

System do zarządzania projektami dla SEFAKO S.A.

Kompleksowe narzędzie do zarządzania projektami, obejmującego wszystkie fazy realizacji, od uzyskania zapytania ofertowego, przygotowania oferty, zakupu materiałów, wyprodukowania, dostawy, zamontowania i rozliczenia finansowego.

System powinien łączyć cechy oprogramowania EPM (Enterprise Project Management) i CRM (Customer Relationship Management) oraz BI (Business Intelligence)

1. Założenia ogólne

- System powinien mieć postać aplikacji webowej, działającej w popularnych przeglądarkach internetowych (Edge, Chrome, Firefox), opcjonalnie także na urządzeniach mobilnych typu tablet, telefon.
- Możliwość włączenia autentykacji MFA
- Preferowany model wdrożenia On-Premise, z minimalizacją kosztów np. dzięki użyciu oprogramowania typu FOSS.
- System musi się integrować (w sensie wymiany danych) z istniejącymi w firmie systemami ERP (Impuls EVO), MES (XPRIMER) oraz BI (Consorg BI)
- System powinien mieć otwartą, modułową budowę, z logicznym podziałem na obsługę w różnych obszarach przedsiębiorstwa (marketing, realizacja, księgowość, wysyłka) i możliwością łatwego rozszerzenia o nowe realizowane funkcje.
- Szacowana liczba użytkowników : 150

2. Interfejs użytkownika

- System powinna posiadać przejrzysty i przyjazny interfejs, poprawnie skalujący się w rozdzielczościach ekranu od FullHD do 4K.
- System powinien uwzględniać pracę użytkownika na wolnym łączu internetowym i stosować techniki poprawiające komfort korzystania w takiej sytuacji.
- Wydruki generowanych zestawień, wykresów czy raportów powinny spełniać założenia WYSIWYG.

3. Wymiana danych z istniejącymi systemami informatycznymi

System musi dwukierunkowo wymieniać dane z wymienionymi w tabeli programami :

IMPULS ERP Baza Oracle 12.2	XPRIMER MES Baza SQL Server 2019	Consorg BI Baza SQL Server 2014
Zlecenia produkcyjne (projekty)	Realizacji operacji tech. (wg normatywu)	Budżet ofertowy projektu
Zlecenia produkcyjne (grupy)	Realizacji operacji tech. (wg czasu rzeczywistego)	Budżet realizacyjny projektu
Struktura zlecenia (BOM)	Dane pracowników realizujących operacje	Prognoza realizacji budżetu (narastająco)

IMPULS ERP Baza Oracle 12.2	XPRIMER MES Baza SQL Server 2019	Consorg BI Baza SQL Server 2014
Marszruta produkcyjna (w tym. czas normatywny operacji tech.)	Dane zasobów	Wskaźniki kosztowe
Kartoteki materiałowe		
Zapasy materiałowe		
Zamówienia zakupu (materiały i usługi)		
Transakcje magazynowe		
Faktury zakupowe		
Dane kosztowe zlecenia (realizacja po księgowaniu)		
Sprzedaż i zaawansowanie dla zlecenia		
Dane pracowników		
Dane zasobów		
Czas pracy na zleceniu		

System powinien mieć również możliwość importu i eksportu danych z ustandaryzowanych plików Excel.

4. Funkcje realizowane przez system

CRM

- Ewidencjonowanie zapytań ofertowych;
- Ewidencjonowanie szczegółowych danych dotyczących przedmiotu oferty;
- Ewidencjonowanie ofert z możliwością zmiany kategorii z ofertowania, na realizację, okres gwarancji, zrealizowane
- Raporty z zakresu ofertowania w zależności od potrzeb (raport złożonych ofert, raport efektywności ofertowania, ilość ofert dla danego zamawiającego, zastosowane paliwo, rodzaj kotła, moc kotła, zastosowane rozwiązania/urządzenia, itp., zestawienie ofert danego sprzedawcy, raport efektywności danego sprzedawcy, zestawienie ofert z podziałem na kraj przeznaczenia przedmiotu ofertowania);
- Powiązanie listów referencyjnych z projektami.

