

Krycí list nabídkové ceny*Veřejná zakázka malého rozsahu na dodávky a služby*

Název akce

Upgrade CRM systému

předmět hodnoceného kritéria	MJ	cena za MJ v Kč bez DPH
Upgrade CRM systému	1	1 950 000 Kč

 takto označené položky vyplňuje účastník zadávacího řízení údaj, který bude předmětem hodnocení nabídky podle ekonomické výhodnosti

Nabídka

Upgrade CRM
systému

Just say it!

Nabídka ze dne
4.1.2024

Verze
1.0

Nabídka číslo
2024_01

Zákazník
Teplárny Brno, a.s.

Dodavatel

Seyfor, a.s.

Ocelářská 2969/12, 703 00 Ostrava – Vítkovice
Česká republika

IČO: 01572377 DIČ: CZ01572377

www.seyfor.com

Kontaktní osoba:

Funkce:

Tel.:

E-mail:

In

B

+

m

Seyfor

Odběratel

Teplárny Brno, a.s.

Okružní 25, 638 00, Brno - Lesná
Česká republika

IČO: 46347534 DIČ: CZ46347534



TEPLÁRNY BRNO



1. Představení společnosti

Společnost Seyfor, a.s. vznikla na půdorysu desítek úspěšných firem, které ve své specializaci patří mezi absolutní domácí špičku. Více než 1 600 zaměstnanců se stará o spokojenost přes sto tisíc zákazníků. Plánovaný obrát společnosti pro rok 2022 je 3,2 miliardy korun.

Společnost svými produkty pokrývá potřeby širokého spektra zákazníků:

- Informační systémy různé komplexity využívané podnikateli od živnostníků po velké korporace.
- IT infrastruktura v celé své šíři provozovaná v cloudu nebo určená pro on-premise prostředí.
- Řešení kybernetické bezpečnosti.
- Produkty pro zvýšení business produktivity jako jsou portály, procesní aplikace, DMS a systémy pro týmovou spolupráci.
- Nástroje pro podporu HR procesů a payroll.
- Zakázkový vývoj rozsáhlých aplikací.

Naším cílem je poskytovat řešení založená na nejlepších technologiích, které jsou dostupné na trhu. Tyto produkty a technologie doplňujeme vysokým standardem doprovodných služeb tak, abychom přirozeným způsobem

podporovali konkurenceschopnost našich zákazníků v různých oborech jejich podnikatelské činnosti. Vyvíjíme software, který pomáhá živnostníkům, firmám, korporacím i veřejným institucím. Malí i velcí díky nám zvládají lépe povinnosti spojené s legislativou a každodenní pracovní agendou.

1.1. Obchodní jednotka D3Soft

Nabídku předkládá obchodní jednotka (Business Unit) D3Soft, která působí na IT trhu již více než 20let. Náš realizační tým má rozsáhlé zkušenosti s návrhem a implementací rozsáhlých projektů a řešení na technologiích...

Zkušenosti máme s velkými a rozsáhlými projekty pro utilitní společnosti a podporu jejich procesů. Dalšími obory, které pokrýváme, jsou strojírenství, farmacie, MLM, velkoobchod, facility a další.

Jedním z hlavních pilířů našeho produktového portfolia je produkt CRM Leonardo, který za pomoci inteligentních nástrojů podporuje a řídí všechny firemní procesy spojené s obchodní a marketingovou činností. Díky responzivnímu a intuitivnímu rozhraní je CRM Leonardo optimalizovaný pro denní práci ze zázemí kanceláře i pro práci v terénu za pomoci moderních Smart zařízení.

Naše dlouholeté zkušenosti s podporou interních firemních procesů nám umožnily získat nejvyšší úroveň partnerství společnosti Microsoft s označením Gold Certified Partner.



Security Solutions
Networking Infrastructure Solutions
Data Management Solutions
Microsoft Business Solutions

Pro řízení firemních interních procesů používáme léty prověřenou metodiku D3 Business Accelerators, která je postavená na metodologii ITIL. Díky této metodice umíme formulovat celý obchodní proces od A do Z, tedy od prvotní formulace vize, přes vývoj a implementaci, přes zabezpečení provozu až po zákaznický servis.

2. Cenová nabídka Upgrade CRM systému

Níže uvedená nabídka reflektuje požadavek na dodávku upgradu CRM řešení – CRM Leonardo.

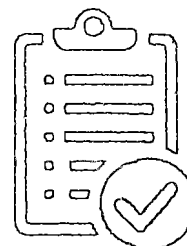
2.1. Upgrade systému CRM Leonardo

Níže uvedené ceny jsou bez DPH. Implementační služby jsou kalkulovány na základě zkušeností s obdobnými projekty, dle očekávaného rozsahu prací.

