

Dodatek č. 1

ke Smlouvě o poskytování parametrizované Cloudové služby č. 2021 / 06230

Česká pošta, s.p.

se sídlem: Politických vězňů 909/4, 225 99 Praha 1
IČO: 47114983
DIČ: CZ47114983
zastoupen: Ing. Jaroslavem Hlouškem, ředitelem úseku ICT a Government
zapsán v obchodním rejstříku u: Městského soudu v Praze, oddíl A, vložka 7565
bankovní spojení: [REDACTED]

dále jako „**Objednatel**“

a

con4PAS, a.s.

se sídlem: Novodvorská 1062/12, 142 00 Praha 4 – Lhotka
IČO: 27111598
DIČ: CZ27111598
zastoupen: Petrem Šebestou, předsedou představenstva
zapsán v obchodním rejstříku u: Městského soudu v Praze, oddíl B, vložka 19783
bankovní spojení: [REDACTED]

dále jako „**Dodavatel**“

dále každý jednotlivě také jen „**Smluvní strana**“, nebo společně jen „**Smluvní strany**“ uzavírají ve smyslu § 1901 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**občanský zákoník**“), a § 222 zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**ZZVZ**“), tento Dodatek č. 1 (dále jen „**Dodatek**“), kterým se doplňuje a mění text Smlouvy o poskytování parametrizované Cloudové služby č. 2021 / 06230 ze dne 29. 9. 2021 (dále jen „**Smlouva**“), a to následovně:

Předmět Dodatku

Smluvní strany se dohodly, že odst. 2.1 Smlouvy nově zní následovně:

2.1 *Předmětem této Smlouvy je*

a) *Poradenské a konzultační služby v rozsahu uvedeném v Příloze č. 1 Smlouvy v části A;*

- b) *Poskytnutí služeb Úvodní Parametrizace – Fáze 1 a Úvodní Parametrizace – Fáze 2 (dále také jako „Úvodní Parametrizace“) v rozsahu uvedeném v Příloze č. 1 Smlouvy v části B a služeb uvedených v Příloze č. 7. Součástí Úvodní Parametrizace je i napojení Cloudové služby na informační systémy Objednatele uvedené v Příloze č. 1 Smlouvy;*
- c) *Poskytnutí služeb Další Parametrizace uvedených v Příloze č. 1 Smlouvy v části C a služeb uvedených v Příloze č. 7 pro příslušný Balíček na základě Objednávky Objednatele;*
- d) *Poskytnutí dalších poradenských a konzultačních služeb na základě Objednávky Objednatele, a to za podmínek uvedených v Příloze č. 1 Smlouvy v části D;*

(plnění dle odst. 2.1 písm. a) – d) dále také jen jako „Plnění“).

Smluvní strany se dohodly, že odst. 3.6 Smlouvy nově zní následovně:

- 3.6 *Cena za část Plnění dle odst. 2.1 písm. b) Smlouvy bude vždy uhrazena Objednatelem na základě daňového dokladu Dodavatele po řádném poskytnutí Úvodní Parametrizace – Fáze 1; a Úvodní Parametrizace – Fáze 2 bez vad a v souladu se Smlouvou. Nedílnou součástí daňového dokladu je Objednatelem potvrzený Akceptační protokol potvrzující řádné poskytnutí Úvodní Parametrizace – Fáze 1; a Úvodní Parametrizace – Fáze 2 Objednateli. Dnem uskutečnění zdanitelného plnění je den potvrzení Akceptačního protokolu Objednatelem, tento den se zároveň považuje za den zahájení poskytování služeb uvedených v Příloze č. 7, které budou poskytovány v období do konce trvání této Smlouvy. K tomuto dni bude zároveň vystaven daňový doklad.*

Smluvní strany se dohodly, že odst. 4.4 Smlouvy nově zní následovně:

- 4.4 *Poskytování dalších služeb stanovených v Příloze č. 7 je dodavatel povinen zahájit ke dni akceptace Úvodní Parametrizace – Fáze 1, Úvodní Parametrizace – Fáze 2 či Další parametrizace Objednatelem.*

Smluvní strany se dohodly, že dosavadní text Přílohy č. 1 Smlouvy: Podrobná specifikace plnění – Poradenství a konzultace, Úvodní parametrizace, Další parametrizace, Další poradenské a konzultační služby – se ruší a nahrazuje se v celém rozsahu novým zněním dle přílohy tohoto Dodatku.

Smluvní strany se dohodly, že dosavadní text Přílohy č. 2 Smlouvy: Specifikace ceny – se ruší a nahrazuje se v celém rozsahu novým zněním dle přílohy tohoto Dodatku.

Smluvní strany se dohodly, že dosavadní text Přílohy č. 3 Smlouvy: Harmonogram realizace Plnění – se ruší a nahrazuje se v celém rozsahu novým zněním dle přílohy tohoto Dodatku.

Závěrečná ustanovení

Ostatní ustanovení Smlouvy zůstávají beze změny.

Ustanovení v tomto Dodatku nabývají platnosti dnem podpisu Smluvními stranami a účinnosti dnem uveřejnění tohoto Dodatku v registru smluv. Plnění předmětu Smlouvy v rozsahu tohoto Dodatku v době od platnosti Dodatku do jeho účinnosti se považuje za plnění podle Smlouvy a práva a povinnosti z něj vzniklé se řídí Smlouvou.

Nedílnou součástí tohoto Dodatku jsou přílohy s názvem:

Příloha č. 1: Podrobná specifikace plnění – Poradenství a konzultace, Úvodní Parametrizace, Další parametrizace, Další poradenské a konzultační služby

Příloha č. 2: Specifikace ceny

Příloha č. 3: Harmonogram realizace Plnění

Tento Dodatek je vyhotoven ve dvou (2) stejnopisech s platností originálu, z nichž každá ze Smluvních stran obdrží po jedno (1) stejnopisu.

