

DOCUMENTATIE DE ATRIBUIRE

La procedura de atribuire a Contractului de furnizare de echipamente TIC, licente, aplicatii/software e-commerce, e- payment, a serviciilor de implementare a aplicatiilor si de instruire, in cadrul proiectului: „**COMPETITIVITATE PRIN E- COMERT LA VITACOM ELECTRONICS**”

A. INFORMATII DESPRE PROCEDURA DE ACHIZITII

BENEFICIAR: S.C. VITACOM ELECTRONICS SRL, cu sediul în CLUJ- NAPOCA, înființată la data de 26.07.1991 , Cod de înregistrare fiscală RO214527., Str. STR. BUNA ZIUA NR. FN, cod postal 400495 Tel. 0264503502, Fax 0264438400

- **Locatia de implementare ale proiectului:**

- Cluj- Napoca, str. Buna Ziua, nr. FN

Tipul și durata contractului:

- contract de furnizare:: achiziție de echipamente TIC, licente, aplicatii/software e-commerce, e-payment, a serviciilor de implementare a aplicatiilor si de instruire, in cadrul proiectului: “
- perioada de valabilitate a contractului de furnizare este de 10 luni

Valoarea estimată a contractului= 627.099 lei fara TVA

Procedura de atribuire aplicată, conform Ordinului privind aprobarea Procedurii simplificate aplicate de beneficiarii privați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, obiectivul „Convergență”, precum și în cadrul proiectelor finanțate prin mecanismele financiare SEE și norvegian pentru atribuirea contractelor de furnizare, servicii sau lucrări: **CERERE DE OFERTA.**

Termenul limită pentru depunerea ofertelor: 13.01.2014 ora 16:00

Locul și modalitatea de depunere:

Ofertele trebuie depuse în original, semnate și ștampilate din partea ofertantului.

Prin poștă, curierat sau personal la: Cluj- Napoca, str. Buna Ziua, nr. FN, jud. Cluj

Data, ora și locul deschiderii ofertelor:

Cluj- Napoca, str. Buna Ziua, nr. FN, jud. Cluj, 14-15.01.2014, in intervalul orar: 10:00-16.00

Limba de redactare a ofertei: română

Valabilitatea ofertei:

- 90 de zile pentru echipamente TIC si licente
- 150 zile pentru aplicatii si servicii de implementare
- 240 zile pentru servicii de instruire

Se accepta doar **oferte complete** (se vor oferta toate bunurile si serviciile ce fac obiectul achizitiei)

Ofertele alternative: nu se accepta

Subcontractarea partiala sau totala a contractului: nu se accepta.

Ajustari de preturi si/sau a valorii totale a contractului: nu se accepta.

Modalitatea de solicitare a clarificărilor:

Clarificările pot fi trimise prin email sau fax la: MARCZIKA GYONGYOSI EDITH,
Tel. 0264503502, Fax: 0264438400, e-mail: office@vitacom.ro

Criteriul de atribuire : Oferta cea mai avantajoasa din punct de vedere economic.

CONTINUTUL OFERTELOR :

a. DOCUMENTE DE CALIFICARE:

- Scrisoare de inaintare, formular:D1
- Declaratie privind eligibilitatea, formular:D2
- Declaratia de participant la procedura, formular:D3
- Declaratie de neincadrare in situatiile prevazute la art 181, formular:D4
- Declaratie si Tabel cuprinzand minim 5 proiecte similare implementate,formular D5 si anexa D5
- Declaratie pe proprie raspundere privind conflictul de interese, formular: D6
- Formular de oferta D7 si anexa financiara D7
- Certificat constatator ONRC (obiectul contractului trebuie să aibă corespondent în codul CAEN din certificatul constatator emis de ONRC.), emis de ONRC cu cel mult 30 zile inainte de depunerea Ofertei.
- Copie conforma cu originalul dupa formularul 20 din Bilantul la 31.12.2012

b. PROPUNERE TEHNICA

- propunerea tehnica va fi structurata pe 4 capitole: **Echipamente TIC, Licente, Aplicatii/software si servicii de implementare, Servicii de instruire**
- se vor prezenta propunerile tehnice si functionale pentru toate bunurile si serviciile ce fac obiectul achizitiei, conform cerintelor tehnice si functionale descrise la Cap. B .
- cerintele tehnice si functionale descrise la Cap. B .sunt minimale

c. PROPUNEREA FINANCIARA

- se vor oferta toate bunurile si serviciile care fac obiectul achizitiei
- propunerea financiara va fi prezentata sub forma tabelara cu urmatoarele coloane: nr.crt; denumire bun/serviciu; UM; pret unitar; valoare; in acest sens se va intocni formularul D7
- propunerea financiara va fi structurata pe 4 capitole: **Echipamente TIC, Licente, Aplicatii/software si servicii de implementare, Servicii de instruire**
- propunerea financiara va fi efectuata in lei.

B. SPECIFICATII TEHNICE SI FUNCTIONALE

1. Obiectivele Proiectului:

Cresterea eficientei societatii prin dezvoltarea comerțului electronic și intrarea acesteia pe piața serviciilor și vânzărilor on-line; dezvoltarea solutiilor de plata on-line, optimizarea afacerilor societatii, utilizând mijloace specifice TIC.

2. Sistem Hardware compus din:echipamente si licente software

2.1. Denumirea echipamentelor, licentelor software si serviciilor ce urmeaza a fi achizitionate:

2.1.1. Echipamente TIC

DENUMIRE PRODUS	UM	CANTITATE
Server E-commerce si baza de date	buc	2
Extindere memorie RAM E-commerce	buc	6
Sistem stocare date	buc	1
Extindere sistem stocare date	buc	10
Unitate pentru casete cu banda magnetica	buc	1
Server pentru gestionare arhiva de date	buc	1
Router firewall si switch	buc	1
Sursa neintreruptibila de curent	buc	1
Tablete pentru testare	buc	1
Tablete pentru testare	buc	1
Terminale mobile pentru testare	buc	2
Terminale mobile pentru testare	buc	2

2.1.2. Licente

DENUMIRE PRODUS	UM	CANTITATE
Licenta program gestionare arhive date	buc	1
Baza de date platforma e-commerce	buc	1
Unelte pt. gestionare/dezv.baza date	buc	2
Software design	buc	1
Data Warehouse-MS SQL	buc	1
Sistem operare pt. Data Warehouse	buc	1

2.2. Cerinte tehnice:

2.2.1. Echipamente TIC

- Server E-commerce si baza de date:

1 Server E-commerce: Procesor Xenon de generatie noua, minim 2Ghz, minim 6 nuclee, 15 Mb cache, memorie RAM 4Gb DDR3, minim 1333 Mhz, ECC, controler RAID integrat,, Windows Server 2012 Standard R2 + 5 CALs, Garantie minim 24 de luni.

1 Server baza de date: HS23, procesor Xenon, de generatie noua, minim 2 Ghz, minim 6 nuclee, 15 Mb cache, memorie RAM 4Gb DDR3, 1333 Mhz, ECC, Dual Rank, controler RAID integrat, Emulex 8Gb Fibre Channel Expansion Card (CIOv) for IBM BladeCenter Garantie minim 24 de luni.

- **Extindere memorie RAM E-commerce:** 8GB (1x8GB, Dual Rankx4) PC3-10600 CL9 ECC DDR3-1333

- **Sistem stocare date :** NAS (Network Attached Storage) tip rack, inaltime 3U, processor Intel Xenon, minim 3.1 Ghz, minim 4 nuclee, memorie RAM 4GB DDR3 ECC, 16 locasuri pentru Hard-Disk-uri, 16 HDDuri, 3 TB, 7200 rpm 128MB Cache, 4 port-uri de retea de tip RJ45, 2 x USB 2.0, Support pentru VMware, Garantie minim 24 de luni.

- **Extindere sistem stocare date:** HDD 600 Gb, 15000 rpm, interfata FC 4Gbps

- **Unitate pentru casete cu banda magnetica:** NAS (Network Attached Storage) tip rack, inaltime 2U, processor Intel 2.4 Ghz, minim 2 nuclee, memorie RAM 4GB DDR3 ECC, 12 locasuri pentru Hard-Disk-uri, 12 HDDuri 3 TB, 7200 rpm 128MB Cache, 2 port-uri de retea de tip Gigabit RJ-45, 2 x USB 2.0, Support pentru VMware, Garantie minim 24 de luni.

- **Server pentru gestionare arhiva de date:** inaltime 1U, Procesor Xenon de generatie noua, minim 1.9Ghz, minim 6 nuclee, 15 Mb cache, memorie RAM 8Gb DDR3 1333MHz, 2 HDD 1TB 3.5", RAID Controller 6 Gbps cu support pentru 4 hdd, 6Gb SAS HBA, Licenta Windows Server 2012 Essentials, Garantie minim 24 de luni

- Router firewall si switch:

1 Router cu firewall additional, 3 port-uri Ethernet integrate 10/100/1000 din care unul pentru conectivitate SPF, 4 slot-uri de mare viteza WAN, 1 Internal Service Module pentru servicii, aplicatieComponenta complet integrata de distribuire a energiei catre modulele care suporta 802.3af Power over Ethernet (PoE), PoESecuritateComponenta integrata de control asupra amenintarilor informatice cu Cisco IOS Firewall, Cisco IOS Zone-Based Firewall, Cisco IOS IPS si Cisco IOS Content Filtering

2 Switch Cisco de 48 port-uri, inaltime 1U, minim 2 porturi Gigabit, capacitatea de comutare minim 13.6 Gbit/s, management web, support pentru standardele IEEE 802.3, IEEE 802.3u, IEEE 802.3ab, IEEE 802.1x, Garantie minim 24 de luni

- **Sursa neintreruptibila de current:** UPS APC tip rack, putere minim 5000 VA, incarcare minim 4000 W, inaltime 5U, Garantie minim 24 de luni

- **Tablete pentru testare:**

1 Tableta cu sistem de operare IOS, capacitate de stocare minim 16 GB, dimensiune ecran 9.7 inch, rezolutie ecran 2048 x 1536 pixeli, conectivitate 3G sau 4G, greutate maxim 500 grame.
 1 Tableta cu sistem de operare Android, Diagonala ecran minim 9.7 inch, rezolutie minim 1280 x 800 pixeli, procesor minim 4 nuclee, conectivitate 3G sau 4G .

