

Numer zapytania	Z940/10377/1
Tytuł zapytania	ZAK/2024/002918 System wspomagający zarządzanie promocjami w grupie Animex Foods (CRM/TPM)
Kupiec prowadzący:	Kaczmarek, Artur
Osoba kontaktowa w sprawach merytorycznych:	
Data złożenia:	2024-11-26 15:43:23
Waluta:	PLN

TERMINY W ZAPYTANIU

Data i godzina rozpoczęcia przyjmowania ofert:	2024-11-26 16:00:00
Data i godzina zakończenia przyjmowania ofert:	2025-01-31 19:00:00
Termin zadawania pytań (do kiedy?):	2024-12-04 14:00:00

Załączniki	tak
------------	-----

Treść zapytania

Szanowni Państwo,

Celem Animex Holding jest stworzenie i zaimplementowanie zintegrowanego modelu i narzędzia do zarządzania promocjami dla wszystkich podmiotów wchodzących w skład grupy Animex Foods obejmującego planowanie, realizację oraz analizę efektu końcowego promocji. Aby go osiągnąć odpowiednie spółki grupy Animex w Polsce będą uczestniczyć w tym projekcie, a po ukończeniu budowy modelu i narzędzia każda z nich będzie uczestniczyła w uruchomieniu produkcyjnym.

Aby zrozumieć wymaganą funkcjonalność realizowanych procesów w zakresie zarządzania promocjami w grupie Animex Foods przeprowadzono warsztaty, które posłużyły za podstawę do opracowania wymagań niniejszego zapytania ofertowego. Podczas warsztatów zidentyfikowano i udokumentowano zakres procesowy (w miarę możliwości na poziomie kategorii), omówiono wymagania, sposób ich realizacji oraz przeprowadzono wstępne planowanie przedsięwzięcia.

Głównym beneficjentem rozwiązania jest Dział Sprzedaży. Biznesowym celem budowy narzędzia są:

- zwiększenie marży uzyskiwanej na sprzedaży promocyjnej;
- zapewnienie pełnej dostępności towaru w ilości uzgodnionej z klientem;
- możliwość oceny efektywności podejmowanych działań promocyjnych;
- znacząca poprawa komunikacji między różnymi obszarami w ramach grupy Animex Foods.

Dodatkowo, dzięki wdrożeniu tego narzędzia chcemy:

- zredukować do minimum błędy w planowaniu
- skrócić czas przepływu informacji między interesariuszami
- dokonać cyfryzacji całego procesu
- stworzyć jednolitą bazę promocji – zamiast obecnie tworzonych kilku w różnych obszarach

Listę wymagań będących w zakresie przedsięwzięcia można znaleźć w Załączniku 1 do niniejszego zapytania ofertowego.

Wynikiem niniejszego zapytania jest dostarczenie podmiotom grupy Animex w Polsce jednego modelu, który w sposób zintegrowany umożliwi obsługę procesów biznesowych związanych z zarządzaniem promocjami. Działania muszą spełniać następujące kryteria:

- Tam, gdzie to możliwe, wszystkie oddziały w różnych lokalizacjach powinny stosować wspólny zestaw praktyk biznesowych. Naszym pierwszym pomysłem jest zastosowanie dostępnych na rynku rozwiązań CRM z funkcjonalnościami TPM (Trade Promotion Management), jednak jesteśmy otwarci na alternatywne

rozwiązania dla branży spożywczej. Dlatego potencjalny partner, którego szukamy, w oparciu o swoje własne doświadczenie, może zaoferować inne rozwiązanie branżowe.

- Odstępstwa od wspólnego zbioru praktyk biznesowych powinny być dozwolone tylko wtedy, gdy takie odstępowanie jest konieczne do spełnienia unikalnych wymagań;
- System powinien być skonfigurowany tak, aby umożliwić obsługę funkcji administracyjnych, w tym księgowości, kredytów, należności, zobowiązań, zarządzania danymi podstawowymi, przy wykorzystaniu usług Centrum Usług Wspólnych we wszystkich działach;
- Założenie tego projektu to "adoptować, a nie budować". Standardowe funkcje CRM (TPM) muszą być wykorzystywane w jak największym stopniu.

