



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА
РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
ИНОВАЦИИ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

ДО
„КОЛОРИТ ПРЕС“ ООД
(Бенефициент- наименование)
гр. Горна Оряховица, ул. Иван Момчилов No
4
Адрес на бенефициента)

О Ф Е Р Т А

ОТ: _____
(наименование на кандидата)

за участие в процедура „Избор с публична покана“ за определяне на изпълнител с предмет:
“Разработване и въвеждане в експлоатация на интегрирана ERP система със CRM модули”
(наименование на предмета на процедурата)

с адрес: гр. _____ ул. _____, № _____,
тел.: _____, факс: _____, e-mail: _____
регистриран по ф.д. № _____ / _____ г. по описа на _____ съд,
ЕИК /Булстат: _____,
представявано от _____, в качеството му на _____.

УВАЖАЕМИ ГОСПОДА,

С настоящото Ви представяме нашата оферта за участие в обявената от Вас процедура за определяне на изпълнител с предмет:

„Разработване и въвеждане в експлоатация на интегрирана ERP система със CRM модули“
(наименование на предмета на процедурата)

Декларираме, че сме разгледали документацията за участие и сме запознати с указанията и условията за участие в обявената от Вас процедура. Съгласни сме с поставените от Вас условия и ги приемаме без възражения.

Запознати сме и приемаме условията на проекта на договора. Ако бъдем определени за изпълнител, ще сключим договор в нормативноустановения срок.

Заявяваме, че при изпълнение на обекта на процедурата _____
подизпълнители. _____ ще ползваме/няма да
ползваме

Предлагаме срок за изпълнение на предмета на процедурата _____
календарни месеца, считано от датата на подписване на договора за изпълнение.

Декларираме, че представената от нас оферта е валидна до _____
(посочва се срокът, определен от бенефициента в публичната покана).

ТЕХНИЧЕСКО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Относно изискванията и условията, свързани с изпълнението на предмета на настоящата процедура, ще изпълним следното:

<p style="text-align: center;">Изисквания и условия на „КОЛОРИТ ПРЕС” ООД (наименование на бенефициента)</p>	<p style="text-align: center;">Предложение на кандидата <i>Марка/модел/производител/ тех-нически характеристики</i></p>	<p style="text-align: center;">Забележка</p>
<p>Изисквания към изпълнението и качеството на стоките / услугите / строителството:</p> <p>Функционални характеристики на ERP системата със CRM модули са както следва:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Модул за планиране на материалните ресурси: <p>Индикатор за наличност – добра наличност, намаляваща наличност, няма наличност;</p> <p>Възможност за изпращане на мейл/нотификация при намаляла и липса на наличност;</p> <p>Възможност за бърза справка на наличния материал по типове суровини;</p> <p>Индикатор за презапасяване;</p> <p>Индикатор за запазване на определен материал и/или суровина за производство – при запазване на определен материал и/или суровина за производство позициите ще могат да се маркират или направо ще се прехвърлят от склад за суровини и материали в склад за суровини и материали запазени за производство. Така във всеки един момент ще е ясно реалното свободно количество суровина, с което предприятието разполага;</p> <p>Опция за пресмятане за количество на продукцията от единица материал и суровина – на база произведена продукцията ще бъде направен разчет за определен вид продукт какво количество суровини се разходват и при планиране на подобен продукт софтуерът автоматично ще може да пресметне какво количество продукцията ще бъде получено;</p> <p>Капацитетно планиране – капацитетното планиране ще е обвързано както със наличността в склада, заетостта на машините, така и с човешкият ресурс вземащ участие в производството;</p> <p>Насочване за набавяне на материал или</p>		

