

Toruń, 7.01.2014

**GlobProc Sp. z o. o.**  
ul. Św. Ducha 20/6  
87-100 Toruń

## ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup kompleksowej usługi realizacji zadań w zakresie projektu Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w ramach Działania 6.1 „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013 (Dz. U. z 2012r. poz. 438 z późn. zm.).

Tytuł projektu: **Wdrożenie PRE dla firmy GlobProc sp. z o. o.**  
Okres realizacji: **30.12.2013-29.12.2015**

Firma Wnioskodawcy nie prowadziła wcześniej działalności. Spółka została powołana i zarejestrowana w celu realizacji niniejszego projektu. Dotychczas wykonano jedynie działania przygotowawcze, mające na celu opracowanie koncepcji, biznes planu i niniejszego wniosku. W ich ramach przeprowadzono niezbędne ankiety wśród przedstawicieli grupy docelowej i reklamodawców, zebrano dane od potencjalnych wykonawców dotyczące pracochłonności wykonana prac m. in. w zakresie prac informatycznych i działań marketingowych. Poza tym przeprowadzono wiele innych analiz rynku, konkurencji i otoczenia wnioskodawcy.

Wnioskodawca planuje prowadzenie działalności na rynku właściwym e-usług dedykowanym zakupom operacyjnym. Spółka nie planuje prowadzić innych działalności niż ta, która jest przedmiotem niniejszego projektu. Wnioskodawca nie działa i nie planuje działać jako element większego organizmu gospodarczego (np. holdingu).

Koncepcja pomysłu dotyczy budowy narzędzia, które usprawni zakupy operacyjne (zakupy produktów i usług, które można skatalogować po uprzednim wynegocjowaniu umów ramowych z dostawcami). Wizją Wnioskodawcy jest świadczenie e-usług małym i średnim firmom w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i USA. Użytkownikami e-usługi będą osoby zgłaszające zapotrzebowanie na produkty/usługi i osoby weryfikujące zapotrzebowanie, wysyłające zamówienia do dostawców oraz zarządzające procesem zakupowym.

Projekt będzie charakteryzował się innowacyjnością produktową na poziomie europejskim. Doprowadzi do powstania innowacyjnych funkcjonalności, które obecnie nie są oferowane przez żadną e-usługę na rynku e-usług dedykowanym zakupom operacyjnym w krajach docelowych. W efekcie powstanie unikalna e-usługa o niżej opisanych innowacyjnych funkcjonalnościach, które przyniosą wartość dodaną MSP dokonującym zakupów operacyjnych.

Zasadniczą i innowacyjną funkcjonalnością e-usługi będzie funkcjonalność elastycznego budowania ścieżek obsługi zamówień. Odpowie ona na zasadniczą potrzebę grupy docelowej, którą zidentyfikowano w trakcie badania ankietowego przeprowadzonego wśród przedstawicieli grupy docelowej, jaką jest uporządkowanie i automatyzacja procesu obsługi zamówień operacyjnych zgodnie z preferencjami danej firmy. Obecnie małe i średnie firmy nie mają narzędzia, które umożliwiłoby modelowanie procesu obsługi zakupów operacyjnych, w szczególności procesu obiegu

dokumentów zakupowych. W efekcie proces ten często destabilizuje funkcjonowanie firmy odciągając kluczowe zasoby (typu kierownicy zespołów, dyrektorzy finansowi) od działań produkcyjnych/usługowych lub zarządzania strategicznego generując straty. Nieefektywność kosztowa wynika z nadmiernej pracowitości i nieuporządkowania procesu, z braku merytorycznej i budżetowej weryfikacji potrzeby zakupowej oraz dokonywania suboptymalnych zakupów po cenach jednostkowych. Rozwiązaniem tych problemów byłoby wdrożenie narzędzia, które zoptymalizowałoby obsługę zakupów poprzez automatyzację procesu i wdrożenie elektronicznych katalogów. Obecnie, ze względu na brak takich narzędzi na rynku zarówno w formie e-usługi jak i jej substytutów (np. systemów off-line dostępnych dla MSP) zasadnicza potrzeba grupy docelowej nie jest zaspokojona ani przez pojedyncze rozwiązanie, ani łącznie przez kilka rozwiązań. Systemy ERP (IFS, SAP), których funkcjonalności częściowo pokrywają się z funkcjonalnościami e-usługi są niedostępne dla MSP ze względu na koszt (od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów euro) i czas (do kilku miesięcy) ich wdrożenia. Na rynkach docelowych istnieje niezagospodarowana nisza.

Realizacja projektu doprowadzi do powstania nowej e-usługi, przez co zwiększy się podaż e-usług oraz dostęp do produktów cyfrowych, np. katalogów i zapotrzebowań elektronicznych. W projekcie wezmą udział eksperci (zatrudnieni w firmie Wnioskodawcy lub w firmach dostawców usług zewnętrznych) z wielu obszarów, m. in. zakupów, informatyki, marketingu. W efekcie projekt doprowadzi do wykształcenia szerokiej gamy specjalistów łączących wiedzę merytoryczną z doświadczeniem w gospodarce elektronicznej.

Projekt doprowadzi do rozpoczęcia świadczenia e-usługi efektywnego zarządzania zakupami operacyjnymi w MSP. Będzie to główny efekt (produkt) projektu.

