

1. Jaka jest przewidywana / planowana dynamika wzrostu liczby sprzedawców po uruchomieniu platformy (w okresie 3, 6, 12 miesięcy od uruchomienia)?

Zamawiający na obecnym etapie nie dysponuje wiążącą prognozą dynamiki wzrostu liczby sprzedawców po uruchomieniu platformy w okresie 3, 6 lub 12 miesięcy od uruchomienia. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym liczba sprzedawców objętych pierwszym uruchomieniem produkcyjnym oraz tempo dalszego skalowania platformy będą zależne od wyników analizy przedwdrożeniowej, przyjętego zakresu MVP, gotowości organizacyjnej sprzedawców, skuteczności procesu onboardingu, zainteresowania uczestników rynku oraz przyjętego modelu rozwoju platformy. Zamawiający zakłada, że platforma docelowo będzie dostępna dla szerokiego grona sprzedawców, w tym podmiotów prowadzących działalność handlową na terenie Rynku Hurtowego w Broniszach oraz sprzedawców zewnętrznych. Informacyjnie Zamawiający wskazywał już, że na terenie Rynku działa około 400 podmiotów handlujących, przy czym platforma nie ma być ograniczona wyłącznie do tych podmiotów. Wykonawca powinien zatem przyjąć, że rozwiązanie musi umożliwiać stopniowe skalowanie liczby sprzedawców po uruchomieniu platformy, bez konieczności przebudowy podstawowej architektury systemu. W ofercie Wykonawca powinien opisać proponowane podejście do onboardingu sprzedawców oraz wskazać ewentualne ograniczenia techniczne, organizacyjne, licencyjne lub kosztowe związane ze wzrostem liczby sprzedawców.

2. Opis przedmiotu zamówienia wskazuje, że przygotowanie i standaryzacja ofert handlowych będzie po stronie sprzedawców (pkt. 5, 6, 7.2, 8.1), ale też, że zamawiający musi mieć możliwość zarządzania ofertą (7.1). Prosimy o doprecyzowanie czy sprzedający planuje zarządzać asortymentem samodzielnie, czy zakłada, że sprzedawcy będą zarządzać oferowanym przez siebie asortymentem? W obu przypadkach, co będzie źródłem danych o oferowanych produktach, cenach, stanach magazynowych? Czy informacje te będą wprowadzane do platformy ręcznie, czy pobierane ze zintegrowanych systemów IT zewnętrznych w stosunku do platformy (punkt 8.2 można interpretować jako ręcznie przez sprzedawców)? Jeśli tak, jakich?

Zamawiający zakłada, że podstawowym modelem funkcjonowania platformy będzie samodzielne zarządzanie przez sprzedawców oferowanym przez nich asortymentem, w szczególności w zakresie tworzenia i aktualizacji ofert, cen, dostępności, warunków sprzedaży, opisów produktów oraz parametrów właściwych dla danego asortymentu. Uprawnienie Zamawiającego do zarządzania ofertą, o którym mowa w OPZ, należy rozumieć przede wszystkim jako uprawnienie operatora/administradora platformy do zarządzania strukturą platformy, kategoriami, atrybutami produktowymi, zasadami publikacji ofert, regulaminem marketplace, mechanizmami nadzoru nad zgodnością ofert z przyjętymi zasadami oraz możliwością reagowania na oferty niezgodne z regulaminem lub standardami platformy. Nie oznacza to, że Zamawiający zakłada bieżące operacyjne zarządzanie asortymentem w imieniu wszystkich sprzedawców. Źródłem danych o produktach, cenach, dostępności i stanach magazynowych będą co do zasady dane wprowadzane i aktualizowane przez sprzedawców w platformie, z wykorzystaniem narzędzi udostępnionych przez system. Zamawiający przewiduje,