NA DŮKAZ TOHO, že Smluvní strany s obsahem Dodatku souhlasí, rozumí mu a zavazují se k jeho plnění, připojují své podpisy a prohlašují, že tento Dodatek byl uzavřen podle jejich svobodné a vážné vůle prosté tísně, zejména tísně finanční.

V Praze

V Praze

Ing. Jaroslav Hloušek
ředitel úseku ICT a Government
Česká pošta, s.p.
(elektronicky podepsáno)

Petr Šebesta
předseda představenstva
con4PAS, a.s.
(elektronicky podepsáno)

*Za formální správnost a dodržení všech interních postupů a pravidel ČP:
Ing. Vlastimil Nezval, manažer útvaru ICT vývoj*

Příloha č. 1: Podrobná specifikace plnění – Poradenství a konzultace, Úvodní Parametrizace, Další parametrizace, Další poradenské a konzultační služby

(Tato strana je úmyslně ponechána prázdná. Příloha č. 1 následuje na další straně.)

Příloha č. 1 Smlouvy: Podrobná specifikace plnění – Poradenství a konzultace, Úvodní Parametrizace, Další Parametrizace, Další poradenské a konzultační služby

A. Specifikace poradenství a konzultací dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy

Označení požadavku	Oblast	Díličí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na zprovoznění zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadované zprovoznění, které bude zajišťována Dodavatelem), detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst 2.1 písm a) Smlouvy (součást Plnění)
PK1	Ostatní	Organizační požadavky	Řízení projektu	Je požadováno zajištění řízení aktivit Poradenství a konzultace za stranu Dodavatele vedoucím projektu a to minimálně v rozsahu 2-3 pracovní schůzky s pracovníky Objednatele za týden.	
PK2	Ostatní	Organizační požadavky	Vedení týmu a konzultantská činnost	Je požadováno zajištění aktivit Poradenství a konzultace minimálně v rozsahu 2-3 pracovní schůzky s pracovníky Objednatele za týden. A to minimálně pro následující realizační týmy: - Aplikační tým - Technický tým	
PK3	Ostatní	Organizační požadavky	Dokumentace	Požadovaná dokumentace pro poskytnutí poradenství a konzultací dle 2.1 písm. a) Smlouvy.	V rámci dokumentace je požadováno poskytnutí: - Dokument cílový koncept (dále jen „Cílový koncept“) - jako výsledek aktivit poradenství a konzultace musí obsahovat pro Úvodní Parametrizaci a Další Parametrizaci: o Analýza a návrh řešení, o Případy užití (use cases), o Plán testování,

Označení požadavku	Oblast	Díleční oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na zprovoznění zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadované zprovoznění, které bude zajišťována Dodavatelem), detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst 2.1 písm a) Smlouvy (součást Plnění)
					○ Testovací scénáře (Testovací scénáře musí pokrývat celou funkcionalitu Objednatele), ○ Plán a popis přechodu do produktivního prostředí, ○ Dokumentace plánovaného nastavení, ○ Konfigurace, ○ Postupy správy, ○ Dokumentace rolí a oprávnění,

B. Specifikace Úvodní Parametrizace dle odst. 2.1 písm. b) Smlouvy

Poznámka 1: Zkratky uvedené dále v dokumentu jsou dále upřesněny v seznamu zkratek v závěru této přílohy.

Poznámka 2: Pokud je ve sloupci „Fáze v rámci Úvodní Parametrizace“ uvedeno pro daný požadavek „Fáze 1 i Fáze 2“ je tím míněno, že v rámci plnění daného požadavku v dané Fázi bude dodavatelem zajištěna dodávka funkcionality (popsané v daném požadavku), která je nezbytná pro danou Fázi.

Označení požadavku	Oblast	Dílčí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na plnění zajišťované Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadované plnění, které bude zajišťováno Dodavatelem) detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy (součást Plnění)	Fáze v rámci Úvodní Parametrizace
V1	Všeobecná	Základní parametry	Základní rámec pro plnění	Plnění bude splňovat funkčnost pro kritéria uvedená požadavku.	Kritéria: Verze SAP CRM současná na ČP: SAP CRM 7.0 EHP 4, SP17, SAP NW 7.50 Předpokládaná verze SAP Cloud v době implementace: Aktuální vydaná verze.	Fáze 1 i Fáze 2
B1	Business	KZK	Profil klienta	Správa kmenových údajů	Jedná se o správu (zápis – ruční/integrace, editace, výmaz) údaje o zákazníkovi. Tedy informace o sídle, kontaktních osobách, aktivitách obchodníků, provozovnách, technologických číslech apod. Umožnit jednotně, bez nutnosti zohlednit odlišnosti, spravovat klienty, kteří mohou vystupovat ve vícero účetních skupinách / účetních okruzích.	Fáze 1

					Klienty bude možné zadat ručně (obchodník) nebo importem (na základě vyplněné vyspecifikované tabulky, kterou se z úrovně administrátora naimportuje do systému). Řešení musí být současně připravené na budoucí integraci s webovými službami, kterými bude k zakládání klientů docházet v budoucnu (ať už z internetu, nebo z interních systémů ČP). Profil klienta bude tvořen jedním typem objektu a to ať už se jedná o fyzickou nebo právnickou osobu či smluvního nebo potenciálního zákazníka či zákazníka založeného ručně, nebo díky webovému rozhraní a to jak vnitrostátního, tak zahraničního. Tato podmínka nemusí platit v případě, že se úprava defaultního nastavení projeví u každého typu zákazníka (např. forma zobrazených informací, zobrazené disponibilní sloupce apod.). Pro různé typy klientů (smluvní / potenciální / fyzická osoba atd.) bude možné definovat různou množinu povinných polí jako i „bloků“ s přidruženými údaji (aktivity, kontakty, faktury, atd.).	
B2	Business	KZK	GDPR	Zajištění compliance	Automatizovaná anonymizace zákazníků a následný výmaz. K anonymizaci dochází v případě, že na KZK neexistuje žádná úloha ITIS Logování aktivit uživatelů (co evidují, co reportují a následně stahují, co prohlíží). Správa souhlasů (ruční zápis) s provazbou na elektronickou identitu – CIAM (integrace pro získání souhlasů z CIAM).	Fáze 2
B3	Business	KZK	Segmentace klientů	Umožnit segmentovat klienty dle různých kritérií	Možnost vytvářet skupiny zákazníků dle různých kritérií a tyto množiny dále využívat (např. pro kampaně, sledování vybraných aktivit, reporting). Segmenty budou vstupovat jako kritéria do reportingu, kde je bude možné kombinovat a tvořit samostatné sledované podskupiny. V dalších fázích bude segmentace obohacena o segmenty tvořené z jiných a jinými aplikacemi (web onboarding, CIAM apod.).	Fáze 1 i Fáze 2
B4	Business	KZK	CIAM	Zajištění budoucí integrace s CIAM	Připravit systém tak, že bude v budoucnu integrován na CIAM, tedy zohlednit budoucí potřebu realizace dále uvedených požadavků Z CIAM případně jiného systému ČP zajistit přenos informací o právech využívání aplikace a služby. Z CIAM případně jiného systému ČP zajistit přenos tipů na	Fáze 2

