*Załącznik nr 1 do Zapytania o wycenę*

**OPIS PLANOWANEGO ZAMÓWIENIA.**

**I. Przedmiot planowanego zamówienia:**

1. Przedmiotem planowanego zamówienia jest zakup, wdrożenie i uruchomienie spójnego systemu informatycznego w postaci spersonalizowanej, skalowalnej i bezpiecznej platformy B2B do handlu materiałami budowlanymi. W wyniku realizacji takiego projektu spółka Quantum będzie w stanie prowadzić platformę B2B integrującą producentów, hurtowników, wykonawców i deweloperów na danym rynku w celu prowadzenia efektywnej, opartej na danych, sprzedaży materiałów budowlanych pomiędzy integrowanymi podmiotami. System umożliwi wykorzystanie zdalnych opiekunów sprzedaży i przedstawicieli terenowych do prowadzenia działań handlowych na terenie Niemiec i Szwecji oraz zapewni potencjał do rozwoju o kolejne rynki.

2. Realizacja planowanego zamówienia będzie przebiegać w 7 etapach:

A. Etap 1 – Uruchomienie wersji webowej platformy, bez modułu zarządzania rabatami i logistyki, z przetłumaczonymi frazami systemowymi, bezpośrednio związanymi z funkcjonalnościami

B. Etap 2 – Implementacja ustrukturyzowanej bazy 20 000 - 30 000 produktów

C. Etap 3 – Moduł API do integracja z systemami ERP

D. Etap 4 – Moduł zarządzania rabatami

E. Etap 5 – Uruchomienie aplikacji mobilnej dla klientów

F. Etap 6 – Uruchomienie CRM dla Przedstawicieli Terenowych

G. Etap 7 – Moduł logistyczny

Zamawiający dopuszcza łączenie funkcji z Etapów 1 do Etapu 7 przez tą samą osobę:

* analityka biznesowego, posiadającego co najmniej roczne doświadczenie w tworzeniu kompletnych SRS/ SOW oraz UseCases, w tworzeniu Systemów Informatycznych dla platform B2B i aplikacji mobilnych we współpracy z UX designerem oraz w analizie biznesowej,
* backend developera, posiadającego co najmniej dwuletnie doświadczenie w tworzeniu backendu,
* mobile application developera, posiadającego co najmniej roczne doświadczenie w projektowaniu Systemów B2B i / lub aplikacji na platformę mobilną Android i na platformę mobilną iOS,
* specjalisty w zakresie qualityassurance/qualitycontrol, posiadających co najmniej roczne doświadczenie w automatyzacji testów oraz doświadczenie w testowaniu Systemów Informatycznych dla platform B2B i/lub aplikacji mobilnych / webowych,
* specjalistę w zakresie server&repository suport, posiadającego co najmniej roczne doświadczenie w tworzeniu pipeline CI/CD oraz doświadczenie w zapewnianiu obsługi GIT oraz konfiguracji serwerowych,
* programisty Systentów Informatycznych dla platform B2B i/lub aplikacji webowych, posiadających co najmniej roczne doświadczenie w budowie skalowanych/niezawodnych Systemów i/lub aplikacji oraz doświadczenie w tworzeniu Systemów i /lub aplikacji webowych,
* grafika komputerowego, posiadającego co najmniej roczne doświadczenie w tworzeniu projektów graficznych dla Systmów Informatycznych i/lb aplikacji webowych i mobilnych. przy czym Zamawiający dopuszcza łączenie funkcji grafika komputerowego z Etapów 1 do Etapu 7 przez tą samą osobę
* eksperta ds. bezpieczeństwa systemów informatycznych, posiadającego co najmniej dwuletnie doświadczenie w tworzeniu zabezpieczeń systemów informatycznych, przy czym Zamawiający dopuszcza łączenie funkcji eksperta ds. bezpieczeństwa systemów informatycznych z Etapów 1 do Etapu 7 przez tą samą osobę,