że część sprzedawców może wprowadzać dane ręcznie, w szczególności na początkowym etapie funkcjonowania platformy lub przy ograniczonej skali działalności online. Zamawiający oczekuje jednak, że oferowane rozwiązanie będzie wspierało również bardziej efektywne sposoby zasilania platformy danymi, w tym import danych z typowych formatów plikowych, takich jak CSV lub Excel, oraz możliwość dalszego rozwoju w kierunku integracji z zewnętrznymi systemami sprzedawców, jeżeli będzie to zasadne organizacyjnie i technicznie. Zamawiający na obecnym etapie nie wskazuje konkretnych zewnętrznych systemów IT sprzedawców, z których dane miałyby być pobierane automatycznie. Sprzedawcy działający na Rynku mogą korzystać z różnych narzędzi lub nie posiadać własnych systemów sprzedażowych/magazynowych, dlatego szczegółowy model zasilania platformy danymi, w tym zakres ręcznego wprowadzania danych, importów plikowych lub ewentualnych integracji, zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej oraz procesu onboardingu sprzedawców. Wykonawca powinien w ofercie opisać dostępne w oferowanym rozwiązaniu mechanizmy zarządzania ofertą przez sprzedawców, importu danych, standaryzacji opisów produktów, aktualizacji cen i dostępności oraz ewentualne możliwości integracji z systemami zewnętrznymi.

3. Jakiego systemu F-K używa zamawiający (producent, marka)? Jakie możliwości integracji z zewnętrznymi systemami oferuje ten system? Czy na etapie analizy zamawiający będzie mógł udostępnić zleceniobiorcy dokumentację dotyczącą integracji systemu F-K z zewnętrznymi systemami? Czy dostawca systemu F-K będzie zaangażowany w prace na etapie analizy oraz prace wdrożeniowe w sytuacji, w której potrzebne będzie dostosowanie systemu F-K do integracji z platformą B2B?

Zamawiający informuje, że po jego stronie wykorzystywane są moduły systemu Asseco ERP Softlab, pochodzące od Asseco Business Solutions S.A.

Zamawiający podtrzymuje swoje stanowisko przedstawione w odpowiedziach do wcześniej zadawanych pytań w trakcie trwania postępowania, zgodnie z którym szczegółowy zakres oraz model integracji platformy marketplace z systemem finansowo-księgowym/ERP zostaną doprecyzowane w ramach analizy przedwdrożeniowej, z uwzględnieniem przyjętego modelu rozliczeń marketplace, możliwości technicznych oferowanej platformy oraz możliwości integracyjnych systemu wykorzystywanego przez Zamawiającego. Zamawiający na obecnym etapie nie udostępnia dokumentacji integracyjnej, API ani szczegółowego opisu wymiany danych dla systemu finansowo-księgowego. Kwestie te zostaną ustalone na etapie analizy przedwdrożeniowej, po określeniu docelowego zakresu integracji oraz przyjętego modelu wymiany danych pomiędzy platformą e-commerce a systemem finansowo-księgowym Zamawiającego. Jeżeli w toku analizy przedwdrożeniowej lub realizacji uzgodnionego zakresu integracji okaże się, że dla prawidłowej realizacji integracji konieczne jest pozyskanie dokumentacji, konsultacji, dostępu do środowiska, wykonanie prac konfiguracyjnych lub innych czynności po stronie dostawcy systemu ERP albo partnera wdrożeniowego Zamawiającego, Zamawiający będzie współpracował organizacyjnie w tym zakresie. Koszty takich działań po stronie dostawcy systemu ERP lub partnera wdrożeniowego Zamawiającego, o ile okażą się konieczne i zostaną uprzednio zaakceptowane przez Zamawiającego, będą ponoszone przez Zamawiającego i nie muszą być uwzględniane

przez Wykonawcę w cenie oferty. Wykonawca powinien natomiast uwzględnić w cenie oferty własne prace związane z analizą, przygotowaniem, wdrożeniem, testowaniem i uruchomieniem integracji po stronie oferowanej platformy marketplace, w zakresie wynikającym z SIWZ, OPZ oraz uzgodnień dokonanych w ramach analizy przedwdrożeniowej.

4. Ad. 6.3. Czy funkcjonalności związane ze sprzedażą B2C mają być dostępne w momencie uruchomienia platformy? Czy np. funkcjonalności B2B mają priorytet i zamawiający rozważy uruchomienie funkcji zw. ze sprzedażą B2C w późniejszym terminie?