					potenciální klienty.	
					V rámci CRM umožnit zřídit / modifikovat práva na přístup k vybraným službám nebo aplikacím a to s následným integračním přenosem do CIAM.	
B5	Business	KZK	Evidence a správa konzumovaných služeb	Úlohy ITIS / Technologická čísla	Přidělování technologických čísel (z vložené db technologických čísel sloužících pro návazné aktivity).	Fáze 1 i Fáze 2
					Přidělené technologické číslo bude propagováno do GES (v rámci smlouvy daného subjektu bude možné využít jen jemu přidělená technologická čísla).	Fáze 2
					Prostřednictvím úloh ITIS umožnit povolovat jednotlivým klientům vstup do různých aplikací ČP (např. CIAM) a možnost povolit konzumaci různých produktů a služeb (úlohy ITIS).	Fáze 1 i Fáze 2
					Ručně / integrací na další systémy ČP (CČK) bude umožněno zakládání úloh ITIS (ZK, VS, POL, ...)	
					Ručně / integrací na další systémy (CIAM) bude umožněno zřizování rolí, oprávnění a přístupů do vybraných aplikací ČP (např. Podání Online).	
B6	Business	Přístup do aplikace	Role	Management rolí a přístupů uživatelů interních	V případě, že bude mít uživatel přiděleno více rolí, nebude nutné mezi nimi vybírat, jak bylo nutné ve stávajícím systému CRM, ale uživateli bude zajištěno, že bude čerpat současně možnosti všech přidělených rolí.	Fáze 1
					Základní rozdělení rolí: 1) Uživatelé (různá práva dle organizačního začlenění), 2) Vývojáři – bázisté (KC SAP), 3) Power users > administrátoři (aplikační specialisté – modeláři objektů, dashboardů), 4) Různé úrovně vedoucích pracovníků (konzumenti dashboardů, reportů apod..),	
					Sekundární rozdělení rolí: 1) Regionální členění 2) Pracovní pozice 3) Segmentační členění	

B7	Business	Management životního cyklu obchodního případu	Správa obchodních tipů/leadů	Proces pro zavádění kontaktů do CRM a vyhodnocení jejich potenciálu	Typy / leady bude možné do CRM zadat ručně, importem, nebo prostřednictvím rozhraní z jiných aplikací (např. onboarding z webu ČP). Dle rozsahu doprovodných informací bude možné typy / leady členit na kategorie dle potenciálu (výnosy / „užitečnost“) pro ČP.	Fáze 1
					Každý tip/lead ponese identifikátor svého vzniku (obchodníkem, integrací, importem apod.). V první fázi ručně a importem. Tip/lead předchází návaznému kroku – obchodní příležitosti, vyjma založení příležitosti z úrovně administrátory.	
					Typy (aktivity = schůzky) budou několika druhů 1) Akviziční / pečovatelská návštěva 2) Telefonát 3) Email 4) A další typy	
					Následná vazba na řízení obchodní příležitosti a související workflow.	
B8	Business	Management životního cyklu obchodního případu	Správa klientských požadavků	Umožnit evidenci a řízení klientských požadavků (základní + rozšířené nástroje)	Požadavky mohou mít své statusy, které se mohou automatizovaně aktualizovat.	Fáze 2
					Klientské požadavky budou evidovány vícero kanály 1) Ručně (obchodník) 2) Integrací (callcentrum) 3) Integrací (reklamace) 4) Integrací (pošta) 5) Integrací (helpdesk) 6) Případně další	
					Evidovat se budou různé typy požadavků 1) Opakované vystavení faktury 2) Problémy s např. POL 3) Požadavek na dohledání zásilky 4) Reklamace služeb (dodání zásilek, faktura apod.) 5) Případně další V rámci projektu se budou požadavky evidovat pouze ručně (s	

					maximálně aktualizací statusů). Systém musí být připraven na integraci, která bude realizována v rámci dalšího rozvoje systému.	
					Zpřístupnění CRM pro kontaktní místa (call centrum, externí call centrum, helpdesk, případně jiné).	
B9	Business	Management životního cyklu obchodního případu	Řízení obchodní příležitosti a související workflow	Scénáře jednotlivých fází příležitosti	Workflow bude možné z úrovně administrátorů libovolně upravovat (přidávat fáze nebo jejich atributy), nicméně v základu by mělo být nastaveno dle níže přiloženého zjednodušeného postupu.	Fáze 1
					Hrubá kostra je popsána v Příloze A	
					Každou fázi příležitosti bude možné z úrovně uživatele dále „zjemnit“ souvztažnými statusy. Vybrané statusy se budou měnit i automaticky na základě provedených aktivit (např. kalkulace ceny, schválení nabídky nadřizenými apod.).	
					V každé fázi bude možné příležitost „ukončit“ s indikací odůvodnění (např. odmítnutí zákazníka, nemožnost naplnit zákaznicko očekávání apod.).	
					Zadávání příležitosti musí být maximálně zjednodušené a zautomatizované (workflow) z důvodu nutnosti omezit administrativní úkony při jejich správě.	
					Prvotní založení příležitosti bude umožněno mimo ručního zadání také pomocí přednastavených šablon, nebo kopií existujících příležitostí.	
					Příležitost = 1 produkt nebo více produktů.	
					Příležitost = potenciál s podílem příležitosti / konkurence / neobjeveného potenciálu zákazníka.	
					V rámci příležitosti bude umožněno jednoduchým zápisem zaznamenat aktivity konkurence (cena a parametry zásilky, volba konkurenta, podíl na celkovém objemu zásilek apod.).	
					Část informací na příležitostech bude umožněno měnit prostřednictvím ikon namísto rozbalovacích seznamů (např. volbou důvodu ukončení příležitosti, volbou nejčastějších produktů, přepnutí do další fáze apod.).	Fáze 1
					Mimo parametrů produktu v příležitosti bude umožněno (vynuceno) zadání dalších dílčích parametrů (např. s kým byla příležitost projednána ze strany zákazníka).	