Obecnie promocje zgłaszane są mailowo przez Dział Sprzedaży do zmiennej liczby odbiorców. Powoduje to chaos oraz duplikowanie pracy. Chcemy mieć ten proces w pełni cyfrowy, co zapewni lepszą i sprawniejszą komunikację oraz przewagę konkurencyjną. Dodatkowo, narzędzie ma umożliwić nam oznaczanie tej części sprzedaży, która była promocją (*promo*), wyróżniając ją tym samym od sprzedaży bazowej (*baseline*). W kolejnym kroku chcemy mieć możliwość monitorowania wyników promocji, aby oceniać ich efektywność i wpływ na wynik finansowy.

Zakładamy, że główne funkcjonalności związane z **Systemem Zarządzania Promocjami** zostaną zrealizowane w oparciu o zewnętrzny CRM z funkcjami TPM w integracji z SAP ECC. Obecnie w grupie Animex Holding wykorzystywany jest system SAP ECC 6.08 EHP 8 SPS 22 oraz baza danych DB2 w wersji 11.5.

OGÓLNE HARMONOGRAMY

Zapytania:

1. RFP Release - 26 listopada 2024 r.
2. Partner potwierdza zamiar udzielenia odpowiedzi na zapytanie ofertowe - 30 listopada 2024 r.
3. Termin składania przez partnerów wszelkich pytań dotyczących RFP - 04 grudnia 2024 r.
4. Odpowiedzi Animex na pytania dotyczące zapytania ofertowego - 10 grudnia 2024 r.
5. Prezentacja DEMO proponowanego rozwiązania - około 17 stycznia 2025 r. (prezentacja DEMO nie jest
6. Termin składania ofert do Animex - **31 stycznia 2025 r.**

W ramach przygotowywanej oferty partner zaprezentuje DEMO rozwiązania w oparciu o wybrany przypadek użycia łączący elementy funkcjonalności TPM oraz CRM i work-flow.

Po dokonaniu wstępnej oceny ofert Animex podejmie rozmowy z więcej niż jednym partnerem i poprosi go o przygotowanie Proof of Concept wybranego rozwiązania na poniższych zasadach:

- Proof of Concept wybranego rozwiązania dla kluczowych funkcjonalności, np. wprowadzanie promocji do systemu i zarządzanie kalendarzem promocji oraz zarządzanie zadaniami i komunikacja wewnątrz platformy,
- PoC wykonany zostanie w oparciu o wytyczne i na podstawie przekazanych przez Animex Foods danych,
- Minimalizacja prac integracyjnych, ew. inicjalne zasilenie batchowe

Animex może podpisać umowę z jednym lub kilkoma partnerami, żadnym z nich lub dowolnym podmiotem lub podmiotami, które nie złożyły oferty. **Ani Animex, ani żaden z partnerów nie ma żadnych wiążących zobowiązań wobec drugiej strony do czasu zawarcia umowy.**

Ogólny harmonogram projektu

- Przygotowanie wdrożenia i wykonanie Proof Of Concept – luty 2025
- Uzgodnienie priorytetów wdrożenia i ułożenie planu całości projektu – na etapie podpisywania umowy
- Zarządzanie zmianą organizacyjną – równoległe, od momentu podpisania umowy
- Wdrożenie produkcyjne MVP – wrzesień 2025

Partner proponuje w ofercie harmonogram projektu z uwzględnieniem powyższych dat

Animex poszukuje partnera, który wniesie do tego projektu doświadczony zespół ekspertów merytorycznych. Partner będzie współpracował z działem IT Animex i przedstawicielami biznesu, aby z powodzeniem zbudować rozwiązanie do zarządzania promocjami w grupie Animex Foods, zgodnie ze zdefiniowanymi wymaganiami biznesowymi i najlepszymi praktykami.

Ponadto Animex oczekuje od swojego partnera następujących działań w trakcie realizacji projektu:

- **Wysoko wykwalifikowany personel:** Animex oczekuje, że w projekcie uczestniczyć będzie wysoko wykwalifikowany, doświadczony personel. Kluczowe zasoby muszą być dostępne w momencie rozpoczęcia projektu.
- **Znajomość rozwiązań CRM/TPM i SAP ECC:** Animex oczekuje od zespołu partnera bardzo dobrej znajomości proponowanego rozwiązania CRM/TPM i SAP ECC.
- **Wytyczne dotyczące najlepszych praktyk:** Animex oczekuje od partnera zrozumienia i przestrzegania najlepszych praktyk branżowych w zakresie wdrażania systemu CRM/TPM.
- **Umiejętności komunikacji i współpracy:** Zasoby partner musi biegle posługiwać się językiem polskim w mowie i piśmie. Partner musi pracować w sposób wysoce zorientowany na współpracę zespołową

z przedstawicielami Animex IT i biznesu.