Zamawiający wskazuje, że zgodnie z OPZ platforma musi zapewniać możliwość obsługi transakcji zarówno w modelu B2B, jak i B2C, przy czym podstawowym i priorytetowym modelem funkcjonowania platformy jest model marketplace ukierunkowany na obsługę sprzedaży B2B, z uwzględnieniem specyfiki handlu hurtowego. Zamawiający nie przesądza na obecnym etapie, że pełny zakres funkcjonalności właściwych dla modelu B2C musi zostać uruchomiony już w dniu pierwszego uruchomienia produkcyjnego platformy. Zakres funkcjonalności B2C dostępnych na starcie, w tym ewentualne ograniczenie ich do wybranych kategorii asortymentowych, grup sprzedawców lub scenariuszy sprzedaży, zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej. Pierwsze uruchomienie produkcyjne powinno zapewniać rzeczywiste działanie platformy w podstawowym modelu marketplace multivendor, przy czym funkcjonalności B2B mają znaczenie priorytetowe z punktu widzenia celów Zamawiającego. Jednocześnie oferowane rozwiązanie powinno umożliwiać równoległe funkcjonowanie oraz dalszy rozwój modelu B2C w ramach jednej platformy, bez konieczności przebudowy podstawowej architektury systemu. Wykonawca powinien w ofercie opisać, w jaki sposób oferowane rozwiązanie obsługuje modele B2B i B2C, które funkcjonalności mogą być dostępne w ramach pierwszego uruchomienia produkcyjnego, a które mogą być rozwijane etapowo po starcie platformy.

5. Ad. 6.4, 6.5. Czy naliczanie prowizji oraz obsługę rozliczeń finansowych powinna realizować platforma B2B, czy będzie za to odpowiedzialny system F-K zamawiającego? Prosimy o wskazanie preferowanych operatorów płatności oraz operatorów logistycznych, z którymi powinna się integrować platforma.

Zamawiający zakłada, że podstawowe mechanizmy właściwe dla modelu marketplace, w tym naliczanie prowizji należnej Zamawiającemu, przypisanie transakcji do właściwych sprzedawców, obsługa danych rozliczeniowych oraz raportowanie rozliczeń, powinny być realizowane lub co najmniej obsługiwane na poziomie platformy marketplace. System finansowo-księgowy Zamawiającego nie powinien zastępować funkcjonalności marketplace w zakresie bieżącej obsługi transakcji, przypisywania pozycji zamówień do sprzedawców, naliczania prowizji lub generowania danych niezbędnych do rozliczeń. System F-K może natomiast pełnić rolę systemu docelowej ewidencji księgowej, rozliczeniowej lub raportowej, do którego przekazywane będą dane wygenerowane przez platformę albo przez operatora płatności, zgodnie z przyjętym modelem integracji. Szczegółowy podział funkcji pomiędzy platformę marketplace, operatora płatności oraz system finansowo-księgowy Zamawiającego zostanie doprecyzowany w ramach analizy

przedwdrożeniowej, z uwzględnieniem przyjętego modelu płatności, rozliczeń prowizyjnych, wymagań księgowych i podatkowych oraz możliwości technicznych oferowanego rozwiązania. W zakresie operatora płatności Zamawiający informował już w poprzednio udzielonych odpowiedziach, że obecnie korzysta z usług Przelewy24, jednak nie przesądza, że Przelewy24 musi być jedynym dopuszczalnym operatorem płatności dla platformy. Zamawiający dopuszcza wykorzystanie innego operatora płatności, o ile zapewni on obsługę modelu marketplace, jednej płatności za zamówienie obejmujące produkty wielu sprzedawców, rozliczeń prowizyjnych, zwrotów oraz zgodność z obowiązującymi przepisami prawa. Zamawiający na obecnym etapie nie wskazuje preferowanych operatorów logistycznych ani kurierskich, z którymi platforma musi zostać zintegrowana. Zgodnie z dotychczasowymi wyjaśnieniami integracje logistyczne i kurierskie mogą zostać wdrożone etapowo po starcie platformy, o ile nie będą niezbędne do realizacji przyjętego modelu pierwszego uruchomienia produkcyjnego. Oferowane rozwiązanie powinno jednak posiadać architekturę i mechanizmy integracyjne umożliwiające późniejszą integrację z operatorami logistycznymi, kurierskimi lub innymi usługami wspierającymi proces dostawy. Wykonawca powinien w ofercie opisać proponowany model obsługi płatności, rozliczeń prowizyjnych i danych finansowych, a także wskazać dostępne w oferowanym rozwiązaniu możliwości integracji z operatorami płatności oraz operatorami logistycznymi.

6. Ad. 10.1, 10.2, 10.3 Jakie założenia przyjął zamawiający odnośnie dostępności platformy dla użytkowników końcowych? Czy wg zamawiającego konieczne jest zapewnienie wsparcia dla zamawiającego oraz dla użytkowników w trybie 365/24/7?

