



BIZNES PLAN

dla Wnioskodawców

ubiegających się o dofinansowanie projektu w ramach
Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

**Priorytet 8: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie
innowacyjności gospodarki**

**Działanie 8.2: *Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu
typu B2B***

I. INFORMACJE DOTYCZĄCE WNIOSKODAWCY

1. Identyfikacja Wnioskodawcy i projektu	
Nazwa Wnioskodawcy	Nowa Telefonía Sp. z o.o.
Numer wniosku o dofinansowanie, którego dotyczy Biznes Plan*	WND-POIG.08.02.00-...

*Pole wypełniane przez Regionalną Instytucję Finansującą. Numer nadawany jest przez Generator Wniosków w momencie rejestracji wypełnionego (zablokowanego) wniosku o dofinansowanie.

2. Działalność Wnioskodawcy
Należy krótko przedstawić charakterystykę prowadzonej/planowanej działalności gospodarczej w tym: <ul style="list-style-type: none">– dotychczasowe źródło największych przychodów (rodzaj działalności, w tym numer Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007, branża, specjalizacja, typ odbiorców/klientów);– działalność w sektorze transportu (wszystkie kody PKD 2007 związane z działalnością prowadzoną w tym sektorze, posiadane licencje na działalność transportową)– wiodący profil działalności (branża, specjalizacja) planowany na okres objęty projektem (nie dłuższy, niż do dnia 31 grudnia 2015 r.);– zakres działalności gospodarczej Wnioskodawcy, <u>której dotyczy projekt</u>, w okresie bezpośrednio poprzedzającym przystąpienie do realizacji projektu oraz w perspektywie okresu realizacji projektu (kody PKD 2007 dla wszystkich działalności, których dotyczy projekt wraz z charakterystyką tych działalności, szacunkowy udział % w okresie bezpośrednio poprzedzającym przystąpienie do realizacji projektu w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży dla poszczególnych działalności).
Opis: <p>Spółka Nowa Telefonía Sp. z o.o. powstała w 2011 r. Jest to firma w 100% z polskim kapitałem. Świadczy nowoczesne i zintegrowane usługi telekomunikacyjne dla klienta indywidualnego. Firma działa na terenie całej Polski, jej usługi są dostępne na łączach Orange Polska SA (TP SA), dlatego też nie ulega zmianie numer telefonu. Dla klientów indywidualnych spółka świadczy również usługę dostępu do Internetu na łączach firmy Orange Polska SA (TP SA). Obecnie firma obsługuje około 9000 klientów indywidualnych. Klientów stale przybywa, co świadczy o dynamicznym rozwoju, innowacyjności spółki, a także rosnącym zapotrzebowaniu na usługi telekomunikacyjne. Firma oferuje klientom tańszy abonament i niższe stawki za połączenia oraz więcej minut w abonamencie. Oszczędności odnośnie stawek za połączenia wynoszą od 40% do 80%. Spółka ułatwia wszystkie formalności związane ze zmianą abonamentów i obniżeniem stawek, dla klienta nie ma żadnych zmian w sposobie korzystania z usług. Jest to bardzo wygodne dla klienta, oszczędza jego czas i pieniądze. Firma świadczy usługi WLR (hurtowego dostępu do abonamentu na linach Orange) i BSA (hurtowego dostępu do Internetu na liniach Orange) na podstawie umowy z Orange którą mają podpisani jej partnerzy biznesowi. Połączenia telefoniczne zarówno przychodzące jak i wychodzące są realizowane przez partnerów biznesowych.</p> <p>Wiodącym rodzajem działalności świadczonym przez Spółkę Nowa Telefonía jest 61 - Telekomunikacja. Nowa Telefonía Sp. z o.o. posiada wpis do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych wydany przez UKE.</p> <p>Spółka Nowa Telefonía wykazuje następujące rodzaje działalności transportowej w PKD: 49.4 – Transport drogowy towarów oraz działalność usługowa związana z przewodnikami, 52 – Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport. Wnioskodawca jednak nie uzyskuje przychodów w ramach działalności w sektorze transportu oraz nie posiada licencji na działalność transportową.</p> <p>Spółka nie planuje zmieniać swojego wiodącego profilu działalności gospodarczej. Świadczy ona usługi telekomunikacyjne dla klientów indywidualnych i nadal zamierza je świadczyć. Wnioskodawca nie zamyka się na profil klientów i w razie zaistnienia takiej potrzeby jest w stanie świadczyć usługi telekomunikacyjne także klientom biznesowym.</p> <p>Zakres działalności gospodarczej Wnioskodawcy, <u>której dotyczy projekt</u>, w okresie bezpośrednio poprzedzającym przystąpienie do realizacji projektu oraz w perspektywie okresu realizacji projektu - szacunkowy udział % w okresie bezpośrednio poprzedzającym przystąpienie do realizacji projektu w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży dla poszczególnych działalności przedstawia się następująco:</p> <ul style="list-style-type: none">– Dział 61: TELEKOMUNIKACJA – 89 %– Dział 70: DZIAŁALNOŚĆ FIRM CENTRALNYCH(HEAD OFFICES); DORADZTWO ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM – 10 %,– przychody finansowe – 1%. <p>Na dzień składania wniosku Wnioskodawca wykazuje gotowość do realizacji projektu.</p>

II. OPIS PROJEKTU

3. Gotowość do realizacji projektu

<p>Przed wdrożeniem projektu istotna jest weryfikacja stanu przygotowania do terminowej realizacji planowanych działań. W tym celu w poniższej tabeli należy szczegółowo określić posiadane zasoby (materialne, niematerialne, kadrowe), które zostaną wykorzystane do realizacji projektu.</p> <p>W przypadku gdy wniosek o dofinansowanie jest składany przez koordynatora sieci kontrahentów, informacje dotyczące gotowości do wdrożenia projektu u uczestników sieci innych niż Wnioskodawca należy przedstawić w ostatnim polu niniejszego punktu.</p>	
<p>Czy Wnioskodawca posiada niezbędne <i>know-how</i> do realizacji projektu?</p>	<p>TAK</p> <p>Wnioskodawca posiada know how w zakresie wymagań biznesowych niezbędnych do realizacji projektu w zakresie merytorycznym (wiedza i doświadczenie Zarządu Spółki).</p> <p>Firma Nowa Telefonía Sp. z o.o. swój biznes opiera na sieci partnerów, z którymi współpracuje. Firma Sp. z o.o. pozyskuje klientów dla Nowej Telefonii oraz zajmuje się ich dalszą obsługą posprzedażową. Wszystkie procesy związane z aktywowaniem usług i obsługą techniczną realizowane są przez firmy Partnerzy Nowej Telefonii są to firmy, które specjalizują się w obsłudze operatorów telekomunikacyjnych. Posiadają więc niezbędną wiedzę doświadczenie i systemy informatyczne dla obsługi tego typu podmiotów. Zarząd Nowej Telefonii kontroluje współpracowników, w szczególności dba o to, aby obsługa klienta odbywała się zawsze na jak najwyższym poziomie, bez zakłóceń, z uwzględnieniem standardów zawodowych.</p> <p>Dostarczenie systemu realizowanego w ramach niniejszego projektu Wnioskodawca zamierza zlecić spółce zewnętrznej, specjalizującej się w tworzeniu dedykowanego oprogramowania.</p>
<p>Posiadane zasoby materialne, które zostaną wykorzystane do realizacji projektu. W szczególności opis powinien odnosić się do: nieruchomości, infrastruktury technicznej i sprzętu informatycznego.</p>	<p>Siedziba spółki jest dostosowana do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. Natomiast na potrzeby realizacji projektu zostaną wynajęte pomieszczenia, które będą znajdowały się przy ul. Migdałowej 86 w Rzeszowie od firmy o powierzchni min. 50 m². Wynajęte pomieszczenia wyposażone są w sprzęt informatyczny, infrastrukturę, mają dostęp do szybkiego Internetu. Są to pomieszczenia odpowiadające wymaganiom prowadzenia działalności telekomunikacyjnej. Są monitorowane, odpowiednio zagospodarowane, mają dostęp do światła dziennego, prądu, wody, a także innych koniecznych mediów. W pomieszczeniach tych zamontowany będzie również zakupiony sprzęt informatyczny.</p>
<p>Charakterystyka systemu informatycznego obecnie posiadanego przez Wnioskodawcę (np. systemu zarządzania przedsiębiorstwem) – jeśli dotyczy. Czy i w jaki sposób system zostanie wykorzystany w ramach realizacji projektu?</p>	<p>Spółka Nowa Telefonía nie posiada w chwili obecnej dedykowanego systemu informatycznego. Korzysta ona z systemów informatycznych partnerów, które umożliwiają bieżącą obsługę klienta.</p>
<p>Czy posiadane zasoby ludzkie (doświadczenie kadry) są wystarczające do wdrożenia projektu oraz osiągnięcia celów określonych w projekcie? Informacje należy podawać w formie nie mającej charakteru danych osobowych.</p>	<p>TAK</p> <p>Spółka Nowa Telefonía nie zatrudnia w chwili obecnej pracowników, jednakże korzysta z doświadczenia i zasobów kadrowych swoich partnerów biznesowych, którzy specjalizują się w obsłudze operatorów telekomunikacyjnych. Wnioskodawca nie posiada zasobów ludzkich wystarczających do realizacji projektu od strony programistycznej w związku z powyższym przewiduje zakup usług programistycznych niezbędnych do stworzenia dedykowanego systemu informatycznego na otwartym rynku. Nad prawidłową realizacją niniejszego projektu w obszarze merytorycznym czuwać będzie Zarząd Spółki. Zarząd spółki kontroluje współpracę i dba o to, aby opierała się ona na zasadach wzajemności, profesjonalizmie, ale także aby oparta była na etyce zawodowej i biznesowej. Dla Zarządu ważna jest przejrzystość relacji, wysoka jakość obsługi klienta oraz doświadczenie zawodowe współpracowników. Zarząd posiada wiedzę i 10 letnie doświadczenie w branży telekomunikacyjnej.</p>
<p>Czy projekt jest gotowy do realizacji w zakresie pozyskania licencji, pozwoleń (w tym pozwolenia na budowę), koncesji niezbędnych do realizacji inwestycji itp.? Należy przedstawić szczegółowe informacje na temat wszelkich tego typu formalno-prawnych aspektów przygotowania do realizacji</p>	<p>TAK</p> <p>Wnioskodawca jest spółką z o.o. wpisaną do Krajowego Rejestru Sądowego. Jako przedsiębiorcą telekomunikacyjny wpisany jest także do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonym przez Urząd Komunikacji Elektronicznej pod nr 9576.</p> <p>Żadne inne pozwolenia, licencje, zezwolenia nie będą potrzebne do realizacji projektu.</p>

projektu.	
<p>Czy Wnioskodawca zbadał i potwierdza gotowość do realizacji projektu ze strony (innych niż Wnioskodawca) uczestników sieci kontrahentów? – jeśli dotyczy.</p> <p>Należy przedstawić krótki opis odnoszący się do zasobów uczestników sieci kontrahentów, które zostaną wykorzystane do realizacji projektu.</p> <p>Należy przedstawić szczegółowe informacje na temat gotowości do realizacji projektu w części realizowanej przez uczestników sieci kontrahentów innych niż Wnioskodawca, w zakresie niezbędnych licencji, pozwoleń (w tym pozwolenia na budowę), koncesji niezbędnych do realizacji inwestycji. W przypadku, gdy żadne tego typu licencje, pozwolenia, koncesje itp. nie są wymagane, należy jednoznacznie to potwierdzić.</p>	Nie dotyczy

<p>4. Lokalizacja projektu</p> <p>Należy przedstawić informacje dotyczące nieruchomości, w której projekt będzie realizowany (lokalizacja, status prawny nieruchomości) w odniesieniu do wydatków Wnioskodawcy. W przypadku, gdy lokalizacja obejmuje więcej niż jedną nieruchomość, należy podać szczegółowy (rzeczowy) podział wydatków kwalifikowalnych pomiędzy poszczególne nieruchomości.</p> <p>W odniesieniu do wniosku o dofinansowanie składanego przez koordynatora sieci kontrahentów, opis lokalizacji wydatków kwalifikowalnych uczestników sieci innych niż Wnioskodawca musi wskazywać co najmniej nazwy województw, w których zlokalizowane są inwestycje poszczególnych przedsiębiorców.</p> <p><u>Siedziba spółki jest dostosowana do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej.</u></p> <p>Natomiast na potrzeby realizacji projektu zostaną wynajęte pomieszczenia, które będą znajdowały się przy ul. Migdałowej 86 w Rzeszowie od firmy o powierzchni min. 50 m². Wynajęte pomieszczenia wyposażone są w sprzęt informatyczny, infrastrukturę, mają dostęp do szybkiego Internetu. Ważne dla tego typu działalności jest to, że pomieszczenia wyposażone są w serwerownię, w której będzie można umieścić dodatkowe, zakupione serwery. Pomieszczenia wyposażone są również w centralę telefoniczną.</p> <p>Wynajmowane lokale są w pełni umeblowane, dostosowane do prowadzenia działalności gospodarczej. Są to pomieszczenia odpowiadające wymaganiom prowadzenia działalności telekomunikacyjnej, w szczególności są odpowiednio zagospodarowane, mają dostęp do światła dziennego, prądu, wody, a także innych koniecznych mediów. Lokal jest monitorowany, a także wyposażony w system alarmowy, które pozwolą bezpiecznie prowadzić działalność.</p> <p>Należy zwrócić uwagę, że pomieszczenia dostosowane są do przechowywania dokumentów zawierających dane osobowe (co jest bardzo ważne dla spółki Nowa Telefonía), są zabezpieczone, mają odpowiednie utrudnienia w dostępie dla osób nieuprawnionych.</p> <p>W pomieszczeniu tym zamontowany będzie również zakupiony sprzęt informatyczny. Także osoby biorące udział w projekcie ze strony spółki Nowa Telefonía wykonywać będą swoje obowiązki w wyżej opisanym lokalu.</p> <p>Realizacja projektu obejmować będzie tylko jedną nieruchomość.</p>
--

<p>5. Przebieg realizacji projektu</p> <p>Należy opisać, na czym polegać będzie realizowany projekt, i opisać jego zakres. Należy opisać wszystkie niezbędne działania planowane do wdrożenia rozwiązania elektronicznego biznesu typu B2B, objęte niniejszym projektem. W zależności od przyjętych rozwiązań techniczno-organizacyjnych, opis może dotyczyć również niezbędnych działań zaplanowanych we współpracujących przedsiębiorstwach. W przypadku wniosku składanego przez koordynatora sieci kontrahentów przebieg realizacji projektu musi obowiązkowo uwzględniać działania własne Wnioskodawcy oraz pozostałych uczestników sieci. Opis taki powinien potwierdzać pełnienie roli koordynatora w zakresie działań prowadzących do osiągnięcia celów projektu.</p> <p>Należy przedstawić chronologię zaplanowanych działań projektu, w tym działań/zadań prowadzących do ponoszenia wydatków kwalifikowalnych i niekwalifikowalnych wyszczególnionych w Przebiegu rzeczowo-finansowym (punkt 18 wniosku o dofinansowanie). Poszczególne etapy powinny być opisane w oddzielnych akapitach. Opis powinien być zwięzły i rzeczowy – charakterystyka poszczególnych działań powinna stanowić uszczegółowienie oraz uzupełnienie danych wykazanych w punkcie 18 wniosku o dofinansowanie. Opis działań musi zawierać wszelkie szczegóły, które będą brane pod uwagę podczas oceny projektu, zgodnie z wymogami przedstawionymi w <i>Przewodniku po kryteriach</i> (np. zasięg terytorialny planowanych działań promocyjnych).</p> <p>W ramach realizacji projektu powstanie platforma internetowa umożliwiająca realizację usługi B2B drogą elektroniczną, integrująca procesy biznesowe firmy Nowa Telefonía z firmami a w przyszłości także z innymi firmami, w tym firmami z zagranicy, które podejmą współpracę biznesową. Obecnie każdy z w/w partnerów posiada własne lub dzierżawi systemy informatyczne. Prowadzi to do dublowania wielu czynności i wydłużania procesów biznesowych realizowanych</p>
--

pomiędzy firmami.

Dodatkowo Nowa Telefonía dzięki dedykowanej platformie będzie mogła podpisać umowę SOR2 z firmą Orange Polska SA, z którą będą wymieniane komunikaty elektroniczne dotyczące przenoszonej numeracji, aktywowania usług dodatkowych i zgłaszania awarii. Dzięki temu firma będzie miała możliwość świadczenia usług hurtowych WLR również dla innych operatorów telekomunikacyjnych.

W chwili obecnej Nowa Telefonía nie jest w stanie wprowadzić usługi telefoni mobilnej, z powodu braku odpowiedniej aplikacji umożliwiającej sprawne zarządzanie tak skomplikowanym logistycznie przedsięwzięciem. W ramach platformy wdrożony zostanie moduł sprzedażowo-magazynowy, który pozwoli sprawnie zarządzać dystrybucją sprzedawanych urządzeń, takich jak routery, telefony komórkowe, karty GSM oraz analizować i planować zakupy u producentów.

Firma planuje pozyskać dostawców sprzętu elektronicznego z zagranicy ponieważ tam można kupić go najtaniej. Sprzęt elektroniczny w Stanach Zjednoczonych oraz w Chinach, taki jak routery oraz telefony komórkowe jest dużo tańszy niż u importerów lub producentów z Polski, a nie ustępuje mu jakością. Dzięki zakupom za granicą, firma jest w stanie dużo zaoszczędzić na kosztach zakupu w/w sprzętu. Partnerzy zagraniczni będą również korzystać z platformy ponieważ proces generowania zamówień, zgłaszania reklamacji zostanie w pełni zautomatyzowany.