- Terminale mobile pentru testare:

2 Telefon cu sistem de operare IOS, rezolutie ecran 640 x 1136 pixeli, procesor Dual-core.
 2 Telefon cu sistem de operare Android, rezolutie ecran 1080 x 1920 pixeli, memorie RAM 2GB, conectivitate 4G.

2.2.2. Licente

- Licenta program gestionare arhive date: 3 licente aplicatie de backup pentru VMware

- Baza de date platforma e-commerce: SQL Server 2012 Enterprise

- Unelte pt. gestionare/dezv.baza date: dbForge Studio for SQL server

- Software design: Adobe CS6 Dreamweaver + Upgrade la Corel DRAW X6

- Data Warehouse-MS SQL: SQL Server 2012 Enterprise

- Sistem operare pt. Data Warehouse: Windows Server 2012 Standard R2 + 5 CALs

3. Aplicatii/Sisteme Software

3.1. Denumirea produselor si serviciilor ce urmeaza a fi achizitionate:

DENUMIRE PRODUS/SERVICIU	UM	CANTITATE
Analiza necesitati, modelare	buc	1
Modul de sales- upgrade	buc	1
Modul licitatii semiautomate- upgrade	buc	1
Modul afiliere	buc	1
Modul administrare date clienti	buc	1
Modul de fidelizare loialitate	buc	1
Dropshipping prin site parteneri	buc	1
Ghid de cumparare/asist.online	buc	1
Modul price spider	buc	1
Modul sondaje de opinie	buc	1
Modul urmarire reclamatii-upgrade	buc	1
Modul pentru marketing	buc	1
Modul rapoarte si statistici- upgrde	buc	1
Modul Integrare cu ERP si CRM	buc	1
Modul Integrare cu WMS	buc	1
Modul SEO si SEM- upgrade	buc	1
Modul Integrare portale shopping	buc	1

Instalare si configurare UPS	buc	1
Modul social media stores	buc	1
Realizare Aplicatie e-payment	buc	1
design specific pentru 4 siteuri	buc	1
Implementare e- commerce	buc	1
Implementare e-payment	buc	1
Implementare Data Warehouse	buc	1
Implementare solutii de stocare	buc	1

3.2. Cerinte tehnice si functionale solicitate:

SPECIFICATII TEHNICE SI FUNCTIONALE

Specificatie functionala si operationala proiect eCommerce (comert electronic) – Vitacom Electronics

Proiectul va contine dezvoltarea unor website-uri de comert electronic . Fiecare site va fi personalizat si dezvoltat in functie de segmentul tinta si tipul produselor comercializate:

1. Pagina web ecommerce 1 – Destinat doar B2C,
2. Pagina web ecommerce 2 – Destinat B2B si B2C
3. Pagina web ecommerce 3 – Destinat B2B si B2C, doar pentru produse marca WELL
4. Pagina web ecommerce 4 – Destinat B2B si B2C, doar pentru produse gp-batteries

Fiecare pagina web va trebui sa aiba un design separat, iar paginile web 3 si 4 o sa aiba un design specific brandului WELL si GP-batteries

Paginile web vor fi conectate la sistemele **ERP, CRM si WMS** al companiei printr-o legatura automatizata bidirectionala, adica aceste instrumente vor fi utilizate atat pentru preluarea datelor **din site** (date clienti, comenzi etc), dar si pentru transmiterea de informatii **catre site** (exemplu: status comenzi, status plati, poze si informatii despre produse).

Paginile web vor fi multilingve . La acestea se va adauga o functionalitate: Translate with Google.

Fiecare pagina web va avea disponibila si o varianta mobila dedicata segmentului utilizator de smartphone-uri, oferind vizitatorului solutii simple si eficiente de vizualizare si achizitie produse.

Paginile web create vor fi compatibile cu principalele browsere de pe piata(Mozilla, IE 6+ si Google Chrome)

I. Structura paginilor web:

A. **Header cu meniu orizontal**, cu accent pe motorul de cautare si cu urmatoarele pagini statice:

1. Home
2. Promotii
 1. se pot seta promotii diferite pe B2B fata de B2C/grupuri de clienti
 2. afisare produse in diverse zone promotionale din site (design specific pentru anumite zone - ex: homepage, col dreapta)
 3. pret taiat
 4. tier pricing (1 buc 100 lei, 3 buc 279 lei)
 5. Vouchere/cupoane de reducere (B2C)
 6. Promotii diferite: oferta zilei, oferta lunii, pret redus, produs cadou etc.
 - semnalizate ca atare cu icoane explicative
 - 1. Sa se poate seta perioada de valabilitate a unei promotii (data de inceput si sfarsit)
 - 2. Se vor prelua in mod automat in sectiunea de promotii produsele aflate in promotie in luna respectiva. Aceste produse sunt setate ca atare in softul de

gestiune de unde se vor prelua in mod automat conform unei clasificari predefinite.

3. Despre noi
4. Produse noi - produsele noi sunt preluate in functie de data adaugarii (fiecare produs are aceasta informatie si se ordoneaza dupa data adaugarii descrescator)
5. Stiri - link catre blog
6. Downloads – structura impartita pe foldere in functie de tipul fisierului care urmeaza a fi descarcat (catalog, soft, document, manual, oferta etc)
7. Cariere –posturi disponibile, modul de incarcare CV si raspuns la intrebari (doar pe site-ul folosit si pentru prezentarea companiei)
8. Contact
9. Alte pagini creabile si editabile din CMS-ul platformei website-ului (exemplu: “Cum cumpar?” - va contine date legate de livrare (cost, timp-calculator de taxe), modalitati de plata etc)

B. Homepage

- a. Coloana stanga: lista categorii (se va importa si actualiza automat din softul de gestiune)
- b. Casuta de cautare - loc central sau parte din partea de header - plasare intr-un loc vizibil/accesibil (va returna categorii de produse(exemplu: Boxe) si produse care contin acest cuvant - AutoSuggest)
- c. centru: zona banner principal, zone promotionale (ultimele produse, produse recomandate, script de tip slide-show cu diverse noutati/promotii etc etc), teaser cu principalele stiri/noutati

C. Pagina categorie parinte (categorie care contine subcategorii)

- a. coloana stanga (la fel ca homepage), categorii extinse in dreptul categoriei curente fara reincarcarea paginii la selectarea unei categorii/subcategorii
- b. coloana dreapta: la fel ca homepage

D. Pagina categorie

- a. stanga: la fel ca in pagina de categorie parinte
- b. stanga: zona filtre
- c. zona de navigare in lista de produse, cu optiunile de vizualizare(grid sau lista), numar produse afisate si posibilitati de ordonare
 - i. denumire produs
 - ii. pret (Pretul nu va fi influentat de limba in care site-ul este vizualizat. Vizitatorul va avea optiunea sa schimbe moneda in care doreste sa vizualizeze preturile. Dupa logare fiecare utilizator isi vede preturile corespunzatoare preluate din ERP.)
 - iii. informatie stoc(Daca produsul nu este pe stoc se va introduce un link “Contacteaza-ne” la accesarea caruia se va deschide un mini formular prin care vizitatorul poate cere informatii suplimentare). Linkul se va introduce si in pagina produsului daca acesta nu are stoc disponibil.

Stocul afisat va fi cel disponibil intrucat din stocul total este posibil sa existe rezervari. Acesta se preia din softul de gestiune luand in considerare eventualele informatii suplimentare:

daca produsul apartine unui anumit furnizor si stocul furnizorului este incarcat in softul de gestiune atunci se va afisa termenul aferent de livrare;

Daca in softul de gestiune este incarcata o data aproximativa de aprovizionare atunci aceasta va fi incarcata in mod automat si pe site.

Posibilitatea acordarii de permisiune unui grup de clienti sa vada o informatie diferita de stoc, de exemplu stocul sa fie vizibil in mod cantitativ(buc), estimativ (>100, >500 etc) sau doar informativ (in stoc, la comanda etc)

- iv. imagine brand
- v. imagine produs(4 poze)
- vi. rezumat specificatii tehnice
- vii. adauga in cos
- viii. adauga la wishlist (B2C)
- ix. elemente grafice legate de promotie (nou/promo/discount/etc)

E. Pagina produs

- a. centru: Sa se poata introduce descrierile produselor dintr-un format CSV sau oricare altul pentru un control mai facil. De exemplu, pentru 20 de produse la care se doreste incarcarea descrierilor in cele 6 limbi se vor putea incarca deodata printr-un fisier CSV.
 - i. zona informatii generale produs(In cazul persoanelor juridice se vor afisa grile corespunzatoare de pret preluate din sistemul de gestiune ERP)
 - ii. zona cumparare

- iii. produse configurabile: optiuni cumparare
- iv. galerie imagini (posibilitatea incarcarii de 3-4 imagini)
- v. accesorii si consumabile (cross-sell – stabilite in mod manual la nivel de produs sau categorie)
- vi. produse related (up-sell + ce au mai cumparat altii)
- vii. prezentare produs/specificatii tehnice/prezentare video
- viii. review-uri clienti/utilizatori (B2C)
- ix. rating si review produs (B2C)
- x. recomanda unui prieten (B2C), adauga la wishlist (B2C), alerta pret
- xi. informatii aditionale produs (schite, pdf-uri, manuale de utilizare, etc)
- xii. Posibilitati de comparare a produselor
- xiii. Butoane social media: Facebook, Twitter, Google+ (B2C)

b. Accesorii si Consumabile

Stabilirea accesoriilor si a consumabilelor atasate unui produs se realizeaza dintr-o interfata dedicata in care:

1. se alege produsul la care se doreste asocierea de accesorii/consumabile
2. se alege categoria de accesorii/consumabile
3. se filtreaza dupa specificatii tehnice
4. se bifeaza (sau check all) produsele compatibile
5. se ataseaza produsului principal.
6. se pot salva seturi de filtre predefinite (categorii si specificatii tehnice)
7. Sistemul va permite si asocierea in masa a unei categorii, o alta categorie ca accesoriu/consumabil daca indeplineste anumite filtre

F. **Pagina contact**

- a. Continut administrabil prin editor WYSIWYG
- b. Formular contact

G. **Pagina statica** - Paginile noi pot fi create din administrare si se alege zona in care se afiseaza (header rand 1, header rand 2, footer, alte zone pe care le definim ca ar putea contine lista cu link-uri catre pagini statice)

- a. Continut administrabil prin editor WYSIWYG

H. **Pagina administrare cont client** – Pagina dedicata clientilor prin care acestia isi pot administra datele de autentificare, datele de livrare, modalitatea de plata, informatiile despre companie.

