przesyłek umożliwi śledzenie poprzez system B2B postępów w dostawie produktu do odbiorcy.

Faktura

Po zakończeniu zlecenia, będzie wystawiana faktura VAT (elektroniczna) w systemie PC Market, następnie będzie przesyłana do systemu B2B i potwierdzana podpisem. Dzięki temu nie będzie konieczne przysyłanie dokumentów w wersji papierowej. Wystawianie FV w systemie PC Market pozwoli zachować spójność faktur sprzedażowych z gospodarką magazynową.

Historia kontaktu

Zarówno wnioskodawca jak i każdy użytkownik będzie posiadał możliwość śledzenia współpracy, partner będzie miał też podgląd cen oraz wgląd w politykę cenową stosowaną wobec niego przez wnioskodawcę. Wnioskodawca będzie zbierał informacje o częstotliwości zdarzeń z partnerami, dzięki czemu będzie mógł dostosowywać swoją ofertę do potrzeb klientów

Zamówienia od odbiorców

Zamówienia będą składane przez platformę B2B, następnie będą przetwarzane do postaci plików TXT i przesyłane do systemu IT Cube. W systemie tym każde zamówienie będzie przetwarzane na projekt i następnie prowadzone z wykorzystaniem modułu projekty systemu IT Cube. Równocześnie będzie kontrolowana dostępność materiałów (półproduktów) poprzez API do systemu PC Market. Zamówienia będzie można złożyć wyłącznie po zalogowaniu do systemu co wyeliminuje konieczność potwierdzania zamówień w inny sposób (w formie podpisanego zlecenia) i umożliwi współpracę na odległość, bez konieczności przysyłania dokumentów pocztą.

Obmiar powierzchni reklamowej

Zaimplementowany zostanie autorski pomysł wnioskodawcy - dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej. System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku, billboardu wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system będzie



kalkulował koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Będzie to narzędzie szczególnie dogodne dla firm spoza branży reklamy, które dzięki temu będą mogły bez specjalistycznej wiedzy obliczyć, jaka jest optymalna powierzchnia nośnika, który chcą umieścić np. na fasadzie budynku siedziby firmy.

Podpis elektroniczny:

Dostęp do systemu będzie odbywał się z wykorzystaniem zaawansowanego podpisu elektronicznego.

- dane o subskrybencie;
- parametry dotyczące klucza publicznego zawartego w certyfikacie;
- zakres zastosowania certyfikatu; informacje określające zakres uprawnień subskrybenta;
- informacje określające w czym imieniu występuje subskrybent.

Klucz publiczny będzie przechowywany w systemie B2B. Przy logowaniu partnera do systemu (partner musi załączyć swój klucz przy logowaniu) system będzie sprawdzał poprawność autoryzacji nadawał prawa do systemu B2B i pozwalał poprawnie się zalogować. Poprawność klucza będzie wykorzystywana do autoryzacji przy składanych zamówieniach przez partnera. Dostęp do platformy B2B jest rozszerzalna czyli jest możliwość wykorzystania autoryzacji dla kolejnych przedsiębiorców chcących przyłączyć się do platformy. System B2B będzie wykorzystywał min. technologie biblioteki Crypto Service Provider (CSP), oraz PKCS#11 pozwalające na komunikację z kartą jeśli będzie zastosowanie inną niż autoryzacja przez plik z podpisem. Całość kanału autoryzacyjnego będzie używać zabezpieczania SSL wykorzystujący protokół https łączący przeglądarkę z systemem B2B. Dobudowa dodatkowych funkcjonalności platformy B2B (rozbudowa o nowe procesy) nie będzie miała wpływu na rozwiązania podpisu stosowane w projekcie ponieważ dostęp będzie możliwy po zalogowaniu, bez względu na ilość procesów w aplikacji B2B.