*W dokumencie są często odwołania do specyfiki handlu hurtowego oraz sezonowości działalności zamawiającego. Wg AI największy ruch na targu jest w nocy, nad ranem i rano (3:00-8:00). W okresie zbioru owoców i warzyw (maj-listopad) ruch jest znacznie większy niż w pozostałych miesiącach roku.

Zamawiający zakłada, że platforma jako rozwiązanie SaaS powinna być dostępna dla użytkowników końcowych w trybie ciągłym, z wyłączeniem planowanych przerw technicznych realizowanych w sposób ograniczający wpływ na użytkowników oraz komunikowanych Zamawiającemu z odpowiednim wyprzedzeniem. Zamawiający nie określił w dokumentacji postępowania sztywnego liczbowego poziomu dostępności platformy ani nie wskazał obowiązkowego modelu wsparcia w trybie 365/24/7 dla Zamawiającego i wszystkich użytkowników końcowych. Zamawiający oczekuje natomiast, że Wykonawca zaproponuje w ofercie model dostępności, monitoringu, alertingu, obsługi incydentów oraz wsparcia technicznego adekwatny do charakteru platformy marketplace działającej w modelu SaaS. Zamawiający rozróżnia dostępność samej platformy i obsługę incydentów krytycznych od bieżącego wsparcia użytkowników końcowych. W szczególności incydenty krytyczne, takie jak niedostępność platformy, brak możliwości realizacji transakcji, naruszenie bezpieczeństwa danych lub inne zdarzenia istotnie wpływające na funkcjonowanie systemu, powinny być obsługiwane w sposób zapewniający możliwie szybkie wykrycie, eskalację i podjęcie działań naprawczych. Zamawiający podtrzymuje swoje stanowisko wyrażone w udzielonych wcześniej odpowiedziach, że nie przesądza obowiązku zapewnienia pełnego wsparcia 365/24/7, jednak gotowość do obsługi incydentów krytycznych poza standardowymi

godzinami pracy, w tym w godzinach wieczornych, nocnych, porannych oraz w dni wolne, będzie istotnym elementem oceny proponowanego modelu utrzymania i wsparcia. Zamawiający zwraca uwagę, że działalność Rynku Hurtowego w Broniszach ma charakter sezonowy i jest związana w szczególności z obrotem produktami świeżymi, dla których aktualność oferty, dostępność platformy oraz możliwość realizacji transakcji mają istotne znaczenie biznesowe. W związku z tym proponowany przez Wykonawcę model utrzymania może uwzględniać specyfikę handlu hurtowego, zmienność sezonową oraz możliwość występowania zwiększonej aktywności użytkowników w określonych porach doby i okresach roku. Wykonawca powinien w ofercie wskazać proponowany poziom dostępności platformy, godziny świadczenia wsparcia dla Zamawiającego, sposób obsługi incydentów krytycznych, czasy reakcji, ścieżkę eskalacji, zasady komunikacji planowanych przerw technicznych oraz ewentualny zakres wsparcia dla użytkowników końcowych. Szczegółowe parametry SLA zostaną doprecyzowane na etapie uzgadniania warunków umowy, z uwzględnieniem oferty Wykonawcy oraz wymagań Zamawiającego wynikających z OPZ.

7. Ad 10.4 Kto będzie odpowiadał za wsparcie dla użytkowników końcowych? Zamawiający, czy wykonawca?

Zamawiający zakłada, że podstawową rolę w bieżącej obsłudze użytkowników końcowych, w szczególności sprzedawców i kupujących, będzie pełnił Zamawiający jako operator platformy, przy wykorzystaniu narzędzi, instrukcji, materiałów szkoleniowych, bazy wiedzy oraz mechanizmów obsługi zgłoszeń udostępnionych w ramach platformy. Wykonawca będzie odpowiedzialny za zapewnienie wsparcia technicznego dla Zamawiającego w zakresie funkcjonowania platformy, w szczególności obsługi zgłoszeń dotyczących działania systemu, konfiguracji, parametrów platformy, błędów, awarii, incydentów technicznych oraz zagadnień wymagających interwencji po stronie dostawcy rozwiązania SaaS. Zamawiający nie przesądza na obecnym etapie, że Wykonawca będzie zobowiązany do bezpośredniej obsługi wszystkich zgłoszeń kierowanych przez użytkowników końcowych, w tym sprzedawców i kupujących. Oferowane rozwiązanie powinno jednak umożliwiać sprawną obsługę takich zgłoszeń przez Zamawiającego oraz ich eskalację do Wykonawcy w przypadku problemów technicznych, błędów systemowych, awarii lub innych zagadnień wymagających działań po stronie Wykonawcy. Szczegółowy model wsparcia użytkowników końcowych, w tym podział odpowiedzialności pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą oraz ewentualny zakres bezpośredniego wsparcia użytkowników przez Wykonawcę, zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej i ustaleń umownych.