Celem projektu jest poprawa pozycji konkurencyjnej Wnioskodawcy dzięki zbudowaniu i wdrożeniu dedykowanej, innowacyjnej Platformy B2B informatyzującej procesy:

1. obsługi kampanii sprzedażowych i marketingowych,
2. handlowy,
3. logistyki sprzedaży,
4. obsługi posprzedażowej,
5. rozliczeń.

W szczególności system ma zapewnić wsparcie działań Nowej Telefonii oraz partnerów biznesowych dotyczących:

1. pozyskania nowych partnerów biznesowych,
2. pozyskania nowych klientów przez Partnerów Handlowych poprzez odbiór wniosków i przesyłanych ofert,
3. obsługi logistycznej sprzedaży prowadzonej przez partnerów, min. rezerwację zamawianego przez klientów asortymentu (min. kart GSM, urządzeń), aktualizacji stanów magazynowych, zarządzanie dokumentacją magazynową,
4. przygotowywania zleceń do dostawców dotyczących włączenia lub wyłączenia usług na podstawie zamówień od Partnerów oraz stanu sald ich klientów,
5. przygotowywania rozliczeń sprzedaży przez Partnerów Handlowych, uwzględniających różne formy prowizji (min. za pozyskanie, od obrotu itp.).

Projektowana platforma B2B spełniać będzie jednocześnie takie funkcje jak:

- ← Zarządzania platformą
- ← Zarządzania procesami (workflow)
- ← Wymiana dokumentów w standardzie EDI
- ← Wymiana danych o kampaniach marketingowych (Campaign Management)
- ← Wymiana ofert handlowych i produktowych (Sales Management)
- ← Zarządzanie relacjami z partnerami i wymiana danych o rozliczeniach (Partner Relationship Management)
- ←

Planowana platforma zostanie skonstruowana z aplikacji realizujących szczegółowe wymagania , komponentów odpowiedzialnych za wymianę danych z partnerami oraz zarządzających procesami wymiany danych (workflow). Całość rozwiązania będzie obsługiwana przez Wnioskodawcę poprzez zintegrowany portal , umożliwiając wykonywanie poszczególnych czynności i monitorowanie wszystkich automatyzowanych procesów .

Wnioskodawca oszacował harmonogram oraz koszty projektu na podstawie zebranych z rynku ofert.

Niniejszy projekt jest przedsięwzięciem złożonym, dlatego też jego realizację przebiegać będzie w 5 etapach rzeczowych, których realizacja zostanie rozpoczęta nie wcześniej niż po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie:

Etap I. 01.06.2014 – 31.08.2014

Wykonanie projektu platformy, zakup i instalacja sprzętu IT i środowiska pracy przy następujących założeniach :

1. Nie ma obecnie na rynku gotowych aplikacji umożliwiających integrację systemów partnerów , partnerzy użytkują własne rozwiązania informatyczne.
2. Zasoby Wnioskodawcy nie są wystarczające do samodzielnego stworzenia i wdrożenia całego systemu B 2B, dlatego zleci to firmie zewnętrznej wybranej w drodze konkursu ofert .

W ramach pierwszego etapu inwestycja będzie przebiegała następująco:

1. **Wykonanie projektu platformy** - W tym etapie będzie wykonana analiza wymagań , używanych danych oraz procesów biznesowych , wybór gotowych aplikacji i modułów oraz technologii programistycznych zapewniających integrację zaproponowanych aplikacji . Zostanie wykonany projekt platformy , który wykorzystywany będzie na późniejszych jej etapach tworzenia oraz zostanie wyspecyfikowany interfejs pomiędzy współpracującymi systemami. Poszczególne moduły wchodzące w skład platformy mają mieć charakter aplikacji webowych , a sama platforma ma je prezentować w postaci portalu , tak aby osiągnąć jednolity z punktu widzenia użytkownika wnioskodawcy interfejs GUI.
2. **Opracowanie firmowego Modelu Danych Biznesowych** - Model Danych Biznesowych będzie zawierał informację o typach danych używanych w platformie oraz przy wymianie danych.
3. **Opracowanie Modelu Procesów Biznesowych** - Model Procesów Biznesowych zawierać będzie informacje o procesach realizowanych przy użyciu platformy.
4. **Opracowanie Interfejsu Wymiany Danych** - Interfejs Wymiany Danych zawierać będzie informacje o sposobie komunikacji między Partnerami i wymienianymi danymi.
5. **Zakup 2 serwerów** -
 - Serwer Back-End - Serwer niezbędny do zainstalowania modułu workflow oraz wymiany dokumentów EDI, billingu, bazy danych - 1 sztuka,
 - Serwer Front-End niezbędny do zainstalowania portalu dla użytkowników i modułów zarządzania platformą oraz zarządzania kampaniami, serwisu, sprzedażowo – magazynowy i rozliczeniowego partnerów - 1 sztuka,
6. **Zakup macierzy dyskowej** - Macierz dyskowa- niezbędna do składowania backupów danych - 1 sztuka.
7. **Zakup oprogramowania i licencji do obsługi serwerów** -
 - MS SQL Server 2012 R2 Standard Core - Baza danych dla platformy i poszczególnych modułów
 - Windows Server 2012 R2 DataCenter - System operacyjny dla serwera back-end: 1 szt. licencji serwerowej oraz 10 szt. licencji klienckich,
 - Windows Server 2012 R2 DataCenter - System operacyjny dla front-end: 1 szt. licencji serwerowej oraz 25 szt. licencji klienckich,
8. **Instalacja infrastruktury informatycznej i oprogramowania systemowego** - zostaną skonfigurowane 2 serwery (front-end i back-end) oraz zainstalowane i skonfigurowane zostanie oprogramowanie systemowe w/w serwerów (systemy operacyjne, baza danych, serwer webowy).

Etap II. 01.09.2014 – 31.12.2014

1. **Dostarczenie modułu zarządzania platformą** - Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł zapewniający logowanie i autoryzacją dostępu oraz moduł użytkowników i powiązane z nimi moduły logowania użytkowników , autoryzacji, oraz uprawnień . Wykonany zostanie również moduł zarządzania systemem i jego monitorowania . Utworzone będą podstawowe biblioteki programistyczne do integracji z platformą (framework). Przygotowane zostaną komponenty pozwalające na dostęp do funkcji systemu w zależności od uprawnień zalogowanego użytkownika . Zostanie wykonana integracja z podpisem cyfrowym . Zostanie wykonany panel zarządzający platformą .
2. **Instalacja modułu zarządzania platformą** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania platformą.
3. **Dostarczenie modułu zarządzania kampaniami (CM)** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za automatyzację procesu zarządzania kampaniami marketingowymi (telefonicznymi i mailowymi), w tym zarządzania grupami docelowymi, zawartością merytoryczną oraz wynikami kampanii. Moduł będzie odpowiedzialny także za zlecenie wykonania kampanii do Partnera oraz odbiór od niego wyników kampanii , które następnie będą w nim analizowane oraz będzie umożliwiał przekazywanie leadów sprzedażowych i rozliczanie efektów działania z tymi leadami .
4. **Instalacja modułu zarządzania kampaniami (CM)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania kampaniami.
5. **Dostarczenie modułu sprzedażowo-magazynowego (sales)** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do masowej obsługi sprzedaży usług telekomunikacyjnych poprzez sieć partnerów. System pozwoli na definiowanie oferty handlowej dla Partnerów, definiowanie sprzedawanych usług i ich cen. Będzie zawierał także bibliotekę plików stanowiącą know-how dostępny dla Partnerów o produktach i sposobach ich sprzedaży. System sprzedażowy będzie przechowywał dane z umów sprzedażowych pochodzących od Partnerów, pozwoli na zarządzanie dostępem Partnerów do poszczególnych klientów i ich umów. Pozwoli także na koordynację prac handlowych poprzez dostęp do rejestrów sprzedaży poszczególnych

Partnerów i ich handlowców. Moduł zapewni także wsparcie logistyczne sprzedaży, zostanie wyposażony w ewidencję magazynową sprzedawanych/używanych urządzeń.

6. **Instalacja modułu sprzedażowo-magazynowego (sales)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu sprzedażowo-magazynowego.
7. **Dostarczenie modułu zarządzania usługami (oss)** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł służący do rejestracji klientów i ich kont na poszczególnych platformach. Moduł będzie odpowiedzialny za przygotowanie danych niezbędnych do zlecenia aktywacji lub deaktywacji usługi u Dostawcy. Moduł zapewni harmonogramowanie przygotowania danych zgodnie z cyklami występującymi u Dostawców oraz możliwość przygotowania danych na żądanie. Moduł pozwoli także na podstawie danych otrzymanych od Dostawców potwierdzić wykonanie aktywacji i deaktywacji usług. Dane o wykonanych zleceniach aktywacji i deaktywacji zostaną przekazane do systemu billingowego celem taryfikacji.
8. **Instalacja modułu zarządzania usługami (oss)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania usługami: zleceń aktywacji i deaktywacji usług, określenie szablonów zleceń, skonfigurowanie kolejek i harmonogramów.

Etap III. 1.01.2015 - 31.03.2015

1. **Dostarczenie modułu zarządzania serwisem (service)** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za planowanie i monitorowanie instalacji urządzeń telekomunikacyjnych w lokalizacjach klientów. W skład modułu wejdzie harmonogramowanie pracy serwisantów z firm współpracujących, rejestracja wykonywanych działań (wizja lokalna, ocena warunków technicznych, instalacja docelowa, serwis, odinstalowanie przy rozwiązaniu umowy).
2. **Instalacja modułu zarządzania serwisem (service)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania serwisem, przygotowanie struktury organizacyjnej i dostępu, określenie wstępnego schedulera prac, przygotowanie szablonów dokumentów.
3. **Dostarczenie modułu billingowego (billing)** - Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do masowej wyceny usług sprzedawanych abonentom . Wykonany moduł będzie odpowiedzialny za wycenę usług wg zdefiniowanych warunków, cenników, planów taryfowych i promocji. System billingowy ma uwzględniać różne czynniki cenotwórcze (m.in. okres taryfikacyjny, ilość urządzeń lub usług, okres świadczenia usługi). System billingowy ma generować masowo faktury oraz prowadzić salda rozliczeniowe klienta. System billingowy pozwoli na konstruowanie konkurencyjnej rynkowo oferty Wnioskodawcy oraz pozwoli uniezależnić marże bezpośrednio od cenników Partnera. Pozwoli to na innowację w modelu biznesowym Wnioskodawcy jaką będzie przejście z prostego mechanizmu resellerskiego, na rozliczenia międzyoperatorskie. Dzięki tej innowacji Wnioskodawca będzie mógł swobodnie kształtować ceny sprzedawanych usług, pakietować je i rozliczać się z partnerami na zasadzie wzajemności.
4. **Instalacja modułu billingowego (billing)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu billingowego, przygotowanie usług i cenników, zasilenie danymi kont, przygotowanie źródeł danych CDR, przygotowanie schematów okresów rozliczeniowych, przygotowanie zestawu promocji, skonfigurowanie mechanizmów rentencji i archiwizacji danych, skonfigurowanie tablic prefixów i procesów mediacji, przygotowanie szablonów faktur, wstępna konfiguracja sald rozliczeniowych.
5. **Dostarczenie modułu zarządzania procesami wymiany danych (workflow)** - Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do zarządzania procesami wymiany danych między systemami oraz centralne repozytorium wykonanych procesów . Wykonany moduł będzie odpowiedzialny za inicjowanie i przeprowadzanie procesów wymiany danych i ich monitorowanie . Zapewni możliwość konfiguracji poszczególnych kroków wymiany, spodziewanych rezultatów i wymienianych komunikatów.
6. **Instalacja modułu zarządzania procesami wymiany danych (workflow)** - zainstalowanie i skonfigurowanie zarządzanie procesami wymiany danych.
7. **Dostarczenie modułu rozliczeniowego partnerów (prm)** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za zautomatyzowanie procesu rozliczeniowego: generowanie dokumentów rozliczeniowych oraz wydruków , raportów i zestawień . Moduł ma odpowiadać za obliczenie należnej prowizji partnerom , na podstawie detalicznych danych o sprzedaży zrealizowanej przez partnerów oraz dokonanych aktywacjach i deaktywacjach usług.
8. **Instalacja modułu rozliczeniowego partnerów (prm)** - Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu rozliczeniowego partnerów: zdefiniowanie cenników partnerskich, stawek, prowizji i algorytmów prowizyjnych, sposobu rozliczeń wzajemnych.

Etap IV. 1.04.2015 - 30.06.2015

1. **Dostarczenie modułu wymiany dokumentów EDI** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł wymiany dokumentów z podpisem elektronicznym oraz plików pomiędzy firmami uczestniczącymi, wraz z odpowiednimi zabezpieczeniami. Moduł ma umożliwić definiowanie i przesyłanie różnorodnych dokumentów w postaci elektronicznej. Moduł ma być zintegrowany z podpisem elektronicznym.
2. **Instalacja modułu wymiany dokumentów EDI** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu wymiany dokumentów EDI.
3. **Dostarczenie portalu integrującego** – Przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony portal integrujący dostarczone uprzednio moduły w jedną kompleksową witrynę webową (portal). Zostanie opracowana szata graficzna uwzględniająca logotyp i style używane przez Wnioskodawcę.
4. **Instalacja portalu integrującego** - zainstalowanie i skonfigurowanie portalu integrującego.
5. **Konfiguracja procesów** - Wykonanie integracji pomiędzy modułami platformy oraz z systemami zewnętrznymi partnerów.

Etap V. 1.07.2015 - 31.12.2015

1. **Konfiguracja procesów** - Wykonanie integracji pomiędzy modułami platformy oraz z systemami zewnętrznymi partnerów.
2. **Testy integracyjne** - Zostaną wykonane scenariusze testowe dla poszczególnych modułów i interfejsów, w których zostaną sprawdzone elementy związane z wymianą danych między partnerami. Na podstawie wyniku testów do systemu zostaną wprowadzone ewentualne modyfikacje lub poprawki.
3. **Uruchomienie produkcyjne platformy** - Wykonana zostanie dokumentacja wdrożeniowa, po czym platforma zostanie uruchomiona w docelowym środowisku produkcyjnym.
4. **Zakup pakietu maintenance** - zapewnienie serwisowania wykonanej platformy przez cały okres trwania projektu z określonym poziomem reakcji (serwis 12/5, czas reakcji 2h, czas usunięcia awarii 8h).

6. Technologie stosowane w ramach projektu

Charakterystyka tworzonego systemu B2B (rozwiązania elektronicznego biznesu typu B2B)

Należy przedstawić ogólny opis tworzonego systemu(-ów) B2B. Opis powinien zawierać w szczególności informacje odnośnie planowanego sposobu komunikacji pomiędzy przedsiębiorcami korzystającymi z tworzonego rozwiązania elektronicznego biznesu typu B2B i wynikających stąd wymogów technologicznych po stronie Wnioskodawcy oraz przedsiębiorców współpracujących z nim w oparciu o tworzony system B2B. Opis powinien umożliwić m.in. ocenę wykonalności technicznej części informatycznej projektu, stopnia skalowalności tworzonego systemu B2B (w zakresie ograniczeń związanych z dołączaniem do systemu kolejnych procesów biznesowych, użytkowników po stronie Wnioskodawcy i jego partnerów biznesowych, itd.).

Opis:

Przedmiotem projektu jest realizacja przyjętej strategii Wnioskodawcy dążącej do świadczenia najwyższej jakości usług zarządzania wielokanałowymi strukturami sprzedaży dla klientów biznesowych, zwiększającej szanse na osiągnięcie trwałej przewagi konkurencyjnej.

Wnioskowany system będący integralną częścią strategii Spółki umożliwi zautomatyzowanie oraz wsparcie realizacji procesów biznesowych pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerami biznesowymi.

Istota efektywnej ekonomicznie struktury sprzedażowej zakłada elastyczność oraz wysoką efektywność ekonomiczną rozwiązania, ściśle uzależnioną od osiąganych wyników. Dla tych powodów coraz większa liczba przedsiębiorców decyduje się zlecić procesy sprzedażowe do zewnętrznych wyspecjalizowanych podmiotów co, z jednej strony wiąże koszty ponoszone przez przedsiębiorcę ściśle z osiąganymi przychodami, a z drugiej pozwala na dowolną skalowalność, zmienną w krótkim czasie, co nie byłoby możliwe przy własnych pracownikach. Aby móc świadczyć usługi sprzedażowe, które spełniają powyższe oczekiwania, niezbędna jest współpraca z wieloma partnerami, a to z kolei oznacza konieczność posiadania właściwego systemu wsparcia, aby współpraca mogła być efektywna oraz osiągać oczekiwaną sprawność operacyjną.

Rynek usług telekomunikacyjnych wymusza na Wnioskodawcy korzystanie z usług wielu Partnerów – dostawców usług, aby następnie zagregować te usługi oraz świadczyć je, we własnym imieniu i na własne ryzyko – dla odbiorców docelowych. Taka współpraca pozwala na optymalne wykorzystanie zasobów przez wszystkich partnerów, ale wymaga jednocześnie, po stronie Wnioskodawcy, stałej i bieżącej kontroli partnerów oraz weryfikacji spełniania przez nich parametrów i warunków ustalonej współpracy. W tym miejscu pojawia się potrzeba właściwego narzędzia informatycznego

będącego przedmiotem niniejszego wniosku . Poza funkcją kontrolną narzędzie takie zapewni również , z korzyścią dla wszystkich partnerów w projekcie , wzrost sprawności działań . Zaprojektowane, stworzone i wdrożone w ramach niniejszego projektu rozwiązania informatyczne zapewnią automatyzację procesów biznesowych pomiędzy systemem informatycznym wnioskodawcy a systemami informatycznymi współpracujących przedsiębiorstw (systemy do zarządzania , systemy call center).