Podpisem zostanie objętych 4 procesy biznesowe:

Autoryzacja przy logowaniu:

1. Proces autonomicznego definiowania parametrów zamówień
2. Proces składania zamówień od odbiorców
3. Proces przekazywania informacji o postępie realizacji zamówienia
Dodatkowa autoryzacja podpisem kwalifikowanym z certyfikatem (karta);
4. Proces rozliczeń z odbiorcami
(wnioskodawca zaimplementuje u siebie podpis elektroniczny certyfikatem kwalifikowanym)

Wdrożenie autoryzacji logowania do systemu B2B z podpisem zaawansowanym a także wdrożenie skryptów łączenia się z kartą do podpisu kwalifikowanego pozwoli całkowicie wyeliminować papierowy obieg dokumentów, we wszystkich procesach. Papierowy obieg dokumentów stosowany jest obecnie nawet w takich procedurach jak akceptacja projektu graficznego (w załączeniu do zlecenia jest wydruk projektu graficznego, który obie strony muszą podpisać). Tak więc wdrożenie podpisu elektronicznego wyeliminuje obieg papierowych dokumentów ze wszystkich procesów, których dotyczy.



Elektroniczna wymiana danych:

Format - XML/RPC

Format XML/RPC dostępny jest dla wymiany danych (pytanie/odpowiedź). XML/RPC jest protokołem RPC (Remote Procedure Call) pracującym w Internecie. Przesyłanie wiadomości XML-RPC odbywa się z wykorzystaniem protokołu HTTP-POST. Przesyłane parametry i wyniki formułowane są w formacie XML. Jest to format do wymiany danych z dostawcą obrazów Photo Stock.

Dzięki zastosowaniu bezpośredniej wymiany danych z partnerem, klienci wnioskodawcy (odbiorcy) będą mieli dostęp do galerii obrazów bezpośrednio od partnera - systemu Photo Stock. W przypadku niezastosowania elektronicznej wymiany danych, odbiorca byłby zmuszony do pobierania obrazu bezpośrednio z systemu Photo Stock (co wymaga zakładania konta, logowania, przedpłat itd.), często tylko w celu jednorazowego przygotowania projektu graficznego. Stosując elektroniczną wymianę danych, partner (odbiorca) będzie składał zamówienie na platformie B2B a zamówienie będzie automatycznie przesyłane do operatora systemu Photo Stock.

Zbudowane zostanie API do wymiany danych z systemem Photo Stock (w oparciu o dokumentację udostępnioną przez operatora systemu), które będzie implementować ofertę operatora do platformy B2B i udostępnić ją partnerom - odbiorcom.

Integracja za pomocą elektronicznej wymiany danych obejmie proces:

1. Proces przekazywania zamówień do systemu Photo Stock

Integracja taka całkowicie wyeliminuje papierowy obieg dokumentów, zarówno z dostawcą obrazów Photo Stock jak i z kupującymi je odbiorcami.

Rozwiązanie będzie miało możliwość rozszerzenia o kolejnych dostawców grafiki (kolejne systemy Photo Stock, systemy oferujące szablony witryn www, banerów itd.) o ile ich operatorzy udostępnią dokumentację techniczną do integracji.

Szczegółowy opis zadań w poszczególnych etapach:

I Etap (01/07/2014 - 31/10/2014)

Zamawiane działania to:

- Wieloplatformowy system B2B do sprzedaży produktów reklamowych (panel klienta) (licencja)

Moduł, obsługiwany przez partnera z poziomu dowolnej przeglądarki internetowej, gdzie zamówienia będą dostępne dopiero po zalogowaniu z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Panel powinien umożliwiać prezentację oferty firmy Triton za pomocą wielu tematycznych platform sprzedaży B2B.



- Framework aplikacji B2B (licencja)

Główny, bazodanowy moduł aplikacji b2b, wykonany w oparciu o rozwiązanie frameworkowe. Od technicznej strony framework będzie implementował architekturę systemu w oparciu o model warstwowy MVC oraz umożliwi podłączanie poszczególnych modułów.

