



Warszawa, dnia 28 października 2013 r.

## **ZAPYTANIE OFERTOWE INT/1/POIG 8.2/2013**

W związku z realizacją projektu "E-Gabinet - wdrożenie zaawansowanych usług SaaS dla branży medycznej" firma INTEON Tomasz Kowalczyk (Zamawiający) z siedzibą w Warszawie (02-495), ul. Ryżowa 48/97, NIP 526-216-56-96, REGON 014949035 zaprasza do składania ofert na wykonanie zamówienia. Projekt będzie współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

### **TERMIN I MIEJSCE SKŁADANIA OFERT**

Ofertę odpowiadającą wymaganiom niniejszego dokumentu należy przesać na adres e-mail: [office@inteon.co](mailto:office@inteon.co) lub złożyć osobiście w siedzibie firmy, w terminie do 8 listopada 2013 r. do godz. 16:00. Wybór ofert nastąpi dnia 12 listopada 2013 r. do godz. 18:00.

### **OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Głównym celem niniejszego projektu jest uruchomienie wsparcia informatycznego dla procesów biznesowych funkcjonujących w Polsce gabinetów stomatologicznych – przyszłych partnerów INTEON Tomasz Kowalczyk w formule SaaS. Projekt będzie polegał na wykonaniu oraz wdrożenie przez wybranego w niniejszym postępowaniu przetargowym dostawcę, dedykowanego oprogramowania B2B o charakterze SaaS. Całościowe rozwiązanie informatyczne będzie składać się z następujących modułów:

1. Moduł Centralny będzie pełnił rolę głównego modułu funkcjonalnego i integracyjnego, udostępniającego w modelu chmury obliczeniowej usługi zarządzania gabinetem stomatologicznym dla Partnerów Wnioskodawcy. Oprócz udostępniania podstawowych funkcjonalności związanych z zarządzaniem terminarzem gabinetu, zarządzaniem bazą



pacjentów oraz komunikacją z pacjentami (w tym komunikacją marketingową) moduł będzie odpowiedzialny za integrację całościowego rozwiązania informatycznego z pozostałymi, planowanymi do wdrożenia w ramach projektu modułami. Moduł Centralny będzie zapewniał wymianę danych, obsługę zapytań, komunikatów i będzie obsługiwał bazę danych obejmującą wszystkich Partnerów. Moduł ten będzie odpowiedzialny również za obsługę B2B Partnerów – nawiązywanie współpracy, rozliczenia finansowe i fakturowanie oraz będzie zawierał bazę wiedzy do wsparcia merytorycznego w korzystaniu z systemu przez Partnerów (pomoc systemowa). Ze względu na przechowywanie danych osobowych, medycznych i finansowych moduł ten musi być odpowiednio zabezpieczony.

2. Moduł analityczny będzie komponentem architektonicznym całościowego rozwiązania informatycznego, ściśle związanym z Modułem Centralnym. Jego podstawowym zadaniem będzie analiza przechowywanej w systemie dokumentacji medycznej, ze szczególnym uwzględnieniem pantomograficznych zdjęć obrazowych. Moduł będzie wspierał ich analizę poprzez graficzne (rastrowe) wykrywanie potencjalnych obszarów chorobowych. Poza zaawansowanymi funkcjami analitycznymi moduł będzie umożliwiał raportowanie przekrojowe poprzez wybrane parametry związane z operacyjną działalnością gabinetu stomatologicznego.
3. Moduł front-end (portal) do zapewnienia dostępu do systemu dla Partnerów będzie udostępniony w Internecie. Dzięki funkcjonalnościom tego modułu będzie możliwy dostęp do modułu centralnego, nadawanie dostępu do określonych funkcji systemu i danych, kontrolowanie dostępu do danych (administrowanie). Moduł ten będzie pełnił również rolę komunikacyjną między Partnerami a Wnioskodawcą.