Implementace řešení CRM Leonardo	Cena v Kč
Analýza řešení - předimplementační práce, tvorba RPI	
Implementace upgradu CRM Leonardo	
- Upgrade verze 9	
- Kalkulátor a tvorba nabídek	
- Lead management	
- Akce a kampaně	
Nasazení instance	
Školení uživatelů	
Cena celkem	1 950 000 Kč

3. Silné stránky obchodní jednotky D3Soft

- Patříme mezi přední dodavatele IT řešení na trhu
- Máme profesionální a zkušený tým konzultantů, analytiků a programátorů
- IT řešení customizujeme na konkrétní potřeby zákazníka
- Poskytujeme otevřené administrátorské prostředí
- Máme za sebou více než 500 úspěšných implementací IT systémů
- Po celou dobu realizace řešení budete mít k dispozici zkušeného konzultanta, který vás provede úspěšnou implementací systému ve Vaší společnosti
- Garantujeme Vám záruku 2 roky na řešení, které dodáváme
- Disponujeme vlastním datovým centrem, které můžete využít při hostování aplikace
- Poskytujeme služby dohledového centra – support 24/7
- Budeme vám partnerem, nejen dodavatelem systému



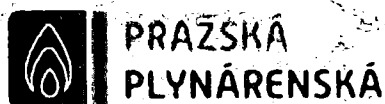
Nabídku připravil

E-m

Děkujeme za Vaši důvěru a čas věnovaný vyhodnocení této nabídky.

Tato nabídka je výhradně určena pro společnost Teplárny Brno, a.s.
Jakékoli další použití tohoto materiálu nebo jeho části, případně jeho kopírování na jakákoli jiná média, Veškeré informace uvedené v této nabídce jsou považovány za důvěrné.

4. Vybrané reference



5. Příloha č.1. – CRM Leonardo 9

Rozsah plnění plně reflektuje zadávací dokumentaci Upgradu CRM systému.