Zarządzanie Projektami

- Wykaz wszystkich umów z możliwością zastosowania dowolnych filtrów;
- Wykaz umów sprzedażowych z zaawansowaniem (na podstawie wystawionych faktur – powiązanie umów z fakturami);

- Wykaz umów kosztowych z zaawansowaniem (na podstawie wystawionych faktur – powiązanie umów z fakturami);
- Wykaz zamówień z zaawansowaniem (na podstawie wystawionych faktur – powiązanie zamówień z fakturami);
- Ewidencjonowanie danych dotyczących realizowanych dostaw (uwagi do realizowanej dostawy (proces realizacji) lub dostaw częściowych, data dostawy lub dostaw częściowych, protokoły odbioru, uwagi do dostawy (braki, niezgodności stwierdzone po dostawie), dokumentacja jakościowa, faktury), długość gwarancji, moment rozpoczęcia gwarancji (data dostawy, data podpisania przekazania kotła do użytkowania (PAC w harmonogramie realizacji zlecenia)-możliwość powiązania z harmonogramem)
- Zarządzanie harmonogramem projektu: lista zadań, oś czasu, procesy;
- Nadzór nad terminem realizacji w poszczególnych zadaniach, w tym „ścieżki krytycznej”;
- Harmonogram realizacji całego projektu;
- Harmonogram produkcji warsztatowej dla danego projektu;
- Harmonogram całej produkcji z możliwością rezerwacji mocy produkcyjnych;
- Lista zadań na projekcie z możliwością powiązania z harmonogramem;
- Harmonogram dostaw z możliwością powiązania z harmonogramem realizacji;
- Możliwość wykorzystania aplikacji do budowy systemu oceny efektywności w spółce: wyznaczanie wskaźników efektywności (KPI), systemy premiowe;
- Możliwość agregacji danych do typowego układu rachunku zysków i strat, kosztów rodzajowych, itp.
- Tworzenie listy zadań do wykonania z możliwością przypisywania zadań na członków zespołu
- Przypominanie o wykonaniu zadań
- Możliwość używania systemu do korespondencji mailowej
- Przekształcanie wiadomości e-mail w zadania do zrobienia
- Możliwość tworzenia zależności między zadaniami
- Udostępnianie i przechowywanie plików
- Uprawnienia tymczasowego dostępu nadawane przez KP w przypadku zastępstwa
- Możliwość tworzenia korespondencji zbiorowej dla członków zespołu (project team)
- Szablony notatek ze spotkań oraz ich archiwizacja z możliwością podglądu dla członków zespołu

BI

- Tworzenie budżetu ofertowego z podziałem na segmenty jako budżety częściowe (warsztat, dokumentacja, AKPiA, montaż, kompletacja, reklamacje i inne);
- Tworzenie budżetu dla całej oferty jako sumy utworzonych budżetów częściowych, dla poszczególnych segmentów oferty (warsztat, dokumentacja, AKPiA, montaż, kompletacja, reklamacje i inne);
- Tworzenie listy kontrolnej projektu: cele, mierniki sukcesu, kluczowe wskaźniki finansowe;
- Tworzenie budżetu realizacji z podziałem na segmenty jako budżety częściowe (warsztat, dokumentacja, AKPiA, montaż, kompletacja, reklamacje i inne) oraz budżet „Razem”;
- Tworzenie budżetu dla całego projektu (zlecenia) jako sumy utworzonych dla danego zlecenia budżetów częściowych;