<p>суровина–отговорното лице ще бъде насочвано към кой контрагент трябва да се обърне за набавянето на съответната суровина;</p> <p>Разделение и изготвяне на справки на материалите по предназначение;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Модул за поръчки и планиране на производството: <p>Създаване на профил за поръчки – носи информация за краен срок на изпълнение, използвани машини, брой страници, количество използвани материали. Профилът за поръчки е съотнесен по клиенти. Всяка поръчка ще съдържа наименование количество на типа продукция, която ще трябва да бъде произведена.</p> <p>Селектиране на поръчката по типа суровина, от която ще бъде произведена;</p> <p>Даване на приоритет на поръчката – даваните за приоритет поръчки ще могат да бъдат с опция за коригиране на цена, в случай, че е регламентирано оскъпяване при експресна поръчка;</p> <p>Опция за преизчисляване на срока на планираните поръчки, в случай на назначаване на извънредна приоритетна поръчка – тази опция може да бъде избирано дали да бъде използвана или не. При използване крайният срок на останалите поръчки също може да бъде променят;</p> <p>Справка по клиент – ще съдържа информация за направените заявки, оборот, неплатени суми планирани поръчки, минали поръчки, местоположение, лице за контакт;</p> <p>Справка по дата на изпълнение;</p> <p>Справка за статус на продукта – посочва се в коя фаза на производство се намира продукта.</p> <p>Натовареност на машините – извършва се на база време от предварително изпълнени поръчки от тази машина;</p> <p>Под модул за планиране на времето и стойността на производство на единица продукт – прави се на база осреднено време от вече реализирани подобни поръчки, като се включват и производствените разходи на съответните машини, дизайн и други;</p> <p>Ангажираност и натовареност на работните групи по вид процес в предприятието – прави се на база назначения на отделните служители по заявки за изпълнение;</p> <p>Назначаване на отговорник по производство.</p>		
---	--	--

<p>• Модул за следене на производствения график:</p> <p>Следене на етапите на производство на продукта – всеки един продукт ще може да бъде проследяван на какъв етап от производството е. Ще може да се визуализира календар с информация за отделните назначени поръчки за производство.</p> <p>Калкулация на оставащо време до края на производство – при отклонения от планирания график, надхвърлящи предварително зададени норми, ще се изпраща съобщение на отговорника по производство.</p> <p>Въздействие на закъснението на изпълнение на една поръчка върху следващите поръчки - принципът ще е подобен на този при приоритизиране на поръчките – при забавяне на поръчката, автоматично ще се пресмята как това ще се отрази на останалите след тази поръчки.</p> <p>Справка по брой продукти за производство в определен период, дата на стартиране на поръчка, етап на изпълнение, процент завършена дейност, дата на реализация, дата за дистрибуция или заскладяване. Тази функционалност ще може да бъде избрана дали да бъде задействана или не. Може да бъде назначено екстра време за изпълнение на закъснялата поръчка.</p> <p>• Модул „Склад“:</p> <p>Заскладяване на нужните за производство материали и суровини– нужни за заскладяване ще бъдат сортирани по категории и видове; Задаване на наличност;</p> <p>Възможност за създаване на неограничен брой категории;</p> <p>Възможност за справка по материал и суровини – ще може да се вижда наличност, дата на заприходяване, процес за който се използва материала;</p> <p>Обособяване на отделни складове;</p> <p>Прехвърляне на стока от един склад в друг;</p> <p>Индикатор за намаляло количество – може да се въведе за всяка категория продукт, като стойностите за минимално количество се задават от оторизирано от предприятието лице;</p> <p>Изписване на материали за производство;</p> <p>Въвеждане на различни видове цени;</p> <p>Въвеждане на цена според съответния клиент;</p> <p>Възможност за инвентаризация по продукти и</p>		
---	--	--

<p>складови места; Приемане на заявки за експедиция;</p> <p>Заприхождаване на продукция;</p> <p>Възможност за справка на налична продукция по видове;</p> <p>Виртуален склад за клиенти – достъпен е преди заявената стока да бъде изпратена.</p> <p>• Финансов модул:</p> <p>Изготвяне на различни търговски справки – плащания и постъпления от контрагенти, клиенти;</p> <p>Изготвяне на различни счетоводни справки – данъци, осигуровки, заплати;</p> <p>Под модули за оборот, разход, печалба;</p> <p>Справка по поръчки, тип продукция, дата, период, вътрешен, външен пазар;</p> <p>Под модул за поръчки;</p> <p>Под модул за продажби – реализираните поръчки при издаване на фактура се трансформират като продажби;</p> <p>Справка за произведена продукция – справката може да бъде изготвена по клиент, продукция, период;</p> <p>Възможност на определяне на различен тип цени по продуктите; Възможност за изпращане на съобщение към администратора за предстоящи плащания;</p> <p>Възможност за изпращане на съобщение към администратора при забавяне на плащане от страна на клиенти;</p> <p>Изпращане на ръководителя на направление при забавяне на плащане от страна на печатницата;</p> <p>Следене на финансовите взаимоотношения с неограничен брой клиенти;</p> <p>Следене на финансовите взаимоотношения с неограничен брой контрагенти;</p> <p>Пресмятане на данъчните задължения;</p> <p>Планиране на плащанията;</p> <p>Изготвяне на справки за разходи и приходи по материали, продукция, контрагенти, клиенти;</p> <p>Пресмятане на ДДС;</p> <p>Изготвяне на балансови форми, ОПР и паричен поток;</p> <p>Генериране на първични финансови документи;</p>		
---	--	--