3. Zamawiający wymaga bezpośredniego kierownictwa poszczególnymi Etapami realizacji planowanego zamówienia oraz bezpośredniego nadzoru i koordynacji prac poszczególnych zespołów specjalistów, realizowanego przez dedykowanego Kierownika Projektu (Project Manager), posiadającego co najmniej trzyletnie doświadczenie w kierowaniu projektami programistycznymi wytworzenia produktu informatycznego w branży budowlanej obejmującego rozwiązania sztucznej inteligencji (AI) oraz posiadającego kwalifikacje w zarządzeniu projektami informatycznymi z wykorzystaniem metodykiPRINCE2 lub równoważnej, przy czym Zamawiający dopuszcza łączenie funkcji Kierownika Projektu z pełnieniem funkcji specjalisty

**II. Specyfikacja techniczna Aplikacji:**

1. Cel Systemu:  
Celem Systemu jest:   
Uruchomienie i oferowanie, skalowalnej i bezpiecznej platformy B2B do handlu materiałami budowlanymi. W wyniku realizacji projektu spółka będzie w stanie prowadzić platformę B2B integrującą producentów, hurtowników, wykonawców i deweloperów na danym rynku w celu prowadzenia efektywnej, opartej na danych, sprzedaży materiałów budowlanych pomiędzy integrowanymi podmiotami.

2. Standardy wykonania Systemu:

* spełnienie wytycznych hardeningowych operatora: https://www.cisecurity.org/cis-  
  benchmarks/, https://csrc.nist.gov/Projects/National-Checklist-Program,
* zapewnienie zgodności z TLS1.3,
* zapewnienie zgodności z RODO/GDPR,
* oparcie Aplikacji na tokenach OAUTH2/JWT,
* zapewnienie zgodności z modelem AAA, czyli zapewniać Uwierzytelnianie A-  
  Authentication, Autoryzację A-Authorization oraz Zliczanie A-Accounting,
* konieczność zapewnienia wielopoziomowej ochrony wprowadzanych i odczytywanych  
  danych, w tym:
* standardowych administracyjnych mechanizmów ochrony dostępu do baz danych oraz  
  systemu operacyjnego przez osoby nieuprawnione,
* mechanizmów autoryzacji poszczególnych użytkowników systemu do wykonywania ściśle określonych czynności,
* mechanizmów uwierzytelnienia użytkowników otwierających sesję,
* wyposażenia w moduł kontroli uprawnień określających zakres uprawnień poszczególnych danych, operacji i zdarzeń,
* zapewnienia możliwości przypisania użytkownikom zarówno uprawnień grupowych jak i uprawnień indywidualnych odnośnie funkcji, dostępu do danych, operacji i zdarzeń,
* zapewniania współdziałania z F5 BIG-IP,
* zapewnienia zgodności z IP6,
* zapewnienia poprawnego i jednoznacznego wykorzystywania adresacji DNS (FQDN),
* zapewnienie prawidłowości działania Aplikacji w środowisku wykorzystującym translację  
  adresów IP (NAT/PAT).

3. Funkcjonalności Systemu:

System oparty na platformie B2B ma na celu usprawnienie procesów handlowych oraz zapewnienie skutecznej komunikacji pomiędzy producentami a klientami. W ramach tego systemu wyróżniamy trzy kluczowe role: Administratora, Opiekuna Klienta oraz Przedstawiciela Terenowego. Każda z tych ról posiada określone zadania i uprawnienia, które umożliwiają efektywne zarządzanie ofertą produktów, negocjacje handlowe oraz koordynację zamówień. System zapewnia również funkcjonalności umożliwiające dostęp do danych finansowych klientów, generowanie ofert, a także prowadzenie komunikacji w czasie rzeczywistym.

# Role w systemie

* Admin

Administrator sprawuje kontrolę nad ofertą produktów i wszystkimi użytkownikami na platformie oraz posiada kompetencje do zarządzania polityką cenową.

* Opiekun Klienta

Opiekun klienta odpowiada za bezpośredni kontakt z przypisanymi do niego klientami na platformie. Prowadzi komunikację oraz negocjacje handlowe w ramach zdefiniowanych przez Admina warunków brzegowych. Wprowadza do systemu oferty oraz koordynuje realizację zamówień. Jego rolą jest także zdalne wsparcie Przedstawiciela Terenowego, który posiada bezpośredni kontakt z klientami.