Poniżej przedstawiono opis realizacji poszczególnych etapów aplikacji informatycznej.

Platforma B2B ma służyć wymianie danych handlowych między Wnioskodawcą a jego Partnerami Handlowymi oraz Dostawcami. Platforma B2B ma za zadanie: obsługiwać procesy związane z zlecaniem wykonania kampanii marketingowych, odbierać ich rezultaty, zarządzać dostępem partnerów do danych klientów Wnioskodawcy, przekazywać wnioski i przygotowywać oferty dla partnerów w celu pozyskania nowych lub lokalizacji istniejących klientów, zarządzać logistyką sprzedaży asortymentu, przekazywać zlecenia do dostawców oraz rozliczać sprzedaż usług przez partnerów w modelu przedpłaconym z uwzględnieniem różnych form prowizji.

Platforma B2B składać się będzie z następujących współpracujących ze sobą aplikacji (modułów):

- Moduł zarządzania platformą,
- Moduł zarządzania kampaniami (Campaign Management)
- Moduł sprzedażowo-magazynowy (Sales Management)
- Moduł zarządzania usługami (OSS)
- Moduł zarządzania serwisem (Service Management)
- Moduł billingowy (Billing)
- Moduł zarządzania procesami wymiany danych(workflow)
- Moduł rozliczeniowy partnerów (Partner Relationship Management)
- Moduł wymiany dokumentów EDI
- Portal integrujący

Planowana platforma zostanie skonstruowana z modułów realizujących szczegółowe wymagania, komponentów odpowiedzialnych za wymianę danych z partnerami oraz zarządzających procesami wymiany danych (workflow). Całość rozwiązania będzie obsługiwana przez Wnioskodawcę poprzez zintegrowany portal, umożliwiający wykonywanie poszczególnych czynności i monitorowanie wszystkich automatyzowanych procesów.

Wnioskodawca przeprowadził studium wykonalności projektu, którego rezultatem jest opracowanie optymalnej ścieżki realizacji tak skomplikowanego przedsięwzięcia:

- 1. Wykonanie projektu platformy** - W tym etapie będzie wykonana analiza wymagań , używanych danych oraz procesów biznesowych, wybór gotowych aplikacji i modułów oraz technologii programistycznych zapewniających integrację zaproponowanych aplikacji . Zostanie wykonany projekt platformy , który wykorzystywany będzie na późniejszych jej etapach tworzenia oraz zostanie w yspecyfikowany interfejs pomiędzy współpracującymi systemami. Poszczególne moduły wchodzące w skład platformy mają mieć charakter aplikacji webowych , a sama platforma ma je prezentować w postaci portalu , tak aby osiągnąć jednolity z punktu widzenia użytkownika wnioskodawcy interfejs GUI.
- 2. Opracowanie firmowego Modelu Danych Biznesowych** - Model Danych Biznesowych będzie zawierał informację o typach danych używanych w platformie oraz przy wymianie danych
- 3. Opracowanie Modelu Procesów Biznesowych** - Model Procesów Biznesowych zawierać będzie informacje o procesach realizowanych przy użyciu platformy.
- 4. Opracowanie Interfejsu Wymiany Danych** - Interfejs Wymiany Danych zawierać będzie informacje o sposobie komunikacji między Partnerami i wymienianymi danymi.
- 5. Zakup 2 serwerów i macierzy dyskowej**
 - Serwer Back-End - Serwer niezbędny do zainstalowania modułu workflow oraz wymiany dokumentów EDI, billingu, bazy danych - 1 sztuka,
 - Serwer Front-End niezbędny do zainstalowania portalu dla użytkowników i modułów zarządzania platformą oraz zarządzania kampaniami, serwisu, sprzedażowo – magazynowy i rozliczeniowy partnerów - 1 sztuka,
 - Macierz dyskowa- niezbędna do składowania backupów danych - 1 sztuka.
- 6. Zakup oprogramowania i licencji do obsługi serwerów**
 - MS SQL Server 2012 R2 Standard Core - Baza danych dla platformy i poszczególnych modułów
 - Windows Server 2012 R2 DataCenter - System operacyjny dla serwera back-end: 1 szt. licencji serwerowej oraz 10 szt. licencji klienckich,
 - Windows Server 2012 R2 DataCenter - System operacyjny dla front-end: 1 szt. licencji serwerowej oraz 25 szt. licencji klienckich,
- 7. Instalacja infrastruktury informatycznej i oprogramowania systemowego** - zostaną skonfigurowane 2 serwery (front-end i back-end) oraz zainstalowane i skonfigurowane zostanie oprogramowanie systemowe w/w serwerów (systemy operacyjne, baza danych, serwer webowy).
- 8. Dostarczenie modułu zarządzania platformą** - przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie

dostarczony moduł zapewniający logowanie i autoryzację dostępu oraz moduł użytkowników i powiązane z nimi moduły logowania użytkowników, autoryzacji, oraz uprawnień. Wykonany zostanie również moduł zarządzania systemem i jego monitorowania. Utworzone będą podstawowe biblioteki programistyczne do integracji z platformą (framework). Przygotowane zostaną komponenty pozwalające na dostęp do funkcji systemu w zależności od uprawnień zalogowanego użytkownika. Zostanie wykonana integracja z podpisem cyfrowym. Zostanie wykonany panel zarządzający platformą.

9. **Instalacja modułu zarządzania platformą** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania platformą.
10. **Dostarczenie modułu zarządzania kampaniami (CM)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za automatyzację procesu zarządzania kampaniami marketingowymi (telefonicznymi i mailowymi), w tym zarządzania grupami docelowymi, zawartością merytoryczną oraz wynikami kampanii. Moduł będzie odpowiedzialny także za zlecenie wykonania kampanii do Partnera oraz odbiór od niego wyników kampanii, które następnie będą w nim analizowane oraz będzie umożliwiał przekazywanie leadów sprzedażowych i rozliczanie efektów działania z tymi leadami.
11. **Instalacja modułu zarządzania kampaniami (CM)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania kampaniami.
12. **Dostarczenie modułu sprzedażowo-magazynowego (sales)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do masowej obsługi sprzedaży usług telekomunikacyjnych poprzez sieć partnerów. System pozwoli na definiowanie oferty handlowej dla Partnerów, definiowanie sprzedawanych usług i ich cen. Będzie zawierał także bibliotekę plików stanowiącą know-how dostępny dla Partnerów o produktach i sposobach ich sprzedaży. System sprzedażowy będzie przechowywał dane z umów sprzedażowych pochodzących od Partnerów, pozwoli na zarządzanie dostępem Partnerów do poszczególnych klientów i ich umów. Pozwoli także na koordynację prac handlowych poprzez dostęp do rejestrów sprzedaży poszczególnych Partnerów i ich handlowców. Moduł zapewni także wsparcie logistyczne sprzedaży, zostanie wyposażony w ewidencję magazynową sprzedawanych/użyczanych urządzeń.
13. **Instalacja modułu sprzedażowo-magazynowego (sales)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu sprzedażowo-magazynowego.
14. **Dostarczenie modułu zarządzania usługami (oss)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł służący do rejestracji klientów i ich kont na poszczególnych platformach. Moduł będzie odpowiedzialny za przygotowanie danych niezbędnych do zlecenia aktywacji lub deaktywacji usługi u Dostawcy. Moduł zapewni harmonogramowanie przygotowania danych zgodnie z cyklami występującymi u Dostawców oraz możliwość przygotowania danych na żądanie. Moduł pozwoli także na podstawie danych otrzymanych od Dostawców potwierdzić wykonanie aktywacji i deaktywacji usług. Dane o wykonanych zleceniach aktywacji i deaktywacji zostaną przekazane do systemu billingowego celem taryfikacji.
15. **Instalacja modułu zarządzania usługami (oss)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania usługami: zleceń aktywacji i deaktywacji usług, określenie szablonów zleceń, skonfigurowanie kolejek i harmonogramów.
16. **Dostarczenie modułu zarządzania serwisem (service)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za planowanie i monitorowanie instalacji urządzeń telekomunikacyjnych w lokalizacjach klientów. W skład modułu wejdzie harmonogramowanie pracy serwisantów z firm współpracujących, rejestracja wykonywanych działań (wizja lokalna, ocena warunków technicznych, instalacja docelowa, serwis, odinstalowanie przy rozwiązaniu umowy).
17. **Instalacja modułu zarządzania serwisem (service)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania serwisem, przygotowanie struktury organizacyjnej i dostępu, określenie wstępnego schedulera prac, przygotowanie szablonów dokumentów.
18. **Dostarczenie modułu billingowego (billing)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do masowej wyceny usług sprzedawanych abonentom. Wykonany moduł będzie odpowiedzialny za wycenę usług wg zdefiniowanych warunków, cenników, planów taryfowych i promocji. System billingowy ma uwzględniać różne czynniki cenotwórcze (m.in. okres taryfikacyjny, ilość urządzeń lub usług, okres świadczenia usługi). System billingowy ma generować masowo faktury oraz prowadzić salda rozliczeniowe klienta. System billingowy pozwoli na konstruowanie konkurencyjnej rynkowo oferty Wnioskodawcy oraz pozwoli uniezależnić marżę bezpośrednio od cenników Partnera. Pozwoli to na innowację w modelu biznesowym Wnioskodawcy jaką będzie przejście z prostego mechanizmu resellerskiego, na rozliczenia międzyoperatorskie. Dzięki tej innowacji Wnioskodawca będzie mógł swobodnie kształtować ceny sprzedawanych usług, pakietować je i rozliczać się z partnerami na zasadzie wzajemności.
19. **Instalacja modułu billingowego (billing)** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu billingowego, przygotowanie usług i cenników, zasilanie danymi kont, przygotowanie źródeł danych CDR, przygotowanie schematów okresów rozliczeniowych, przygotowanie zestawu promocji, skonfigurowanie mechanizmów rentencji i archiwizacji danych, skonfigurowanie tablic prefixów i procesów mediacji, przygotowanie szablonów faktur, wstępna konfiguracja sald rozliczeniowych.
20. **Dostarczenie modułu zarządzania procesami wymiany danych (workflow)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł do zarządzania procesami wymiany danych między systemami oraz centralne repozytorium wykonanych procesów. Wykonany moduł będzie odpowiedzialny za inicjowanie i przeprowadzanie procesów wymiany danych i ich monitorowanie. Zapewni możliwość konfiguracji poszczególnych kroków wymiany, spodziewanych rezultatów i wymienianych komunikatów.
21. **Instalacja modułu zarządzania procesami wymiany danych (workflow)** - zainstalowanie i skonfigurowanie zarządzanie procesami wymiany danych.

22. **Wykonanie modułu rozliczeniowego partnerów (prm)** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł odpowiedzialny za zautomatyzowanie procesu rozliczeniowego : generowanie dokumentów rozliczeniowych oraz wydruków , raportów i zestawień . Moduł ma odpowiadać za obliczenie należnej prowizji partnerom , na podstawie detalicznych danych o sprzedaży zrealizowanej przez partnerów oraz dokonanych aktywacjach i deaktywacjach usług.
23. **Instalacja modułu rozliczeniowego partnerów (prm)** - Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu rozliczeniowego partnerów: zdefiniowanie cenników partnerskich, stawek, prowizji i algorytmów prowizyjnych, sposobu rozliczeń wzajemnych.
24. **Dostarczenie modułu wymiany dokumentów EDI** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony moduł wymiany dokumentów z podpisem elektronicznym oraz plików pomiędzy firmami uczestniczącymi, wraz z odpowiednimi zabezpieczeniami . Moduł ma umożliwić definiowanie i przesyłanie różnorodnych dokumentów w postaci elektronicznej. Moduł ma być zintegrowany z podpisem elektronicznym .
25. **Instalacja modułu wymiany dokumentów EDI** - zainstalowanie i skonfigurowanie modułu wymiany dokumentów EDI.
26. **Dostarczenie portalu integrującego** – przez wybranego w procesie ofertowym Dostawcę zostanie dostarczony portal integrujący dostarczone uprzednio moduły w jedną kompleksową witrynę webową (portal). Zostanie opracowana szata graficzna uwzględniająca logotyp i style używane przez Wnioskodawcę .
27. **Instalacja portalu integrującego** - zainstalowanie i skonfigurowanie portalu integrującego.
28. **Konfiguracja procesów** - Wykonanie integracji pomiędzy modułami platformy oraz z syst emami zewnętrznymi partnerów.
29. **Testy integracyjne** - Zostaną wykonane scenariusze testowe dla poszczególnych modułów i interfejsów , w których zostaną sprawdzone elementy związane z wymianą danych między partnerami . Na podstawie wyniku testów do systemu zostaną wprowadzone ewentualne modyfikacje lub poprawki .
30. **Uruchomienie produkcyjne platformy** - Wykonana zostanie dokumentacja wdrożeniowa , po czym platforma zostanie uruchomiona w docelowym środowisku produkcyjnym .
31. **Zakup pakietu maintenance** - zapewnienie serwisowanie wykonanej platformy przez cały okres trwania projektu z określonym poziomem reakcji (serwis 12/5, czas reakcji 2h, czas usunięcia awarii 8h).

Innowacyjność i efektywność technologii informatycznych

Należy opisać zakupywane lub planowane do wytworzenia w ramach projektu rozwiązania informatyczne pod kątem ich innowacyjności. Planowana w projekcie inwestycja musi prowadzić do wdrożenia rozwiązań informatycznych innowacyjnych względem obecnie stosowanych rozwiązań na poziomie przedsiębiorstwa Wnioskodawcy, w tym względem rozwiązań stosowanych obecnie przez Wnioskodawcę do realizacji współpracy z partnerami biznesowymi objętymi projektem (jeśli jest już prowadzona).

Opis powinien precyzować, czy i w jaki sposób planowane rozwiązania informatyczne, przeznaczone do automatyzacji procesów biznesowych między przedsiębiorcami, wniosą wartość dodaną w kontekście zakładanych celów projektu (np. doprowadzą do zwiększenia efektywności realizowanych procesów biznesowych).

W przypadku wniosku o dofinansowanie składanego przez koordynatora sieci kontrahentów opis powinien potwierdzać wartość dodaną płynącą z wdrażanych rozwiązań informatycznych w odniesieniu do działalności wszystkich uczestników sieci.

Opis:

Wszystkie rozwiązania charakteryzują się wysoką innowacyjnością, która przejawiać się będzie między innymi w:

- aplikacja jest rozbudowanym narzędziem organizacyjnym, która w połączeniu z systemami informatycznymi przejmuje wiele rzeczywistych procesów zachodzących między współdziałającymi przedsiębiorstwami,
- aplikacja B2B pozwoli na zautomatyzowane procesów penetracji rynkowej, pozyskiwania klientów przez partnerów, wymianę handlową z dostawcami oraz rozliczanie wykonanej sprzedaży,
- automatycznie wystawiane będą dokumenty handlowe i logistyczne (np. zamówienia) dzięki aplikacji B2B będzie możliwość automatycznego generowania zamówień a następnie przekształcania ich w umowy lub inne dokumenty handlowe,
- zastosowaniu wydajnych serwerów wraz z nowoczesnymi i wydajnymi systemami operacyjnymi i bazami danych,
- interfejs użytkownika będzie oparty o najnowszą specyfikację języka HTML5, z wykorzystaniem nowoczesnej technologii AJAX,
- niezawodność i wiarygodność przesyłanych komunikatów zapewni zastosowanie technologii opartej o kolejki wiadomości,
- zaprojektowaniu przy użyciu nowoczesnych rozwiązań i technologii,
- aplikacja zapewni wysokie bezpieczeństwo, dzięki użyciu protokołu szyfrowanego https, certyfikatów oraz uwierzytelniania przesyłu danych podpisem elektronicznym,
- moduł wymiany dokumentów EDI umożliwi wymianę danych w różnych standardach dostosowanych do indywidualnych możliwości integrowanych systemów. Takie podejście zapewni osiągnięcie wysokiej kompatybilności z oprogramowaniem różnych dostawców istniejącym u partnerów handlowych,
- system umożliwi szybkie i bezpieczne przekazywanie dokumentów handlowych pomiędzy wnioskodawcą a współpracującymi z nimi podmiotami, usprawni także korektę i uzupełnianie dokumentów min. poprzez logowanie zmian wprowadzanych do dokumentów i skatalogowane reguły walidacyjne dokumentów,
- system będzie wykorzystywał nowoczesne mechanizmy workflow i zarządzania dokumentami aby skutecznie monitorować procesy przesyłania dokumentów oraz zapobiegać naruszeniom zdefiniowanych ram czasowych na podejmowanie odpowiednich akcji,
- Aplikacja zostanie wyposażona w nowoczesne mechanizmy analizy danych i raportowania, pozwalające

kierownictwu na szybkie i wielostronne monitorowanie procesów obsługiwanych przez platformę,

- zastosowanie portalu, integrującego wiele różnych modułów w jedną aplikację webową pozwoli użytkownikom Wnioskodawcy na osiągnięcie pożądanego ergonomii pracy
- dzięki zastosowaniu mechanizmów zarządzania procesami (workflow) możliwe będzie skatalogowanie i skonfigurowanie procesów biznesowych, co pozwoli łatwiej adaptować się Wnioskodawcy do zmieniających warunków rynkowych,
- zostanie zastosowana technologia przetwarzania asynchronicznego i wielowątkowego, zapewniająca szybszą realizację złożonych obliczeń,
- zastosowany workflow w powiązaniu z generowanymi dokumentami w standardzie zgodnym z EDI pozwoli na automatyzację i standaryzację wymiany danych z partnerami, zapewniając wiarygodny i bezpieczny mechanizm docierania informacji do właściwych adresatów,
- Planowane do zakupu serwery zapewnią wysoką wydajność i nadmiarowość,
- Serwery cechować się będą skalowalnością sprzętowa i minimalizacją zagrożeń utraty danych oraz wysoką odpornością na awarie,
- Aplikacja wygeneruje automatycznie, na podstawie dokumentów zgromadzonych w bazie danych wnioskodawcy pliki w standardzie zgodnym z EDI i dostarczy je kanałem dystrybucyjnym do właściwych odbiorców, Wymiana danych będzie opierała się o pliki w standardzie zgodnym z EDI – ebXML. Standard został utworzony w 1999 roku w celu standaryzacji wymiany dokumentów elektronicznych opartych o XML. Jest sponsorowany przez organizacje UN/CEFACT i OASIS. Standard ebXML umożliwia firmom różnej wielkości wymianę dokumentów elektronicznych w postaci zestawu wspólnych obiektów (core components) wraz z określonymi słownikami. Użycie ebXML w środowisku webserwisowym i zapewnienie odpowiedniego sposobu bezpieczeństwa i niezawodności stanowi przedmiot standardu ebMS 3.0. Projektowana platforma będzie wymieniała komunikaty między partnerami w postaci zgodnej z ebXML z wykorzystaniem mechanizmów obsługi komunikacji zgodnej ze specyfikacją ebMS.