- Szczegółowa analiza przedwdrozeniowa systemu

Analiza musi zawierać co najmniej:

- określenie optymalnej struktury działania przedsiębiorstwa w aspekcie wdrażanych systemu,
- określenie zakresu instalacji systemu,
- określenie metodyki prac wdrożeniowych,
- ustalenie procedur zarządzania sytuacjami kryzysowymi i zagrożeniami,
- dostarczenie wstępnych instrukcji opisujących realizację procesów przy użyciu systemu,
- ustalenie harmonogramu prac wdrożeniowych,
- ustalenie formy zamykania i oddawania do użytkowania poszczególnych etapów wdrożenia,
- ustalenie szczegółowego zakresu pracy systemu testowego.

- Działania promocyjne informujące o udziale UE w projekcie - zakup tablic informacyjnych

Jest to wydatek związany z oznakowaniem sprzętu oraz pomieszczeń. Jest to również informacja o udziale środków UE w budżecie projektu – 2 szt. tablic o rozmiarze min A3.

-Serwer systemu B2B

W celu prawidłowego funkcjonowania tworzonego systemu zostanie zbudowana infrastruktura serwerowa, oparta na jednym serwerze. Na serwerze zostanie zainstalowana aplikacja główna systemu B2B wraz z oprogramowaniem służącym do komunikacji z systemami dostawców, aplikacja do obsługi odbiorców (panel klienta) a także baza danych systemu PC MARKET. Parametry techniczne wynikające ze złożoności obsługiwanego oprogramowania i procesów (parametry nie gorsze niż):

- serwer dwuprocesorowy, z dwoma zamontowanymi procesorami
- procesor minimum 6 rdzeni fizycznych
- minimalna częstotliwość taktowania 2GHz
- pamięć RAM serwera - min. 16 GB.
- 2 dyski twarde o pojemności minimum 3 TB każdy.
- system operacyjny
- serwer do obudowy RACK-owej.

-Macierz dyskowa (urządzenie)

Jest to urządzenie służące do przechowywania backupowanych danych systemu B2B. Parametry (nie gorsze niż):

Wymagania:

- co najmniej 4 dyski o pojemności min. 2 TB każdy,
- minimalnie dwa interfejsy sieciowe gigabitowe.



Zasilanie awaryjne UPS

Urządzenie zabezpieczające dane w przypadku awarii napięcia. Parametry (nie gorsze niż):

- moc minimum 1000VA
- mocowanie do obudowy RACK.

II Etap (01/11/2014 - 28/02/2015)

Zamawiane działania to:

-Szafa RACK wraz z osprzętem

Szafa do umieszczenia i zamontowania serwera i pozostałych urządzeń. Parametry (nie gorsze niż):

- min. 24U
- nośność min. 100kg

- Firewall (urządzenie)

Urządzenie zabezpieczające dane systemu B2B przed złośliwym oprogramowaniem oraz nieautoryzowanymi próbami zalogowania do systemu, pobrania danych itd. Parametry techniczne wynikające ze złożoności obsługiwanego oprogramowania i procesów (parametry nie gorsze niż):

- przepustowość Firewall co najmniej 1 Gbps

- Przełącznik sieciowy (switch)

Niezbędny element wyposażenia infrastruktury serwerowej. Parametry techniczne (nie gorsze niż):

- prędkość magistrali co najmniej 176 Gbps
- przepustowość co najmniej 65.5 mpps
- mocowanie do obudowy RACK

- Zakup serwerowej wersji oprogramowania PC MARKET (licencja)

Oprogramowania PC Market wraz z modułem sieciowym.

PC-Market 7 - wersja podstawowa jednostanowiskowa

PC-Market 7 - dopłata do wersji sieciowej

- Instalacja i uruchomienie infrastruktury serwerowej

W ramach tej usługi zostanie „postawiony” serwer. Obejmie ona zarówno montaż infrastruktury jak i instalację niezbędnego oprogramowania. Zainstalowane zostanie środowisko dla wirtualnych maszyn, które zostaną odpowiednio skonfigurowane. Dodatkowo zostaną wykonane prace techniczne związane z instalacją zasilania awaryjnego w oparciu o energię z ogniw fotowoltaicznych.