I. **Pagina “Cos de cumparaturi”** – Locul central unde clientul isi construiește comanda, alege modalitatea de plata si de livrare, verifica produsele si cantitatile comandate si valideaza comanda.

J. **Ghid de cumparare** – Pagina dedicata informarii clientilor despre modul de administrare a contului si efectuare a comenzii.

K. **Pagini sectiune cataloage rasfoibile** - CMS-ul permite administrarea zonelor din website, astfel poate introduce un box cu o imagine promo cam oriunde in website.

L. **Posibilitatea adaugarii de sondaje de opinie** atat in coloanele laterale ale site-ului cat si in pagina de finalizare a unei comenzii.

M. **Cautare in website**

- a. cautare standard
- b. auto-complete (AutoSuggest)

II. Descriere module proiect e-commerce

1. Modul de sales UPGRADE

1.1. *Cosul de cumparaturi*

Vizitatorii vor avea posibilitatea de a achizitiona produse direct de pe site avand un cont de utilizator sau fara cont de utilizator. In cazul in care clientul nu are cont de utilizator, i se vor cere datele necesare pentru procesarea comenzii (date diferite in functie de PF sau PJ).

Procedura de cumparare on-line trebuie facuta cat mai simpla pentru a facilita comanda, in acest sens sa vor mentiona permanent pasii de comanda si etapa la care se afla utilizatorul in fiecare moment al comenzii.

Pentru a creste sansele de finalizare a comenzii, utilizatorul va vedea in cosul de cumparaturi si poza produselor adaugate in cos.

1.2. Functia de cautare produse in cadrul site-ului

Pentru a ne asigura ca vizitatorii pot gasi produsele dorite cat mai rapid si cu un minim de click-uri site-ul trebuie sa puna la dispozitie urmatoarele functii:

a) filtre pe categorie built-in

- ajuta localizarea produsului dorit in categoria sa plecand de la specificatiile dorite de client
- se realizeaza pe baza informatiilor deja existente per produs fie ele date generale – pret, stoc – fie attribute specifice unei anume categorii – dimensiune, capacitate, diagonala ecran, etc - momentan inexistente in Vitacom.ro

b) sugestii la cautare as-you-type

- ajuta vizitatorul in a localiza mai usor categoriile, marcile sau produsele dorite pe baza textului introdus deja cu posibilitate de navigare direct la pagina respectiva
- ajuta vizitatorul sa introduca corect numele produsului cautat
- se activeaza doar dupa introducerea a cel putin 3 caractere pentru a nu incarca serverul cu cautari nerelevante. Numarul de caractere este configurabil din modulul de administrare
- optional poate afisa poza produsului, categoriei sau logo-ul marcii daca acest lucru este util pentru vizitatori

c) rezultatele cautarii si algortimul folosit

Solutia propusa este urmatoarea:

- inlocuirea cautarii in baza de date cu produse a keyword-ului introdus cu o cautare complexa care sa verifice separat cuvintele introduse intr-un index de tag-uri. Scopul este de a obtine o mai buna relevanta a rezultatelor, un timp de raspuns mai mic si rezultate pentru cautarile complexe formate din mai multe cuvinte.
- monitorizarea cautarilor si a performantei lor cu optiunea de modificare manuala a rezultatelor pentru cautarile neperformante
- adaugarea de filtre suplimentare pe rezultatele afisate
- **monitorizarea cautarilor**
 - cautarile cele mai populare vor fi salvate in cache pentru a afisa rezultatele in timp record si updatate periodic (zilnic)
 - cautarile neperformante vor fi identificate si supuse atentiei unui operator. Includem aici cautari care nu furnizeaza nici un rezultat sau cautari pe care nu se face click pe nici un produs in pagina de rezultate
 - operatorii pot lua decizii pe baza acestor rapoarte si eventual modifica manual indexul de cautare pe un anume produs sau pe toate produsele unei marci ori categorii. In felul acest putem trata diferitele intre singular si plural din limba romana, greseli de ortografie care apar des, cautari formulate gresit pentru termenii tehnici ce apar pe site si orice alt fel de cautari repetate pentru care nu avem rezultat relevant desi produsele dorite exista in site
- **filtrari suplimentare pe rezultatele cautarii**
 - rezultatele se pot filtra dupa urmatoarele criterii:
 - pret
 - stoc
 - marca
 - categorie

Note:

- toate cele de mai sus vor tine cont de faptul ca sistemul este multilingv. De aceea el poate functiona automat, cu indecsi de cautare pentru fiecare limba, fiind complet la decizia operatorilor pe ce localizari aduc modificari manuale.

- totusi va fi luat in calcul rolul de mentenanta a rezultatelor cautarii in cadrul operatorilor online vitacom si vor fi alocate resurse pentru ca acest algoritm sa functioneze la capacitate maxima.

1.3. Functia de comparare produse

- Unul din beneficiile cumnparaturilor on-line este faptul ca clientii pot face comparatii intre produse mult mai usor. Din acest motiv, o functie de comparare a produselor Vitacom direct din site-ul B2C va fi de un real ajutor vizitatorilor.

1.4. Live Support

Integrare solutie Live Support

Afisare in header, incadrat in design.

1.5. Modalitati de livrare

Modalitatile de plata si de livrare vor putea fi editabile din CMS.

Ca si varianta de ridicare a comenzii clientul sa poata opta sa ridice marfa de la oricare magazin Vitacom din tara.

1.6. Modalitati de plata

- In pagina cosului de cumparaturi se va implementa un calculator de taxe de livrare. In functie de variabile vizitatorul va obtine costul si timpul de livrare pentru coletul sau.

- Pagina cosului de cumparaturi va contine restrictii cu privire la valoare comenzii. Acestea se vor putea edita din interfata de adminstrare si vor contine: valoare minima pe linie de comanda(PF, separat PJ), valoare minima comanda(separat PF si PJ), valoare maxima pentru o comanda ramburs(PF si PJ)

OP

Plata prin ordin de plata se face doar in baza facturii proforme emise, in urma confirmarii telefonice a comenzii cu un consultant de vanzari.
Livrarea marfii se face dupa confirmarea platii.

Card online

Integrare plata card online cu furnizori de genul PayU.ro etc.

Ramburs

Plata cu numerar se face in lei, integral, la livrare produselor de catre firma de curierat. Valoarea produselor este cea din momentul confirmarii telefonice a comenzii.

Avand in vedera ca este vorba despre un site e-commerce toate modulele descrise mai jos au ca si finalitate actul de cumparare.

2. Modul licitatiei semi-automate pentru pretul produselor-UPGRADE

Se doreste adaugarea unei optiuni in pagina web prin care clientii B2B sa poata oferi un pret la care ar cumpara o cantitate anume dintr-un anume produs. Daca conditiile oferite de client se incadreaza in parametri prestabiliti comanda va fi automat acceptata

Conditile introduse de client sunt:

- produsul dorit, cantitatea dorita, pretul oferit

Din punct de vedere al clientului procedura trebuie sa creeze senzatia unui joc. Atat vizual (stil "roata norocului" sau "slot machine") cat si ca mod de functionare (nu se vor permite incercari repetate ci doar la un interval de timp, eventual in functie de comenzile respectivului client ca un fel de premiu pentru volumul facut (Exemplu: la x comenzi sau la comenzi de

valoare y se primesc 5 incercari in joc, cu una suplimentara daca comenzile se intampla in aceeasi saptamana)

3. Ghid de cumparare / Asistent online de cumparaturi - modul nou

Asistent online de cumparaturi. Ghidarea utilizatorului catre produsul de care are nevoie

Functionalitate special destinata clientilor B2B. Are rolul de a usura comanda produselor oferind sugestii si istoric pe baza comenzilor anterioare.

Functii:

- adaugare unui box pe site in care se vor vedea produse recomandate. Se vor vedea primele x produse preferate si se va putea face click pentru a accesa o pagina dedicata
- fiecare lista va contine atat istoricul (pentru a putea comanda usor aceleasi produse)
- se vor putea comanda produse multiple, direct din lista, introducand cantitati la mai multe produse si apasand "adauga la comanda"

4. Modul administrare date clienti - modul nou

Cont client

Procedura de creare a unui cont nou trebuie sa fie una cat mai simpla si intuitiva.

Primul pas pentru inregistrare va fi furnizarea de Nume, Prenume, Adresa e-mail si Parola, urmand ca in pasul urmator utilizatorul sa isi introduca toate datele necesare pentru personalizarea contului si livrari.