Technologie proekologiczne w ramach inwestycji

Należy opisać, czy i w jaki sposób projekt uwzględni kwestie ochrony środowiska – czy przewiduje się wdrożenie nowoczesnych rozwiązań informatycznych lub instalacji technicznych optymalizujących efektywność energetyczną systemu informatycznego i zwiększających bezpieczeństwo ekologiczne inwestycji? W przypadku gdy projekt przewiduje zastosowanie takich technologii, należy opisać i w miarę możliwości oszacować w formie liczbowej przewagę planowanych rozwiązań nad standardowymi rozwiązaniami stosowanymi na rynku.

Rozwiązania o których mowa powyżej mogą dotyczyć w szczególności wydajności energetycznej sprzętu informatycznego, optymalizacji zasobów IT, technologii stosowanych w systemach zasilania (podstawowego i awaryjnego) i chłodzenia, wtórnego wykorzystania ciepła itp.

Należy opisać, czy przewidywane efekty ekologiczne zastosowania technologii, o których mowa powyżej, są możliwe do zmierzenia i oszacowania, oraz czy i w jaki sposób przewiduje się monitorowanie tych mierzalnych parametrów w toku działalności gospodarczej po zakończeniu realizacji projektu.

Opis:

Złożenie wniosku o dofinansowanie zostało poprzedzone przygotowaniem wstępnego projektu systemu informatycznego wyłącznie pod kątem wdrożenia nowoczesnych rozwiązań (technologii) proekologicznych. Na podstawie wstępnych założeń, można stwierdzić, że w ramach inwestycji zostaną wdrożone nowoczesne technologie proekologiczne.

Wnioskodawca chcąc zoptymalizować wpływ planowanego wdrożenia na efektywność energetyczną postanowił, że zamiast instalować całą infrastrukturę niezbędną do funkcjonowania systemu we własnej siedzibie, zainstaluje ją w Data Center. W tym celu, zostanie wybrany taki operator Data Center, który stosuje technologie proekologiczne i efektywne energetycznie. Działanie takie przyczyni się do oszczędności zasobów po stronie Wnioskodawcy, który w innym przypadku musiałby, chcąc zapewnić odpowiednie bezpieczeństwo i parametry funkcjonowania systemu kupić dodatkową infrastrukturę, która w sposób mniej efektywnie energetycznie zasilaby cały system w lokalizacji Wnioskodawcy. W Data Center stosowane są efektywne energetycznie technologie w systemach zasilania i chłodzenia, następuje wtórne wykorzystanie ciepła. Wszystkie te technologie są monitorowane przez operatora Data Center i parametry udostępniane Wnioskodawcy. Chłodzenie zorientowane na rzędy szaf zwiększa efektywność poprzez ukierunkowanie punktowe chłodzenia na urządzenia, które tego wymagają. Umieszczenie klimatyzatorów w pobliżu serwerów zapewnia krótką drogę powietrza pomiędzy urządzeniem chłodzącym a źródłem ciepła, co zwiększa sprawność i dostępność całego systemu teleinformatycznego.

Działania, które Wnioskodawca podejmie we własnym zakresie ramach programu oszczędzania energii:

- Użytkowanie urządzeń które posiadają sterowanie zarządzania energią, dzięki któremu możliwa jest minimalizacja całkowitej ilości zużywanej energii urządzeń oraz monitorowanie poboru mocy,
- Redukowanie ilości przetwarzanych danych. Zamawiający przewiduje regularnie usuwać niewykorzystywane pliki lub je kompresować. Zwykle ogromna ilość przestrzeni dyskowej jest bowiem zajęta przez dane, które nie są już potrzebne.
- Wdrożenie polityki efektywnego zarządzania energią poprzez określenie planów hibernacji serwerów. Zakładamy że serwery produkcyjne będą użytkowane przez maksymalnie 12 godzin na dobę (w trakcie dnia roboczego), 12 godzin będą w trybie hibernacji.
- Najbardziej obciążające procesy będą uruchamiane w nocy, gdzie koszty energii elektrycznej są do 40% niższe od kosztów w ciągu dnia. Serwery w ciągu weekendów będą również w trybie hibernacji.
- Zastosowanie wirtualizacji, dzięki której zredukowano ilość potrzebnych serwerów z 4 do 2.

Dla podejścia standardowego (4 serwery), bilans energetyczny:

urządzenie	moc znamionowa [kW]	moc pobrana [kW]	czas pracy [h/doba]	zużycie tryb standardowy [kWh/rok]
serwer bazy danych	0,49	0,39	24,00	3416,40
serwer billingowy	0,49	0,39	24,00	3416,40
serwer Workflow	0,45	0,36	24,00	3153,60
portal webowy	0,44	0,33	24,00	2890,80
RAZEM				12877,20

Po zastosowaniu wirtualizacji i odpowiedniej polityki efektywności energetycznej bilans energetyczny wygląda następująco:

urządzenie	moc znamionowa [kW]	moc pobrana [kW]	moc hibernacja [kW]	czas pracy [h/doba]	czas hibernacji [h/doba]	zużycie tryb standardowy [kWh/rok]	zużycie tryb ekologiczny [kWh/rok]	zużycie hibernacja [kWh/rok]
Serwer back-end	0,51	0,43	0,11	12,00	12,00	3766,80	1883,40	481,80
Serwer front-end	0,51	0,43	0,11	12,00	12,00	3766,80	1883,40	481,80
RAZEM						7533,60	3766,80	963,60

Efektywność energetyczna rozwiązania – 63% w stosunku do rozwiązania standardowego

Odpowiednia polityka efektywności energetycznej o raz wirtualizacja pozwoli zaoszczędzić ok . 63% kosztów energii.

Dzięki wymianie B2B zmniejszone zostanie zużycie papieru o ponad 50%. Zmniejszy się również zużycie paliwa u partnerów handlowych sprzedających usługi Nowej Telefonii, ponieważ nie będzie konieczności ponownego wracania do klientów, aby poprawiać zamówienia, które nie zostały zrealizowane z powodu błędów w przekazie informacji.

Technologie podpisu elektronicznego lub elektronicznej wymiany danych, eliminacja papierowego obiegu dokumentacji

Należy wskazać czy w ramach realizacji projektu nastąpi wdrożenie technologii podpisu elektronicznego lub elektronicznej wymiany danych. W przypadku, gdy przewiduje się wdrożenie któregoś z ww. typów technologii, należy je opisać i przedstawić sposób ich wdrożenia, oraz sposób i zakres ich stosowania w ramach rozwiązania elektronicznego biznesu typu B2B automatyzującego procesy biznesowe pomiędzy współpracującymi przedsiębiorcami. W szczególności należy określić:

- czy technologie te są ustandaryzowane (np. bezpieczny podpis elektroniczny z certyfikatem kwalifikowanym i EDIFACT);
- w jakim stopniu są technologiami skalowanymi (np. pozwalającymi na ich zastosowanie w kolejnych procesach biznesowych, przy zmiennej liczbie użytkowników systemu i obsługiwanych operacji gospodarczych, w relacjach z kolejnymi przedsiębiorcami, w komunikacji z innymi systemami informatycznymi itp.);
- procesy biznesowe, w których technologie te znajdują zastosowanie.

Należy wskazać (oszacować) w jakim stopniu wdrożenie systemu B2B z zastosowaniem tego typu technologii przyczyni się do eliminacji obiegu dokumentacji w formie papierowej w procesach biznesowych, w których te technologie znajdują zastosowanie.

Opis:

Wnioskodawcy bardzo zależy na zapewnieniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa przesyłanych danych oraz wiarygodnej autoryzacji użytkowników przesyłających dokumenty. Dlatego też budowa dedykowanej aplikacji B2B wiązać się będzie z wykorzystaniem bezpiecznego podpisu elektronicznego z certyfikatem kwalifikowanym, który będzie wykorzystywany do logowania się użytkownika do niektórych modułów systemu oraz do potwierdzania wybranych operacji w systemie.

Zastosowanie zaawansowanego podpisu elektronicznego zapewnia identyfikowalność i wiarygodność osoby (mamy pewność, iż operacji dokonał właściciel zaawansowanego podpisu elektronicznego). Bezpieczny podpis elektroniczny z certyfikatem kwalifikowanym będzie wykorzystywany także do automatycznej wymiany niektórych informacji, w takim przypadku nadawca potwierdza fakt wysłania informacji poprzez użycie karty i potwierdzenie numeru PIN. Informacje zostaną wówczas opatrzone zaawansowanym podpisem elektronicznym i przesłane automatycznie do odbiorcy.

Przyjęcie podpisu elektronicznego zrealizuje funkcjonalność , dzięki której dokumenty autoryzowane w ten sposób w systemie informatycznym jednego partnera lub wnioskodawcy zachowają swoją wagę u innych uczestników procesu .

Dzięki wdrożeniu podpisu elektronicznego wyeliminowany zostanie, o ponad 50% obieg papierowych dokumentów takich jak zamówienia, faktury, zestawienia prowizyjne, dokumenty magazynowe, itd., bo wprowadzony podpis uwiarygodni je formalnie w ramach następujących procesów:

1. Proces handlowy,
2. Proces logistyki sprzedaży,
3. Proces obsługi posprzedażowej,
4. Proces rozliczeń.

W ramach realizacji niniejszego projektu, podczas integracji systemów nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie zgodnym z EDI. Pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerem Handlowym będzie dokonywana wymiana dokumentów elektronicznych realizowana jako przesyłanie komunikatów elektronicznych na platformie. Dzięki temu zostanie ustandaryzowany i zautomatyzowany proces wymiany danych handlowych dotyczących klientów Nowej Telefonii, w tym składania zamówień na określony asortyment i usługi, ich potwierdzania i rozliczania sprzedaży. Dzięki standaryzacji zapewnianej przez EDI odmienne systemy komputerowe Wnioskodawcy i Partnera Handlowego będą potrafiły odczytać i zinterpretować struktury danych będących przedmiotem wymiany, zapisane według uzgodnionego standardu i realizować wspólnie złożone procesy biznesowe. Dokumenty wygenerowane w ten sposób będą wiernie odzwierciedlać dokument partnera biznesowego i będą dostarczone bez opóźnienia, a co szczególnie ważne automatycznie zaimportowane zostaną do systemu do zarządzania odbiorcy , co pozwoli na ich szybkie i wygodne przeglądanie . Projektowana platforma będzie wymieniała komunikaty między partnerami w postaci zgodnej z ebXML z wykorzystaniem mechanizmów obsługi komunikacji zgodnej ze specyfikacją ebMS . Platforma będzie obsługiwała standard ebXML zgodny z EDI . Standard został utworzony w 1999 roku w celu standaryzacji wymiany dokumentów elektronicznych opartych o XML . Jest sponsorowany przez organizacje UN /CEFACT i OASIS . Standard ebXML umożliwia firmom różnej wielkości wymianę dokumentów elektronicznych w postaci zestawu wspólnych obiektów (core components) wraz z określonymi słownikami . Użycie ebXML w środowisku serwisowym i zapewnienie odpowiedniego sposobu bezpieczeństwa i niezawodności stanowi przedmiot standardu ebMS 3.0. Projektowana platforma będzie wymieniała komunikaty między partnerami w postaci zgodnej z ebXML z wykorzystaniem mechanizmów obsługi komunikacji zgodnej ze specyfikacją ebMS .

Platforma pozwoli na zmianę sposobu przekazywania informacji. Dzięki ustandaryzowanej wymianie danych informacje będą odpowiednio chronione, transportowane w sposób niezawodny oraz spójne zarówno formalnie jak i znaczeniowo. Wnioskodawca będzie przekazywał dane identyfikacyjne i adresowe klienta, dane usługi do włączenia lub wyłączenia, dane zamówionego asortymentu, dane zgłoszenia uszkodzenia lub reklamacji. Platforma zapewni potwierdzenie każdego wysłanego dokumentu do Dostawcy.

Dzięki wdrożonej technologii wymieniane dane elektroniczne będą stanowiły ponad 50% wartości wymienianych danych w ramach następujących procesów:

1. Proces obsługi kampanii sprzedażowych i marketingowych,
2. Proces handlowy,
3. Proces logistyki sprzedaży,
4. Proces obsługi posprzedażowej,
5. Proces rozliczeń.

Wykorzystanie technologii podpisu elektronicznego i elektronicznej wymiany danych zastosowane będzie w następujących procesach biznesowych:

1. Proces obsługi kampanii sprzedażowych i marketingowych,
2. Proces handlowy,
3. Proces logistyki sprzedaży,
4. Proces obsługi posprzedażowej,
5. Proces rozliczeń.

Dzięki zastosowaniu rozwiązania opartego o EDI i podpis elektroniczny usprawnione zostaną procedury obsługi klientów Nowej Telefonii przez Dostawcę:

- Wyeliminowana zostanie obsługa ręczna, powodująca występowanie błędów.
- Dzięki komunikacji online wszystkie dokumenty będą zawsze docierały na czas.
- Dzięki platformie klienci nieuprawnieni lub o niewystarczających środkach na koncie nie będą obsługiwani.
- Poprawi się efektywność działań handlowych poprzez skrócenie czasu obsługi klienta.

Usprawnienie przepływu informacji w sposób bezpieczny korzystnie wpłynie na intensyfikację zdarzeń gospodarczych pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerem.

Usługi elektroniczne automatycznego przetwarzania danych lub w formule Software-as-a-Service (oprogramowanie jako usługa)

W przypadku gdy projekt przewiduje wdrożenie co najmniej jednej usługi elektronicznej automatycznego przetwarzania danych lub w formule Software-as-a-Service świadczonej przez Wnioskodawcę na rzecz przedsiębiorców, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B, należy opisać wszystkie takie usługi. Należy uzasadnić popyt na takie usługi (w nawiązaniu do punktu **10** Biznes Planu) oraz określić (wykazać) stopień zaawansowania danej usługi.

Planowana do wdrożenia usługa elektroniczna automatycznego przetwarzania danych lub w formule Software-as-a-Service będzie uznana za zaawansowaną jeśli łącznie:

- przedmiot usługi wykracza poza wymianę danych, dostęp do bazy danych, obsługę relacji handlowych lub dostęp do narzędzi koordynujących współpracę między przedsiębiorcami;

- Wnioskodawca przedstawi opis uzasadniający poziom zaawansowania usługi poprzez wskazanie cech szczególnych charakteryzujących tę usługę, (np. wdrożenie usługi będzie stanowić komercjalizację wyników badań naukowych w zakresie technologii informatycznych, algorytmów i struktur danych, usługa będzie bazować na autorskim know-how lub na unikalnych rozwiązaniach podlegających ochronie własności intelektualnej, usługa będzie oferować niezwykle wysokie poziomy zabezpieczeń danych i gwarantować ponadprzeciętną dostępność, wykazany zostanie znaczny stopień przetworzenia przez system danych wyjściowych o złożonych strukturach względem danych wejściowych przesyłanych przez przedsiębiorców, do których usługa jest skierowana, wykazana zostanie kompleksowość usług Software-as-a-Service w odniesieniu do pełnego zakresu zidentyfikowanych potrzeb przedsiębiorców, do których jest ona skierowana itp.)

Przykładowo przedmiotem zaawansowanych usług elektronicznych może być analiza tzw. dużych danych (big data), wspomaganie (automatyzacja) diagnostyki medycznej lub analiz biochemicznych, udostępnienie w formule Software-as-a-Service kompleksowych narzędzi dedykowanych określonym branżom lub profesjom.