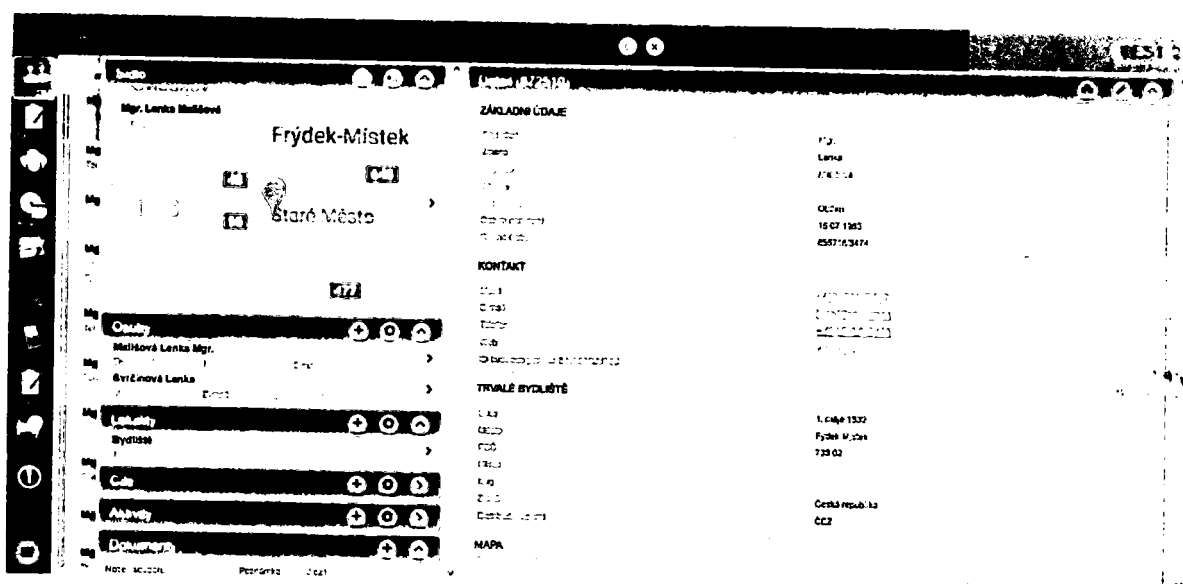


Zadávací dokumentace.pdf

5.1. Obecný popis řešení CRM Leonardo 9

5.1.1. Karta zákazníka

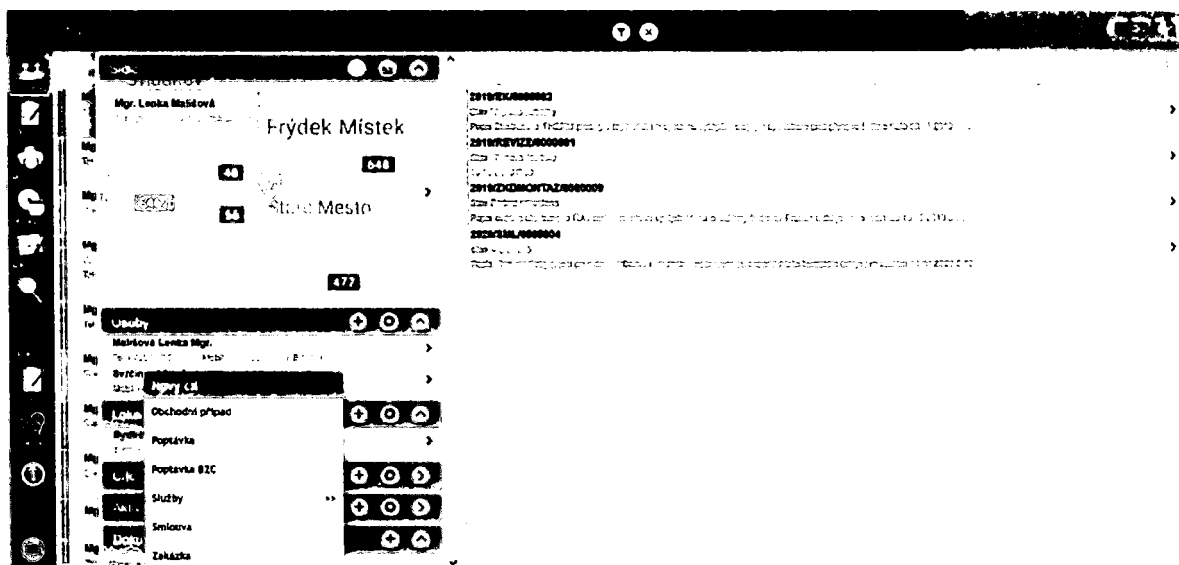
Karta zákazníka v sobě obsahuje veškeré potřebné informace vedoucí k obchodní příležitosti. V kontextu fungování na různých úrovních B2B a B2C mohou být sledované informace různého typu. Kromě kontaktních či základních informací zde probíhá práce s tzv. Soft informacemi (záliby, koníčky, power mapa, role rozhodovatele, atd.) či pohled na celkový rating zákazníka z pohledu jeho finanční stability, nákupního chování atd.)



5.1.2. Obchodní příležitosti

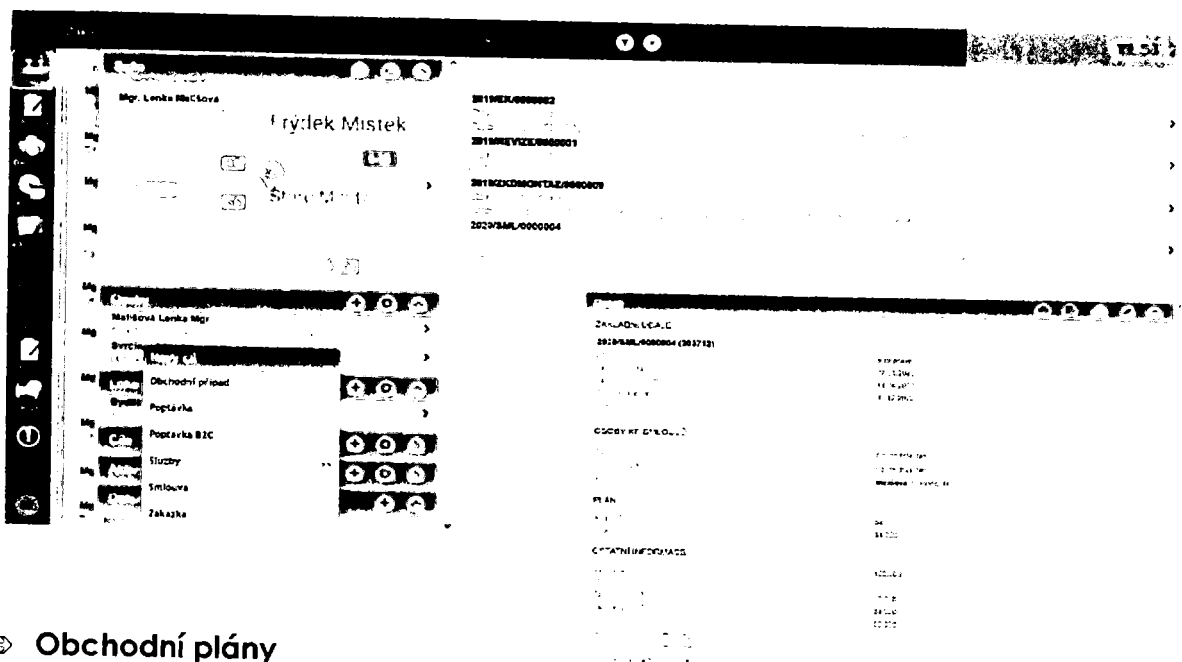
Obchodní příležitosti souvisí s nabízenými produkty či službami, může se jednat o čistou akvizici či rozvoj tzv. Cross-selling u zákazníka. Obecně lze říct, že obchodní případ má termín, stav a