<p>Превалутирание;</p> <p>Възможност за дефиниране на макети за осчетоводяване;</p> <p>Автоматично начисляване на амортизации;</p> <p>Възможност за задаване на издаване на допълнителни финансови документи.</p> <ul style="list-style-type: none"> • CRM модул – мултиезичен: <p>Профил на клиента – индивидуален профил с информация събрана от всички модули на системата: история на поръчките, обороти; Статистика за проведената комуникация с клиентите – брой телефонни разговори, брой изпратени мейли, брой получени заявки, брой проведени анкети;</p> <p>Подмодул за дизайн – в профила на клиентите, които желаят ще може да се визуализират проектите на дизайн, които предприятието разработва. По този начин дизайнерите на предприятието ще може в реално време да работят с клиентите;</p> <p>Създаване на анкета, която да се попълва от клиентите – анкетата ще бъде мултиезична;</p> <p>Анализиране на данните от анкетата;</p> <p>Лесен достъп до настоящи поръчки;</p> <p>Лесен достъп до просрочени плащания, очаквани плащания, неплатени доставки по клиент;</p> <p>Справки за клиентите по плащания, закупена продукция, период, брой поръчки – съпоставяни по периоди;</p> <p>Анализ на търговските показатели;</p> <p>Анализ на потреблението на всеки клиент по периоди;</p> <p>Планиране на маркетингови кампании – концепция, дата на изпълнение, ресурси, заложи цели, статистика, анализ;</p> <p>Статистика на маркетинговите кампании;</p> <p>Анализ на изразходваните средства за маркетинг по периоди Съпоставка на показателите от маркетинговите кампании с търговските резултати за съответен период;</p> <p>Управления на маркетинг разходите по медии – ще може да бъде извършвана справка по период, тип медии, локация;</p> <p>Изготвяне на справка по тип дейност – търговия на едро и дребно; Таргетиране при изпращането на e-mail/съобщения/електронен бюлетин;</p> <p>Възможност за изпращане на нотификации и запитвания от профила на клиента към производителя – мултиезична опция.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Модул Управление на отпадъци: 		
--	--	--

<p>Управление на договори за изкупуване и извозване на отпадъчната хартия към рециклажни центрове;</p> <p>Управление на договори за изкупуване и извозване на отпадъчното мастило към оторизираните центрове за отпадъци;</p> <p>Индикация за събрало се количество хартиен материал годен за рециклиране;</p> <p>Индикация за намаляло количество мастило в машините;</p> <p>Изготвяне на справка по тип хартия и машини;</p> <p>Планиране на извозването на отпадъци;</p> <p>Генериране на заявки за извозване на отпадъци;</p> <p>Създаване на склад за управление на отпадъци;</p> <p>Сортиране на отпадъците по дейност – от суровините за производство, от машини;</p> <p>Анализ на разходите и приходите от управлението на отпадъците.</p> <p>• B2B модул – мултиезичен:</p> <p>Възможност за определяне на различен вид достъп до модула; Съдържа индивидуален профил на всеки клиент с нива на достъп - профилът съдържа пълна информация за клиента;</p> <p>Определяне на езика за комуникация спрямо националността на клиента или зададена от администратор на софтуера;</p> <p>Опция за заявяване на стока от клиента – клиентът ще има достъп до база данни, която ще му е предоставена от производителя и по този начин ще може да заявява и купува онлайн;</p> <p>Опция за следене на наличност от страна на клиента – към продуктите ще има индикатор за количество;</p> <p>Възможност за предварителна поръчка на продукцията – клиентът ще може да поръчва стоката онлайн преди съответния продукт да бъде произведен или наличен. Съответния продукт ще носи информация за дата на наличност;</p> <p>История на дейността на клиента – в профила на всеки един клиент ще може да се виждат поръчките, които е правил, обороти и др.;</p> <p>Възможност за изпращане на съобщения от</p>		
---	--	--