Opis:

Projekt przewiduje świadczenie przez wnioskodawcę w formule SaaS usług udostępniania systemu innym partnerom biznesowym Nowej Telefonii realizującym sprzedaż produktów tej spółki i innych spółek telekomunikacyjnych. W ramach projektu, na wdrażanej platformie zostaną utworzone specjalne konta dla Partnerów biznesowych, którzy będą hurtowo kupować usługi WRL i połączenia od Nowej Telefonii. Partnerzy będą mogli zarządzać usługami swoich klientów, korzystać z systemu billingowego, tworzyć indywidualne plany taryfowe dla swoich klientów. Moduł rozliczeniowy wyceni i przeliczy im połączenia i abonamenty.

Wnioskodawca zakłada, że jego doświadczenie i znajomość rynku telekomunikacyjnego oraz procesów obsługi klientów i realizacji usług, wsparte możliwością wykorzystania kompleksowego systemu pozwoli oferować, w ramach usługi SaaS, innym przedsiębiorcom nowoczesny i innowacyjny produkt.

Ponieważ wnioskodawca współpracuje już dłuższy czas z różnymi operatorami telekomunikacyjnymi i zna specyfikę współpracy, posiada know-how, to wie w jaki sposób realizować kompleksową wymianę dużych ilości danych pomiędzy podmiotami, przy zachowaniu pełnej dostępności tych danych ale także ponadprzeciętnego bezpieczeństwa.

Usługi dostępne będą za pośrednictwem przeglądarki internetowej, na zasadzie opłaty abonamentowej za dany okres korzystania z danej usługi. Dla każdego klienta zapewniony będzie dostęp tylko do jego bazy danych.

Dzięki systemowi, zostanie więc wdrożona zaawansowana usługa elektroniczna automatycznego przetwarzania danych w formule Software-as-a-Service.

7. Projekt jako inwestycja

Projekt powinien stanowić inwestycję w środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne związaną, z co najmniej jednym z czterech celów (typów inwestycji) przedstawionych w kolejnych wierszach tabeli. Należy uzasadnić, że projekt stanowi inwestycję, poprzez umieszczenie opisu, przy co najmniej jednym z celów definiujących inwestycję. Uzasadnienie powinno wykazywać jednoznaczny związek pomiędzy istotą projektu a wybranym typem inwestycji. Uzasadnienia dla typów inwestycji nie odnoszących się do projektu należy wypełniać wyrażeniem „nie dotyczy”.

W przypadku wniosku składanego przez koordynatora sieci kontrahentów należy wykazać, że każdy z otrzymujących wsparcie uczestników sieci dokonuje inwestycji w ramach projektu.

Typy inwestycji	Uzasadnienie
Utworzenie nowego przedsiębiorstwa.	Nie dotyczy
Rozbudowa istniejącego przedsiębiorstwa.	W ramach realizowanego projektu zaplanowano zakup zarówno środków trwałych, jak i wartości niematerialnych i prawnych o znacznej wartości. Nabyte elementy staną się częściami składowymi majątku własnego Nowej Telefonii Sp. z o.o. Nowe rozwiązania technologiczne i informatyczne spowodują, iż rozbudowane zostanie spektrum działania spółki, istotnie zostanie poprawiona sprawność organizacyjna, skoordynowane zostaną mechanizmy współpracy z partnerami biznesowymi. Po zrealizowaniu projektu Spółka zamierza utworzyć min 3 nowe stanowiska pracy, aby jeszcze sprawniej pozyskiwać i obsługiwać nowych klientów. Rozbudowa spółki Nowa Telefonii i wprowadzenie nowej platformy internetowej umożliwiającej automatyzację procesów biznesowych

	<p>przyczyni się do zacieśnienia współpracy z partnerami biznesowymi, a także umożliwi nawiązanie nowych relacji biznesowych. Rozbudowa przedsiębiorstwa poprzez wdrożenie systemu dedykowanego ułatwi relacje z partnerami, współpraca będzie zintensyfikowana, a jednocześnie wyeliminuje się błędy spowodowane zawodnością pracy ludzkiej. Wprowadzenie dedykowanego systemu umożliwi także wprowadzanie nowych usług na rynek, co będzie się wiązało z możliwością, a wręcz koniecznością nawiązywania nowych relacji biznesowych, w tym z kontrahentami z zagranicy.</p>
<p>Dywersyfikacja produkcji przedsiębiorstwa poprzez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów.</p>	<p>Spółka Nowa Telefonía, w ramach realizacji projektu zamierza wprowadzić nowy produkt w postaci telefonii mobilnej. Zarząd spółki zauważył, że w nowoczesnym społeczeństwie jest duże zapotrzebowanie na telefonię mobilną – komórkową. Coraz więcej ludzi żyje szybko, spędza czas poza miejscem zamieszkania. Oczekiwania społeczne są takie, aby pozostawać cały czas w łączności – czy to ze swoją rodziną, przyjaciółmi, czy pracownikami. Realizacja projektu w zakresie wprowadzenia telefonii komórkowej przyniesie spółce i jej współpracownikom znaczne przychody, jest to najbardziej rozwijający się sektor rynku. Dzięki wdrożonej platformie będzie istniała możliwość przeniesienia posiadanych przez klientów numerów stacjonarnych na karty mobilne. Pozwoli to obniżyć koszty związane z utrzymaniem numeru stacjonarnego, które będą kilka razy niższe. Będzie również możliwość sprzedaży kart GSM z nadanymi nowymi numerami oraz sprzedaż telefonów komórkowych. Dzięki temu spółka uzyska nowe źródło przychodów oraz obniżenie kosztów. Warto zauważyć, że wprowadzenie na rynek nowego produktu wiąże się z koniecznością nawiązywania nowych relacji biznesowych.</p>
<p>Zasadnicza zmiana dotycząca procesu produkcyjnego oraz procesu organizacyjnego w istniejącym przedsiębiorstwie.</p>	<p>Planowany do zbudowania i wdrożenia dedykowany innowacyjny system B2B pozwoli na z informatyzowanie procesów związanych z realizacją procesów biznesowych przez partnerów, przekazywanie zleceń do dostawców oraz rozliczenia sprzedaży. Dzięki wdrożonej technologii będzie można zautomatyzować szereg procesów, co pozwoli w konsekwencji partnerom taniej i bardziej efektywnie pozyskiwać klientów, jak i włączać im usługi. Obsługa klientów będzie tańsza i efektywniejsza, co przełoży się na obniżenie kosztów Wnioskodawcy oraz zwiększenie dochodów. Dzięki aplikacji B2B nastąpi integracja i automatyzacja dotycząca wymiany plików, danych, dokumentów i innych informacji pomiędzy systemami informatycznymi pracującymi u Wnioskodawcy i we współpracujących przedsiębiorstwach. System B2B, dzięki z informatyzowaniu procesów biznesowych, spowoduje znaczną poprawę konkurencyjności zarówno Wnioskodawcy jak i współpracujących z nim podmiotów.</p>

8. Uzasadnienie dla poniesienia poszczególnych wydatków

Poniżej należy uzasadnić konieczność poniesienia poszczególnych wydatków kwalifikowalnych w powiązaniu z celami projektu. Opis powinien dotyczyć wszystkich wydatków kwalifikowalnych wskazanych w Przebiegu rzeczowo-finansowym we wniosku o dofinansowanie.

W przypadku gdy wniosek o dofinansowanie składany jest przez koordynatora sieci kontrahentów, każdy z opisów powinien odnosić się odrębnie do wydatków Wnioskodawcy (koordynatora) i uczestników sieci kontrahentów innych niż Wnioskodawca. Uzasadnienie liczby i rodzaju dóbr nabywanych w ramach sieci kontrahentów powinno odnosić się do potrzeb poszczególnych uczestników sieci, np. w przypadku wpisania w przebiegu rzeczowo-finansowym wydatku, nie dotyczącego Wnioskodawcy, na zakup 10 licencji na oprogramowanie X, należy wskazać w jaki sposób szacowane potrzeby poszczególnych uczestników sieci składają się na łączną sumę 10 licencji na oprogramowanie X.

Należy odnieść się do poszczególnych wydatków, wskazując przeznaczenie danego zakupu i uzasadniając jego niezbędność dla projektu. Opis i uzasadnienie powinny odnosić się również do liczby i sposobu oszacowania wartości wydatku. Uzasadnienie odnoszące się do liczby i sposobu oszacowania wartości wydatków powinno być przedstawione możliwie szczegółowo i konkretnie, np. poprzez wskazanie odpowiednio:

- ilości zakupywanych dóbr,
- wymaganej wydajności / innych istotnych wymagań technicznych zakupywanych elementów infrastruktury informatycznej,
- pracochłonności usług planowanych do zlecenia firmom zewnętrznym,
- wstępnej wyceny dóbr/usług dokonanej przez potencjalnych wykonawców/dostawców (nazwy tych przedsiębiorców, wskazana przez nich cena i jej uzasadnienie),
- raportów lub analiz rynkowych i innych opracowań, wraz miejscem ich publikacji (adresy stron internetowych), na podstawie których została oszacowana wysokość wydatków, itp.

Brak informacji pozwalających na weryfikację przedstawionego oszacowania skutkować będzie uznaniem wydatku za niekwalifikowany.

Informacje powinny być przedstawione w sposób klarowny, nie budzący wątpliwości co do zakresu i celowości zaplanowanych działań oraz kwalifikowalności ponoszonych w projekcie wydatków.

W przypadku, gdy projekt nie przewiduje ponoszenia wydatków kwalifikowalnych w danej kategorii, Wnioskodawca powinien krótko skomentować ten fakt, np.: „Promocja projektu i informacja o udziale finansowym środków budżetu UE w projekcie zostanie przeprowadzona w oparciu o posiadane zasoby (bez ponoszenia dodatkowych kosztów), w sposób opisany w punkcie 5 Biznes Planu”.

Uwaga: Należy zachować spójność informacji zawartych w niniejszym punkcie z pozostałymi elementami wniosku, w tym ze wskaźnikami realizacji projektu.

1. Przeniesienie prawa własności budynku lub budowli

Należy precyzyjnie wskazać budynki lub budowle zakupywane w ramach projektu. Opis powinien potwierdzać, że nabywana nieruchomość może być używana w określonym celu zgodnym z celami projektu lub określać zakres niezbędnych zmian lub ulepszeń. Informacje szczegółowe odnośnie budowli lub budynku (np. powierzchnia i rodzaj pomieszczeń w kontekście ich przeznaczenia) powinny potwierdzać, że nieruchomość będzie używana wyłącznie zgodnie z celami projektu.

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

2. Zakup robót i materiałów budowlanych

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

3. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych

Platforma B2B ma służyć wymianie danych handlowych między Wnioskodawcą a jego partnerami oraz Dostawcami. Platforma B2B ma za zadanie zarządzać dostępem partnerów do danych klientów Wnioskodawcy, przekazywać wnioski i przygotowywać oferty dla partnerów w celu pozyskania nowych lub lokalizacji istniejących klientów, przekazywać zlecenia do dostawców oraz rozliczać sprzedaż usług przez partnerów w modelu przepłaconym z uwzględnieniem różnych form prowizji.

Planowana platforma zostanie skonstruowana z modułów (aplikacji) realizujących szczegółowe wymagania, komponentów odpowiedzialnych za wymianę danych z partnerami oraz zarządzających procesami wymiany danych (workflow). Całość rozwiązania będzie obsługiwana przez Wnioskodawcę poprzez zintegrowany portal, umożliwiający wykonywanie poszczególnych czynności i monitorowanie wszystkich automatyzowanych procesów.

Wnioskodawca zakłada zakup gotowych aplikacji, które następnie zostaną dostosowane do wymagań biznesowych Wnioskodawcy, zintegrowane między sobą i z systemami partnerów.

Platforma B2B składać się będzie z następujących współpracujących ze sobą aplikacji (modułów):

- Moduł zarządzania platformą,
- Moduł zarządzania kampaniami (Campaign Management)
- Moduł sprzedażowo-magazynowy (Sales Management)
- Moduł zarządzania usługami (OSS)
- Moduł zarządzania serwisem (Service Management)
- Moduł billingowy (Billing)
- Moduł zarządzania procesami wymiany danych (workflow)
- Moduł rozliczeniowy partnerów (Partner Relationship Management)
- Moduł wymiany dokumentów EDI
- Portal integrujący

Sposoby licencjonowania

Poszczególne aplikacje wchodzące w skład rozwiązania mają różne sposoby licencjonowania u różnych dostawców.

Najpopularniejszym sposobem licencjonowania jest zakup licencji na serwer aplikacji oraz licencji na liczbę użytkowników korzystających z aplikacji (licencja kliencka). Systemy billingowe są licencjonowane per serwer oraz liczbę rozliczanych kont (abonentów). Systemy rozliczeń partnerskich są licencjonowane per serwer oraz liczbę partnerów podobnie jak moduł wymiany dokumentów EDI w zależności od ilości dokumentów (obciążenia serwera). W trakcie realizacji projektu zakłada się przyłączenie kolejnych partnerów, stąd szacowanie ilości licencji klienckich / partnerskich.

Poniżej przedstawiono wycenę licencji poszczególnych aplikacji, uwzględniającą wzrost ilości abonentów i partnerów w trakcie realizacji projektu.

Dostarczenie	Opis	Ilość licencji serwerowych	Koszt licencji serwerowej	Sposób licencjonowania	Ilość licencji klienckich
Moduł zarządzania platformą	Zarządzanie platformą	1	40 000	Ilość użytkowników (administratorów)	3
Moduł zarządzania kampaniami	Przygotowywanie kampanii marketingowych	1	42 500	Ilość użytkowników	50
Moduł sprzedażowo-magazynowy	Zlecenia i rezerwacje zasobów, rejestracja sprzedaży, przekazywanie zapotrzebowań do dostawców	1	37 500	Ilość użytkowników	25
Moduł zarządzania usługami	Przygotowanie zleceń aktywacji i deaktywacji usług do platform telekomunikacyjnych partnerów	1	30 000	Ilość abonentów	100000
Moduł zarządzania serwisem	Harmonogramowanie zadań serwisowych, rejestracja i obsługa zgłoszeń	1	17 500	Ilość użytkowników	15
Moduł billingowy	Taryfikacja usług i przygotowywanie faktur	1	80 000	Ilość kont do taryfikacji	100000
Moduł zarządzania procesami wymiany danych	Konfiguracja i realizacja procesów	1	25 000		
Moduł rozliczeniowy partnerów	Obsługa rozliczeń przedpłaconych, taryfikacja wymiany połączeń między operatorami, naliczanie prowizji na podstawie zarejestrowanej sprzedaży Partnerów	1	50 000	Ilość partnerów (Wnioskodawca liczony jako partner)	4
Moduł wymiany dokumentów EDI	Przekazywanie dokumentów EDI między partnerami	1	25 000	Ilość partnerów	4
Portal integrujący	Aplikacja webowa do integracji elementów platformy	1	45 000	Ilość użytkowników	50

Poszczególne aplikacje stanowią kluczowe z punktu widzenia Wnioskodawcy systemy i konieczne jest zapewnienie ich serwisowania przez cały okres trwania projektu. Zakładany jest więc zakup pakietu maintenance z określonym poziomem reakcji (serwis 12/5, czas reakcji 2 h, czas usunięcia awarii 8h) dla całej platformy.

Aby zapewnić planowanym do zakupu serwerom środowisko operacyjne niezbędne jest nabycie:

- Windows Server 2012 R2 DataCenter 4 CPU lub nowsze,
- MS SQL Server 2012 R2 Standard Core lub nowsze,

Za wyborem Windows Server 2012 R2 DataCenter przemawia możliwość wirtualizacji systemu Windows na 4 procesorach wraz ze sterowaniem ich obciążenia. Dzięki temu możliwe będzie stworzenie konfiguracji 2x2: 2 - systemów wirtualnych na dwuprocessorowych na każdej maszynie.

W poniższej tabeli uwzględniono niezbędne do zakupu oprogramowanie systemowe dla serwerów z uwzględnieniem wirtualizacji, wraz z ilością koniecznych licencji oraz podaniem szacunkowych kosztów.

Oprogramowanie systemowe	Opis	Ilość licencji serwerowych	Cena	Ilość licencji klienckich
Windows Server 2012 R2 DataCenter 4 CPU	System operacyjny dla serwera workflow, dla modułów zarządzania procesami i wymiany dokumentów, billingu i bazy danych	1	28 750 zł	10
Windows Server 2012 R2 DataCenter 4 CPU	System operacyjny dla portalu, dla modułów zarządzania kampaniami, zarządzania serwisem, zarządzania usługami, sprzedażowo-magazynowego i rozliczeniowego partnerów	1	28 750 zł	25
MS SQL Server 2012 Standard Core	Baza danych dla platformy i poszczególnych modułów	1	13 700 zł	10

Warto zaznaczyć, że wysokość kosztu zakupu oprogramowania systemowego uwzględnia nie tylko wartość samych licencji serwerowych, ale także odnosi się do sporej ilości licencji klienckich.

Wdrożenie oprogramowania jest celem nadrzędnym dla realizacji projektu. To na tym oprogramowaniu będzie się odbywała cała współpraca z partnerami biznesowymi. Jak już zostało opisane na wstępie wdrożenie oprogramowania zautomatyzuje procesy biznesowe, w znaczny sposób ograniczy wymianę papierową. Dzięki wprowadzeniu podpisu elektronicznego oraz elektronicznej wymiany danych prawie cała współpraca odbywać się będzie w sposób elektroniczny.

Dla Wnioskodawcy ważne było, aby oprogramowanie dla niego było nowoczesne i pozwalało skutecznie realizować procesy biznesowe w ciągu kolejnych 5-10 lat oraz kompatybilne z oprogramowaniem partnerów. Współpraca odbywać może się elektronicznie tylko i wyłącznie wtedy, kiedy wszystkie używane przez współpracowników programy współgrają.