Komunikacja będzie odbywać się za pomocą protokołu HTTPS poprzez wykorzystanie łącz internetowych. Po stronie Partnerów nie będzie konieczności ponoszenia wydatków w związku z projektem a korzystnie z systemu będzie możliwe dzięki popularnym przeglądarkom internetowym.

Na bieżącym etapie planowane jest wykorzystanie następujących technologii: HTML5, CSS3, PHP, JavaScript, MySQL. Ostateczny wybór technologii zostanie przeprowadzony po wyborze dostawcy IT.



Dzięki zaprojektowaniu całościowego rozwiązania informatycznego w sposób modułowy, z wykorzystaniem technologii SaaS oraz hostingu będzie możliwa skalowalność systemu, rozumiana jako zdolność do łatwej implementacji nowych procesów B2B oraz nowych modułów funkcjonalnych. Możliwe też będzie swobodne zwiększanie liczby Partnerów i użytkowników systemu.

## **TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA**

Projekt realizowany będzie w dwóch etapach, począwszy od 21 października 2013 r., a skończywszy na 20 czerwca 2014 r.

### **1. Etap 1: od 21 października 2013 r. do 20 marca 2014 r.**

W ramach tego etapu przeprowadzone zostaną następujące działania:

- Zakup Modułu Centralnego projektowanego systemu B2B o charakterze SaaS.
- Zakup Modułu front-end do zapewnienia dostępu do systemu dla Partnerów

### **2. Etap 2: od 21 marca 2014 r. do 20 czerwca 2014 r.**

W ramach tego etapu przeprowadzone zostaną następujące działania:

- Zakup modułu analitycznego do udostępnienia usługi w formule SaaS.

Szczegółowa dokumentacja analityczna zostanie udostępniona w formie papierowej Oferentom po podpisaniu umowy o poufności – chęć podpisania tej umowy proszę zgłaszać [telefonicznie w celu umówienia terminu.](#)

## **OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY**

- Każdy Oferent może złożyć tylko jedną ofertę
- Treść oferty musi być zgodna ze wszystkimi ogólnymi warunkami oraz wymaganiami technicznymi określonymi w Zapytaniu ofertowym
- Cena oferty musi być podana w PLN, liczbowo i słownie z wyodrębnieniem ceny netto i brutto



- Cena oferty musi zawierać wszystkie koszty związane z realizacją przedmiotu zamówienia w pełnym rzeczowym zakresie i musi zostać ustalona zgodnie z Zapytaniem ofertowym
- Oferta powinna zostać sporządzona w języku polskim, w formie pisemnej
- Oferta powinna być czytelna, napisana pismem maszynowym, komputerowym lub odręcznie
- Oferta musi zostać podpisana przez osobę (y) uprawnioną (e) do reprezentowania przedsiębiorstwa w obrocie prawnym, zgodnie z postanowieniami wynikającymi z mocy prawa bądź umowy
- Przesłane do INTEON Tomasz Kowalczyk dokumenty nie podlegają zwrotowi
- Koszty przygotowania Oferty obciążają Oferenta

### **KRYTERIA OCENY OFERT**

Najniższa cena – 100 %

**Kryterium najniższa cena:** Cena „C” – 100% wagi ceny – maksymalna liczba punktów, jaką może uzyskać oferta – 100 punktów. W przypadku kryterium „cena”, oferta otrzyma ilość punktów, obliczoną na podstawie poniższego wzoru:

$$C = \frac{C_n}{C_o} \times 100 \text{ pkt}$$

C<sub>n</sub> – najniższa cena netto oferty spośród ofert niepodlegających odrzuceniu

C<sub>o</sub> – cena brutto ocenianej oferty

### **INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY**

O wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający powiadomi wybranego Oferenta przez e-mail.

### **OSOBY UPOWAŻNIONE DO KONTAKTU Z OFERENTAMI**

1. Tomasz Kowalczyk, tel. +48 609 788 001, e-mail: [tomasz.kowalczyk@inteon.co](mailto:tomasz.kowalczyk@inteon.co)