		Management				
B10	Business	životního cyklu obchodního případu	Automatizace procesů zadávání informací	Wizard	Wizard, který uživatele provede celým procesem (např. po schůzce založí automaticky příležitost, nabídce kalkulaci zásilky, její schválení atd.).	Fáze 1
B11	Business	Cíle a plány	Variabilní stanovení cílů a plánů	Definice kritérií a jejich následné hodnocení	Možnost různorodého stanovení variabilních cílů s automatizovaným upomínáním uživatelů na splněný poměr cíle, nebo konkrétní aktivity. K jednotlivým cílům bude umožněno „připojení“ příležitosti, schůzek apod. Stav a objemy připojených aktivit mají vliv na plnění cíle. Stav plnění cílů vstupuje do reportingu. Cíle lze stanovovat ručně / importem na konkrétní zákazníky, nebo obecně (uživatel si zákazníky / aktivity přiřadí sám).	Fáze 1
B12	Business	Cíle a plány	Komentáře výnosů	Zajištění možnosti komentovat výnosy zákazníků	U každého klienta umožnit komentovat změnu výnosů. Změna výnosů bude možné komentovat na základě informací o plánu, skutečnosti a OČSK výnosů (integrace se SAP BW) Komentáře mohou revidovat nadřízení pracovníci. Umožnění automatizovaného přenosu komentářů z předchozího období.	Fáze 2
B13	Business	Cíle a plány	Forecasting	Zobrazení plánovaných a realizovaných výnosů jednotlivých zákazníků	Možnost modifikovat dopočítaný odhad vývoje podání do konce roku. Uvedené bude možné z různých úrovní a pohledů (obchodník / ředitel regionu / manažer centrály; zákazník / produkt / region). Údaje budou do forecast dat zadávány průběžně (příležitosti) nebo budou doplňována periodicky (z výnosových dat SAP BW) s tím, že v rámci periody dojde též k automatickým dopočtům (trendy) a zohledněním souvisejících aktivit (pipeline). Nad forecast daty bude postaveno automatické upozornění, které bude avizovat uživatelům nutnost revidovat / doplnit do určeného data informace. Údaje budou sloužit nejen útvaru plánování pro komentáře výnosů, nebo naplnění OČSK. Bude možné hierarchicky revidovat z vrchu dodané, případně ze spodu zadané plány výnosů (ks, Kč), ať už na úrovni zákazníka,	Fáze 2

					produktu, organizačního členění apod. Nad plány bude postaveno schvalovací workflow.	
B14	Business	Číselníky	Číselníky produktů	Konverzní číselník	Zajistit konverzní číselník, ve kterém budou vytvořeny vazby mezi nabídkovými, smluvními a výnosovými produkty. Jednotlivé typy produktů budou následně využívány / konzumovány v rámci práce v CRM. Např. v rámci obchodních příležitostí se bude vybírat z nabídkových produktů. V rámci výnosů se budou zobrazovat výnosové produkty. Díky konverznímu číselníku bude jednoduše možné porovnat identifikovaný potenciál nabídkových produktů do výsledných výnosů. Nabídkové produkty – Pro minimalizaci administrativy jsou nabídkové produkty agregovány do skupin produktů. Stejně tak se produkty liší v případech, kdy mají být smlouvy uzavřeny za speciální ceny (ZCU / JC). Smluvní produkty – Jedná se o typy smluv, které se váží (vyplývají) z nabídkových produktů. Výnosové produkty – Vazba na nabídkové produkty, respektive produkty ošetřené smlouvou (umožněno podání).	Fáze 1
B15	Business	Číselníky	Číselníky poboček ČP	Zpřístupnění poboček ČP	Možnost tvořit vazby mezi provozovny klienta a podacími místy ČP (pošty / DEPA). Stejně tak bude možné využít číselník poboček pro další aktivity (např. vazba v úloze ITIS, vazba se smlouvami apod.).	Fáze 1 i Fáze 2
B16	Business	Číselníky	Číselníky pracovníků ČP	Zpřístupnění číselníku pracovníků ČP	Možnost jednoznačně přiřadit příslušného pracovníka ČP k dané aktivitě / zákazníkovi v rámci systému CRM	Fáze 1
B17	Business	Kalkulátory	Kalkulace	Správa a definice kalkulátorů s provázkou na schvalovací workflow	Možnost zadat vstupní parametry pro kalkulaci speciální ceny produktu. Dle role a zařazení pracovníka bude možné získat určitou výši slevy. V případě požadavku na vyšší slevu bude umožněno zadat doplňující parametry. Následně se spustí definované schvalovací workflow. Všechny kalkulace a schválení bude možné reportovat. Kalkulátory definuje a upravuje administrátor. Umožnit kalkulace cen pro minimálně produkty (DRNPNB, OP, RIPM, TZ, FP, HP v rozsahu vyžadovaných parametrů). Kalkulace nebude nutné specifikovat od začátku vždy v plném rozsahu, ale bude možné vybírat z předdefinovaných šablon (dle	Fáze 2