Usługi do realizacji (w okresie od 30.12.2013-29.12.2015) znajdują się w załączniku do zapytania ofertowego.

Oferta powinna zostać złożona na formularzu ofertowym i zawierać conajmniej:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- termin ważności oferty,
- cenę netto

Oferta może zostać przesłana:

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [maciek.pluta.krakow@gmail.com](mailto:maciek.pluta.krakow@gmail.com)
- za pośrednictwem poczty na adres firmy lub osobiście do siedziby firmy.

Oferta powinna być ważna do: **30.06.2014**

Zapytanie ofertowe zamieszczono również na stronie www oraz w siedzibie zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym.

- Wszelkie zapytania odnośnie Oferty należy składać na adres: [maciek.pluta.krakow@gmail.com](mailto:maciek.pluta.krakow@gmail.com)

Termin składania ofert upływa w dniu: **31.01.2014**

Oferty dostarczone po wyżej określonym terminie nie będą rozpatrywane.

Kryteria wyboru najkorzystniejszej oferty:

<b>Lp.</b>	<b>Nazwa</b>	<b>Sposób oceny</b>	<b>Maksymalna ilość punktów</b>
1	Cena całkowita	Porównanie cen oferentów do budżetu jaki jest przeznaczony na działanie.	100
	Razem		<b>100</b>

Zamawiający zastrzega, że postępowanie przetargowe może zamknąć w przypadku wystąpienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że prowadzone postępowanie lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie Zamawiającego a także to, że może wybrać do poszczególnych zadań najkorzystniejszych oferentów.

**Załącznik ofertowy – 1**

<b>Działania</b>	<b>Wycena</b>
Kompleksowa usługa polegająca na zorganizowaniu misji na rynek docelowy: WIELKA BRYTANIA.	
Kompleksowa usługa polegająca na zorganizowaniu misji na rynek docelowy: NIEMCY.	
Kompleksowa usługa polegająca na zorganizowaniu misji na rynek docelowy: FRANCJA.	
Kompleksowa usługa polegająca na zorganizowaniu misji na rynek docelowy: USA.	
W ramach działania: Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą na rynku WIELKA BRYTANIA: zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
W ramach działania: Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą na rynku NIEMCY: zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
W ramach działania: Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą na rynku FRANCJA: zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
W ramach działania: Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą na rynku USA: zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
Opracowanie baz danych: WIELKA BRYTANIA. Usługę oszacowano na 60 roboczogodzin.	
Opracowanie baz danych: NIEMCY. Usługę oszacowano na 60 roboczogodzin.	
Opracowanie baz danych: FRANCJA. Usługę oszacowano na 60 roboczogodzin.	
Opracowanie baz danych: USA. Usługę oszacowano na 60 roboczogodzin.	
Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku: WIELKA BRYTANIA. Usługę oszacowano na 360 roboczogodzin.	

Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku: NIEMCY. Usługę oszacowano na 360 roboczogodzin.	
Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku: FRANCJA. Usługę oszacowano na 360 roboczogodzin.	
Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku: USA. Usługę oszacowano na 360 roboczogodzin.	
Opracowanie optymalnej strategii finansowania: WIELKA BRYTANIA. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
Opracowanie optymalnej strategii finansowania: NIEMCY. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
Opracowanie optymalnej strategii finansowania: FRANCJA. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
Opracowanie optymalnej strategii finansowania: USA. Usługę oszacowano na 80 roboczogodzin.	
Opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynku: WIELKA BRYTANIA. Usługę oszacowano na 120 roboczogodzin.	
Opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynku: NIEMCY. Usługę oszacowano na 120 roboczogodzin.	
Opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynku: FRANCJA. Usługę oszacowano na 120 roboczogodzin.	
Opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynku: USA. Usługę oszacowano na 120 roboczogodzin.	
Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Organizacja i udział w misjach gospodarczych: WIELKA BRYTANIA obejmować będzie: przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.	
Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Organizacja i udział w misjach gospodarczych: NIEMCY obejmować będzie: przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.	
Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Organizacja i udział w misjach gospodarczych: FRANCJA obejmować będzie: przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.	
Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Organizacja i udział w misjach gospodarczych: USA obejmować będzie: przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.	

<p>Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym: WIELKA BRYTANIA obejmować będzie: modyfikacje strony internetowej pod kątem kraju docelowego i pozycjonowanie, przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.</p>	
<p>Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym: NIEMCY obejmować będzie: modyfikacje strony internetowej pod kątem kraju docelowego i pozycjonowanie, przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.</p>	
<p>Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym: FRANCJA obejmować będzie: modyfikacje strony internetowej pod kątem kraju docelowego i pozycjonowanie, przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.</p>	
<p>Przygotowanie materiałów promocyjnych niezbędnych do: Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynku docelowym: USA obejmować będzie: modyfikacje strony internetowej pod kątem kraju docelowego i pozycjonowanie, przygotowanie materiałów promocyjnych firmy wraz z niezbędnym tłumaczeniem. Materiały będą posiadać oznaczenia zgodnie z zaleceniami PARP informującymi o wsparciu ze środków UE.</p>	

## Załącznik ofertowy – 2

Pytanie	Odpowiedź
Nazwa firmy	
Adres oferenta	
Data sporządzenia oferty	
Termin ważności oferty	
Opis doświadczeń	
Osoba kontaktowa	