- Zakup trzech komputerów do obsługi systemu B2B

Wymagane parametry (nie gorsze niż):

- procesor min. 3GHz
- karta graficzna min. 1 GB
- min. 4 GB RAM
- min. 320 GB HDD
- Windows 7 lub 8



- Wdrożenie serwerowej wersji oprogramowania PC MARKET

Pracę obejmą instalację PC Market na serwerze, komputerach oraz przeniesienie danych ze starych komputerów na serwer.

- Dedykowany system obmiaru powierzchni reklamowej (licencja)

System wykorzystując algorytmy algebraiczne będzie umożliwiał po prostej kalibracji obrazu (np. zdjęcia budynku lub billboardu, wgranego przez klienta) nałożyć na niego makietę projektu graficznego i dokonać obmiaru wymaganej powierzchni nośnika. Następnie system powinien kalkulować koszty wytworzenia nośnika, w oparciu o dane z formularzy wycen. Konieczne jest zatem opracowanie, zaprojektowanie i oprogramowanie odpowiednich algorytmów, oraz wykonanie warstwy prezentacji, w tym interfejsu graficznego do nakładania obmiaru na zdjęcie zaimportowane przez użytkownika.

- Moduł zarządzania użytkownikami uprawnieniami i rolami (administracja systemu)

Moduł administracyjny systemu, który pozwoli na zarządzanie kontami użytkowników poprzez definiowanie i przydzielanie odpowiednich uprawnień. Moduł zaimplementuje także mechanizmy bezpieczeństwa uniemożliwiające nieautoryzowany dostęp. Obsługa modułu powinna się odbywać się poprzez interfejs (panel administratora), pozwalający na zarządzanie kontami użytkowników, przypisywanie im uprawnień oraz definiowanie ich ról.

- Dedykowane API do komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemem IT Cube (licencja)

Moduł służący do wymiany plików TXT zawierających informację o projekcie reklamowym pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem IT Cube(www.itcube.pl).

- Dedykowane API do komunikacji pomiędzy systemem B2B a systemem PC MARKET (licencja)

Moduł służący do wymiany plików XML zawierających informację o fakturach, zamówieniach oraz stanach magazynowych pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem PC Market (www.insoft.com.pl/market)

- Prace wdrożeniowe związane z instalacją, integracją i uruchomieniem aplikacji B2B - część I

W zakres prac wejdą:

- instalacja i konfiguracja frameworka na serwerze,
- instalacja i konfiguracja modułu administracyjnego,
- instalacja i konfiguracja panelu klienta (w tym wdrożenie API do komunikacji z bazą danych PC Market i IT CUBE),
- testy funkcjonalne komunikacji panelu klienta z systemem PC Market oraz IT CUBE.

III Etap (01/03/2015- 30/06/2015)

Zamawiane działania to:

- Dedykowane API do systemów Stock z grafiką (licencja)

Moduł służący do wymiany plików XML zawierających informację o zamówieniach pomiędzy modułem bazodanowym aplikacji a zewnętrznym systemem PhotoStock firmy Fotolia (pl.fotolia.com/Services/API/Documentation)



- Certyfikat SSL (licencja)

Certyfikat umożliwiający bezpieczne, szyfrowane połączenie. Nie gorszy niż Organization Validation (OV) Długość klucza szyfrowania 2048-bit, Szyfrowanie 128-256 bit

-Prace wdrożeniowe związane z instalacją, integracją i uruchomieniem aplikacji B2B - część II

W zakres prac wejdą:

- instalacja i konfiguracja API do systemu Stock na serwerze systemu b2b
- instalacja i konfiguracja systemu obmiaru powierzchni
- testy funkcjonalne z działania całej platformy b2b

- Działania promocyjne zgodnie z planem marketingowym:

