

ZAPYTANIE OFERTOWE

I. DANE MŚP – ZAMAWIAJĄCEGO

Nazwa MŚP zgodnie z dokumentem rejestrowym	APR System Piotr Such
Imię i nazwisko osoby do kontaktu	Piotr Such
Telefon kontaktowy	+41-241-22-42
E-mail	biuro@apr.pl
Adres siedziby MŚP zgodnie z dokumentem rejestrowym	
Województwo	Świętokrzyskie
Gmina	Sitkówka- Nowiny
Kod pocztowy i miejscowość	26-052 Zgórsko
Ulica	Zgórsko
Numer budynku/ numer lokalu	3
NIP	657-169-32-70

II. DANE DOTYCZĄCE ZAMÓWIENIA – USŁUGI DORADCZEJ

Opis Zamówienia	Przedmiotem zamówienia jest zakup usługi analizy istniejącego i opracowanie nowego modelu biznesowego APR System Piotr Such uwzględniającego zmiany rynkowe powstałe w wyniku epidemii. Firma APR System Piotr Such działa na rynku IT jako dostawca specjalistycznego oprogramowania informatycznego. Proces produkcji oprogramowania informatycznego obejmuje częsty kontakt z klientem od momentu rozmów handlowych poprzez podpisanie umowy, spotkania analityczne, wdrożenie oraz utrzymanie serwisowe. W czasie epidemii COVID-19 proces ten został mocno ograniczony ze względów zaleceń epidemiologicznych. W związku z tym faktem APR System Piotr Such stawia sobie cele opracowania nowego modelu biznesowego przedsiębiorstwa z uwzględnieniem nowych realiów funkcjonowania. Powodem realizacji usługi jest konieczność zapewnienia ciągłości pracy i realizacji zapisów długoterminowych umów z kontrahentami.
-----------------	---

Dzięki opracowaniu nowego modelu biznesowego z uwzględnieniem nowo wprowadzonych zaleceń będzie mogła dostosować sposób pracy i zapewnić ciągłość świadczonych usług.

Ponadto realizacja usługi doradczej pozwoli na utrzymanie obecnych klientów oraz możliwość pozyskiwania nowych przy ograniczeniu osobistego kontaktu.

Opracowanie nowego modelu biznesowego firmy pozwoli jej stać się konkurencyjną na rynku polskim, a zmiana będzie dotyczyła obszarów:

1. Analitycznego, w tym:
 - Gromadzenia wymagań od klienta,
 - Tworzenia prototypów systemów,
 - Dokumentacji produktowej tj. model pojęciowy, model domenowy, integracja z kodem źródłowym itd.
2. Handlowego, w tym:
 - Pozyskiwania klientów,
 - Gromadzenia potrzeb klienta,
 - Dokumentacji handlowej,
 - Tworzenie projektów ofertowych produktów.
3. Wdrożeniowego, w tym:
 - Zbierania wymagań na etapie wdrożenia,
 - Opisu procesów dla wdrażanych produktów,
 - Implementacji wdrażanych produktów,
 - Szablony dokumentacji wdrożeniowej.
4. Działu wsparcia technicznego, w tym:
 - Dokumentacji produktowej tj. instrukcji i poradników,
 - Bieżącego wsparcia technicznego klientów,
 - Planów modyfikacji produktów,
 - Tworzenia archiwum zgłoszeń klientów.
5. Administracji, w tym:
 - Rozliczeń działowych,
 - Windykacji należności,
 - Fakturowania.

Realizacja powyżej założonych celów pozwoli na wypracowanie nowych metod pracy we wszystkich obszarach firmy wymagających bezpośredniego kontaktu z klientami/ kontrahentami. Zmiany te w przyszłości zoptymalizują czas, zużycie zasobów firmy oraz będą stanowić nowoczesny model prowadzenia przedsiębiorstwa - zoptymalizowany, wykorzystujący najnowsze trendy oraz dostosowany do aktualnej sytuacji w kraju.

Ponadto przyczyni się do ochrony miejsc pracy pracowników działu handlowego, wdrożeń, wsparcia technicznego i administracji, którzy w tym momencie nie mają możliwości sprawnego wykonywania swoich obowiązków.

Wytyczne techniczne dotyczące usługi:

Zamawiający:

- udostępni bieżącą dokumentację procesów biznesowych w narzędziu klasy CASE (rodzaj oprogramowania służący do sformalizowania procesu modelowania),