					kategorie množství, ceny, služeb) nebo „kopií“ existující kalkulace.	
B18	Business	Smlouvy	Správa smluv (workflow)	Vedení smlouvy v CRM	Zajistit vedení smlouvy se zákazníkem v CRM (spolu s evidencí čerpaných produktů a služeb v datové podobě). Zajistit integraci s Evidencí smluv (potažmo s EZOP) Umožnit „programovat“ šablony typových smluv. Tyto šablony budou následně využity při „vyklikávání“ (checkbox, buttons, textbox) obsahu smlouvy. Umožnit workflow smluv (změny stavů se souvisejícími aktivitami) Umožnit dotažení vybraných parametrů smluv z jiných systémů ČP (ID CČK, TČ, PSČ podací pošty apod.) Umožnit vyhledávat a reportovat veškeré smluvní parametry a to s ohledem na nastavení uživatelských práv a rolí Umožnit předávat vybrané smluvní parametry emailem / do jiných SW ČP. Umožnit tvořit hromadné dodatky nebo výpovědi smluv Upozorňovat uživatele na končící platnosti smlouvy / přílohy Vytvořit klientskou část, kde si budou moci zákazníci vyklikat / spravovat vlastní smlouvy.	Fáze 2
B19	Business	Smlouvy	Správa smluv (workflow)	Získávat a předávat smluvní parametry	Workflow smluvních informací je z části popsáno u příležitosti. Smlouva je schvalována ze 2 důvodů: 1) Požadavek na cenu (schválení ceny je řešeno v rámci příležitosti, respektive kalkulátoru). 2) Požadavek na netypovou úpravu smlouvy. Tyto požadavky jsou řízeny prostřednictvím ES/EZOP a vedou tak mimo CRM.	Fáze 2
B20	Business	Reporting	Práce s reporty	Zajištění variabilní práce s reportovanými daty	Reporty a analýzy (základní a rozšířené nástroje) musí umožnit vytváření vlastních sestav (datové tabulky, kontingenční tabulky, víceúrovňové kontingenční tabulky) v uživatelském prostředí. Zajistit jednotný reporting a pohled na data zákazníků, kteří (nebo jejich produkty) mohou vystupovat v různých účetních skupinách / okruzích Reporting musí mít k dispozici automaticky veškeré datové pole ze	Fáze 1

					systému (i nově vzniklé) a vždy aktuální data.	
					Reportovací nástroje musí umožnit vytvářet v grafickém prostředí sestavy s využitím relací mezi různými typy záznamů (např. kombinovat data Obchodní příležitosti, klienta, obchodníka) do jedné sestavy.	
					Reportovací nástroje musí umožnit sdílet libovolnou sestavu libovolnému jinému uživateli (při zobrazení uživatelem, který dostal sdílenou sestavu, se obsah dat musí automaticky přizpůsobit na data, na která má oprávnění).	
B21	Business	Reporting	Rozsah reportů	Zajištění požadovaných variant reportů	Report aktivit (schůzek).	Fáze 1
					Report příležitostí (i záznamy u konkurence).	
					Report výnosů (plnění plánu, (ne)navštívení zákazníků).	Fáze 2
					Report pohledávek.	
					Reportu uzavřených smluv.	
					Report cenových požadavků.	
					Forecast report.	
					Report všech parametrů jednotlivých kalkulací.	
					Report komentářů výnosů.	
B22	Business	Reporting	Rozsah reportů	Standardní a nadstandardní reporting	Je dále požadován standardní reporting a dále dodávka 5 nestandardních reportů střední složitosti.	Fáze 1 i Fáze 2
B23	Business	Import a export dat	Import a export dat	Zajištění možnosti import a export záznamů	Možnost importu a exportu klientů, aktivit, záznamů apod. včetně všech souvisejících parametrů.	Fáze 1
B24	Business	Upozornění a výstrahy	Upozornění a výstrahy	Realizace upozornění a výstrah uživatelům CRM	Hlídaní splnění např. pečovatelských / plánovaných návštěv na klientech se zohledněním výnosnosti klienta a připomínání se obchodníkům.	Fáze 1
					Hlídaní platnosti evidovaných smluv a dodatků.	
					Hlídaní platnosti evidovaných smluv.	
B25	Business	Responzivní design	Použití CRM na mobilním zařízení	Zajistit funkčnost (chod aplikace) na tabletu	Emailová upozornění na blížící se expiraci aktivit.	Fáze 1
					Umožnit práci v CRM na tabletu / mobilu.	

B26	Business	Responzivní design	Použití CRM na mobilním zařízení	Zajištění práce v offline režimu	Umožnit zadání vybraných informací v offline režimu a jejich uložení při přepnutí do online režimu. Umožnit stáhnout část dat (záznamy klientů a vybraných aktivit) do offline režimu.	Fáze 1
B27	Business	Vyhledávání	Způsob a členění vyhledávání	Přehled transakcí (základní a rozšířené nástroje)	Možnost vyhledat a vyexportovat libovolnou sestavu výsledků, která byla vytvořena na základě zadaných kritérií. Obdobně jako jsou dnes vyhledávány např. schůzky. Umožnit kombinovat vstupní atributy jednotlivých objektů (např. vyhledat všechny potenciální klienty obchodníka regionu PH z Prahy 7). Konkrétně bude možné vyhledávat v např. 1) Konkurence 2) Příležitosti 3) Klienti 4) Kalkulace 5) Forecasts 6) Faktury 7) Komentáře 8) Úlohy ITIS / Technologická čísla 9) Přístupy k aplikacím 10) Smlouvy 11) Schůzky Výsledek vyhledávání bude možné exportovat nejen do Excelu bez omezení (např. výstup bude 200 tisíc záznamů – vše půjde vyexportovat najednou). Výsledky vyhledávání budou mít k dispozici informace všech parametrů daného objektu.	Fáze 1 i Fáze 2
B28				Označení: Lead, Opportunity, Prospect. Speciální: VIP, Problematický klient, Vysoké tržby, Vysoký zisk, Velké množství		Fáze 1