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, że planowane wydatki są kwalifikowalne w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu.

4. Zakup nowych środków trwałych

Aplikacja B2B do sprawnego funkcjonowania wymagać będzie wydajnych serwerów, które zapewnią systemowi odpowiednie środowisko pracy.

Profesjonalny sprzęt zagwarantuje nowemu, wymagającemu oprogramowaniu B2B sprawne oraz bezpieczne dla Firmy i partnerów funkcjonowanie aplikacji. Planowane do nabycia serwery powinny zapewnić skalowalność przedsięwzięcia, tak by w przyszłości zdołać obsłużyć dodatkowych partnerów biznesowych.

Macierz dyskowa zapewni bezpieczeństwo i niezawodność działania aplikacji oraz da gwarancję trwałości przechowywanych informacji na wypadek awarii.

Dla Wnioskodawcy ważne będzie także minimalizacja kosztów funkcjonowania (pobór mocy) oraz niewielkie wymagania serwisowo-obsługowe.

Serwery powinny charakteryzować się rozwiązaniami zwiększającymi niezawodność, dostępność i łatwość serwisowania, przy zachowaniu niskich kosztów i wysokiej sprawności.

Wnioskodawca zamierza stosować wirtualizację; ilość danych i wykonywanych procesów obliczeniowych wymaga zastosowania maszyn wieloprocessorowych. Zakładane jest użycie 2 serwerów fizycznych ze względu na zapewnienie wysokiej dostępności i możliwość przejęcia przez jeden serwer zadań drugiego przy wystąpieniu awarii. Serwery powinny umożliwiać wirtualizację 2x2 – 2 systemy dwuprocessorowe w ramach jednej maszyny fizycznej.

W poniższej tabeli wyszczególniono niezbędne do zakupu środki trwałe wraz z ich szacunkowym kosztem, uzasadnieniem oraz minimalnymi parametrami technicznymi.

Typ urządzenia	Uzasadnienie zakupu	Parametry Serwera
BackEnd	Serwer niezbędny do zainstalowania modułu workflow oraz wymiany dokumentów EDI, billingu, bazy danych	Procesor: 4 x Intel Xeon, 2.0 GHz lub więcej, 4 procesory Pamięć: 32 GB RAM Dyski: o łącznej pojemności min. 500 GB, dyski HOT PLUG Sprzętowy kontroler RAID z obsługą RAID 5 Zasilacz nadmiarowy
FrontEnd	Serwer niezbędny do zainstalowania portalu dla użytkowników i modułów zarządzania platformą oraz zarządzania kampaniami, zarządzania usługami, serwisem, sprzedażowo – magazynowy i rozliczeniowy partnerów	Procesor: 4 x Intel Xeon, 2.0 GHz lub więcej, 4 procesory Pamięć: 32 GB RAM Dyski: o łącznej pojemności min. 500 GB, dyski HOT PLUG Sprzętowy kontroler RAID z obsługą RAID 5 Zasilacz nadmiarowy HOT PLUG
Macierz dyskowa	Macierz dyskowa niezbędna do składowania backupów danych	Kontroler macierzy obsługujący 8 dysków Dyski: 8 dysków min. 750 GB

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, że planowane wydatki są kwalifikowalne w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu.

5. Modernizacja aparatury, urządzeń i innych składników wyposażenia infrastruktury informatycznej

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

6. Nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania

W ramach realizacji niniejszego projektu konieczne jest nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania. Działania te są niezbędne by prawidłowo skonfigurować planowane do zakupu serwery. Konieczne jest także wdrożenie w przedsiębiorstwie dedykowanej, wysoce skomplikowanej aplikacji B2B.

Koszt ten uwzględnia wdrożenie aplikacji oraz pełne zintegrowanie go z systemami partnerów. Tylko wówczas możliwe będzie z informatyzowanie procesów biznesowych oraz udostępnienie partnerom wszystkich zaplanowanych funkcjonalności aplikacji.

Elementy realizacji wraz z przewidywaną pracochłonnością oraz kosztem zostały określone w poniższej tabeli.

Element realizacji	Opis	Pracochłonność (rh)
Instalacja infrastruktury informatycznej i oprogramowania systemowego	Skonfigurowanie 2 serwerów (front-end i back-end)	32
	Zainstalowanie i skonfigurowanie oprogramowania systemowego (systemy operacyjne, baza danych, serwer webowy)	32
Instalacja modułu zarządzania platformą	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania platformą	24
Instalacja modułu zarządzania kampaniami	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania kampaniami	40
Instalacja modułu sprzedażowo-magazynowego	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu sprzedażowo-magazynowego	40
Instalacja modułu zarządzania usługami	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania usługami: zleceń aktywacji / deaktywacji usług, określenie szablonów zleceń, skonfigurowanie kolejek i harmonogramów	160
Instalacja modułu zarządzania serwisem	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu zarządzania serwisem, przygotowanie struktury organizacyjnej i dostępu, określenie wstępnego schedulera prac, przygotowanie szablonów	80

	dokumentów	
Instalacja modułu billingowego	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu billingowego: przygotowanie usług i cenników, zasilenie danymi kont, przygotowanie źródeł danych CDR, przygotowanie schematów okresów rozliczeniowych, przygotowanie zestawu promocji, skonfigurowanie mechanizmów retencji i archiwizacji danych, skonfigurowanie tablic prefixów i procesów mediacji, przygotowanie szablonów faktur, wstępna konfiguracja sald rozliczeniowych	320
Instalacja modułu zarządzania procesami wymiany danych	Zainstalowanie i skonfigurowanie zarządzanie procesami wymiany danych	80
Instalacja modułu rozliczeniowego partnerów	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu rozliczeniowego partnerów: zdefiniowanie cenników partnerskich, stawek, prowizji i algorytmów prowizyjnych, sposobu rozliczeń wzajemnych usług	320
Instalacja modułu wymiany dokumentów EDI	Zainstalowanie i skonfigurowanie modułu wymiany dokumentów EDI	40
Instalacja portalu integrującego	Zainstalowanie i skonfigurowanie zintegrowanego portalu	40
Konfiguracja procesów	Wykonanie integracji pomiędzy modułami platformy oraz systemami zewnętrznymi partnerów	620
Testy integracyjne	Przeprowadzenie testów integracyjnych realizujących procesy wymiany dokumentów	640
Uruchomienie produkcyjne	Produkcyjne uruchomienie platformy oraz migracja danych	140

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, że planowane wydatki są kwalifikowalne w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu.

7. Leasing

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

8. Usługi doradcze i eksperckie

Z racji dużego skomplikowania technologicznego i organizacyjnego niezbędne jest wykonanie analiz przed zleceniem wykonania dedykowanej aplikacji B2B. W ramach analiz i usług eksperckich zostanie wykonana analiza wymagań i wybór gotowych aplikacji i modułów oraz technologii zapewniających integrację zaproponowanych aplikacji. Zostanie wykonany projekt platformy, który wykorzystywany będzie na późniejszych jej etapach tworzenia oraz zostanie wyspecyfikowany interfejs pomiędzy współpracującymi systemami. Zostanie opracowany firmowy Model Danych Biznesowych oraz Model Procesów Biznesowych obrazujący wykorzystywane dane i obsługiwane procesy biznesowe przez platformę. Zostanie przygotowana także dokumentacja Interfejsu Wymiany Danych, opisująca sposób komunikacji między Partnerami oraz formaty i opis komunikatów wraz z walidacjami.

W realizację zadań zaangażowany zostanie zespół w składzie:

- Architekt oprogramowania,
- Analityk systemowy,
- Analityk biznesowy.

Etapy realizacji wraz z przewidywaną pracochłonnością oraz kosztem zostały określone w poniższej tabeli.

Etap realizacji	Usługa ekspercka	Pracochłonność (rh)
Wykonanie projektu platformy	Architekt oprogramowania	160

Opracowanie firmowego Modelu Danych Biznesowych	Analityk systemowy	120
Opracowanie Modelu Procesów Biznesowych	Analityk biznesowy	170
Opracowanie Interfejsu Wymiany Danych	Analityk systemowy	220

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, że planowane wydatki są kwalifikowalne w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu.

9. Ekspertyzy, analizy przygotowawcze i usługi doradcze związane z przygotowaniem realizacji projektu

W przypadku wydatków poniesionych przed złożeniem wniosku o dofinansowanie należy wskazać datę poniesienia konkretnego wydatku. Ponadto należy wskazać, w jaki sposób ekspertyzy, analizy lub usługi doradcze zostały wykorzystane do przygotowania wniosku o dofinansowanie wraz z załącznikami, a także w jaki sposób ich wyniki zostaną spożytkowane podczas realizacji projektu; czy są jakieś wnioski, rekomendacje lub opracowania, które zostały odrzucone lub pominięte w ramach przygotowania projektu?

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

10. Promocja projektu (w tym informacja o udziale finansowym środków UE)

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

11. Zabezpieczenie realizacji umowy o dofinansowanie oraz koszty prowadzenia rachunku bankowego

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

12. Szkolenia specjalistyczne

Wnioskodawca nie przewidział wydatków w tej kategorii.

9. Sposób finansowania projektu

Należy opisać sposób i źródła finansowania realizacji całego projektu do momentu uzyskania dofinansowania w formie ostatecznej refundacji wszystkich wydatków kwalifikowalnych (np. kredyt bankowy, leasing). W sytuacji gdy Wnioskodawca planuje realizować projekt z własnych środków, należy mieć na uwadze, że będzie to weryfikowane z danymi finansowymi z punkcie 19 Biznes Planu. W przypadku, gdy finansowanie projektu będzie następować poprzez dokapitalizowanie przedsiębiorstwa środkami własnymi udziałowców/wspólników lub innych podmiotów należy ten fakt opisać we wniosku.

W przypadku wniosku składanego przez koordynatora sieci kontrahentów, informacje odnośnie źródeł finansowania wydatków uczestników sieci innych niż Wnioskodawca mogą mieć charakter ogólny, natomiast szczegółowo należy opisać mechanizm przekazywania wsparcia przez koordynatora pozostałym uczestnikom sieci kontrahentów.

Podane w tym punkcie informacje muszą być zgodne między innymi z informacjami podanymi w punkcie **20** wniosku o dofinansowanie.

10. Relacje B2B

Przedsiębiorcy, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B

Należy określić typ, lub wskazać konkretnych przedsiębiorców, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B (w drugim przypadku obok nazwy konkretnego przedsiębiorcy należy wskazać kraj, a dla podmiotów polskich - również województwo, w którym znajduje się siedziba/miejsce zamieszkania przedsiębiorcy). Należy przedstawić informacje na temat przedsiębiorców współpracujących z Wnioskodawcą obecnie oraz tych, którzy zostaną włączeni do współpracy (i objęci systemem B2B) w trakcie realizacji projektu.

Nie należy umieszczać informacji o przedsiębiorcach, co do których Wnioskodawca nie ma mocno uzasadnionych przesłanek, iż podejmą oni z Wnioskodawcą współpracę w oparciu o planowane do wdrożenia rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B. W szczególności nie należy umieszczać informacji o przedsiębiorcach wykreślonych z odpowiedniego rejestru działalności gospodarczej (np. KRS, CEIDG).

W odniesieniu do wniosku składanego przez koordynatora sieci kontrahentów, należy wskazać uczestników sieci kontrahentów, których dotyczy projekt, a którym nie zostanie przekazane wsparcie (nie wymienionych w punkcie **15** wniosku o dofinansowanie), jeśli tacy występują.

Opis:

Relacje biznesowe z przedsiębiorcami, do których skierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B

W odniesieniu do projektów nie dotyczących sieci kontrahentów należy przedstawić:

- opis relacji biznesowych pomiędzy Wnioskodawcą a przedsiębiorcami, do których skierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B, w szczególności scharakteryzować procesy biznesowe łączące Wnioskodawcę z tymi przedsiębiorcami (jeżeli Wnioskodawca dopiero planuje rozpoczęcie współpracy z innymi przedsiębiorcami w wyniku wdrożenia systemu B2B należy wyjaśnić, dlaczego rozpoczęcie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami uwarunkowane jest wdrożeniem rozwiązania typu B2B);
- krótką historię współpracy – w przypadku gdy projekt dotyczy w części lub w całości obecnych partnerów biznesowych Wnioskodawcy;
- opis zmian zakresu i sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych między Wnioskodawcą a współpracującymi przedsiębiorcami po wdrożeniu systemu B2B, w tym jakie procesy biznesowe będą przedmiotem automatyzacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce przebiegać będzie realizacja tak zautomatyzowanych procesów biznesowych. W przypadku przedsiębiorców nie prowadzących obecnie współpracy należy

wyjaśnić, jaka będzie rola Wnioskodawcy we wspólnych procesach biznesowych. Należy także zaprezentować procesy, które będą realizowane bez udziału Wnioskodawcy, jeśli będzie on pełnił jedynie rolę operatora systemu B2B (np. dodatkowych w stosunku do wspólnych procesów usług w modelu SaaS)

W odniesieniu do wniosku składanego przez koordynatora sieci kontrahentów, należy przedstawić:

- charakterystykę działalności gospodarczej prowadzonej przez uczestników sieci innych niż Wnioskodawca i procesów biznesowych realizowanych dotychczas w ramach sieci, zgodną z warunkami i zakresem współpracy zawartym w umowie współpracy, której kopia stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie;
- charakterystykę zadań koordynatora sieci kontrahentów, zgodną z właściwą dokumentacją, której kopia stanowi załącznik do wniosku o dofinansowanie (należy opisać, w jaki sposób załączniki do wniosku o dofinansowanie dokumentują pełnienie roli koordynatora sieci kontrahentów);
- opis sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych w ramach sieci kontrahentów po wdrożeniu systemu B2B, w tym: jakie procesy biznesowe będą przedmiotem automatyzacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce przebiegać będzie realizacja tak zautomatyzowanych procesów biznesowych?

Opisy odnoszące się do uczestników sieci kontrahentów innych niż Wnioskodawca powinny dotyczyć wszystkich uczestników sieci, tj. przedsiębiorców wskazanych w punkcie 15 wniosku o dofinansowanie oraz tych uczestników sieci, którym nie zostanie przekazane wsparcie (jeśli tacy występują).

Opis:

1. Sp. z o.o.

Przedmiotem współpracy pomiędzy partnerami jest prowadzenie przez na rzecz Nowej Telefonii, na terenie Polski, działalności polegającej na zawieraniu umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych, oferowaniu usług i produktów, stanowiących ofertę Nowej Telefonii, wykonywanie obsługi handlowej oraz dokonywania czynności związanych z podłączeniem abonamentu lub zamówienia Internetu. świadczy także usługi posprzedażowe, w szczególności umożliwia klientom kontakt ze spółką za pomocą infolinii, sporządza aneksy do umowy, włącza i wyłącza usługę, przyjmuje zgłoszenia awarii, itp.

1. Proces obsługi kampanii sprzedażowych i marketingowych:

- Przygotowywanie kampanii marketingowych do grup docelowych wskazanych przez Wnioskodawcę i przekazywanie danych do ankietowania do systemu Partnera,
- Przesyłanie do Wnioskodawcy wyników zrealizowanych kampanii,
- Rozliczenie kampanii marketingowych prowadzonych przez Partnera na podstawie otrzymanych wyników,
- Zarządzanie siecią sprzedaży pośredniej i jej kontrola – odbieranie i przekazywanie informacji do partnera i jego pracowników,
- Zlecenie sprzedaży do partnera – przekazywanie danych dot. Sprzedaży, produktów, cenników, inicjowanie kampanii sprzedażowych.

2. Proces handlowy:

- Planowanie przedsięwzięć handlowych, przekazywanie informacji o klientach i szansach sprzedaży między Partnerem a Wnioskodawcą,
- Przesyłanie leadów wraz ze statusami realizacji z systemu handlowego Wnioskodawcy, przekazywanie informacji zwrotnej o przydzieleniu, anulowaniu leadów,
- Planowanie zasobów – planowanie wykorzystania zasobów sieci sprzedaży,
- Przesyłanie umów – przygotowanie przez Partnera umów dla abonentów i ich przesłanie do Wnioskodawcy,
- Przygotowanie dokumentów sprzedaży – przygotowywanie przez Partnera dokumentów niezbędnych do przeprowadzenia procesu aktywacji usług telekomunikacyjnych, w tym min. dla potrzeb przeniesienia numerów.

3. Proces logistyki sprzedaży:

- Przekazywanie do Partnera dostępnego do sprzedaży zakresu numeracji,
- Przekazywanie do Partnera aktualnych stanów magazynowych sprzedawanych urządzeń,
- Rezerwacja przez Partnera asortymentu (w tym numerów telefonów),
- Przekazywanie do Partnera dokumentów związanych z wydaniem sprzętu (PZ) i zwrotów (WZ),
- Przekazywanie do Partnera informacji o dzierżawie sprzętu.

4. Proces obsługi posprzedażowej:

- Przyjmowanie zgłoszeń o awariach i przekazywanie do Wnioskodawcy zleceń naprawy,
- Sporządzanie aneksów do umów i przekazywanie do Wnioskodawcy informacji o aneksach,
- Przekazywanie do Partnera informacji o umowach do przedłużenia / zaaneksowania,
- Włączanie i wyłączanie usług pochodzących z dosprzedaży usług i przygotowywanie dokumentów związanych z ich obsługą oraz przekazywanie ich do Wnioskodawcy.