* Przedstawiciel Terenowy

Przedstawiciel terenowy jest odpowiedzialny za bezpośredni kontakt z klientami. Jego zadaniem jest nadawanie odwiedzanym podmiotom dostępu do platformy oraz utrzymywanie bezpośrednich relacji. Każdego dnia odbywa wizyty handlowe, które planuje i raportuje w dostępnym za pośrednictwem aplikacji mobilnej, bezpośrednio powiązanym z platformą, systemie CRM. Przedstawiciel terenowy ściśle współpracuje z Opiekunem Klienta. Dzięki współdzielonym za pośrednictwem systemu danym, posiadają ustandaryzowane, aktualizowane w czasie rzeczywistym informacje o każdym kliencie.

* Klient

Klient to kupujący za pośrednictwem platformy podmiot B2B, który otrzymuje dostęp do systemu od Przedstawiciela Terenowego oraz komunikuje się z Opiekunem Klienta w celu realizacji procesu sprzedaży.

# Wymagania funkcjonalne

* Admin
* Dostęp do wszystkich funkcjonalności Opiekuna Klienta.
* Dostęp do danych wszystkich Klientów, niezależnie od przypisanego Opiekuna Klienta i Przedstawiciela terenowego.
* Zarządzanie ofertą produktów w systemie
* Dodawanie produktów do systemu
* Usuwanie produktów z systemu
* Wyłączanie widoczności produktów z oferty systemu
* Zmiana kolejności wyświetlania produktów w ofercie
* Zarządzanie informacjami o produktach w systemie
* Zmiana nazwy produktu
* Dodawanie alternatywnych nazw produktów
* Zmiana jednostek sprzedaży produktu
* Określanie liczby jednostek produktu w opakowaniu/palecie
* Aktualizacja opisów produktów
* Aktualizacja specyfikacji technicznej produktów
* Aktualizacja zdjęć produktów
* Zarządzanie ofertą produktów w danej wersji językowej
* Włączanie widoczności produktu w ofercie danej wersji językowej
* Wyłączanie widoczności produktu z oferty danej wersji językowej
* Zarządzanie ofertą cenową produktów
* Wprowadzanie ceny cennikowej danego produktu
* Wprowadzenie minimalnej akceptowalnej marży na dany produkt
* Zarządzanie rabatami

Admin może dodać rabaty na produkty danego producenta.

* Dodawanie rabatów
* Włączanie rabatów
* Wyłączanie rabatów
* Określanie typów rabatów

Admin może dodać następujące typy rabatów

* Stałe rabaty

obniżają cenę cennikową

* Rabaty logistyczne

obniżają cenę cennikową, po osiągnięciu określonych minimów logistycznych

* Zmiana ceny

Zmieniają cenę cennikową na podaną przez Admina wartość

* Customizacja rabatów

Admin może customizować rabaty wg poniższych kryteriów

* Metoda kalkulacji

Admin może określić, czy dany rabat, w połączeniu z innymi rabatami, powinien być liczony liniowo, czy kaskadowo.

* Wartość

Admin może określić, czy dany rabat obniża cenę cennikową o określoną kwotę, czy wartość procentową.

* Region administracyjny

Admin może określić region administracyjny, w obrębie którego obowiązuje dany rabat, dla prowadzących działalność na jego terenie Klientów

* Produkty

Admin może określić produkty, dla których obowiązuje dany rabat.

* Opiekun Klienta

Admin może określić Opiekuna Klienta, dla którego Klientów obowiązuje dany rabat.

* Klient

Admin może określić Klientów, dla których obowiązuje dany rabat.

* Czas

Admin może określić daty i godziny, w czasie których obowiązuje dany rabat.

* Kalkulator warunków handlowych

Admin może sprawdzić cenę dla danego klienta, na dany produkt, oraz obowiązujące w danym przypadku rabaty.

* Dostęp do warunków handlowych klientów

Admin ma dostęp do wprowadzonych przez klientów warunków handlowych na dany produkt, dzięki czemu może w imieniu spółki kupować produkty od danego klienta.

* Zarządzanie pytaniami w raportach przedstawicieli terenowych

Admin może zarządzać pytaniami dostępnymi w raporcie, który Przedstawiciele Terenowi wypełniają po wizytach u Klientów.