Cienti retail

Detalii cont client retail standard:

- Persoana fizica
 - o Nume de utilizator si parola
 - o Nume
 - o telefon
 - o Tara de origine(se va utiliza pentru stabilirea clientilor RO si EXPORT)
 - o email (Printr-un checkbox se va specifica daca clientul doreste sau nu newsletter, varianta default va fi cea bifata adica se doreste abonarea la newsletter)
 - o adresa
 - o data nasterii
- Persoana juridica
 - o Date persoana contact (persoana fizica)
 - o Tara de origine(se va utiliza pentru stabilirea clientilor RO si EXPORT)
 - o Date companie (denumire, CIF, ONRC, Sediul Social, telefon si adresa de email)
 - o Adrese livrare

Cienti B2B (Diferentierea intre clienti RO si EXPORT se va face pe baza tarii de origine selectata in formularul de inregistrare). Pagina cosului de cumparaturi va fi diferita pentru clientii Export intrucat acestia beneficiaza de alte modalitati de plata si de livrare, dar vor exista formule pentru calcularea costului livrarii. Lista de preturi pentru clientii Export se va prelua din ERP. PF de tip export vor putea plati doar on-line, iar comanda se va trimite automat catre Senior, pe cand comenzile PJ se vor trimite prin email departamentului de Export.

In conceperea designului paginilor web se va tine cont de platforma pe care site-urile au fost dezvoltate, produsele comercializate, dar mai ales de brandul/identitatea magazinului. Stilul trebuie sa fie unul inovator si modern, dar totusi aerisit cu elemente usor de identificat, ce permite o navigare usoara si eficienta.

Dupa inregistrarea unei noi persoane juridice si fizice pe site.

PJ vor beneficia in pagina personala de o functionalitate prin care se afiseaza cele mai comandate produse de acel client, astfel facilitand "Comanda rapida" pentru cel mai frecvent achizitionate produse de catre acel client. De exemplu, daca un client de fiecare data comanda 10 becuri de un anumit tip, acest produs se va afla in acest top de unde il poate comanda direct, fara sa il mai caute in arborele de categorii.

5. Modul de fidelizare/loialitate – puncte pentru diverse actiuni- modul nou

Implementarea unui sistem de fidelizare/loializarea diferentiat a clientilor PF si PJ prin acordarea de puncte pentru diferite actiuni (recomanda unui prieten, scrie un review, share pe facebook, inscriere la newsletter, creare cont etc), puncte care mai apoi pot fi utilizate ca reducere din valoare comenzilor ulterioare realizate.

Clientul poate verifica in orice moment situatia punctelor acumulate si numarul de puncte pe care vrea sa le utilizeze la realizarea urmatoarei comenzi din pagina contului personal.

Functionalitati modul de fidelizare:

- un client primeste puncte de fidelitate pentru fiecare comanda care trece in statusul livrata punctele calculandu-se cu o regula simpla ca procent din valoarea comenzii.

- aceasta regula se poate modifica din modulul de administrare ca si procent. Exemplu: valoarea X implica ca se primesc ca puncte X% din valoarea comenzii (x puncte de fidelitate la fiecare x lei)

- optional anumite produse pot avea punctaje diferite setabile din modulul de administrare caz in care clientul va mosteni exact punctele respective fara a mai aplica regula

- cand o comanda prin care s-au castigat puncte de fidelitate este anulata, acele puncte se sterg din contul clientului.

- cand o comanda platita cu puncte este anulata, acele puncte consumate vor reveni in contul clientului.

- informatia legata de numarul de puncte pe care poti sa-l castigi va fi afisata in pagina produsului (puncte castigate la comanda produsului respectiv) si in pagina de cos (pentru intreaga valoare a cosului).

- exista butonul "Foloseste puncte de fidelitate" prin care se pot folosi punctele existente. Daca valoarea comenzii este mai mica decat valoarea punctelor se vor folosi puncte de aceeaasi valoare cu a comenzii, restul vor ramane nefolosite. Altfel se pot folosi toate punctele de fidelitate.

- totalul punctelor, precum si un log al acestor puncte(unde au fost castigate sau folosite) sunt vizibile atat in pagina din contul clientului, cat si in admin

Fidelizare, personalizare, recurenta - Vitacom Card

Fidelizarea si personalizarea relatiei cu clientii printr-un card cu un cod de client. Pe masura ce cumperi online sau din magazin, castigi mai multi bani pe card pe care le poti folosi ca reducere la urmatoarea cumparatura.

6. Afiliere- modul nou

Crearea unui sistem de afiliere gen eMag ProfitShare prin care afiliatii utilizand instrumentele puse la dispozitie de catre Vitacom(bannere, wisget-uri), promoveaza produsele firmei, urmand sa fie recompensati in functie de rezultatele obtinute. Astfel, printr-un sistem de tracking afiliatii pot primi recompense in functie de actiunile realizate (vizita, comanda, creare cont) de catre vizitatorii directionati spre site-ul Vitacom.

7. Dropshipping prin site-urile partenerilor- modul nou

Posibilitatea crearii de sub-site-uri pentru clientii importanti ai firmei, oferindu-le acestora o platforma de administrare facila (CMS) a site-ului propriu. Astfel, acestia pot gestiona ce produse se vor afisa pe propriul lor site si la ce pret, utilizand portofoliul Vitacom. De asemenea, acestia vor putea gestiona si interfata vizuala a site-ului modificand logo-ul, slogan-ul sau template-ul site-ului.

In functie de comenzile inregistrate, partenerul le evalueaza si le valideaza doar pe acelea care in acel moment nu le are in propriul stoc. Comenzile valide se transmit in mod automat la Vitacom, urmand a fi livrate direct catre clientul partenerului, in numele si cu datele acestuia.

Datele inregistrate pe site-urile partenerilor (nume, telefon, email) vor fi utilizate de Vitacom in scopul de a promova oferta si gama de produse comercializate, in numele fiecarui partener in parte.

8. “Price spider”- modul nou

Modul ce permite realizarea unor cautari automatizate pe internet pe baza produselor comercializate de Vitacom, in vederea verificarii preturilor si stocului afisat pe site-urile concurente.

Este un sistem automat de comparatie a preturilor de pe piata.

9. Modul sondaje de opinie integrabile- modul nou

Aceste sondaje de opinie se vor putea configura de catre operatorii Vitacom din modulul de administrare. Se vor putea crea mai multe formulare simultan, cu oricate intrebari si se vor vedea statistici complete a celor care au completat.

Fiecare formular va avea o pagina dedicata ce apoi va putea fi inclusa ca si link in diverse zone ale siteului – prima pagina, post comanda, intr-o sectiune dedicata, etc.

10. Modul de urmarire reclamatii (Ticketing) UPGRADE

Vizitatorul va putea depune o reclamatie si va putea urmari statusul acesteia in pagina personala.

- va exista o zona dedicata tichetelor in contul clientilor pe site. De aici se vor putea trimite probleme, operatorii vazandu-le in modulul de administrare fiind automat si instiintati prin email

- operatorii si clientii vor putea apoi raspunde, schimba statusul, istoricul fiind salvat automat si afisat atat in contul clientului cat si in modulul de administrare

- un caz specific de tichet este cererea de retur. Aici formularul de trimitere va fi modificat pentru a putea alege dintre comenzile finalizate ce produse trimite spre retur.

- odata selectate produsele clientul va fi obligat sa ofere informatii despre motiv alegand dintr-o lista predefinita si introducand explicatii suplimentare daca motivul este altul decat “garantie” sau “defect”. In felul acesta vom identifica separat clientii care trimit produse in service si cei care intorc livrari de comenzi. Cazul din urma trebuie tratat separat pentru ca exista riscul de a avea clienti ce comanda mult pentru a beneficia de reduceri si apoi intorc partial produsele datorita unor hibe in legislatie.

- produsele + motivele vor genera o nota de retur, cu un cod unic usor identificabil, vizibila de catre utilizator in contul sau; va fi obligat sa printeze aceasta pagina si sa o includa in coletul de retur

- in modulul de administrare va exista o sectiune separata pentru urmarirea si managementul acestor returnari (similara cu cea de la comenzi, continand filtre, statusuri si un istoric)

- de asemenea clientii care au cerut returul si comenzile lor nefinalizate vor fi marcati vizibil in modulul de administrare astfel incat orice operator sa le poata trata comenzile stiind

ca exista retururi nefinalizate

11. Modul pentru marketing- modul nou

1. integrare cu o platforma de e-mail marketing
 2. Sincronizare listelor de abonati in functie de preferintele fiecaruia
 3. Sincronizarea automata a actiunii de unsubscribe
 4. Generarea automata de continut pentru newsletter in functie de setarile facute
 5. Posibilitatea de abonare la newslettere dedicate pe categorii de produse (ex: Newsletter de IT&C, Newsletter de Securitate, Produse la reduceri mari, etc.)
 6. trimiterea de notificari automate prin e-mail cu diverse ocazii: creare cont, multumire pentru comanda, confirmarea livrarii comenzii, confirmare abonare la newsletter, produs de interes aparut in stoc, reamintire despre o cumparatura nefinalizata, mesaj cu ocazia zilei de nastere sau de sarbatori, etc.)
 7. Vizualizarea istoricului pentru fiecare abonat (ce e-mailuri a deschis, ce click-uri a facut, etc.) si acordarea de rating-uri
 8. Generarea de statistici aprofundate pentru campaniile de e-mail trimise
 9. Garantarea faptului ca e-mailurile trimise prin platforma vor ajung in inbox si nu in spam
 10. Includerea mai multor template-uri de design in functie de categoria newsletterului

12. Modul rapoarte si statistici UPGRADE

Cele mai uzuale rapoarte utilizate de magazinele on-line (vanzari, vizitatori, conversie etc)

Raport privind cosurile abandonate cu instiintare automata a clientului.