5. Proces rozliczeń:

- Przekazywanie raportów świadczonych usług przez Partnera oraz raportów sprzedażowych,
- Naliczanie wynagrodzenia za wykonywane usługi telemarketingowe i obsługi posprzedażowej oraz naliczanie prowizji za wykonaną sprzedaż i przekazywanie informacji o jej wysokości do Partnera.

..... Sp. z o.o. użytkuje (dzierżawi) system klasy CRM, który wykorzystywany jest do przeprowadzania sprzedaży i jej raportowania. System zapewnia wsparcie i automatyzację procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.

Obecnie wiele działań musi być wykonywanych ręcznie, zaś dokumenty w tradycyjnej, papierowej formie są przekazywane

między w/w podmiotami. Obieg elektroniczny jest zredukowany do użycia maili. Ze względu na ręczny obieg dokumentów procesy biznesowe są długotrwałe a ich rezultaty są niskiej jakości.

Wdrożenie rozwiązania B2B pozwoli na:

1. Proces obsługi kampanii sprzedażowych i marketingowych:

- o Konsolidacja danych kampanii marketingowych (brak duplikatów, ograniczenie niepoprawnych danych)
- o Wprowadzenie harmonogramowania akcji marketingowych
- o Pobieranie danych akcji marketingowych on-line
- o Bezpośrednia analiza akcji marketingowych i ich rezultatów na żądanie Wnioskodawcy
- o Skrócenie procesu rozliczania kampanii
- o Możliwość sekwencjonowania kampanii (rezultaty poprzedniej służą przygotowaniu następnej)
- o Szybkość realizacji poszczególnych zadań pozwoli zwiększyć ilość realizowanych kampanii

2. Proces handlowy:

- o Pobieranie stanu leadów on-line i na żądanie Wnioskodawcy
- o Znacząco szybsze przekazywanie informacji o sprzedaży usługach
- o Znacząco szybsze przekazywanie dokumentów zleceń
- o Znaczący spadek błędów w przygotowywanych dokumentach
- o Możliwość sprzedaży usług opartych o wysoki reżim jakości obsługi klienta takich jak usługi GSM
- o Zwiększona jakość i szybsza realizacja pozwoli zwiększyć liczbę klientów i sprzedawanych usług

3. Proces logistyki sprzedaży:

- o Rezerwacja sprzętu i dostęp on-line do stanów magazynowych Wnioskodawcy
- o Natychmiastowe uwzględnianie wykonywanych operacji przez Partnera na stanach magazynowych Wnioskodawcy

4. Proces obsługi posprzedażowej:

- o Skrócenie czasu obsługi klienta poprzez dostęp do zagregowanych danych klienta pozostających w dyspozycji Wnioskodawcy
- o Dwustronna automatyczna komunikacja dotycząca zleceń i awarii znacząco skróci okres niedostępności usługi dla klienta
- o Zwiększą się możliwości dosprzedaży różnych usług przez Partnera, dzięki dostępności on-line informacji o kończących się umowach, przedłużeniach
- o Znacząco zwiększy się poziom SLA i satysfakcji klienta końcowego z usług Partnera i Wnioskodawcy

5. Proces rozliczeń:

- o Zwiększenie szybkości przekazywania informacji o sprzedaży (wyniki dziennej sprzedaży)
- o Możliwość korzystania z różnych modeli prowizyjnych i wprowadzenie zwrotów prowizji ze względu na błędy
- o Skrócenie czasu wzajemnych rozliczeń

Brak automatyzmu procesów wymiany danych z Partnerem implikuje problemy Wnioskodawcy z pozyskaniem i wdrożeniem usług WLR Orange i GSM. Dostawcy tych usług wymagają, aby poszczególne zadania w procesie aktywacji i deaktywacji usług, przenoszenia i rozgłaszania numerów były realizowane w określonych ramach czasowych. Wnioskodawca nie może zapewnić ich spełnienia, opierając się na ręcznej wymianie danych, nie może także zagwarantować odpowiedniego wolumenu sprzedawanych usług. Wprowadzenie automatyzacji pozwoli Wnioskodawcy spełnić warunki do wprowadzenia usług opartych na WLR Orange i GSM i podpisania odpowiednich umów o współpracy w tym zakresie. Znacząco zwiększony zakres oferty handlowej Wnioskodawcy pozwoli także na rozwój firmy

Dodatkową korzyścią rozwiązania B2B będzie wysoki poziom bezpieczeństwa wymiany informacji.

W dalszym ciągu planuje się kontynuację współpracy przedstawionej powyżej.

Partner użytkuje system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym użytkowanym przez Wnioskodawcę poprzez wymianę komunikatów zgodnych ze standardem EDI.

Zakres prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy:

Po stronie Partnera niezbędne będzie wykonanie niewielkich działań integracyjnych polegających na doposażeniu posiadanych systemów w dedykowane oprogramowanie pozwalające na automatyczną wymianę niezbędnych danych w standardzie EDI oraz współpracę z podpisem elektronicznym. Koszt tych działań poniesie w całości Partner. Dzięki tym działaniom system informatyczny partnera będzie w pełni kompatybilny z systemem informatycznym Wnioskodawcy (wdrożonym w ramach niniejszego projektu). Tym samym nastąpi automatyzacja procesów biznesowych pomiędzy Nową Telefonią Sp. z o.o., a przedsiębiorstwem Sp. z o.o.

Dzięki wdrożeniu systemu B2B wyraźnemu skróceniu ulegnie czas realizacji usług. Realizacja niniejszego projektu zdecydowanie przyczyni się do poprawy efektywności kooperacji pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami.

2. Sp. z o.o.

3. S.A.

Firmy te zajmują się realizacją zamówień na usługi telekomunikacyjne dotyczące usług głosowych. Dodatkowo firma zajmuje się realizacją zamówień dostępu do internetu. Nowa Telefonía przesyła do tych firm dane dotyczące klientów w formie papierowej. Na podstawie tych zamówień włączane są usługi dla poszczególnych klientów i w późniejszym okresie rozliczane. Na koniec okresu rozliczeniowego firmy i wystawiają faktury dla Nowej Telefonii z rozbiem usług na poszczególnych klientów. Faktury te są przesyłane w formie mailowej do Nowej Telefonii, która następnie zleca wygenerowanie i zapakowanie faktur dla klientów. Partnerzy ci przyjmują również wszelkie zgłoszenia awarii od Nowej Telefonii, które wcześniej zostały zgłoszone przez klienta. Następnie przekazują te zgłoszenia do firmy Orange Polska SA (TP SA).

Procesy objęte współpracą między oraz a Nową Telefonią:

1. Proces handlowy:

- o Wnioskodawca przekazuje do Dostawców dane abonentów i ich usług. Dostawcy tworzą dla nich konta w swoich systemach i włączają zamówione usługi.
- o Dostawcy przekazują informacje o aktywowanych usługach do Wnioskodawcy.

2. Proces rozliczeń:

- o Na podstawie wykonanych usług świadczonych abonentom Wnioskodawcy Dostawcy przygotowują comiesięczne zestawienia usług do Wnioskodawcy które służą mu do zlecenia przygotowania faktur
- o Na tej samej podstawie następuje rozliczenie dla Wnioskodawcy i wystawienie mu faktury.

3. Proces obsługi posprzedażowej:

- o Wnioskodawca zgłasza awarię a Dostawca przyjmuje zgłoszenia awarii do usunięcia
- o Dostawca jest zobowiązany do przekazywania statusu procesowanych zgłoszeń do Wnioskodawcy

Obecnie wiele działań musi być wykonywanych ręcznie, zaś dokumenty w tradycyjnej, papierowej formie są przekazywane między w/w podmiotami. Obieg elektroniczny jest zredukowany do użycia maili. Ze względu na ręczny obieg dokumentów procesy biznesowe są długotrwałe a ich rezultaty są niskiej jakości.

Wdrożenie rozwiązania B2B pozwoli na:

1. Proces handlowy:

- o Natychmiastowy dostęp Wnioskodawcy do informacji o realizacji procesu aktywacji i deaktywacji
- o Skrócenie procesu przygotowywania zleceń na usługi
- o Paczkowanie i harmonogramowanie procesowanych zleceń
- o Jednoznaczna i wiarygodna informację dotyczącą sposobu i miejsca realizacji zlecenia
- o Zwiększenie wolumenu przekazywanych zleceń

2. Proces rozliczeń:

- o Skrócenie czasu fakturowania usług dla klientów docelowych dzięki przekazywaniu surowych danych o wykorzystaniu połączeń (CDR) do Wnioskodawcy. Wnioskodawca nie będzie musiał czekać na wykonanie taryfikacji połączeń przez Dostawcę
- o Zostanie podniesiona wiarygodność wymienianych danych dzięki dwukrotnemu sprawdzeniu (przez Dostawcę i Wnioskodawcę) i przygotowaniu raportu różnic

3. Proces obsługi posprzedażowej:

- o Skrócenie czasu obsługi zleceń naprawy ze względu na wyeliminowanie duplikatów, niezasadnionych zgłoszeń i nieprecyzyjnych opisów
- o Zwiększenie ilości obsługiwanych jednocześnie spraw

Wymuszenie standaryzacji interfejsu B2B z Dostawcami i uniezależnienie od taryfikacji Dostawców pozwoli na swobodne kształtowanie najkorzystniejszej oferty z punktu widzenia Wnioskodawcy a także Dostawców, dla których nierzadko rezygnacja z usług świadczonych w starych, nieobowiązujących aktualnie planach taryfowych pozwala na redukcję kosztów i skoncentrowanie się na najbardziej dochodowych segmentach.

..... i użytkują specjalistyczny system do obsługi operatorów telekomunikacyjnych.

W dalszym ciągu planuje się kontynuację współpracy przedstawionej powyżej.

Partner biznesowy posiada system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym użytkowanym przez Wnioskodawcę poprzez wymianę komunikatów zgodnych ze standardem EDI.

Zakres prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy:

Po stronie Partnera nie znajdzie konieczność wykonywania jakichkolwiek dodatkowych działań w systemie informatycznych. Zakupiony system informatyczny będzie w pełni kompatybilny z już posiadany przez Partnerów. Partner będzie musiał jedynie wdrożyć współpracę z podpisem elektronicznym. Koszt tych działań poniesie w całości Partner.

Automatyzacja procesów biznesowych wyeliminuje ludzki czynnik błędu - zapomnienie, niedostępność telefoniczną oraz złe zrozumienie itp. Dodatkową korzyścią rozwiązania B2B będzie wysoki poziom bezpieczeństwa wymiany informacji. Dzięki wdrożeniu systemu B2B wyraźnemu skróceniu ulegnie czas realizacji usług. Realizacja niniejszego projektu zdecydowanie przyczyni się do poprawy efektywności kooperacji pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami.

Zgodność projektu z potrzebami przedsiębiorców, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B:

- zdefiniowanie potrzeb przedsiębiorców, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B, uzasadniających wdrożenie tego rozwiązania;
- oszacowanie i uzasadnienie oczekiwanego wzrostu efektywności realizacji procesów biznesowych (Odpowiedź musi uwzględniać kontekst obecnej i przewidywanej intensywności zdarzeń gospodarczych np. poprzez wskazanie liczby obecnie realizowanych zamówień (transakcji) oraz liczby zamówień (transakcji), która przewiduje po wdrożeniu systemu. W przypadku przedsiębiorców planujących rozpoczęcie współpracy dzięki wdrożeniu systemu, wartość początkowa, względem której liczony jest wzrost efektywności, może przyjmować wartość zerową.);
- analiza oczekiwanych korzyści biznesowych wynikających z realizacji projektu.

Opis:

1. Sp. z o.o.

Korzyścią dla Partnera Handlowego będzie doprowadzenie do szybszej realizacji zleceń: włączania usług dla klientów pozyskanych przez Partnera i umożliwienie rozliczania ich również w modelu przedpłaconym. Dzięki temu Partner Handlowy nie będzie narażony na ryzyko utraty pieniędzy ze względu na próby nieuprawnionego korzystania z usług Nowej Telefonii przez klientów o niewystarczających środkach na ich koncie.

Dzięki platformie partner handlowy będzie miał możliwość sprzedaży nowych produktów takich jak karty GSM do telefonii mobilnej, telefonów komórkowych. Platforma umożliwi powstanie nowych planów abonamentowych, które będą znacznie bardziej konkurencyjne na rynku czy stworzenie np. wspólnego planu taryfowego na telefon stacjonarny i komórkowy. Takie plany taryfowe pozwolą zwiększyć przychody z klienta.

Partner Handlowy jest zainteresowany usprawnieniem procesu rozliczania prowizji, uwzględniającego różne formy prowizji (np. Pozyskanie klienta, od przychodów z klienta, refundacja kosztów handlowych itp.) oraz kompensacji (rozliczenia przeprowadzanych akcji telemarketingowych).

W obecnej chwili wszystkie niezbędne dokumenty dotyczące zapytań ofertowych, ofert, zamówień, zwrotów, dokumentów magazynowych (PZ, WZ) oraz dokumentów rozliczeniowych dla partnerów (faktury, billingi i zestawienia prowizyjne) muszą zostać doręczane we właściwym czasie i w formie tradycyjnej - papierowej, co skutkuje ponoszeniem dodatkowych kosztów przez przedsiębiorców. Większość zapytań ofertowych realizowanych jest drogą telefoniczną bądź mailową. Planowanie zakupu, sprzedaży odbywa się głównie telefonicznie, mailowo lub za pomocą fax-u. Takie rozwiązanie generuje dodatkowe koszty oraz dodatkową pracochłonność dla pracowników.

Również wszelkie umowy zawierane są na papierze i w takiej formie są dostarczane do firmy Nowa Telefonica. Warto zauważyć, że obecnie połowa umów zawieranych miesięcznie na rzecz Nowa Telefonica Sp. z o.o. nie może być zrealizowana z powodu błędów formalnych lub rezygnacji klienta, który takie błędy popełnił lub zauważył. Wprowadzenie systemu, który umożliwi wprowadzanie danych do umowy na poziomie elektronicznym od razu wyeliminuje błędy formalne. Zwiększy to miesięczną ilość realizowanych umów co najmniej o 50%, co da realne przełożenie na przychody Wnioskodawcy i Partnerów biznesowych.

Co więcej, Zarząd Nowej Telefonii obecnie nie ma możliwości bieżącego, łatwego monitorowania procesów gospodarczych, które mają miejsce pomiędzy partnerami. Utrudnia to szybkie i trafne podejmowanie decyzji biznesowych chociażby w temacie planowanych przychodów, gospodarki magazynowej itp.

Wszystkie te problemy przenoszą się następująco na:

- niezadowolenie klientów,
- ograniczenie ilości zamówień,
- wysokie koszty przeprowadzania wymiany handlowej,
- utrudniony przepływ informacji,
- ograniczenie konkurencyjności zarówno Wnioskodawcy, jak i jego partnerów handlowych.

Dlatego też bardzo istotną potrzebą Wnioskodawcy jak i partnerów biznesowych jest konieczność zakupu i wdrożenia nowoczesnego systemu automatyzacji procesów realizowanych pomiędzy systemami informatycznymi partnera biznesowego oraz spółki Nowa Telefonica.

2. Sp. z o.o.

3. S.A.

Korzyścią dla Partnera będzie na pewno większa informatyzacja i automatyzacja kontaktów. System zintegrowany będzie z systemami Partnerów, a co za tym idzie wszelkie zamówienia wysyłane będą poprzez system. Nie będzie więc konieczności wprowadzania danych z zamówień papierowych czy mailowych. Wyeliminuje to zawodny czynnik ludzki. Zaoszczędzi czas i pieniądze Partnerów. Przede wszystkim Partnerzy nie będą ponosić kosztów związanych z wysyłaniem i odbieraniem korespondencji, a także skończy się żmudne, ręczne wpisywanie danych. Ważne jest też to, że wymiana dokumentów, zamówień, danych klientów będzie o wiele szybsza i dokładniejsza. Nie będzie dochodziło do spóźnień

spowodowanych koniecznością korzystania z pośredników, tj. np. Poczty. Wnioskodawca, jak i Partnerzy spodziewają się zmniejszenia kosztów, tj. mniejszą liczbą reklamacji nieterminowości uruchomienia usługi.

Wnioskodawca przewiduje zwiększenie liczby klientów miesięcznie, a co za tym idzie zwiększy się ilość zleceń dla partnerów biznesowych. Zwiększenie ilości zamówień w skali miesiąca o nawet 50% wymaga wprowadzenia informatyzacji i automatyzacji procesów.

Co więcej, Zarząd Nowej Telefonii obecnie nie ma możliwości bieżącego, łatwego monitorowania procesów gospodarczych, które mają miejsce w przedsiębiorstwie pomiędzy partnerami. Utrudnia to szybkie i trafne podejmowanie decyzji biznesowych chociażby w temacie planowanych przychodów, gospodarki magazynowej itp.

Wszystkie te problemy przenoszą się następnie na:

- niezadowolenie klientów,
- ograniczenie ilości zamówień,
- wysokie koszty przeprowadzania wymiany handlowej,
- utrudniony przepływ informacji,
- ograniczenie konkurencyjności zarówno Wnioskodawcy, jak i jego partnerów handlowych.

Dlatego też bardzo istotną potrzebą Wnioskodawcy jak i partnerów biznesowych jest konieczność zakupu i wdrożenia nowoczesnego systemu automatyzacji procesów realizowanych pomiędzy systemami informatycznymi partnera biznesowego oraz spółki Nowa Telefonnia.