* Opiekun klienta
* Lista klientów
* Dostęp do przypisanych Klientów
* Informacja o ostatniej aktywności Klienta w systemie
* Możliwość filtrowania po aktywnych w danym momencie Klientach
* Wyróżnienie Klienta na liście, który posiada nieprzeczytane wiadomości
* Możliwość oznaczenia Klienta, który wymaga aktywności w przyszłości oraz wprowadzenia daty przypomnienia o danej aktywności
* Komunikator

Opiekun Klienta może prowadzić komunikację w czasie rzeczywistym z przypisanymi do siebie Klientami w celu realizacji sprzedaży i negocjacji handlowych.

* Przygotowywanie ofert dla klientów

Opiekun Klienta może wprowadzać w sposób zautomatyzowany oferty dla klienta, które opierają się na następujących kryteriach

* Zawarte w ofercie produkty wraz z ilościami
* Czas obowiązywania oferty
* Dynamiczna, bazująca na wprowadzonych przez admina warunkach handlowych, cena
* Możliwość zmiany w ceny w ramach zdefiniowanych przez Admina warunkach brzegowych (Marża, dane finansowe Klienta)
* Termin płatności
* Metoda płatności
* Miejsce dostawy
* Metoda i koszty transportu
* Zarządzanie zamówieniami klientów

Opiekun Klienta może aktualizować status oraz edytować elementy zamówienia, w ramach realizacji zamówienia.

* Zarządzanie danymi klientów
* Generowanie kodów logowania dla klientów

Opiekun Klienta może wygenerować jednorazowy, 6 cyfrowy, kod logowania dla Klienta oraz wysłać udostępnić go za pośrednictwem email lub sms.

* Aktualizacja danych finansowych klientów

Opiekun Klienta może zaktualizować limit kredytowy Klienta.

* Zarządzanie ofertą produktów dla Klientów

Opiekun Klienta może określać widoczność produktów w ofercie dla danego Klienta.

* Dostęp do ofert klientów
* Dostęp do zamówień klientów
* Powiadomienia
* Opiekun Klienta otrzymuje powiadomienie dźwiękowe po wysłaniu wiadomości przez Klienta.
* Opiekun Klienta otrzymuje wiadomość email, jeżeli posiada nieodczytane wiadomości od Klienta.
* Dostęp do danych finansowych klientów
* Limit kredytowy
* Saldo
* Przeterminowane
* Dane o aktywności Klienta
* Lista przeglądanych przez klienta producentów i grup asortymentowych wraz z datą aktywności
* Wysyłanie smsów do klientów
* Wysłanie smsa do wybranych klientów
* Historia sms wysyłanych do klienta
* Dostęp do planu wizyt handlowych Przedstawicieli Terenowych
* Nazwa Klienta
* Osoba kontaktowa
* Planowana data wizyty
* Faktyczna data zatwierdzenia wizyty
* Dostęp do raportów Przedstawicieli Terenowych z wizyt u Klientów
* Dostęp do wybranych producentów do ofertowania, oznaczonych przez Przedstawicieli Terenowych
* Przedstawiciel terenowy
* Lista klientów
* Wyszukiwarka przypisanych do Przedstawiciela Terenowego Klientów
* Możliwość wybrania Klienta w celu wyświetlenia szczegółów
* Zarządzanie danymi Klientów
* Generowanie kodów logowania dla Klientów

Przedstawiciel Terenowy może wygenerować jednorazowy, 6 cyfrowy, kod logowania dla Klienta oraz udostępnić go za pośrednictwem SMS lub email

* Aktualizacja danych finansowych Klienta

Przedstawiciel Terenowy może zaktualizować limit kredytowy Klienta

* Dostęp do historii rozmów

Przedstawiciel Terenowy ma dostęp do historii komunikacji pomiędzy Klientem, a Opiekunem Klienta

* Dostęp do ofert Klientów
* Dostęp do zamówień Klientów
* Powiadomienia
* Przedstawiciel Terenowy otrzymuje powiadomienie po wysłaniu oferty do Klienta przez Opiekuna Klienta
* Przedstawiciel Terenowy otrzymuje powiadomienie o zaakceptowanym zamówieniu przez Klienta
* Możliwość wyboru producentów do ofertowania

Przedstawiciel Terenowy może oznaczać dla Opiekuna Klienta potencjalnie interesujących Klienta producentów.