Raport privind achizitionarea unei cantitati mai mici decat cea medie cu instiintarea automata a dep. de vanzari. De exemplu, un client in medie achizitioneaza 50 de prelungitoare intr-o luna, dar in luna urmatoare achizitioneaza doar 20. In aceasta situatie dep. de vanzari va fi informat cu privire la situatie.

In ceea ce priveste rapoartele de trafic ale siteurilor, surse de trafic, rate de conversie se va folosi Google Analytics for e-commerce care trebuie integrat in site.

Aceasta solutie ofera statistici greu de egalat de o alta aplicatie insa doar la modul general. In ceea ce priveste performanta unui anume produs sau istoricul unui anume client lasa destul de mult de dorit (din motive obiective).

Se vor dezvolta urmatoarele rapoarte si statistici:

- **performanta produselor** (afisari, adaugari in cart & wishlist, comenzi)
- **cross-selling** (alaturi de ce alte produse s-a comandat un anume produs)
- **performanta cautarilor** (cautari fara rezultat, cautari cu rezultat dar fara clicks)
- **statistici clienti** (accesari, numar de reveniri pe site, activitate pe site, activitate in newsletter, comenzi, retururi)
- **statistici de utilizare acceptabila** (pentru depistarea utilizatorilor care acceseaza aplicatia pentru analiza preturilor si nu pentru a comanda). Detaliat aceste statistici vor urmari:
 - conturile de acces / utilizatorii individuali (pe baza de cookie) / IP-urile
 - pentru fiecare identificator vom numara numarul de afisari pe paginile cu preturi (cautare, categorie, marca, produs), numarul de produse distincte adaugate in cos, numarul de produse distincte comandate. Aceste date vor fi afisate in raport si se va putea filtra dupa identificator, procentul de comenzi din afisari si numarul de afisari/comenzi
 - un utilizator se va considera suspect cand se implinesc urmatoarele conditii:
 - rata de adaugare a unui produs in cos este cu x% mai mica decat media magazinului (x configurabil)
 - rata de conversie in comanda este cu y% mai mica decat media magazinului (y configurabil)
- si se va emite o alerta pentru analiza umana a datelor
 - se va considera ca un utilizator nu foloseste acceptabil aplicatia daca:
 - datele de identificare ale browserului indica un program si nu un utilizator uman
 - accesarile se produc periodic si nu se convertesc deloc in comenzi

- se observa actiuni prestate in aplicatie cu o rapiditate "inumană" (la nivel de secunda sau chiar mai multe in aceeași secunda)

In aceste cazuri utilizatorul va fi momentan suspendat automat, administratorul fiind doar instiintat asupra actiunii cu optiunea de a face undo.

Fiecare raport va avea filtre specifice stabilite la implementare si link-uri la fiecare inregistrare pentru a observa detalii si istoric al evolutiei.

Aceste rapoarte se vor genera automat zilnic, saptamanal sau lunar. Pe baza rapoartelor se va putea intra in detalii si interveni unde este nevoie.

13.Modul integrare cu ERP si CRM- modul nou

Site-urile trebuiesc interfatate cu doua aplicatii SeniorERP si CRM.

Aplicatia SeniorERP este o aplicatie ERP folosita de Vitacom si dezvoltata de firma Senior (interfatata cu WMS, cu Optima SFAS).

Aplicatia SeniorCRM este o aplicatie CRM in curs de implementare la Vitacom si dezvoltata de firma Senior. Aici o sa avem nomenclatorul de parteneri , fiind astfel necesara sincronizarea datelor partenerilor , contractelor catre site.

Intre siteuri si aplicatiile ERP/ CRM vor fi urmatoarele integrari:

- **Sincronizare nomenclator produse**
 - Sincronizare unidirectional : dinspre modul nomenclator central de articol catre paginile web
 - Sincronizare bidirectional: denumiri secundare produse (denumiri folosite de clientii Vitacom)
 - Sincronizarea produselor noi care apar, dar si eliminarea automata a produselor care devin inactive;
 - Se vor sincroniza automat catre site campurile din modulul nomenclator central de articole al sistemului ERP
 - Cum se vor incarca imaginile produselor? Imaginile si documentele atasate la produs se vor sincroniza automat intre nomenclatorul de articole central si site-uri. Cum apare un fisier nou incarcat la un produs, automat aceste informatii vor trece catre site. (imaginile si fisierele se vor sincroniza pe baza de linkuri, administrate in baza de date)
- **Sincronizare nomenclator clienti**
 - Sincronizarea conturilor de client si a informatiilor de clienti
 - Sincronizarea informatiilor de pe contractele clientilor
 - Legatura dintre userul web si clientul din Senior se face pe baza codului de partener din softul SeniorERP. Pe baza acestuia se vor prelua toate informatiile necesare, gen lista preturi, tip modalitate de plata etc.
- **Sincronizare preturi / grup clienti**

Este nevoie de sincronizarea listelor de prôt din SeniorERP.

 - lista generala pentru publicul larg
 - liste de preturi pentru diferite grupuri de clienti
 - Liste de preturi cu oferte
- **Sincronizare stocuri in diferite gestiuni**

Este nevoie de sincronizarea automata a stocului din SeniorERP catre paginile web. Se va sincroniza stocul depozitului central din sediul central.
- **Comenzile clienti sa intre automat/ semi-automat in ERP**
 - sincronizarea comenzilor, starea comenzilor din erp catre ecommerce
 - sincronizarea informatiilor financiare din SeniorERP (facturi , solduri restante) pentru consultarea online a fisei clientului
 - Transmiterea produselor care nu sunt pe stoc si totusi au fost comandate - transmiterea lor in lista de backorder - (e diferenta intre comandat si disponibil, tine de interfata sa se salveze cant. comandata in campul "comandat" iar cantitatea disponibila in campul "acceptat" in ERP). Doar anumiti clienti au dreptul de a pune produse in lista de backorder. Clientul sa poate verifica oricand situatia backorderului din pagina contului personal, adica poate verifica ce produse au fost livrate, care urmeaza a fi

livrate si daca este posibil termenul estimativ de livrare in functie de informatiile disponibile de la furnizori.

- O functionalitate in plus pentru platforma de admin ar fi aceea prin care se poate seta daca o comanda ajunge direct la facturare (in depozit) in mod automat sau ajunge la colegii de la vanzari in ERP cu status de comanda deschisa care mai poate fi modificata/completata. Aceasta este utila intrucat exista clienti care dupa ce au comandat vor fi contactati pentru completarea comenzii.
- O sa existe cazuri cand comanda va merge direct la facturare, deci nu va fi nevoie de interventia vreunui operator.
- Interfata de transfer a comenzilor catre ERP va contine divizia clientului (exemplu: 5.2, 5.6 etc – se gasesc in ERP) si responsabilul de client (se gaseste in fisa clientului). Daca legatura este facuta corect atunci toate aceste date pot fi preluate din ERP pe baza unei functii prin care putem returna divizia si responsabil-ul care are ca parametru id-ul clientului.

14.Modul integrare cu WMS- modul nou

Aplicatia WMS este un program de management al stocurilor interfatat cu SeniorERP. In aceasta aplicatie intra comenzile clienti si de transfer pentru picking din SeniorERP, aici se pregatesc coletele si aici se pun pe borderoul de transport.

Pe paginile web va fi nevoie de urmatoarea functionalitate:

Urmarire stare comenzi

Clientul conectat sa poata interoga in ce stadiu este comanda lui. O sa fie nevoie de urmatoarele stari:

- Comanda in prelucrare la angajat de la vanzari (daca nu a intrat comanda in WMS)
- Comanda la picking
- Comanda dupa picking la verificare
- Comanda facturata
- Comanda preluata de transportator
- Pentru ca, clientul de pe site sa poata urmarii starea comenzii trebuie facuta o integrare intre programul WMS si transportatorii cu care Vitacom trimite coletele

Vor trebui exportate datele de pe borderoul de transport in format xml catre transportator. Iar de la transportator vor trebui importate datele de predare colete catre clienti din format xml .

Drop shipping

Site-urile vor avea o functionalitate de drop shipping. Ca sa se poata realiza aceasta functionalitate o sa fie nevoie de modificari in programul WMS si din aceasta cauza va fi nevoie si de achizitie de licente:

Comenzile care intra in WMS la picking pentru drop shipping trebuie separate de celelalte comenzi ale Vitacomului

Comenzile pentru drop shipping trebuie pickuite separat, trebuie impachetate separat, pentru ca trebuie etichetate in numele partenerului Vitacom si trebuie trimise pe adresa clientului final. Factura se va genera pentru clientul final, dar pentru Vitacom va plati partenerul cu care avem relatie B2B

Interfatare receptii si rezervare automata produse pentru backorder clienti

- Interfatare receptii – gestionare backorder intre WMS si site: Inainte de inchiderea receptiei in WMS sa se trimita produsele care vor fi receptionate catre site si sa se apeleze o procedura de repartizare backorder din site , aceasta procedura o sa returneze intr-o tabela articolele si cantitatile care trebuiesc rezervate din receptia respectiva
- WMS la inchiderea receptiei sa trimita catre SeniorERP doua bonuri de transfer separat (depozitul de receptie si depozitul contingent web unde vor ajunge produsele care trebuiesc rezervate pentru backorderul clientilor de pe site)
- Comenzile care erau generate din Web pe baza de backorder se vor trimite catre ERP pe gestiunea contingent Web (comenzile generate pe baza de backorder nu se

pot modifica cantitatile, dar se pot adauga noi produse si comanda va intra pe gestiunea centrala)

Livrarea comenzii de BO (backorder) + PO (preorder):

- Dupa fiecare receptie se face repartizare (rezervare); dupa fiecare receptie, articolele din BO+PO sunt adaugate la aceeasi comanda deschisa al clientului
- Zilnic se vor analiza toate comenzile de backorder-preorder repartizate pana in acel moment si se vor genera automat

15.Modul SEO & SEM – integrare motoare de cautare UPGRADE

- integrare Google Analytics
- integrare Google Webmaster Tools
- optimizare continut in-page

Preluare SEO / Implementare si asistare SEO + SEM

Pentru a nu pierde pozitia paginilor Vitacom.ro in motoarele de cautare trebuie “traduse” link-urile actuale in cele a noului site. Procedura standard de preluare SEO implica urmatoarele:

- preluare id-uri curente din baza de date la categorii, produse, marci (daca exista), pagini de prezentare si crearea unei tabele de corespondenta cu link-urile noului site
- pastrarea regulilor de parsare a url-urilor din siteul actual si identificarea corecta a paginilor accesate.