PLAN MARKETINGOWY DZIAŁAŃ W ZAKRESIE PROMOCJI I PR (III Etap projektu)
PLATFORMA B2B dla branży produkcji reklam zewnętrznych

Spis treści

- IV. *O projekcie*
 - 1. *Opis przedsięwzięcia*
 - 2. *Analiza konkurencji i sytuacji rynkowej*
 - 3. *Oferowane produkty i usługi*
 - 4. *Rynek docelowy*
- V. *Cele marketingowe*
 - 1. *Założenia promocyjne i sprzedażowe*
- VI. *Strategia marketingowa*
 - 1. *Rodzaje działań marketingowych*
 - 2. *Rodzaje działań PR*
 - 3. *Budżet marketingowy*
- IV. **O projekcie**
- 5. **Opis przedsięwzięcia**

Projekt zakłada przygotowanie i wdrożenie platformy B2B do sprzedaży produktów reklamy zewnętrznej. Szeroki wachlarz usług i produktów wnioskodawcy, poparty nowoczesnym systemem sprzedaży online gwarantuje wysokie zainteresowanie potencjalnych Klientów. Dzięki zastosowanym w platformie B2B rozwiązaniom klient będzie mógł samodzielnie przygotować sobie projekt, wycenę, zlecić produkcję, monitorować proces produkcyjny i drogę dostawy produktu.

W ramach systemu B2B możliwe będzie zintegrowanie się z co najmniej jednym portalem typu Stock, oferującym grafiki do materiałów promocyjnych.



6. Analiza konkurencji i sytuacji rynkowej w branży

W chwili obecnej nie są dostępne tego typu rozwiązania na rynku reklamy. Istniejące systemy sprzedażowe typu B2B proponują wąski zakres reklamy zewnętrznej, specjalizują się w jednym rodzaju reklam, dodatkowym utrudnieniem dla klienta końcowego jest konieczność nieustannego kontaktu osobistego ze sprzedawcą.

7. Oferowane produkty i usługi

W ramach projektu, dzięki rozbudowanemu zapleczu maszynowemu, wykwalifikowanej kadrze pracowników oraz rozwiązaniom technologicznym firma jest w stanie zaproponować Klientowi biznesowemu pełną obsługę w zakresie produkcji reklamy zewnętrznej o bardzo szerokim spektrum. Zaczynając od produkcji tradycyjnych kasetonów, poprzez kasetony z zastosowaniem różnych materiałów, kształtów, po tablice zewnętrzne, z oświetleniem czy bez oświetlenia wykonywane wg różnych technologii, aż do wykonywania przestrzennych elementów scenografii czy artykułów dekoratorskich.

8. Rynek docelowy – grupa targetowa

Wg wstępnej analizy rynku wynika, że odbiorcą naszych produktów może być bezpośrednio klient ostateczny tzw. drobny przedsiębiorca, jak i agencje reklamowe obsługujące duże firmy.

V. Cele marketingowe

Podstawowym celem działań marketingowych jest uświadomienie grupie docelowej istnienia platformy B2B oferującego tak szerokie rozwiązania i nowoczesne technologie w sposób prosty i przejrzysty.

2. Założenia promocyjne i sprzedażowe

Promocja platformy B2B będzie prowadzona na terenie Polski, skierowana przede wszystkim do firm z branży reklamy ale także do pozostałych przedsiębiorców. Celem działań promocyjnych jest pozyskanie możliwie największej liczby nowych klientów a co za tym idzie podniesienie poziomu sprzedaży. Promocja będzie dotyczyła zarówno funkcjonalności platformy B2B jak i korzyści wynikających z jej stosowania przez potencjalnych partnerów. Ponadto elementem promocji będzie informacja o udziale środków UE w budżecie projektu.

VI. Strategia marketingowa

Strategia marketingowa opiera się na zasadzie małych kroków i uważnego monitorowania efektów już wdrożonych kampanii i działań marketingowych. Na podstawie wyników analiz będą dobierane kolejne kroki działań promocyjnych.