* Zarządzanie ofertą produktów dla Klientów

Przedstawiciel Terenowy może ukrywać wybranych producentów w ofercie produktów dla Klienta.

* Dostęp do danych finansowych Klientów
* Możliwość planowania wizyt handlowych

Przedstawiciel Terenowy może wprowadzić planowane wizyty dla nowych i istniejących w systemie Klientów.

* Możliwość potwierdzania odbycia wizyt handlowych u Klientów
* Możliwość raportowania wizyt handlowych u Klientów
* Klient
* Uproszczone logowanie

Klient może się zalogować wygenerowanym przez Przedstawiciela Terenowego lub Opiekuna Klienta jednorazowym, 6 cyfrowym, kodem.

* Dostęp do danych finansowych
* Limit kredytowy
* Saldo
* Należności przeterminowane
* Przeterminowane faktury
* Zarządzanie danymi
* Oferta produktów

Klient może przeglądać ofertę produktów z dynamicznie kalkulowanymi cenami, na podstawie wprowadzonych przez Admina warunków, po producentach i grupach asortymentowych

* Polecane produkty

System wyświetla Klientowi personalizowaną, na podstawie jego aktywności i rekomendacji Przedstawiciela Terenowego, listę polecanych produktów.

* Wyszukiwarka produktów

Klient może wyszukać produkt w ofercie po nazwie, producencie i grupie asortymentowej.

* Komunikator
* Dane Opiekuna Klienta

System wyświetla zdjęcie, imię i nazwisko oraz numer telefonu przypisanego Opiekuna Klienta

* Komunikacja w czasie rzeczywistym

Komunikacja pomiędzy Klientem i Opiekunem Klienta odbywa się w czasie rzeczywistym.

* Wysyłanie załączników

Klient może wysłać obraz, dokument pdf lub wiadomość głosową do Opiekuna Klienta

* Negocjacje handlowe

Klient i Opiekun Klienta mogą prowadzić negocjacje handlowe w ramach wymiany wiadomości.

* Odbieranie ofert handlowych

Klient może otrzymywać oferty w formie wiadomości wysyłanych za pośrednictwem komunikatora.

* Akceptacja ofert handlowych

Klient może akceptować oferty bezpośrednio z wiadomości w komunikatorze.

* Powiadomie

Klient otrzymuje powiadomienie o każdej wiadomości, ofercie i zamówieniu, wysłanych przez Opiekuna Klienta.

* Podgląd ofert handlowych

Klient ma dostęp do wszystkich, aktualnych, wysłanych przez Opiekuna Klienta ofert.

* Śledzenie zamówień

Klient ma dostęp szczegółów zamówień w trakcie realizacji.

* Historia zamówień

Klient ma dostęp do historii zrealizowanych zamówień.

* Dokumenty sprzedaży

Klient ma dostęp do dokumentów sprzedaży danego zamówienia.

* Określanie warunków handlowych

Klient może wprowadzić swoje warunki handlowe na produkty dostępne w systemie, by umożliwić spółce zakup jego produktów.