- odata identificata pagina din siteul vechi vizitatorul va fi redirectat la noul link catre acea pagina incluzand automat in header mesajul “permanently moved” pentru ca motoarele sa inteleaga ca resursa si-a schimbat adresa

- in paralel va fi publicat un nou sitemap nou pentru a nu exista sincope in indexarea paginilor noi

- pentru ca nu toate paginile respecta aceste reguli va fi necesara si o analiza a paginilor de intrare pe site din google analytics. Orice alta resursa va fi adaugata inainte de lansare in tabela de corespondenta

- tema cea mai de durata si care se poate face doar manual este refacerea link-urilor de pe site-urile parteneri catre trimit pe siteul vitacom. Este recomandat ca aceste link-uri sa trimita direct la pagina destinatie, fara redirect, pentru a pastra page rank-ul.

Integrare platforma blog

- integrarea blogului companiei cu paginile web Vitacom

16.Modul integrare portale shopping- modul nou

- export liste produse customizate pentru principalele agregatoare de preturi:

- shopmania

- cauti.ro

- compari.ro

- goshopping.com

- indecis.ro

- price.ro

- smartbuy.ro

- kaboo.ro

17.Modul social media stores- modul nou

Facebook este considerata, o mare baza de date, de prospectii, accesibili mult mai usor decat pana acum si de aceea, constructia unui baze de date proprii Vitacom este oportuna, printr-o integrare maxima cu Facebook:

- organizarea periodica de concursuri
- integrarea site-urilor B2C cu functiile like, comentarii
- lansarea de Facebook stores, magazine de oferte speciale, cu mai putine produse in sa cu posibilitatea de plasare a comenzii direct in Facebook
- oferirea de conjuncturi de vanzari specifice pentru fani (cu verificare automata), cum ar fi cupoane, discounturi, precomanda, happy hour

III Descriere Aplicatie e-payment

Platformele e-commerce ce urmează să fie implementate în Vitacom Electronics au nevoie de o soluție de plată ușoară și rapidă pentru clienți, așadar e nevoie de implementarea unei soluții de plată online: e-payment.

Aplicatia e-payment va trebui sa permita în primul rând ca utilizatorii să platească produsele direct pe site, cu un card bancar compatibil.

Sistemul va trebui să genereze o factură proformă pentru a permite plata acestuia. După ce plata a fost confirmată, informația ajunge înapoi în ERP, unde comanda respectivă va fi marcată ca și platită și de aici merge automat la facturare.

Pe lângă plata cu cardul, se vor implementa și soluții de plată online alternative, care oferă un plus de siguranță pentru clienți.

FUNCTIONALITATI ALE APLICATIILOR

Nr.crt	Functionalitate
1	Pagina web ecomerce 1 – Destinat doar B2C,
2	Pagina web ecomerce 2 – Destinat B2B si B2C
3	Pagina web ecomerce 3 – Destinat B2B si B2C, doar pentru produse marca WELL
4	Pagina web ecomerce 4 – Destinat B2B si B2C, doar pentru produse gp-batteries
5	Fiecare pagina web va trebui sa aiba un design separat
6	Paginile web vor fi multilingve
7	Translate with Google.
8	Varianta mobila dedicata segmentului utilizator de smartphone-uri
9	Paginile web create vor fi compatibile cu principalele browsere de pe piata(Mozilla, IE 6+ si Google Chrom
10	Gestionare Promotii
11	Stocul afisat va fi cel disponibil in ERP. Zona informatii generale produs(In cazul persoanelor juridice se vor afisa grile corespunzatoare de
12	pret preluate din sistemul de gestiune ERP)
13	Accesorii si consumabile (cross-sell – stabilite in mod manual la nivel de produs sau categorie)
14	Produse related (up-sell + ce au mai cumparat altii)
15	Prezentare produs/specificatii tehnice/prezentare video
16	Review-uri clienti/utilizatori (B2C)
17	Rating si review produs (B2C)
18	Informatii aditionale produs (schite, pdf-uri, manuale de utilizare, etc)

- 19 Posibilitati de comparare a produselor
- 20 Butoane social media: Facebook, Twitter, Google+ (B2C)
- 21 Continut administrabil prin editor WYSIWYG
- 22 Pagina administrare cont client
- 23 Pagina "Cos de cumparaturi"
- 24 Ghid de cumparare
- 25 Pagini sectiune cataloage rasfoibile
- 26 Posibilitatea adaugarii de sondaje de opinie
- 27 Cautare in website
- 28 Modul de sales
- 29 Cosul de cumparaturi
- 30 Functia de cautare produse in cadrul site-ului
- 31 Filtre pe categorii built-in
- 32 Sugestii la cautare as-you-type
- 33 Monitorizarea cautarilor
- 34 Filtrari suplimentare pe rezultatele cautarii
- 35 Functia de comparare produse
- 36 Live Support
- 37 Modalitati de livrare
- 38 Modalitati de plata
- 39 Modul licitatiei semi-automate pentru pretul produselor
- 40 Ghid de cumparare / Asistent online de cumparaturi- modul nou
- 41 Modul administrare date clienti
- 42 Modul de fidelizare/loialitate – puncte pentru diverse actiuni- modul nou
- 43 Functionalitati modul de fidelizare:
- 44 Fidelizare, personalizare, recurenta - Vitacom Card
- 45 Afiliere
- 46 Dropshipping prin site-urile partenerilor
- 47 "Price spider"
- 48 Modul sondaje de opinie integrabile
- 49 Modul de urmarire reclamatii (Ticketing)
- 50 Modul pentru marketing
- 51 Integrare cu o platforma de e-mail marketing
- 52 Sincronizare listelor de abonati in functie de preferintele fiecaruia
- 53 Sincronizarea automata a actiunii de unsubscribe
- 54 Generarea automata de continut pentru newsletter in functie de setarile facute
- Posibilitatea de abonare la newslettere dedicate pe categorii de produse (ex: Newsletter de IT&C,
- 55 Newsletter de Securitate, Produse la reduceri mari, etc.)
- Trimiterea de notificari automate prin e-mail cu diverse ocazii: creare cont, multumire pentru comanda, confirmarea livrarii comenzii, confirmare abonare la newsletter, produs de interes aparut in stoc,
- 56 reamintire despre o cumparatura nefinalizata, mesaj cu ocazia zilei de nastere sau de sarbatori, etc.)
- Vizualizarea istoricului pentru fiecare abonat (ce e-mailuri a deschis, ce click-uri a facut, etc.) si acordarea
- 57 de rating-uri
- 58 Generarea de statistici aprofundate pentru campaniile de e-mail trimise
- 59 Garantarea faptului ca e-mailurile trimise prin platforma vor ajung in inbox si nu in spam
- 60 Includerea mai multor template-uri de design in functie de categoria newsletterului
- 61 Modul rapoarte si statistici
- 62 Performanta produselor (afisari, adaugari in cart & wishlist, comenzi)
- 63 Cross-selling (alaturi de ce alte produse s-a comandat un anume produs)
- 64 Performanta cautarilor (cautari fara rezultat, cautari cu rezultat dar fara clicks)

- 65 Statistici clienti (accesari, numar de reveniri pe site, activitate pe site, activitate in newsletter, comenzi, returnuri)
- 66 Statistici de utilizare acceptabila
- 67 Modul integrare cu ERP si CRM
- 68 Site-urile trebuiesc interfatare cu doua aplicatii SeniorERP si CRM.
- 69 Sincronizare nomenclator produse
- 70 Sincronizare nomenclator clienti
- 71 Sincronizare preturi / grup clienti
- 72 Sincronizare stocuri in diferite gestiuni
- 73 Comenzile clienti sa intre automat/ semi-automat in ERP
- 74 Modul integrare cu WMS
- 75 Urmarire stare comenzi
- 76 Drop shipping
- 77 Interfatare receptii si rezervare automata produse pentru backorder clienti
- 78 Livrarea comenzii de BO (backorder) + PO (preorder):
- 79 Modul SEO & SEM – integrare motoare de cautare
- 80 Integrare Google Analytics
- 81 Integrare Google Webmaster Tools
- 82 Optimizare continut in-page
- 83 Preluare SEO / Implementare si asistare SEO + SEM
- 84 Integrare platforma blog
- 85 Modul integrare portale shopping
- 86 Modul social media stores
- 87 Aplicatie e-payment

Implementare, servicii de suport si mentenanta a sistemului:

1. Perioada de implementare trebuie sa se incadreze intr-un termen de 5 luni
2. Echipa de implementare trebuie sa fie specializata pentru urmatoarele 4 categorii: analist de afaceri, manager de proiect, administrator baze de date si consultant implementare. Echipa sa fie formata din minim 3 specialisti
3. Persoanele desemnate pentru implementare trebuie sa aiba studii superioare in domeniul pe care activeaza si/sau cursuri de specialitate
4. Echipa de implementare trebuie sa aiba minim 5 ani de experienta si minim 10 proiecte implementate
5. Oferta trebuie sa includa o perioada de suport si de mentenanta gratuita pe o perioada de minim 36 de luni, de la data primei instalari
6. Nu se accepta un cost de mentenanta si suport mai mare de 6000 EURO pe an, dupa expirarea perioadei de 36 de luni
7. Abonamentul de suport va include minim 10 ore lunare, iar costul suplimentar nu va fi mai mare de 25 de EURO / ora
8. Ofertantul trebuie sa desemneze un specialist, ca persoana de contact pentru partea de suport
9. Timpul de remediere a problemei sa fie de maxim 1 zi,
10. Ofertantul trebuie sa puna la dispozitia beneficiarului cel putin urmatoarele metode de contact: telefon si adresa e-mail

NOTA: Ofertele care nu indeplinesc 100% cerintele solicitate, vor fi considerate neconforme.