3. Rodzaje działań marketingowych

Obszar działań marketingowych podejmowanych w ramach promocji platformy B2B będzie szeroki, obejmujący swym zasięgiem obszar całego kraju, przede wszystkim w segmencie reklamy internetowej (geotargetowanie).

W ramach reklamy i promocji wnioskodawca zamierza przeprowadzić:

- kampanie internetowe, z zastosowaniem targetowania pod kątem zakresu terytorialnego, płci, branży zatrudnienia odbiorcy reklamy
- kampanie pozycjonujące portal B2B
- kampanie banerowe na wybranych portalach
- kampanie mailingowe do zakupionych baz odbiorców, odpowiednio stargetowanych

4. Rodzaje działań PR-owych

- aktywne działanie na portalach społecznościowych typu Facebook, youtube (filmiki z produkcji itp.) (wykonane we własnym zakresie)
- kampania artykułów sponsorowanych w mediach internetowych

Działania PR-owe będą opierały się na zbieraniu i publikacji pozytywnych opinii na temat platformy B2B, poprzez aktywność na portalach społecznościowych, aktywność w mediach branżowych, na blogach.

V. Budżet marketingowy (wymogi minimalne dla ilości zrealizowanych działań):

LP	rodzaj nośnika	czas trwania/ilość	TYP NOŚNIKA	liczba nośników/miesiący/ilość
1	Kampania mailingowa	jednorazowa	mailingi	15 000
2	Reklama banerowa na portalach	80000 wyświetleń	baner internetowy	80
3	Reklama typu Adwords	4000 kliknięć	wyszukiwarka	4000
4	Artykuły sponsorowane	2 kampanie	portal internetowy	2
5	Pozycjonowanie platformy B2B	4 miesiące	-	4



Opis poszczególnych pozycji:

6. *Kampania mailingowa*
 - a. *Mailing targetowany (target):*
 - *Agencje reklamowe, marketingowe i eventowe, firmy produkcyjne, architekci i firmy budowlane*
 - b. *Wykonawca dostarcza bazę*

7. *Reklama banerowa na portalach (typu display)*
 - a. *Zakres tematyczny portali*
 - *Portale branży reklamowej, budowlanej, wyposażenie wnętrz, architektura*
 - b. *Ilość portali*
 - *6*
 - c. *Ilość wyświetleń 80000*

8. *Reklama typu Adwords*
 - a. *Ilość sugerowanych słów kluczowych: 30*
 - b. *Ilość wyświetleń: 50000*

9. *Artykuły sponsorowane:*
 - a. *Ilość artykułów w kampanii:*
 - *2*
 - b. *Tematyka portali:*
 - *Portale branży reklamowej, budowlanej, wyposażenie wnętrz, architektura*

10. *Pozycjonowanie platformy B2B:*
 - a. *Analiza słów kluczowych*
 - b. *Dobór słów kluczowych, co najmniej 30 szt.*
 - c. *Przez okres 4 miesięcy*



III. Dane oferenta:

Nazwa oferenta, adres, NIP, REGON:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

IV. Wycena oferty:

Wartość zamówienia netto:

.....
Słownie
.....
.....
.....

V. Oświadczenia

Oświadczam, że:

Posiadam doświadczenie w realizacji projektów B2B	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
Posiadam możliwości techniczne i organizacyjne do terminowego wykonania zlecenia	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE
Deklaruję możliwość prowadzenia prac i spotkań organizacyjnych również w siedzibie Zamawiającego	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> NIE

VI. Termin realizacji:

Od 01/07/2014 do 30/06/2015

VI. Potwierdzenie spełnienia wymogów dotyczących przedmiotu zamówienia.

Oświadczam, że do wykonania oferowanego przez nas zamówienia firma posiada odpowiednie zasoby oraz kwalifikacje. W przypadku przyznania firmie zamówienia zobowiązuję się do zawarcia pisemnej umowy w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego.

VII. Termin ważności oferty

Oferta ważna do dnia 31/08/2014

.....
Pieczeń i podpis oferenta