8. Jakie konkretne funkcjonalności muszą bezwzględnie znaleźć się w pierwszym uruchomieniu produkcyjnym (MVP), a które mogą zostać przesunięte na roadmapę rozwoju?

Zamawiający podtrzymuje swoje stanowisko wyrażone w udzielonych wcześniej odpowiedziach, zgodnie z którym szczegółowy zakres pierwszego uruchomienia produkcyjnego, w tym zakres MVP, zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej, która stanowi element przedmiotu zamówienia. Jednocześnie Zamawiający wskazuje, że pierwsze uruchomienie produkcyjne musi umożliwiać

rzeczywiste, operacyjne korzystanie z platformy w podstawowym modelu marketplace multivendor i nie może mieć charakteru wyłącznie demonstracyjnego, testowego lub prototypowego. Na moment pierwszego uruchomienia produkcyjnego platforma powinna zapewniać co najmniej:

- możliwość rejestracji i obsługi kont sprzedawców oraz kupujących,
- możliwość weryfikacji i aktywacji sprzedawców przez operatora platformy,
- możliwość tworzenia, publikowania i zarządzania ofertami produktowymi przez sprzedawców,
- katalog produktów lub ofert z możliwością wyszukiwania i filtrowania,
- możliwość składania zamówień przez kupujących,
- możliwość składania zamówień obejmujących produkty pochodzące od wielu sprzedawców w ramach jednej platformy,
- możliwość realizacji płatności oraz obsługi danych rozliczeniowych w modelu właściwym dla marketplace,
- podstawową obsługę prowizji należnej Zamawiającemu jako operatorowi platformy,
- panel operatora/administradora umożliwiający podstawowy nadzór nad użytkownikami, ofertami, zamówieniami i rozliczeniami,
- podstawowe mechanizmy komunikacji, obsługi zgłoszeń, reklamacji lub sporów,
- podstawowe raportowanie umożliwiające monitorowanie działania platformy.

Do roadmapy dalszego rozwoju mogą zostać przesunięte w szczególności funkcjonalności, które nie są niezbędne do operacyjnego uruchomienia podstawowego modelu marketplace, a których szczegółowy zakres wymaga doprecyzowania w ramach analizy przedwdrożeniowej. Dotyczy to przykładowo bardziej zaawansowanych mechanizmów B2B, rozbudowanych funkcji B2C, zaawansowanych integracji logistycznych i kurierskich, pełnej automatyzacji wybranych procesów rozliczeniowych, zaawansowanych mechanizmów reputacyjnych, reklamowych, analitycznych oraz funkcjonalności wspieranych przez AI. Zamawiający podkreśla, że przesunięcie części funkcjonalności do roadmapy rozwoju nie oznacza ich wyłączenia z przedmiotu zamówienia ani z ceny ofertowej, jeżeli wynikają one z SIWZ, OPZ lub udzielonych odpowiedzi jako elementy objęte zamówieniem. Analiza przedwdrożeniowa ma służyć uporządkowaniu priorytetów i kolejności realizacji funkcjonalności, a nie ograniczeniu zakresu zamówienia.

9. Czy Zamawiający posiada priorytetyzację wymagań (np. krytyczne / ważne / opcjonalne)?

Zamawiający nie posiada odrębnego dokumentu zawierającego formalną priorytetyzację wszystkich wymagań w podziale na kategorie typu: krytyczne, ważne, opcjonalne. Priorytetyzacja wymagań wynika z treści SIWZ, OPZ oraz udzielonych dotychczas odpowiedzi, w szczególności w zakresie funkcjonalności niezbędnych do pierwszego uruchomienia produkcyjnego platformy w podstawowym modelu marketplace multivendor. Zamawiający podtrzymuje stanowisko wyrażone w udzielonych wcześniej odpowiedziach, że pierwsze uruchomienie produkcyjne powinno obejmować funkcjonalności niezbędne do rzeczywistego, operacyjnego korzystania z platformy, a nie mieć charakteru wyłącznie demonstracyjnego, testowego lub prototypowego.