<p>страна на производителя – към всеки клиент ще могат да бъдат изпращани различни от кампанийните съобщения;</p> <p>Различно ниво на достъп според типа клиент – основно базата може да бъде разделена на регулярни клиенти и други клиенти;</p> <p>Възможност за изработване и изпращане на многоезичен бюлетин; Възможност за таргетиране на бюлетина до отделни клиенти, отделни типове клиенти, външни на модула фирми.</p> <p>• Модул за дистрибуция:</p> <p>Наличност на автопарка – Избор на канал за дистрибуция;</p> <p>Планиране на доставки за клиенти–Кореспонденция между планираните доставки и местоположението им (в кой склад се намират);</p> <p>Планиране на маршрути за доставки;</p> <p>Подаване на заявление за дистрибуция при продажба.</p>		
<p>Изисквания към гаранционната и извънгаранционната поддръжка (ако е приложимо):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изискуем гаранционен срок - изпълнителят се задължава да оферира срок на гаранционна поддръжка (задължително в месеци). Срокът започва да тече след подписване на финален приемо-предавателен протокол за доставка. Максимално допустимия срок, който кандидатите могат да оферират е от 12 до 96 месеца – включително. 2. Време за реакция (в часове) при възникнал проблем в рамките на гаранционния срок (задължително в часове – минимум 1 час и максимум 48 часа), което започва да тече от изпращане на писмено вкл. електронно съобщение от Възложителя до Изпълнителя. Под «време за реакция» се разбира времевият интервал между получаването на сигнала за наличие на дефект до явяването на мястото за отстраняване на дефекта с необходимото техническо оборудване и 	<p>.....(словом:.....) месеца</p> <p>.....(словом:.....) часа</p>	

персонал.		
Изисквания към документацията, съпровождаща изпълнението на предмета на процедурата (ако е приложимо): Указание за експлоатация – на български език;		
Изисквания към правата на собственост и правата на ползване на интелектуални продукти (ако е приложимо): Авторското право върху изработеното в изпълнение на този договор и всяка негова част, включително, (софтуер/компютърна програма по смисъла на Закона за авторското право) принадлежи на Възложителя, по чиято поръчка и за чиято сметка и риск е изработеното по договора.		
Изисквания за обучение на персонала на бенефициента за експлоатация: НП		
Подпомагащи дейности и условия от бенефициента (ако е приложимо). _____		
Други: _____		

При така предложените от нас условия, в нашето ценово предложение сме включили всички разходи, свързани с качествено изпълнение на предмета на процедурата в описания вид и обхват, както следва:

ЦЕНОВО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

I. ЦЕНА И УСЛОВИЯ НА ДОСТАВКА

Изпълнението на предмета на процедурата ще извършим при следните цени:

№	Описание на доставките/услугите/дейностите/ строителството	К-во /бр./	Единична цена в лева (с изключение на процедурите с предмет услуги)	Обща цена в лева без ДДС (не се попълва при извършване на периодични доставки)
1				
2				
3				
4				

За изпълнение предмета на процедурата в съответствие с условията на настоящата процедура, общата цена¹ на нашата оферта възлиза на:

Цифром: _____ **Словом:** _____
(посочва се цифром и словом стойността без ДДС)

Декларираме, че в предложената цена е спазено изискването за минимална цена на труда (за случаите, когато процедурата е за избор на изпълнител на договор за строителство).

II. НАЧИН НА ПЛАЩАНЕ

Предлаганият от нас начин на плащане е, както следва: _____
(описва се)

При разминаване между предложените единична и обща цена, валидна ще бъде единичната цена на офертата. В случай че бъде открито такова несъответствие, ще бъдем задължени да приведем общата цена в съответствие с единичната цена на офертата.

При несъответствие между сумата, написана с цифри, и тази, написана с думи, важи сумата, написана с думи.

Като неразделна част от настоящата Оферта, прилагаме следните документи:

1. Декларация с посочване на ЕИК/Удостоверение за актуално състояние;
2. Декларация по чл. 12, ал. 1, т. 1 .от Постановление № 160 на Министерския съвет от 2016 г.;
3. Доказателства за икономическо и финансово състояние (ако такива се изискват);
4. Доказателства за технически възможности и/или квалификация (ако такива се изискват);
5. Декларация за подизпълнителите, които ще участват в изпълнението на предмета на процедурата и дела на тяхното участие (ако кандидатът е декларирал, че ще ползва подизпълнители);
6. Документи по т. 1, 2 ,3 и 4 за всеки от подизпълнителите в съответствие с Постановление № 160 на Министерския съвет от 2016 г. (когато се предвижда участието на подизпълнители);
7. Други документи и доказателства, изискани и посочени от бенефициента в документацията за участие;

ДАТА: _____ г.

ПОДПИС и ПЕЧАТ: _____

(име и фамилия)

(длъжност на представляващия кандидата)

¹ Не се посочва при извършване на периодични доставки.