# Wymagania technologiczne

* System powinien być dostępny w architekturze SaaS, umożliwiającej szybkie skalowanie
* System powinien mieć wsparcie dla różnych wersji językowych, z założeniem właściwej struktury, umożliwiającej poprawne indeksowanie wybranych podstron w wyszukiwarkach internetowych.
* System powinien obsługiwać dynamiczne tłumaczenie nieprzetłumaczonych w bazie danych treści, przez usługę Google Translate lub inną tożsamą.
* System powinien wspierać kalkulację cen produktów na różne waluty.
* System powinien posiadać wstępnie zaimplementowaną bazę produktów wraz z opisami i specyfikacjami technicznymi. (Baza do ustalenia)
* System powinien umożliwiać rozwój bazy produktów oraz możliwość dodania zdjęć, opisów i specyfikacji technicznych.
* System powinien posiadać natywne aplikacje mobilne dla iOS (Swift UI) i Android (Kotlin), które zostaną dodane do sklepów AppStore i Google Play.
* System powinien zapewniać dostęp do poniższych funkcjonalności, za pośrednictwem w/w aplikacji mobilnych:
* Komunikator dla Klientów
* Historia komunikacji Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* Dostęp do ofert Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* Dostęp do zamówień Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* Dostęp do danych finansowych Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* Zarządzanie danymi Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* Dostęp do dokumentów sprzedaży Klientów, dla Klientów i Przedstawicieli Terenowych
* CRM dla Przedstawicieli Terenowych
* Back-End systemu powinien być stworzony za pośrednictwem frameworka PHP Laravel.
* Front-End stron indeksowanych przez wyszukiwarki internetowe powinien być stworzony za pomocą czystego, szybko ładującego się, JS. Interfejsy poszczególnych typów użytkowników powinny być stworzone z wykorzystaniem frameworka Vue JS.
* Wszystkie funkcjonalności dla Admina, Opiekuna Klienta i Klienta powinny być dostępne z poziomu przeglądarki internetowej.
* System powinien umożliwiać integrację z systemem ERP do zarządzania przedsiębiorstwa, w celu wymiany danych o kontrahentach, transakcjach, ofercie produktowej i dokumentach sprzedaży.
* Integracja z Google Analytics i Mixpanel

System powinien posiadać zaimplementowane narzędzia do analityki aktywności użytkowników Google Analytics, Mixpanel lub inne tożsame.

Szczegóły dotyczące wymagań licencji użytkowników:

Administrator

* System musi zapewniać nieograniczoną liczbę licencji dla Administratorów, którzy mają pełną kontrolę nad ofertą produktów oraz wszystkimi użytkownikami na platformie. Administratorzy powinni mieć możliwość zarządzania polityką cenową oraz posiadania wszystkich niezbędnych uprawnień do skutecznego zarządzania systemem.

Opiekun Klienta:

* System powinien umożliwiać przydzielenie nieograniczonej liczby licencji dla Opiekunów Klienta, którzy są odpowiedzialni za bezpośredni kontakt z przypisanymi klientami na platformie. Opiekunowie Klienta powinni mieć możliwość komunikacji, prowadzenia negocjacji handlowych oraz wprowadzania ofert i koordynowania realizacji zamówień. System powinien zapewniać także integrację z Przedstawicielem Terenowym i umożliwiać udzielanie wsparcia dla ich działań.

Przedstawiciel Terenowy

* System musi oferować nieograniczoną liczbę licencji dla Przedstawicieli Terenowych, którzy są odpowiedzialni za bezpośredni kontakt z klientami. Przedstawiciele Terenowi powinni mieć możliwość przyznawania dostępu do platformy odwiedzanym podmiotom oraz utrzymywania bezpośrednich relacji. Powinni mieć również dostęp do dedykowanej aplikacji mobilnej powiązanej z systemem CRM, umożliwiającej planowanie i raportowanie wizyt handlowych. System powinien umożliwiać ścisłą współpracę z Opiekunem Klienta i udostępniać aktualne informacje o klientach w czasie rzeczywistym.

Klient

* System musi udostępniać nieograniczoną liczbę licencji dla Klientów, którzy dokonują zakupów za pośrednictwem platformy B2B. Klienci powinni otrzymać dostęp do systemu od Przedstawiciela Terenowego oraz mieć możliwość komunikacji z Opiekunem Klienta w celu realizacji procesu sprzedaży.

**III. Kody CPV:**

72268000-1: Usługi dostawy oprogramowania

72265000-0: Usługi konfiguracji oprogramowania

77263000-6: Usługi wdrażania oprogramowania

**IV. Termin realizacji zamówienia:**

1. Przewidywany okres realizacji planowanego zamówienia: do 2 miesiecy.
2. Okresy realizacji Etapów 1-7 zostaną określone przez Wykonawcę, przy współudziale  
   Zamawiającego, w formie Harmonogramu Rzeczowo-Finansowego.
3. Przewidywany termin zawarcia umowy z Wykonawcą: 1 połowa sierpnia 2023 roku.