				zásilek, ...		
				Možnost správy kategorizace klienta a využití kategorií pro reporting.		
B29				Forecast podání (dat z CRM do Forecastingu)		Fáze 2
B30				Workflow (nový produkt, změna produktu, změnové požadavky, změna ceny, slevové akce ...) > propojení jednotlivých wf v rámci wf možnost pracovat s dokumenty (přikládat); vytvářet nová wf.		Fáze 1 i Fáze 2
I1	Integrace	Integrace	Integrace Outlook	Zajištění možnosti zadávání části aktivit prostřednictvím Outlooku	Možnost spravovat aktivity prostřednictvím emailového klienta (zadávat klient, aktivity apod., vyhledávat klienty apod.). Stejně tak do emailového klienta propagovat informace (např. aktivit z CRM.)	Fáze 1
I2	Integrace	Integrace	Integrace Outlook	Propagace aktivi z CRM do Outlooku	Zobrazení plánovaných aktivi v Outlook kalendáři.	Fáze 1
I3	Integrace	Integrace	Integrace rodiny SAP	Zajistit integraci na moduly a produkty SAP na ČR.	Včetně možnosti zobrazení vybraných údaj z integrovaných modulů SAP.	Fáze 1 i Fáze 2
I5	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a CČK	Zajištění integrace mezi SAP CRM a CČK	Synchronizace kmenových dat zákazníků mezi CČK a SAP CRM (v SAP CRM se jedná o BP). Zákazníci mohou být zakládán v SAP CRM neb v CČK, kmenová data jsou synchronizována mezi oběma systémy. Synchronizace dodavatelů mezi CČK a SAP CRM	Fáze 1
I6	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a SAP ERP	Zajištění integrace mezi SAP CRM a SAP ERP	Synchronizace kmenových dat zákazníků mezi SAP CRM a ERP (BP, KZO). Kmenová data B v SAP CRM jsou replikována do SAP ERP jako BP (pro potřeby FI-CA a RE-FX), i jako KZO (pro potřeby SD). V BP a KZ v bloku „Faktury“ zajištění přehledu vystavených	Fáze 1

				faktur.	
				Přenos části organizační struktury (pro obchod) ze SAP ERP do SAP CRM	
I7	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a SAP BW	Zajištění integrace mezi SAP CRM a SAP BW	Propojení na analytické report v SAP BW přímo ze SAP CRM na základě oprávnění uživatel v SAP BW. Fáze 2
I8	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a číselník adres	Zajištění integrace mezi SAP CRM a číselníku adres	Ověření a stažení adres (BP, KZO) na adresním číselníku s potřebnou autoritou (např. RÚIAN) Fáze 2
I9	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a ARES	Zajištění integrace mezi SAP CRM a ARES	Ověření klienta na základě IČO na systému ARES Fáze 1
I10	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a GES	Zajištění integrace mezi SAP CRM a GES	Stažení vybraných parametrů smlouvy ze systému GES do B v SAP CRM. Ověření klienta na základě IČO Fáze 2
I11	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a PPP	Zajištění integrace mezi SAP CRM a PPP	Propojení na PPP (Pasport pošt) pro ověření aktuálních adres pošt. Fáze 1
I12	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a úlohou Katalog podavatelů	Zajištění integrace mezi SAP CRM a úlohou Katalog podavatelů	Detail rozsahu integrace bude stanove v rámci Cílového konceptu Fáze 2
I13	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a úlohou Jednotná fakturace	Zajištění integrace mezi SAP CRM a úlohou Jednotná fakturace	Detail rozsahu integrace bude stanove v rámci Cílového konceptu Fáze 2
I14	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a úlohou CIAM	Zajištění integrace mezi SAP CRM a úlohou CIAM	Detail rozsahu integrace bude stanove v rámci Cílového konceptu Fáze 2
I14	Integrace	Integrace a rozhraní	Integrace mezi SAP CRM a úlohou CDS	Zajištění integrace mezi SAP CRM a úlohou CDS	Detail rozsahu integrace bude stanove v rámci Cílového konceptu Fáze 2
T1	Technická	Vstupy a	Souborové vstupy	Je požadováno zajištění	Fáze 1 i Fáze 2

		výstupy		možností vstupů ve formátu TXT, XLSX		
T2	Technická	Vstupy a výstupy	Tiskové výstupy	Je požadováno zajištění možností tiskových výstupů dle informací uvedených v Poznámce.	Viz požadavky Business Reporting (B19, B20, B21)	Fáze 1 i Fáze 2
T2	Technická	Vstupy a výstupy	Souborové výstupy	Je požadováno zajištění možností souborových výstupů dle informací uvedených v Poznámce.	V definovaných případech může být požadován následující druh formátu: XML, PDF, SIGNATURE, ENCRYPTION, EMAIL, EDI, ISDOC, SMS Přesný požadavek bude upřesněn v rámci přípravy Cílového konceptu.	Fáze 1 i Fáze 2
T3	Technická	Landscape	Cloud CRM	Cloudové řešení CRM musí korespondovat se stávajícím 3úrovňovým prostředím zákazníka (SAP ERP, -W - vývojovým, testovacím, produktivním) a 2úrovňovým prostředím SAP PI (neproduktivní, produktivní)		Fáze 1
T4	Technická	Landscape	Začlenění do landscape SAP Objednatele	Funkcionalita dle této technické specifikace bude začleněna do stávajícího landscape systémů SAP Objednatele.		Fáze 1
T5	Technická	Uživatelská oprávnění	Návrh a realizace konceptu oprávnění pro implementaci dle této Technické specifikace	Je požadováno vytvoření konceptu oprávnění pro implementaci dle této technické specifikace a následná realizace tohoto konceptu oprávnění.		Fáze 1 i Fáze 2
T6	Technická	Uživatelská oprávnění		Je požadována správa rolí pro D s napojením na	Přesný požadavek bude upřesněn v rámci přípravy Cílového konceptu.	Fáze 1 i Fáze 2