4. Servicii de instruire

DENUMIRE PRODUS/SERVICIU	UM	CANTITATE
Training utilizatori		
serv. de training e-commerce – utilizare	ore	30

serv. de training. e-commerce- administrare	ore	10
serv. Training e payment	ore	10
Training mentenata		
Serv. Training e-commerce ET	ore	16
Serv. Training e-payment ET	ore	16
Baza date - intr. In SQL	ore	40
Baza date - admin. In SQL	ore	40
Instruire CCNA	ore	70
Instruire CCNP	ore	70
Analysis Services SQL server	ore	24
Reporting Services SQL server	ore	24
Intretinere Baza date SQL server	ore	40

C. MODUL DE EVALUARE A OFERTELOR

Evaluarea ofertelor se va face dupa urmatoarele criterii:

Factor de evaluare	Punctaj maxim
Punctaj financiar - Pretul investitiei initiale	10
Punctaj durata de implementare	40
Punctaj specificatii tehnice si functionale	20
Punctaj mentenanta si suport post-implementare	15
Punctaj experienta similara	15

Punctaj financiar - Pretul investitiei initiale: maxim 10 de puncte.

Punctajul se stabileste in functie de oferta financiara. Oferta cu cel mai bun pret va primi numarul maxim de puncte, iar pentru restul ofertelor, punctajul se va calcula dupa urmatoarea formula de calcul:

$$\text{Punctaj financiar} = (\text{oferta cu pret minim} / \text{pret oferta evaluata}) \times 10$$

Punctaj durata de implementare: maxim 40 de puncte

Punctajul se stabileste in functie de durata de implementare. Oferta cu cea mai scurta durata de implementare va primi numarul maxim de puncte, iar pentru restul ofertelor, punctajul se va calcula dupa urmatoarea formula de calcul:

$$\text{Punctaj durata implementare} = (P_{\min} / P_{\text{ev}}) \times 40$$

unde P_{\min} si P_{ev} reprezinta:

P_{\min} = cel mai mic timp de implementare din ofertele prezentate;

P_{ev} = timpul de implementare al ofertei pentru care se face evaluarea

Punctaj specificatii tehnice si functionale: maxim 20 de puncte.

Punctajul se stabileste in functie de functionalitate si ergonomie. Vor fi un numar de 87 de cerinte tehnice si functionale.

Pentru functionalitate inexistentă se acorda 0 puncte, pentru functionalitate inexistentă dar care se poate implementa ulterior se acorda 0.5 puncte iar pentru functionalitate existentă se acorda 1 punct.

$$\text{Punctaj tehnic} = (\text{Punctaj tehnic} / 87) \times 20$$

Punctaj mentenanta si suport post-implementare: maxim 15 de puncte.

Punctajul se stabileste dupa 3 criterii: Numarul de ore-suport incluse in abonamentul lunar, metode de suport si contact si timp de raspuns.

Pentru numarul de ore suport incluse se ofera maxim 5 puncte si se calculeaza dupa urmatoarea formula:

$$\text{Punctaj ore} = (\text{numar ore maxim ofertate} / \text{numar ore din oferta evaluata}) \times 5$$

Pentru metode de suport si contact se ofera maxim 5 puncte si se calculeaza dupa urmatoarea formula:

$$\text{Punctaj contact} = (\text{numar de metode ofertate} / \text{numar de metode din oferta evaluata}) \times 5$$

Pentru timp de raspuns se ofera maxim 5 puncte si se calculeaza dupa urmatoarea formula:

$$\text{Punctaj timp} = (\text{numar ore minim ofertate} / \text{numar de ore din oferta evaluata}) \times 5$$

Formula de calcul pentru punctaj mentenanta si suport post-implementare:

$$\text{Punctaj suport} = \text{Punctaj ore} + \text{Punctaj contact} + \text{Punctaj timp}$$

Punctaj experienta similara: maxim 15 de puncte.

Pentru a se acorda punctajul, ofertantul trebuie sa prezinte minim 5 companii **diferite** unde s-au implementat solutii ecommerce si se acorda astfel:

- Pentru contracte similare cu companii, cu obiect de activitate import/distributie, magazine B2C - se acorda 5 puncte.
- Pentru contracte similare cu companii, cu obiect de activitate import/distributie, magazine B2C/B2B - se acorda 10 puncte.
- Pentru contracte similare cu companii, cu obiect de activitate import/distributie, magazine B2C/B2B din domeniul electronice - se acorda 15 puncte.

In vederea evaluarii ofertelor, beneficiarul poate solicita o sesiune demonstrativa a produsului software. Toate cheltuielile aferente acestei sesiuni vor fi suportata de ofertanti.

In cazul in care comisia de evaluare constata ca unul sau mai multi ofertanti nu prezinta documentatia de atribuire sau au omis sa prezinte anumite documente, prin care se confirma indeplinirea cerintelor din prezentul caiet de sarcini, precum si capacitatea tehnica si/sau profesionala, oferta respectiva va fi declarata neconforma.

In oferta se va preciza exact termenul de livrare si implementare a solutiei.

Firmele ofertante trebuie sa fi realizat o cifra de afaceri pentru ultimul an (2012) de minim 1000000 LEI.

D. FORMULARE

OFERTANTUL

FORMULARUL D1

Inregistrat la sediul S.C. VITACOM ELECTRONICS SRL

Nr din

SCRISOARE DE INAINTARE

Catre

S.C. VITACOM ELECTRONICS SRL CLUJ- NAPOCA judetul Cluj

In atentaia departamentului de achizitii publice

Ca urmare a **ANUNTULUI DE INTENTIE/INVITATIEI DE PARTICIPARE** din data de _____, 2013, privind aplicarea procedurii de cerere de oferta pentru atribuirea contractului: : „**COMPETITIVITATE PRIN E- COMERT LA VITACOM ELECTRONICS**” proiect cofinantat prin: PROGRAMUL OPERAȚIONAL SECTORIAL,, Creșterea Competitivității Economice” AXA PRIORITARĂ 3 Tehnologia Informației și Comunicațiilor pentru sectoarele privat și public DOMENIU MAJOR DE INTERVENȚIE 3 Dezvoltarea e-economiei OPERAȚIUNEA 2 „Sprijin pentru dezvoltarea sistemelor de comerț electronic și a altor soluții on-line pentru afaceri”

Noi _____ va transmitem alaturat urmatoarele:

1. Coletul sigilat si marcat in mod vizibil, continand, in original si intr-un nr. De copii:
 - a) Oferta
 - b) Documentele care insotesc oferta,: Documentele de calificare, Propunerea tehnica, Propunerea financiara

Avem speranta ca oferta noastra este corespunzatoare si va satisface cerintele.

Cu stima

Data completarii _____

Ofertant

(semnatura autorizata)

OPERATOR ECONOMIC

(denumirea/numele)

DECLARAȚIE PRIVIND ELIGIBILITATEA

Subsemnatul, reprezentant împuternicit al _____,

(denumirea/numele si sediul/adresa operatorului economic)

declar pe propria răspundere, sub sancțiunea excluderii din procedură și a sancțiunilor aplicate faptei de fals în acte publice, că nu ne aflăm în situația prevăzută la art. 18o din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii, respectiv în ultimii 5 ani nu am fost condamnat prin hotărâre definitivă a unei instanțe judecătorești pentru participarea la activități ale unei organizații criminale, pentru corupție, fraudă și/ sau spălare de bani.

De asemenea, declar că la prezenta procedură nu particip în două sau mai multe asocieri de operatori economici, nu depun candidatură/ofertă individuală și o alta candidatură/ofertă comună, nu depun ofertă individuală, fiind nominalizat ca subcontractant în cadrul unei alte oferte.

Subsemnatul declar că informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării declarațiilor orice documente doveditoare de care dispunem.

Prezenta declarație este valabilă până la data de _____ .

(se precizează data expirării perioadei de valabilitate a ofertei)

Data completării

Operator economic,

Operator economic

(denumirea/numele)

DECLARATIE PRIVIND CALITATEA DE PARTICIPANT LA PROCEDURA

1. Subsemnatul, reprezentant
 (denumirea operatorului economic), declar pe propria raspundere, sub sanctiunile aplicate faptei de fals in acte publice, ca, la procedura pentru atribuirea contractului de achizitie publica(se mentioneaza procedura), avand ca obiect.....(denumirea autoritatii contractante), particip si depun oferta:

☐ in nume propriu;

☐ ca asociat in cadrul asociatiei

☐ ca subcontractant al

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare)

11. Subsemnatul declar ca:

☐ nu sunt membru al niciunui grup sau retele de operatori economici;

☐ sunt membru in grupul sau reseaua a carei lista cu date de recunoastere o prezint in anexa.