Szczegółowa priorytetyzacja wymagań, w tym wskazanie zakresu MVP, backlogu wdrożeniowego oraz roadmapy dalszego rozwoju platformy, zostanie opracowana w ramach analizy przedwdrożeniowej, która stanowi element przedmiotu zamówienia i będzie podlegała akceptacji Zamawiającego. Wykonawca powinien w ofercie przedstawić własne podejście do uporządkowania i realizacji wymagań, w tym propozycję zakresu pierwszego uruchomienia produkcyjnego oraz dalszego rozwoju platformy, przy czym propozycja ta nie może ograniczać zakresu przedmiotu zamówienia wynikającego z SIWZ, OPZ oraz udzielonych odpowiedzi.

10. Czy planowane jest pilotażowe uruchomienie (np. ograniczona liczba sprzedawców / kategorii)?

Zamawiający dopuszcza pilotażowe lub ograniczone pierwsze uruchomienie produkcyjne platformy, obejmujące wybraną grupę sprzedawców, wybrane kategorie asortymentowe lub ograniczony zakres procesów biznesowych, o ile uruchomienie to będzie miało charakter rzeczywisty i operacyjny, a nie wyłącznie demonstracyjny, testowy lub prototypowy. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko wyrażone w udzielonych odpowiedziach do zadanych pytań, zgodnie z którym pierwsze uruchomienie produkcyjne może objąć wybraną grupę sprzedawców pozwalającą na uruchomienie platformy, przetestowanie podstawowych procesów oraz stopniowe skalowanie rozwiązania. Zamawiający na obecnym etapie nie określa wiążącej liczby sprzedawców ani zamkniętego katalogu kategorii asortymentowych, które zostaną objęte pierwszym uruchomieniem. Zakres ten zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej, z uwzględnieniem zakresu MVP, gotowości organizacyjnej sprzedawców, przyjętego modelu onboardingu oraz celów biznesowych Zamawiającego. Pilotażowe lub ograniczone pierwsze uruchomienie nie może jednak prowadzić do ograniczenia przedmiotu zamówienia wynikającego z SIWZ i OPZ. Platforma powinna być zaprojektowana i wdrożona w sposób umożliwiający dalsze skalowanie liczby sprzedawców, kategorii, ofert oraz procesów obsługiwanych w ramach marketplace.

11. Jakie KPI biznesowe będą miernikiem sukcesu platformy po 3–6 miesiącach od uruchomienia?

Zamawiający informuje, że na obecnym etapie nie określa wiążących, liczbowych KPI biznesowych, które miałyby stanowić formalny miernik sukcesu platformy po 3–6 miesiącach od jej uruchomienia. Kwestie dotyczące wewnętrznych mierników biznesowych, sposobu oceny adopcji platformy, tempa rozwoju liczby sprzedawców, liczby kupujących, wolumenu transakcji lub wartości sprzedaży mają charakter zarządczy i biznesowy po stronie Zamawiającego. Nie stanowią one odrębnych kryteriów odbioru przedmiotu zamówienia, o ile nie zostaną wyraźnie wskazane w umowie lub dokumentacji odbiorowej. Odbiór platformy będzie dokonywany w oparciu o zgodność wykonania przedmiotu zamówienia z SIWZ, OPZ, ofertą Wykonawcy, uzgodnionym zakresem pierwszego uruchomienia produkcyjnego, wynikami analizy przedwdrożeniowej, scenariuszami testowymi oraz procedurą odbioru. Zamawiający oczekuje natomiast, że platforma będzie zapewniała funkcje raportowe i analityczne umożliwiające monitorowanie rozwoju marketplace po uruchomieniu, w szczególności w zakresie liczby aktywnych sprzedawców, liczby ofert, liczby kupujących, liczby

i wartości transakcji, aktywności użytkowników, zgłoszeń oraz jakości obsługi procesów sprzedażowych. Wykonawca powinien w ofercie wskazać, jakie mechanizmy raportowe i analityczne oferuje platforma oraz w jaki sposób mogą one wspierać Zamawiającego w bieżącym monitorowaniu funkcjonowania i rozwoju marketplace.