				typové pozice a zároveň konkrétní uživatele tak, aby měli do aplikace přístup i zaměstnanci v provozu zejména kvůli nahlášení nepravdivostí, incidentů a jejich stavu řešení a změnám zadáním obchodním zástupcem. Správa rolí bude nastavena přes přes IDM.		
M1	Migrace	KZK	Zákaznická data	Klienti	Vytvoření zjednodušeného návodu pro práci s CRM. Migrace všech existujících informací o zákazníkovi (adresy, kontakty, úlohy ITIS, provozovny atd.).	Fáze 1
M2	Migrace	KZK	Zákaznická data	Aktivita	Migrace všech existujících aktivit (schůzky, emaily, telefonáty, příležitosti, záznamy o konkurenci apod.)	Fáze 1
M3	Migrace	KZK	Zákaznická data	Ostatní	Migrace všech ostatních údajů, které s klientem váží (informace o smlouvách, sledované atributy atd.).	Fáze 1 i Fáze 2
O1	Ostatní	Organizační požadavky	Předání znalostí	Je požadováno zajištění školení realizačnímu týmu Objednatele na příslušnou funkcionalitu CR v rozsahu 2-3 dnů (MD), pokud nebude mezi Objednatelem a Dodavatelem dohodnuto jinak.		Fáze 1 i Fáze 2
O2	Ostatní	Organizační požadavky	Předání znalostí	Je požadována součinnost Dodavatele při školení koncových uživatelů realizačním týmem Objednatele na dodanou službu CRM včetně dohledu při nastavení		Fáze 1 i Fáze 2

				systému pro školení a dodání školicí a uživatelské dokumentace. Školení proběhn v prostředí Objednatele na technické infrastruktuře Objednatele a bude prováděno pracovníky Objednatele.	
O3	Ostatní	Organizační požadavky	Předání znalostí	Je požadováno předání znalost k dodaným službám maximálně 10 pracovníkům Objednatele o provedených nastaveních a dalších úpravách systému CR v rozsahu maximálně 10 člověkodnů (MD). Předání znalostí proběhn v prostředí Objednatele na technické infrastruktuře Objednatele a dále dodání dokumentace nastavení systému pro dodané služby	Fáze 1 i Fáze 2

Hrubá kostra WF obchodních příležitostí

Fáze příležitosti	Zaznamenávané parametry	Následné (vedlejší) kroky (vybrané kroky lze modifikovat v pozdějších fázích)	Poznámka
Identifikace a kvalifikace příležitosti	Produkt, množství, cena, ...	Identifikace konkurence	

Nabídka	Vývoj a revize nabídky, kalkulace/návrh ceny	Kalkulátor (s možností schválení nižší ceny, než umožňuje role / org. začlenění uživatele) Schvalovací předdefinované WF	Všechny, i opakované krok v nabídce (změna cen) budou reportovatelné
Uzavření smlouvy	Finální potvrzení ceny, doplňující komentáře	Předání parametrů kalkulace / klienta / nabídky do GES (smlouva)	
Vyhodnocení příležitosti (zahájení podání)	Zhodnocení naplnění sjednaných termínů, objemů	Získání informací o zveřejnění smlouvy (GES) = začátek podání. Získání výnosových informací z datového skladu	Úspěšnost volen z číselníku v budoucnu se vyhodnotí automaticky na základě evidovaných výnosů

C. Specifikace Další Parametrizace dle odst. 2.1 písm. c) Smlouvy

Specifikace volitelných Balíčků v rámci Další Parametrizace

Součástí poskytnutí volitelných Balíčků bude vždy školící a uživatelská dokumentace, školení pracovníků ČP a dokumentace skutečného nastavení systému pro příslušný Balíček.

Tyto dále definované volitelné Balíčky mohou být na základě dohody Objednatele a Dodavatele v průběhu trvání Smlouvy rozšířeny o další volitelné Balíčky. Cena dalšího volitelného Balíčku bude stanovena jako cena obdobného volitelného Balíčku, který je ve Smlouvě již uveden, nikoli však jako cena vyšší než obvyklá.

Celková cena těchto dále volitelných Balíčků dodaných na základě této Smlouvy nesmí převýšit částku 1 500 000,- Kč (slovy: milion pět set tisíc korun českých) bez DPH a je zahrnuta v celkové ceně dle odst. 3.2 této Smlouvy.

Označení Balíčku	Oblast	Díličí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na poskytnutí služby zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadovanou službu, která bude zajišťována Dodavatelem, detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy (součást Plnění))
R1	Aplikační	Správa provozních incidentů		- Kategorizace incidentů - Eskalace incidentů - Workflow	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R2	Aplikační	Avizace porušení smluvních podmínek		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R3	Aplikační	Zakládání zákazníků dodatečnými způsoby (importem skenu vizitek), QR kódy apod.		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R4	Aplikační	Zasílání hromadných emailů		Zasílání hromadných e-mailů - Interní - Externí	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R5	Aplikační	Správa smluv (Workflow, provazba na centrální ceník/APOST)		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R6	Aplikační	Příprava a realizace marketingových kampaní		Dle standardních možností systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R7	Aplikační	Provize a bonusy		Dle standardních možností systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R8	Aplikační	Knowledge base		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu

Označení Baličku	Oblast	Díličí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na poskytnutí služby zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadovanou službu, která bude zajišťována Dodavatelem, detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy (součást Plnění))
R9	Aplikační	Analytický reporting		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R10	Aplikační	Onboarding klientů (z internetu)		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R11	Aplikační	Integrace callcenter (TOM, HD, Callcentrum Ostrava)		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R12	Aplikační	Správa identit (IDM)		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R13	Aplikační	Reporting a KPIs		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R14	Aplikační	Věrnostní programy		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R15	Aplikační	Spolupráce s partnery		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R16	Aplikační	Integrace ES/EZOP		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R17	Aplikační	Integrace na Bezdokladovou dobírku		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R18	Aplikační	Integrace RVA		Dle standardních možností parametrizace systému.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R19	Aplikační	Chat – různé druhy		Chat • Mezi pracovníky	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu

Označení Baličku	Oblast	Dílčí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na poskytnutí služby zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadovanou službu, která bude zajišťována Dodavatelem, detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy (součást Plnění))
				Z centrály do regionů	
R20	Aplikační	Incident management		Vytvoření, editace a schválení incidentů. Údaje o incidentu: kategorie incidentu, popis incidentu, řešení, jméno řešitele, datum nahlášení, datum vyřešení.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R21	Aplikační	Incident management		Automatický přenos dat ohledně incidentů týkajících se konkrétních podavatelů. Každý klient má uloženou historii incidentů ze service desku.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R22	Aplikační	Incident management		Možnost správy eskalační matice v případě incidentů konkrétního podavatele za jednotlivé divize DL, Obchod a ICT.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R23	Aplikační	Incident management		Podle SLA konkrétního podavatele označit incident příznakem.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R24	Aplikační	Limity a notifikace		Vytvoření a editace limitů pro kontrolu smluvních podmínek. Kontrola ukazatelů: hmotnost, velikost, cena, množství zásilek.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu

Označení Baličku	Oblast	Díličí oblast	Detail oblasti	Popis požadavku na poskytnutí služby zajišťovanou Dodavatelem	Poznámka (upřesňuje požadovanou službu, která bude zajišťována Dodavatelem, detaily mohou být ze strany Objednatele upřesněny v rámci poskytnutí konzultací a poradenství dle odst. 2.1 písm. a) Smlouvy (součást Plnění))
				Výpočet výnosnosti smluv a doporučení na opatření.	
R25	Aplikační	Limity a notifikace		Upozornění obchodníka o porušení smluv notifikací přímo v aplikaci v uživatelském prostředí nebo aplikace umožní automatické odeslání upozornění na zadanou nepravdivost u podavatele příslušnému obchodnímu zástupci.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R26	Aplikační	Různé		Automatická do fakturace v případě porušení podmínek.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu
R27	Aplikační	Různé		Správa ceníku pro jednotlivé klienty. Komparativní analýza. Výpočet optimální marže.	Detail rozsahu bude stanoven v rámci Cílového konceptu

D. Specifikace Další poradenské a konzultační služby dle odst. 2.1 písm. d) Smlouvy

Specifikace dalších poradenských a konzultačních služeb:

Další poradenské a konzultační služby jsou služby, které mohou být Objednatelem objednány v případě potřeby dalšího rozpracování služeb dodaných pro část Plnění dle 2.1 písm. a) Smlouvy a dále služby, které je třeba ze strany Dodavatele v průběhu trvání Smlouvy v případě mimořádné potřeby zajistit a nejsou touto Smlouvou explicitně pokryty (např. mimořádná servisní podpora, tedy např. mimořádný aplikační update, mimořádné nastavení monitoringu, mimořádné vytvoření přístupových oprávnění, mimořádná obnova dat ze zálohy, analýza mimořádných událostí provozu atd.).

Seznam zkratk

Zkratka	Popis
APOST	Automatizovaná pošta - systém pro zpracování transakčních dat na poště
ARES	Registr ekonomických subjektů
BP	Business Partner (kmenový záznam o klientovi – datová struktura) v SAP CRM a ERP
BW	SAP systém Business Warehouse (datový sklad SAP)
CIAM	Aplikace správy identit
CRM	SAP systém Customer Relationship Management
ČP	Česká pošta, s.p.
DDM	Databáze dodacích míst
DEPO	Typ podací pošty
DRNPB	Produkt balík Do ruky, Na poštu, Do balíkovny
ERP	SAP systém Enterprise Resource Planning (řada aplikací FI, CO, FI-AA, FICA, MM, SD, HR-PA, HR-PD ...)
FI-CA	Modul správy pohledávek v SAP ERP
FP	Produkt firemní psaní
GES	Aplikace Generátor smluv
GESZ	Aplikace Generátor smluv pro zákazníky
HP	Produkt hybridní pošta
HR	Mzdový a personální modul v SAP ERP (také HR-PA, HR-PD)
ITIS	Informační systém automatizovaných úloh
JC	Jednotná cena
KC SAP	Kompetenční centrum, spravující SAP systémy na ČP
KZK	Kmenový záznam klienta
KZO	Kmenový záznam odběratele (datová struktura v SAP ERP)
OČSK	Očekávaná skutečnost - odhad plnění plánu výnosů
OP	Produkt obchodní psaní

POL	Aplikace Podání online
PPP	Aplikace Pasport pošt
RE-FX	Modul správy nemovitostí v SAP ERP
RIPM	Produktu roznáška propagačních a informačních letáků
SD	Modul prodeje zboží a služeb a jejich fakturace v SAP ERP
TZ	Produkt tisková zásilka
VS	Výplatní stroj
WF	Workflow
ZCU	Speciální zákaznická cena (mimo ceník)
ZK	Zákaznická karta

Name	Address
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

[illegible]

Příloha č. 3: Harmonogram realizace Plnění

1. Plnění dle odst. 2.1 písm. a) – Poradenství a konzultace.

Dodavatel zajistí danou část Plnění v termínu do 2 měsíců od data účinnosti Smlouvy.

2. Plnění dle odst. 2.1 písm. b) – Úvodní Parametrizace včetně Podpory.

Dodavatel zajistí danou část Plnění – Úvodní Parametrizace – Fáze 1 v termínu 30. 4. 2022;

Dodavatel zajistí danou část Plnění – Úvodní Parametrizace – Fáze 2 v termínu 30. 9. 2022.

3. Plnění dle odst. 2.1 písm. c) – Další Parametrizace včetně Podpory.

Dodavatel zajistí danou část Plnění v termínu dle příslušné Objednávky.

4. Plnění dle odst. 2.1 písm. d) – Další poradenství a konzultace.

Dodavatel zajistí danou část Plnění v termínu dle příslušné Objednávky.