- Możliwość tworzenia kilku scenariuszy budżetu projektu, np.: zastosowanie różnych wartości kursu waluty EUR/PLN, różnych stawek budżetowych kosztowych, zmiany wartości kosztów kluczowych usług lub materiałów wraz z oceną ich wpływu na wynik finansowy projektu;
- Możliwość tworzenia kilku scenariuszy budżetu projektu, np.: zastosowanie różnych wartości kursu waluty EUR/PLN, różnych stawek budżetowych kosztowych, zmiany wartości kosztów kluczowych usług lub materiałów wraz z oceną ich wpływu na wynik finansowy projektu;
- Tworzenie planu budżetu zlecenia;
- Łączenie wystawianych faktur przychodowych oraz ponoszonych kosztów (faktury usługowe, koszty zasobów wewnętrznych (materiały, rbh, itd.) z konkretnymi pozycjami budżetu/prognozy projektu;
- Tworzenie planu budżetu spółki;
- Tworzenie comiesięcznych prognoz finansowych dla poszczególnych segmentów projektu i projektu „razem” na podstawie aktualnych danych wynikowych projektu – informacja o przychodach (informacja o przychodach, kosztach i marżach na projekcie);
- Nadzór nad realizacją budżetu projektu poprzez analizę odchyień aktualnego budżetu projektu (prognoza finansowa) od budżetu ofertowego oraz planu budżetu na dany rok, w ujęciu nominalnym i procentowym;
- Raport na temat odchyień od planu budżetu dla wszystkich projektów, projektów danego Kierownika Projektu, projektów od danego zamawiającego, wyniki dla danego segmentu, itp.;
- Raporty odchyień realizacji budżetu projektów (aktualne wykonanie vs prognozowany budżet roczny)
- Tworzenie i nadzór nad rachunkiem przepływów pieniężnych projektu do poziomu wpływów i wydatków bezpośrednich projektu;
- Cash-flow: dla każdego z projektów, dla wybranych projektów, dla spółki;
- Tworzenie planu sprzedaży dla każdego projektu i dla całej spółki;
- Zarządzanie ryzykiem (identyfikacja, mitygacja ryzyka, skutki finansowe dla projektu w przypadku materializacji ryzyka);
- Analiza odchyień zrealizowanych projektów w stosunku do oferty, w tym poszukiwanie trendów odchyień budżetów (przeszacowanie lub niedoszacowanie kosztów), materializacji ryzyk, kosztów „złej jakości”, itp.;

SERWIS

- Ewidencjonowanie napraw serwisowych i gwarancyjnych wraz z przynależną dokumentacją
- Wprowadzenie danych (lub ich zaimportowanie z wcześniej utworzonej bazy danych) o datach dostawy, uruchomienia - kotła, urządzeń okołokotłowych jak np. pompy, młyny itd.
- Program (aplikacja), na podstawie wprowadzonych danych powinna dawać możliwość utworzenia harmonogramów (na podstawie danych z modułu zarządzania projektem sporządzanie terminów przeglądów od momentu rozpoczęcia okresu gwarancji danego projektu), planowanych przeglądów, prac serwisowych , w sposób który uwidaczniałby jasno gdzie prace się nakładają terminowo, a zatem byłaby informacja gdzie należy przewidzieć zwiększoną obsadę, na kiedy potrzeba zarezerwować dodatkowy samochód, osobę do nadzoru, wykonania prac serwisowych.
- Aplikacja (program) powinien posiadać funkcjonalność, która na podstawie w/w baz danych, wysyłałaby z odpowiednio zaprogramowanym wyprzedzeniem powiadomienia o zbliżającym się terminie przeglądu, konserwacji, konieczności wymiany cz. zapasowych

itp. Komunikaty takie powinny trafiać na pocztę i/lub w postaci powiadomienia „push” na telefon osoby koordynującej prace serwisowe. Np. przed zbliżającym się przeglądem technicznym samochodu otrzymujemy wcześniej SMS z informacją, że jest konieczność wykonania takiego przeglądu do danego dnia.

- Aplikacja (program) powinien współpracować z pocztą Outlook, w sposób pozwalający na zdefiniowanie automatycznych odpowiedzi na zgłoszenia usterek gwarancyjnych, zgodnie z ustalonym szablonem wiadomości. Po wysłaniu takiej odpowiedzi powinna zostać wysłana wiadomość SMS do Inż. Gwarancyjnego zawierającą priorytet zgłoszonej usterki (np. usterka limitująca), oraz nazwę obiektu i urządzenia którego dotyczy zgłoszenie, np. EC Czechnica K2 – pompa ECO.

Wszystkie moduły powinny mieć podstawowe funkcjonalności takie jak możliwość dowolnego filtrowania danych, sortowania, sumowanie danych przefiltrowanych itp. oraz oczywiście zakładanie filtra dostępności dla poszczególnych grup stanowisk i konkretnych osób

Kolejność wdrażania powyższych modułów systemu:

1. Zarządzanie projektami
2. BI
3. CRM
4. Serwis

5. Szkolenia i wsparcie techniczne

Dostawca systemu powinien zapewnić odpowiednie szkolenia dla wszystkich osób, od użytkowników po administratorów systemu oraz wsparcie techniczne w czasie wdrożenia i po jego zakończeniu.