- **Lokalizacja pracy:** Aby być skutecznym, członkowie zespołu partnera będą musieli pracować w siedzibach Animex w Polsce, gdy wymagane są wspólne działania.
- **Obiektywizm:** partner musi być w pełni obiektywny zarówno z perspektywy technologii, jak i podejścia wdrożeniowego. Partner musi opracować rozwiązania, które najlepiej odpowiadają potrzebom biznesowym Animex.
- **Partnerstwo / transfer wiedzy:** Animex musi odgrywać znaczącą rolę w tym projekcie, a po jego zakończeniu kierownictwo i pracownicy Animex muszą być w stanie posługiwać się autonomicznie wdrożonym systemem. Ma to być możliwe dzięki odpowiedniemu przygotowaniu zespołu Animex i transferowi szczegółowej wiedzy o rozwiązaniu do pracowników Animex.

Animex oczekuje, że oferent załączy do oferty opis metodyki proponowanej do realizacji oferowanego projektu. Jako część oferty partner powinien załączyć **matrycę RACI** przedstawiającą główne zadania projektowe i odpowiadające im oczekiwane zakresy odpowiedzialności w podziale na fazy projektu i strumienie prac wspierających projekt w postaci dokumentu – **Proponowana Matryca Odpowiedzialności**, która zostanie uzgodniona z Animex Holding i dołączona do umowy.

Wszelkie terminy prezentacji, spotkania, pytania, prośby, terminy proszę składać za pośrednictwem platformy zakupowej

Zamawiający zastrzega sobie prawo do:

- zmiany zakresu postępowania zakupowego oraz sposobu jego prowadzenia.
- swobodnego wyboru oferty.
- odrzucenia którejkolwiek z ofert, rezygnacji i zamknięcia postępowania lub odrzucenia wszystkich ofert, w dowolnym czasie na każdym etapie postępowania bez dokonania wyboru oferty i bez jakiegokolwiek odpowiedzialności wobec oferentów, jak i bez podania przyczyny.

Pozdrawiam serdecznie, Artur Kaczmarek

LISTA ZAŁĄCZNIKÓW

Lp.	Dokumenty
1.	SZP_Animex_RFP.docx
2.	SZP_Animex_RFP_Zal_1_zakres.docx
3.	Umowa_o poufności - wzór_wszystkie spółki - v_3 (01_10_2024).docx
4.	1303 zgoda Animex Holding Sp_z o_o_.pdf
5.	Oświadczenie_o rachunku PL.pdf
6.	Porozumienie_zakup_PL_Animex_Foods.pdf
7.	Umowa_propozycja.zip

PRODUKTY

Lp.	Produkt	Indeks/Nr produktu	Ilość	Jednostka miary	Kategoria zakupowa
1.	System wspomagający zarządzanie promocjami w grupie Animex Foods		1	usługa	ZAPROJEKTUJ I WYBUDUJ

KRYTERIA OCENY OFERTY

Lp.	Kryterium	Waga	Czy kryterium zmienne	Sposób naliczania punktów	Składowa oceny
1.	Cena	0.2	Tak	Zniżkowy	Tak
2.	Jakość oferty	0.05	Nie	Zwyżkowy	Nie
3.	Jakość produktu	0.35	Nie	Zwyżkowy	Nie
4.	Jakość usług	0.4	Nie	Zwyżkowy	Nie

KRYTERIA FORMALNE (WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU):

Lp.	Kryterium
1.	Termin płatności: 30 dni
2.	Miejsce realizacji: Polska

DODATKOWE PYTANIA DO OFERTY

Lp.	Pytanie
1.	Czy posiadają Państwo doświadczenie we wdrożeniach CRM/TPM?
2.	Czy posiadają Państwo doświadczony i wykwalifikowany polskojęzyczny zespół wdrożeniowy?
3.	Czy posiadają Państwo doświadczenie we wdrożeniach łączących CRM/TPM i SAP ECC?

SKŁADANIE OFERT

Zezwól na składanie ofert częściowych	tak
Zezwól na składanie ofert na zamienniki	nie
Zezwól na dodatkowe uwagi do produktów	tak
Zezwól na korygowanie ofert do momentu zakończenia przyjmowania ofert	tak
Zezwól na składanie ofert w przypadku braku spełniania kryteriów formalnych	tak
Zezwól na składanie ofert w innych walutach	tak
Zezwól na składanie ofert na inne ilości	nie
Zezwól na składanie ofert wariantowych	tak