**V. Miejsce realizacji zamówienia:**

Zamawiający dopuszcza świadczenie usług w formie zdalnej, z zastrzeżeniem:

* obowiązku zapewnienia obecności członków poszczególnych zespołów specjalistów oraz każdorazowo Kierownika Projektu na spotkaniach roboczych, które będą odbywać się w miejscu realizacji projektu, tj. Żary (68-200), ul. Broni Pancernej 5B/5A, nie rzadziej niż 1  
  raz w miesiącu i nie częściej niż 1 raz w tygodniu,
* sytuacji, gdy względy techniczne obligują Wykonawcę do realizacji przedmiotu  
  planowanego zamówienia w miejscu realizacji projektu, tj. Żary (68-200), ul. Broni Pancernej 5B/5A, w szczególności na etapie wdrożenia Systemu.

**VI. Warunki płatności:**1. Wynagrodzenie za realizację przedmiotu planowanego zamówienia: ryczałtowe, z zastrzeżeniem określenia wynagrodzenia ryczałtowego indywidualnie dla każdego Etapu realizacji. Wynagrodzenie za realizację planowanego zamówienia obejmuje także:

* przeszkolenie pracowników, współpracowników i kadry zarządzającej Zamawiającego ze sposobu działania i funkcjonalności Systemu – w wymiarze nieprzekraczającym 16 godzin szkoleniowych, w miejscu realizacji projektu, tj. Żary (68-200), ul. Broni Pancernej 5b/5A,
* Zamawiający przewiduje płatności częściowe za każdy zrealizowany Etap, na podstawie faktury VAT, wystawionej w oparciu o protokół odbioru częściowego.
* Zamawiający dopuszcza płatności częściowe za realizację poszczególnych modułów Systemu, po przeprowadzeniu odpowiednich testów, na podstawie faktury VAT, wystawionej w oparciu o protokół obioru częściowego.
* Zamawiający zastrzega, że płatność końcowa, realizowana po odbiorze Systemu przez Zamawiającego, na podstawie końcowej faktury VAT, wystawionej w oparciu o końcowy protokół odbioru będzie wynosić nie mniej niż 10% wartości wynagrodzenia brutto Wykonawcy.
* Płatność faktur częściowych i faktury końcowej – do 30 dni.

**VII. Warunki gwarancji/utrzymania Systemu:**

Zamawiający wymaga, by przedmiot zamówienia był onjęty gwarancją w okresie co najmniej 36 miesięcy od dnia odbioru przedmiotu planowanego zamówienia. W ramach gwarancji Wykonawca zobowiązany jest do:  
a. zapewnienia ciągłość pracy Systemu rozumianej, jako zdolność Systemu do wykonywania zaimplementowanych funkcji na środowisku produkcyjnym poprzez przyjmowanie i realizację zgłoszeń napraw gwarancynych, w zakresie: weryfikacji, diagnostyki i analizy błędów, usuwanie błędów i skutków błędów poprzez przygotowywanie docelowych lub tymczasowych rozwiązań błędów, przygotowywanie i udostępnienie do wdrożenia przetestowanych rozwiązań wraz z analizą wpływu zmiany wynikającej z usunięcia błędu na funkcjonalność Systemu i/lub jej komponentów, optymalizację konfiguracji Systemu i procesów przetwarzania danych, dla procesów dla określonej wydajności Systemu, cyklicznego monitorowania Systemu,  
przy czym Zamawiający wymaga zapewnienia przez Wykonawcę możliwości zgłaszania i następczego usuwania błędów w formule „24/7/365”,

b. (opcjonalnie, za dodatkową opłatą) asysty technicznej (wsparcia technicznego), obejmujące udzielanie odpowiedzi na pytania Zamawiającego dot. sposobu działania i funkcjonalności Systemu, w wymiarze nie mniejszym niż 8 godzin w skali miesiąca i przy zapewnieniu dostępności konsultantów w formule „24/7/365” ( helpdesk ).

**VIII. Dodatkowe informacje:**

1. Metodyka zarządzania realizacją przedmiotu planowanego zamówienia: zgodnie z metodyką PRINCE2 lub równoważną.
2. Zamawiający wymaga posiadanie przez Wykonawcę przez cały okres świadczenia usług polisy OC na kwotę co najmniej 1 mln PLN