(Se bifeaza optiunea corespunzatoare)

12. Subsemnatul declar ca voi informa imediat autoritatea contractanta daca vor interveni modificari in prezenta declaratie la orice punct pe parcursul derularii procedurii de atribuire a contractului de achizitie publica sau, in cazul in care vom fi desemnati castigatori, pe parcursul derularii contractului in achizitie publica.

13. De asemenea, declar ca informatiile furnizate sunt complete si corecte in fiecare detaliu si inteleg ca autoritatea contractanta are dreptul de a solicita, in scopul verificarii si confirmarii declaratiilor, situatiilor si documentelor care insotesc oferta, orice informatii suplimentare in scopul verificarii datelor din prezenta declaratie.

14. Subsemnatul autorizez prin prezenta orice institutie, societate comerciala, banca, alte persoane juridice sa furnizeze informatii reprezentantilor autorizati ai(denumirea si adresa autoritatii contractante) cu privire la orice aspect tehnic si financiar in legatura cu activitatea noastra.

Operator economic,

.....

(semnatura autorizata)

OPERATOR ECONOMIC

(denumirea/numele)

DECLARAȚIE
privind neîncadrarea în situațiile prevăzute la art. 181

Subsemnatul(a)..... [se insereaza numele operatorului economic-persoana juridică], în calitate de ofertant/candidat/concurent la procedura de [se menționează procedura] pentru achiziția de [se inserează, după caz, denumirea produsului, serviciului sau lucrării și codul CPV], la data de [se inserează data], organizată de [se inserează numele autorității contractante],

declar pe proprie răspundere că:

- a) nu sunt în stare de faliment ori lichidare, afacerile mele nu sunt conduse de un administrator judiciar sau activitățile mele comerciale nu sunt suspendate și nu fac obiectul unui aranjament cu creditorii. De asemenea, nu sunt într-o situație similară cu cele anterioare, reglementată prin lege;
- b) nu fac obiectul unei proceduri legale pentru declararea mea în una dintre situațiile prevăzute la lit. a);
- c) mi-am îndeplinit obligațiile de plată a impozitelor, taxelor și contribuțiilor de asigurări sociale către bugetele componente ale bugetului general consolidat, în conformitate cu prevederile legale în vigoare în România sau în țara în care este stabilit până la data solicitată.....
- d) nu am fost condamnat, în ultimii trei ani, prin hotărârea definitivă a unei instanțe judecătorești, pentru o faptă care a adus atingere eticii profesionale sau pentru comiterea unei greșeli în materie profesională.

Subsemnatul declar că informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării declarațiilor orice documente doveditoare de care dispunem.

Înțeleg că în cazul în care această declarație nu este conformă cu realitatea sunt pasibil de încălcarea prevederilor legislației penale privind falsul în declarații.

Operator economic,

.....

(semnatura autorizată)

OPERATOR ECONOMIC

 (denumirea/numele)

**DECLARAȚIE PRIVIND LISTA PRINCIPALELOR CONTRACTE DE FURNIZARE PRODUSE CU
CARACTER SIMILAR ÎN ULTIMII 5 ANI**

Subsemnatul, reprezentant împuternicit al(*denumirea/numele și
sediul/adresa operatorului economic*)

declar pe propria răspundere, sub sancțiunile aplicate faptei de fals în acte publice, ca datele
prezentate în tabelul anexat sunt reale.

Subsemnatul declar ca informațiile furnizate sunt complete și corecte în fiecare detaliu și
înțeleg că autoritatea contractantă are dreptul de a solicita, în scopul verificării și confirmării
declarațiilor, situațiilor și documentelor care însoțesc oferta, orice informații suplimentare în scopul
verificării datelor din prezenta declarație.

Subsemnatul autorizez prin prezenta orice instituție, societate comercială, bancă, alte
persoane juridice să furnizeze informații reprezentanților autorizați ai
..... (denumirea și adresa autorității contractante) cu
privire la orice aspect tehnic și financiar în legătură cu activitatea noastră.

Prezenta declarație este valabilă până la data de
(se precizează data expirării perioadei de valabilitate a ofertei)

Operator economic,

.....

(semnatura
autorizată)

Nr. Crt.	Obiectul contractului	Denumirea/numele beneficiarului	Domeniul de activitate a beneficiarului
0	1	2	3

Operator economic,

.....

(semnatura autorizată)

OPERATOR ECONOMIC

DECLARATIE PE PROPRIE RASPUNDERE PRIVIND CONFLICTUL DE INTERESE

Subsemnatul _____ reprezentant al SC _____

participant la procedura pentru atribuirea contractului de achizitie publica prin cerere de oferta, avand ca achiziție de echipamente TIC, licente, aplicatii/software e-commerce, e- payment, a serviciilor de implementare a aplicatiilor si de instruire, in cadrul proiectului: „**COMPETITIVITATE PRIN E-COMERT LA VITACOM ELECTRONICS**”, procedura organizata de **S.C. VITACOM ELECTRONICS SRL**, **declar pe proprie raspundere** sub sanctiunile aptlicate faptei in fals in acte publice ca nu se inregistreaza conflicte de interese, asa cum sunt ele definite in OUG nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea si sanctionarea neregurilor aparute in obtinerea si utilizarea fondurilor europene si/sau a fondurilor nationale aferente acestora.

OPERATOR ECONOMIC

(numele si prenumele reprezentantului legal, semnatura autorizata si stampila)

OFERTANTUL

(denumirea/numele)

FORMULAR DE OFERTA

Catre

Domnilor,

1. Examinand documentatia de atribuire, subsemnatii, reprezentanti ai ofertantului _____, ne oferim ca, in conformitate cu prevederile si cerintele cuprinse in documentatia mai sus mentionata, sa furnizam produsele si sa prestam serviciile descrise in Documentatia de atribuire, pentru suma totala de _____ lei, la care se adauga taxa pe valoarea adaugata in valoare _____ lei.

2. Ne angajam ca, in cazul in care oferta noastra este stabilita castigatoare, sa furnizam produsele si sa prestam serviciile in graficul de timp anexat.

3. Ne angajam sa mentinem aceasta oferta valabila pentru o durata de _____ zile, respectiv pana la data de _____, si ea va ramane obligatorie pentru noi si poate fi acceptata oricand inainte de expirarea perioadei de valabilitate.

4. Pana la incheierea si semnarea contractului de achizitie publica aceasta oferta, impreuna cu comunicarea transmisa de dumneavoastra, prin care oferta noastra este stabilita castigatoare, vor constitui un contract angajant intre noi.

5. Am inteles si consimtim ca, in cazul in care oferta noastra este stabilita ca fiind castigatoare, sa constituim/sa nu constituim garantia de buna executie in conformitate cu prevederile din documentatia de atribuire.

7. Intelegem ca nu suntem obligati sa acceptati oferta cu cel mai scazut pret sau orice alta oferta pe care o puteti primi.

Data ____/____/____

_____, in calitate de _____, legal autorizat sa semnez

oferta pentru si in numele _____.

(denumirea/numele ofertantului)

PROPUNEREA FINANCIARA

Nr. crt	Descrierea produsului	Cantitate	Prețul unitar lei fara TVA	Valoarea totală fara TVA	Perioada de garantie
A	Echipamente TIC	UM= buc			
1	Server E-commerce si baza de date	2			
2	Extindere memorie RAM E-commerce	6			
3	Sistem stocare date	1			
4	Extindere sistem stocare date	10			
5	Unitate pentru casete cu banda magnetica	1			
6	Server pentru gestionare arhiva de date	1			
7	Router firewall si switch	1			
8	Sursa neintreruptibila de curent	1			
9	Tablete pentru testare	1			
10	Tablete pentru testare	1			
11	Terminale mobile pentru testare	2			
12	Terminale mobile pentru testare	2			
B	Licente	UM= buc			
1	Licenta program gestionare arhive date	1			
2	Baza de date platforma e-commerce	1			
3	Unelte pt. gestionare/dezvolt.baza date	2			
4	Software design	1			
5	Data Warehouse-MS SQL	1			
6	Sistem operare pt. Data Warehouse	1			
C	Aplicatii/software si servicii de implementare	UM= buc			
1	Analiza necesitati, modelare	1			
2	Modul de sales- upgrade	1			
3	Modul licitatii semiautomate- upgrade	1			
4	Modul afiliere	1			
5	Modul administrare date clienti	1			
6	Modul de fidelizare loialitate	1			
7	Dropshipping prin site parteneri	1			
8	Ghid de cumparare/asist.online	1			
9	Modul price spider	1			
10	Modul sondaje de opinie	1			
11	Modul urmarire reclamatii-upgrade	1			
12	Modul pentru marketing	1			
13	Modul rapoarte si statistici- upgrde	1			
14	Modul Integrare cu ERP si CRM	1			
15	Modul Integrare cu WMS	1			

16	Modul SEO si SEM- upgrade	1			
17	Modul Integrare portale shopping	1			
18	Instalare si configurare UPS	1			
19	Modul social media stores	1			
20	Realizare Aplicatie e-payment	1			
21	design specific pentru 4 siteuri	1			
22	Implementare e- commerce	1			
23	Implementare e-payment	1			
24	Implementare Data Warehouse	1			
25	Implementare solutii de stocare	1			
D	Servicii de instruire	UM= ore			
	Training utilizatori				
1	serv. de training e-commerce – utilizare	30			
2	serv. de training. e-commerce- administrare	10			
3	serv. Training e payment	10			
	Training mentenata				
1	Serv. Training e-commerce ET	16			
2	Serv. Training e-payment ET	16			
3	Baza date - intr. In SQL	40			
4	Baza date - admin. In SQL	40			
5	Instruire CCNA	70			
6	Instruire CCNP	70			
7	Analysis Services SQL server	24			
8	Repating Services SQL server	24			
9	Intretinere Baza date SQL server	40			

Operator economic,

.....

(semnatura autorizată)