zodpovědnou osobu. V rámci případu lze vytvářet interní úkoly mezi členy týmu, popřípadě diskutovat formou reakcí, či využívat logiku schvalovacího procesu. Takto vytvořený obchodní případ naplňuje obchodní plán a souběžně generuje aktivity obchodníkům a sleduje jejich plnění.



5.1.3. Nabídky/Smlouvy

Součástí řešení je DMS – Document Management System, tedy kompletní správa dokumentů, které v akvizičním procesu využíváme. V rámci velkých obchodních případů probíhá nabídkové řízení, kdy po procesu ocenění daného zákazníka a jeho diagramu, je možné generovat nabídku či dokonce smlouvu s příslušnými iniciály zákazníka a parametry nabízeného kontraktu.



⇒ Obchodní plány

Napříč celým CRM je možné vytvářet obchodní plány. Obchodní plán může být zaměřen na obchodního zástupce, produkty, divizi apod. Postupné plnění plánu je graficky znázorněno s možností detailního rozpadu.

⇒ Aktivity

V rámci akvizice či cross-sellingu obchodní využívá zástupce aktivity, tedy soubor činností vedoucí k úspěšnému dokončení obchodního případu. Obecně lze říct, že aktivita má svůj termín, stav, ale i typ, například – Email, schůzka, telefon, dopis, reklamace apod. Každý typ aktivity má svou zodpovědnou osobu, přičemž ta může určit svou zastupitelnost, popřípadě danou aktivitu delegovat na jinou osobu v týmu.

⇒ Pošta

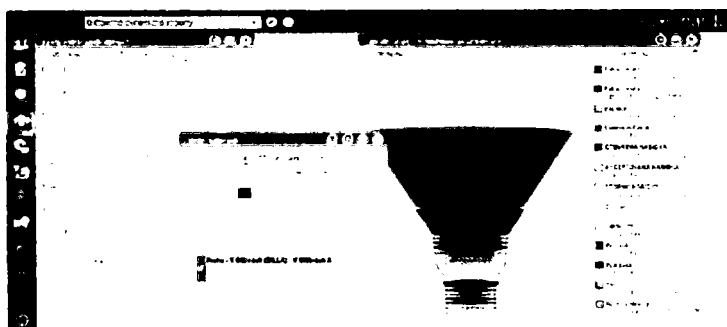
Plná integrace s MS Outlook umožňuje práci s emaily a schůzkami obchodníků. Emailová komunikace je automaticky ukládána k zákazníkovi dle rozpoznané emailové adresy, což nám zajišťuje kompletní historii komunikace mezi dodavatelem a jeho zákazníky.

⇒ Kalendář

Kalendář můžeme vnímat jako seznam aktivit a jejich zobrazení ve dnech, týdnech či měsíční přehled. Jedná se o stejný pohled, který umožňuje kalendář v Outlooku. Výhodou tohoto přístupu je sledování sdílených kalendářů jiných uživatelů systému s možností plánování společné schůzky či přesunu schůzky jednoduše „Drag and Drop“ mezi volnými termíny.

⇒ Dashboard

Každý uživatel má možnost vytvořit si plochu dle svých představ. Tedy existují tzv. dashboardy – interaktivní reporty či miniaplikace, ze kterých si uživatel poskládá vlastní plochu. Součástí jsou klasické reporty, které je možné generovat v různých datových formátech, doplnit je grafikou a analytikou.



⇒ Produkty

Modul produkty sumarizuje veškeré produkty, které jsou obchodníkem nabízeny. Výhodou je centrální aktualizace všech informací o produktech, nastavení jejich ceny či maržovosti doprovázené marketingovými prospekty a doprovodnými marketingovými informacemi.

⇒ Workflow

Automatizované procesy jsou řízeny klíčovým uživatelem, který nastavuje podmínky chování systému a jeho aktivity. V kontextu předdefinovaných scénářů systém generuje aktivity na příslušné zodpovědné osoby s potřebnou notifikací. Zpětně sleduje jejich plnění popřípadě připomínání.

Teplárny Brno		Číslo jednací
		1 1142/2024/B
Doručeno	20 -02- 2024	
Postoupeno:	Útvary:	Vyřizuje:
[REDACTED]		



Těšíme se na spolupráci

Ir
B
m
+