Podsumowując projekt jest zgodny ze zdefiniowanymi potrzebami wnioskodawcy oraz partnerów biznesowych, do których kierowane jest rozwiązanie elektronicznego biznesu typu B2B.

Projekt zwiększa efektywność i warunkuje możliwość realizacji procesów biznesowych relacji B2B.

III. CELE REALIZACJI PROJEKTU

11. Uzasadnienie realizacji projektu z punktu widzenia Wnioskodawcy

Należy opisać i uzasadnić zidentyfikowane potrzeby Wnioskodawcy uzasadniające realizację projektu będącego przedmiotem wniosku.

Opis:

Przedmiotowy projekt polega na zaprojektowaniu i wdrożeniu innowacyjnej, dedykowanej aplikacji B2B automatyzującej procesy biznesowe pomiędzy Nową Telefonią Sp. z o.o. i partnerami biznesowymi. Celem Wnioskodawcy jest tworzenie wspólnych przedsięwzięć biznesowych prowadzonych w formie elektronicznej. Wnioskodawca zamierza dokonać inwestycji prowadzącej do rozwoju współpracy z Partnerami biznesowymi. Inwestycja ta prowadzić może do rozpoczęcia współpracy z nowymi partnerami, w szczególności z partnerami zagranicznymi.

Nowa Telefonnia Sp. z o.o. jest dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwem działającym w branży telekomunikacyjnej i teleinformatycznej. Mimo tego Wnioskodawca, jak każde niewielkie przedsiębiorstwo, zmuszony jest borykać się z całym szeregiem problemów. Najbardziej pilną potrzebą jest wdrożenie innowacyjnego, dedykowanego systemu informatycznego, który zintegruje procesy biznesowe pomiędzy Wnioskodawcą a kontrahentami. Niemniej jednak Nowa Telefonnia ma mocno ograniczone zasoby finansowe jakie mogą zostać przeznaczone na innowację i informatyzację. Bez środków pomocowych Unii Europejskiej małemu przedsiębiorstwu bardzo trudno wygospodarować wystarczającą kwotę na tego typu drogie rozwiązania.

Projekt ma zapewnić Wnioskodawcy możliwość rozwinięcia sprzedaży różnorodnego asortymentu i usług dodatkowych poprzez swoich Partnerów Handlowych. Ze względu na skomplikowany charakter sprzedawanych produktów (urządzenia i usługi telekomunikacyjne) konieczne jest rozwiązanie zapewniające spójną i wiarygodną komunikację pomiędzy wszystkimi zaangażowanymi w procesy sprzedażowe podmiotami.

Wnioskodawca wiąże rozwój swojej oferty handlowej ze sprzedażą nowych usług i różnorodnego asortymentu (m.in. telefonii mobilnej). Bez scentralizowanego systemu magazynowego i systemu sprzedażowego, który pozwoli wymieniać dane handlowe dot. rezerwacji asortymentu, zamówionego sprzętu i usług nie będzie możliwa odpowiednia obsługa klientów Partnerów Handlowych.

Wnioskodawca korzysta z outsourcingu usług telekomunikacyjnych, świadczonego przez Dostawców. Chcąc zapewnić odpowiednią jakość obsługi konieczna jest inwestycja w system umożliwiający wiarygodne przesyłanie zleceń włączenia lub wyłączenia usług do Dostawców.

Wnioskodawca chce podnieść efektywność działań sprzedażowych także poprzez odpowiednią, dopasowaną do sytuacji rynkowej politykę prowizyjną. Ze względu na brak możliwości automatyzacji naliczeń i rozliczeń prowizyjnych Wnioskodawca nie może reagować z odpowiednim wyprzedzeniem na spadek sprzedaży.

Wnioskodawca chce ograniczyć ryzyko biznesowe związane z nadużyciami nieuprawnionego korzystania z jego usług przez klientów, dzięki mechanizmom pozwalającym na automatyczne zlecenie wyłączenia usług klientom nieposiadającym wystarczających środków na koncie. Wnioskodawca wiąże to z uzupełnieniem swojej oferty o sprzedaż usług w modelu przedpłaconym. Dzięki takiemu podejściu nie tylko udostępni możliwość przedpłaty swoim klientom, ale także zminimalizuje ryzyko nadużyć u swoich dostawców.

Nowa Telefonía zauważyła, że w chwili obecnej jest coraz więcej zapytań o telefonię mobilną. Wnioskodawca chce wprowadzić do swojej oferty nowy produkt, tj. sprzedaż kart GSM oraz telefonów komórkowych. Wiąże z tym produktem przyływ znacznych zysków. Do wprowadzenia nowego produktu konieczna jest jednak wcześniejsza inwestycja. Wnioskodawca zauważył, że w chwili obecnej coraz więcej ludzi korzysta z telefonów komórkowych. Coraz szybszy, zdecentralizowany, mobilny tryb życia zmusza ludzi do noszenia telefonów przy sobie. Społeczeństwo ma coraz mniej czasu, a jednocześnie potrzeba pozostawania w kontakcie, bycia uchwytnym jest coraz większa. Mało kto, wyobraża sobie już życie bez telefonu. Załatwienie najprostszych spraw, jak np. załatwienie sprawy urzędowej, zamówienie taksówki staje się utrudnione, a nawet niemożliwe. Wnioskodawca wychodzi naprzeciw oczekiwaniom społecznym, a jednocześnie rozwija się, powiększa zakres swoich usług, jego przedsiębiorstwo staje się coraz bardziej konkurencyjne.

Kolejnym, dużym problemem Wnioskodawcy jest czas realizacji zleceń, który opóźniają różne czynniki zewnętrzne i wewnętrzne oraz powolny obieg danych. W obecnej chwili wszystkie niezbędne dokumenty dotyczące zapytań ofertowych, ofert, zamówień, zwrotów, dokumentów magazynowych (PZ, WZ) oraz dokumentów rozliczeniowych dla partnerów (faktury, billingi i zestawienia prowizyjne) muszą zostać doręczane w właściwym czasie i w formie tradycyjnej - papierowej, co skutkuje ponoszeniem dodatkowych kosztów przez przedsiębiorców.

Analogicznie realizowane są również zamówienia (telefonicznie, czasem drogą mailową). Realizacja zamówienia lub ewentualne sugestie i zmiany w zamówieniu wymagają dodatkowej pracy człowieka w postaci ręcznego wprowadzenia zamówienia do systemu.

Zarząd firmy obecnie nie ma możliwości bieżącego, łatwego monitorowania procesów gospodarczych, które mają miejsce w przedsiębiorstwie pomiędzy partnerami. Utrudnia to szybkie i trafne podejmowanie decyzji biznesowych chociażby w temacie oferty handlowej, planowanych przychodów, gospodarki magazynowej itp.

Wszystkie te problemy przenoszą się następnie na:

- niezadowolenie klientów,
- ograniczenie ilości zamówień,
- wysokie koszty przeprowadzania wymiany handlowej,
- utrudniony przepływ informacji,
- ograniczenie konkurencyjności zarówno Wnioskodawcy, jak i jego partnerów handlowych.

Dlatego też bardzo istotną i najpilniejszą potrzebą Wnioskodawcy jest zakup i wdrożenie nowoczesnego systemu automatyzacji procesów realizowanych pomiędzy systemami informatycznymi partnera biznesowego oraz spółki Nowa Telefonía. .

Nowa Telefonía Sp. z o.o. przykładą dużą rolę do zapewnienia klientom wysokiego standardu oraz bogatej oferty produktowo-usługowej. Potrzebą Wnioskodawcy jest więc zapewnienie szeroko rozumianej innowacyjności rozwiązań informatycznych mocno pożądaną przez klientów i współpracowników, co pomoże w budowaniu i utrzymaniu ich pozycji konkurencyjnej.

Warto zauważyć, że przedmiot projektu, wynikający z potrzeb wnioskodawcy jest zgodny z celami PO IG oraz działaniem 8.2 PO IG.

12. Cele projektu na poziomie produktu

Należy określić oraz scharakteryzować obligatoryjne cele projektu na poziomie produktu zgodnie z wymaganiami i metodologią podaną w *Instrukcji wypełniania wniosku* dla punktu **17**. Należy także opisać metodologię obliczania i weryfikowania (źródła danych, algorytmy, itd.) wskaźników produktu.

Kwantyfikując cele o różnym horyzoncie czasowym należy pamiętać, iż wartości docelowe wskaźników produktu podane w punkcie **17** wniosku o dofinansowanie **nie mogą wykraczać poza planowany termin** (kolumnę roku kalendarzowego) **zakończenia realizacji projektu**, wskazany w punkcie **18** wniosku o dofinansowanie. Niezwykle ważne jest zachowanie spójności pomiędzy informacjami dodanymi poniżej a wnioskiem o dofinansowanie.

Liczba wdrożonych systemów B2B

Należy określić, jaka liczba systemów B2B zostanie wdrożona w ramach realizacji projektu. Określić (np. poprzez opis funkcjonalny i przypisanie określonych modułów oprogramowania) granice pomiędzy poszczególnymi systemami B2B. Należy określić, jak zweryfikowane zostanie osiągnięcie wskaźnika (np. rodzaj dokumentów towarzyszących odbiorowi poszczególnych faz/elementów każdego systemu).

Opis:

W ramach realizacji projektu zostanie wdrożony 1 kompleksowy, dedykowany system B2B.

Platforma B2B ma służyć wymianie danych handlowych między Wnioskodawcą a jego partnerami oraz Dostawcami.

Platforma B2B ma za zadanie obsługiwać procesy związane z zlecaniem wykonania kampanii marketingowych, odbierać ich rezultaty, zarządzać dostępem partnerów do danych klientów Wnioskodawcy, przekazywać wnioski i przygotowywać oferty dla partnerów w celu pozyskania nowych lub lokalizacji istniejących klientów, umożliwić sprzedaż różnorodnego asortymentu partnerom handlowym, przekazywać zlecenia do dostawców oraz rozliczać sprzedaż usług przez partnerów w modelu przedpłaconym z uwzględnieniem różnych form prowizji.

Platforma B2B składać się będzie z następujących współpracujących ze sobą aplikacji (modułów):

- Moduł zarządzania platformą,
- Moduł zarządzania kampaniami (Compain Management)
- Moduł sprzedażowo-magazynowy (Sales Management)
- Moduł zarządzania usługami (OSS)
- Moduł zarządzania serwisem (Service Managment)
- Moduł billingowy (Billing)
- Moduł zarządzania procesami wymiany danych(workflow)
- Moduł rozliczeniowy partnerów (Partner Relationship Management)
- Moduł wymiany dokumentów EDI
- Portal integrujący

Osiągnięcie wskaźnika weryfikowalne będzie na podstawie protokołów zdawczo – odbiorczych oraz faktur wystawionych na ich podstawie.

Wskaźniki produktu są więc

- obiektywne,
- weryfikowalne,
- odzwierciedlają założone cele projektu,
- adekwatne dla danego rodzaju projektu,
- realne do osiągnięcia.

Procesy biznesowe objęte systemem B2B

Należy usystematyzować (wymienić) wszystkie procesy biznesowe typu B2B obsługiwane i automatyzowane przez systemem B2B oraz przedstawić wiarygodny sposób weryfikacji (udokumentowania) realizacji korespondującego wskaźnika produktu.

Opis:

Innowacyjna aplikacja B2B zautomatyzuje procesy biznesowe dotychczas realizowane w sposób tradycyjny.

Zinformatyzowane zostanie 5 procesów biznesowe:

1. Proces obsługi kampani sprzedażowych i marketingowych,
2. Proces handlowy,
3. Proces logistyki sprzedaży,
4. Proces obsługi posprzedażowej,
5. Proces rozliczeń.

Weryfikacja tego wskaźnika produktu projektu nastąpi poprzez:

- **protokoły zdawczo-odbiorcze,**
- **faktury zakupu,**
- **dokumentację techniczną,**
- **sprawozdanie z rozliczenia realizacji projektu.**

Procesy biznesowe objęte systemem B2B, w których wdrożono technologie podpisu elektronicznego

Należy usystematyzować (wymienić) wszystkie procesy biznesowe typu B2B obsługiwane i automatyzowane przez systemem B2B, w których zostaną wdrożone technologie podpisu elektronicznego oraz przedstawić wiarygodny i konkretny sposób weryfikacji (udokumentowania) realizacji korespondującego wskaźnika produktu (np. wskazać rodzaj dokumentu lub raportu potwierdzającego osiągnięcie wskaźnika oraz sposób agregacji danych; samo stwierdzenie, iż weryfikacja nastąpi na podstawie np. dokumentacji systemu jest zbyt ogólne). Opis musi wynikać z treści punktu 6 Biznes Planu.

W przypadku, gdy projekt nie przewiduje wdrożenia technologii podpisu elektronicznego, należy wpisać „nie dotyczy”, a korespondujący wskaźnik produktu we wniosku o dofinansowanie powinien mieć wartość zerową.

Opis:

Wnioskodawcy bardzo zależy na zapewnieniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa przesyłanych danych oraz wiarygodnej autoryzacji użytkowników przesyłających dokumenty. Dlatego też **budowa dedykowanej aplikacji B2B wiązać się będzie z wykorzystaniem bezpiecznego podpisu elektronicznego z certyfikatem kwalifikowanym**, który będzie wykorzystywany do logowania się użytkownika oraz do potwierdzania wybranych operacji w systemie. Zastosowanie zaawansowanego podpisu elektronicznego zapewnia identyfikowalność i wiarygodność osoby (mamy pewność, iż operacji dokonał właściciel zaawansowanego podpisu elektronicznego).

Bezpieczny podpis elektroniczny z certyfikatem kwalifikowanym będzie wykorzystywany także do automatycznej wymiany niektórych informacji - w takim przypadku nadawca potwierdza fakt wysłania informacji poprzez użycie karty i potwierdzenie numeru PIN. Informacje zostaną wówczas opatrzone zaawansowanym podpisem elektronicznym i przesłane automatycznie do odbiorcy.

Technologia podpisu elektronicznego wykorzystywane będzie w następujących procesach biznesowych:

1. Proces handlowy,
2. Proces logistyki sprzedaży,
3. Proces obsługi posprzedażowej,
4. Proces rozliczeń.

Brak zastosowania bezpiecznego podpisu elektronicznego z certyfikatem kwalifikowanym uniemożliwiłby jednoznaczna identyfikację osoby wykonującej operację lub przesyłającej dane oraz uniemożliwiłby zapewnienie integralności danych (wymieniane dane mogłyby zostać zmienione w trakcie przesyłania, możliwe byłoby w sposób niezauważalny dla nadawcy zmodyfikowanie treści przesyłanych automatycznie danych).

Podpis elektroniczny będzie wykorzystywany w następujących dokumentach:

- oferty, zamówienia,
- protokoły zdawczo-odbiorcze,
- faktury,
- inne, w razie potrzeby.

Procesy biznesowe objęte systemem B2B, w których wdrożono technologie elektronicznej wymiany danych

Należy usystematyzować (wymienić) wszystkie procesy biznesowe typu B2B obsługiwane i automatyzowane przez system B2B, w których zostaną wdrożone technologie elektronicznej wymiany danych oraz przedstawić wiarygodny i konkretny sposób weryfikacji (udokumentowania) realizacji korespondującego wskaźnika produktu (np. wskazać rodzaj dokumentu lub raportu potwierdzającego osiągnięcie wskaźnika oraz sposób agregacji danych; samo stwierdzenie, iż weryfikacja nastąpi na podstawie np. dokumentacji systemu jest zbyt ogólne). Opis musi wynikać z treści punktu 6 Biznes Planu.

W przypadku, gdy projekt nie przewiduje wdrożenia elektronicznej wymiany danych, należy wpisać „nie dotyczy”, a korespondujący wskaźnik produktu we wniosku o dofinansowanie powinien mieć wartość zerową.

Opis:

W ramach realizacji niniejszego projektu, podczas integracji systemów, nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie zgodnym z EDI. Pomiędzy Wnioskodawcą a Dostawcą będzie dokonywana wymiana dokumentów elektronicznych realizowana jako przesyłanie komunikatów elektronicznych na platformie. Dzięki temu zostanie ustandaryzowany i zautomatyzowany proces wymiany danych handlowych dotyczących klientów Nowej Telefonii, w tym składania zleceń na uruchomienie bądź zatrzymanie usług, otrzymywania potwierdzeń, zamówień na określony asortyment. Dzięki standaryzacji zapewnianej przez EDI odmienne systemy komputerowe Wnioskodawcy i Partnera będą potrafiły odczytać i zinterpretować struktury danych będących przedmiotem wymiany, zapisane według uzgodnionego standardu i realizować wspólnie złożone procesy biznesowe.

Wykorzystanie technologii podpisu elektronicznej wymiany danych wykorzystywane będzie w następujących procesach biznesowych:

1. Proces obsługi kampani sprzedażowych i marketingowych,
2. Proces handlowy,
3. Proces logistyki sprzedaży,
4. Proces obsługi posprzedażowej,
5. Proces rozliczeń.

Dokumenty wygenerowane w ten sposób będą wiernie odzwierciedlać dokument partnera biznesowego i będą dostarczone bez opóźnienia, a co szczególnie ważne automatycznie zaimportowane zostaną do systemu do zarządzania odbiorcy, co pozwoli na ich szybkie i wygodne przeglądanie.

Technologia elektronicznej wymiany danych w standardzie EDI będzie wykorzystywana w następujących dokumentach w postaci elektronicznej:

- przesyłanie zleceń,
- dane do ankietowania,
- odbiór wyników ankietowania,
- przesyłanie zamówień na usługi
- umowy,
- inne, w razie potrzeby.