12. Jaki jest wolumen produktów, które będą dostępne w ramach platformy?

Zamawiający informuje, że odpowiedź na powyższe pytanie została udzielona w ramach wcześniejszych wyjaśnień dotyczących szacowanej liczby produktów lub ofert na start oraz docelowo. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym na obecnym etapie nie określa wiążącego wolumenu produktów lub ofert, które będą dostępne w ramach platformy na starcie ani w okresie docelowego funkcjonowania platformy. Liczba produktów i ofert będzie zależna w szczególności od zakresu pierwszego uruchomienia produkcyjnego, liczby wdrożonych sprzedawców, struktury kategorii produktowych, sezonowości asortymentu oraz procesu onboardingu. Oferowane rozwiązanie powinno umożliwiać stopniowe zwiększanie liczby produktów, ofert, kategorii i wariantów asortymentowych wraz z rozwojem marketplace.

13. Z jakim systemem finansowo-księgowym ma zostać wykonana integracja?

Zamawiający informuje, że odpowiedź na powyższe pytanie została już udzielona w ramach wcześniejszych wyjaśnień. Zamawiający wskazuje, że po jego stronie wykorzystywane są moduły systemu Asseco ERP Softlab, pochodzące od Asseco Business Solutions S.A. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym szczegółowy zakres oraz model integracji platformy marketplace z systemem finansowo-księgowym/ERP zostaną doprecyzowane w ramach analizy przedwdrożeniowej, z uwzględnieniem przyjętego modelu rozliczeń marketplace, możliwości technicznych oferowanej platformy oraz możliwości integracyjnych systemu wykorzystywanego przez Zamawiającego.

14. Jakie dane muszą być synchronizowane (płatności, prowizje, faktury, raporty)?

Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym szczegółowy zakres danych synchronizowanych lub przekazywanych pomiędzy platformą marketplace a systemem finansowo-księgowym/ERP zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej. Zakres ten będzie zależny w szczególności od przyjętego modelu płatności i rozliczeń marketplace, funkcjonalności oferowanej platformy, możliwości integracyjnych systemu finansowo-księgowego Zamawiającego, wybranego operatora płatności oraz wymagań księgowych, podatkowych i organizacyjnych. Zamawiający oczekuje, że oferowane rozwiązanie będzie umożliwiała wygenerowanie lub przekazanie danych niezbędnych do prawidłowej obsługi procesów rozliczeniowych, raportowych i kontrolnych związanych z funkcjonowaniem platformy marketplace. Wykonawca powinien w ofercie opisać proponowane podejście do wymiany danych z systemem finansowo-księgowym/ERP, w tym dostępne mechanizmy eksportu, importu lub integracji, bez przesądzania na tym etapie szczegółowego katalogu danych, dokumentów lub pól podlegających synchronizacji.

15. Cały kod źródłowy wytworzony przez oferenta będzie udostępniony Zamawiającemu. Jednak rozpatrywane przez oferenta platformy SaaS, w oparciu, o które możliwe jest wdrożenie przedmiotu RFP nie spełniają wymagania w zakresie escrow kodu źródłowego. Czy zamawiający dopuszcza taką możliwość?

Zamawiający podtrzymuje wymaganie zapewnienia mechanizmu zabezpieczającego ciągłość działania platformy, zgodnie z OPZ oraz udzielonymi dotychczas wyjaśnieniami dotyczącymi escrow. Zamawiający nie oczekuje, aby escrow obejmowało kod źródłowy komponentów zewnętrznych, bibliotek, usług chmurowych, silników SaaS lub elementów standardowych, do których Wykonawca nie posiada praw pozwalających na ich zdeponowanie albo udostępnienie w trybie awaryjnym. W takim przypadku Wykonawca powinien wskazać w ofercie, które elementy rozwiązania mają charakter standardowy lub zewnętrzny oraz w jaki sposób zapewniona zostanie ciągłość korzystania z platformy w sytuacjach nadzwyczajnych. W odniesieniu do kodu źródłowego wytworzonego przez Wykonawcę na potrzeby Zamawiającego, Zamawiający oczekuje, że Wykonawca zapewni możliwość jego udostępnienia lub zdeponowania w sposób zgodny z przyjętym modelem prawnym, technologicznym i organizacyjnym. Zamawiający dopuszcza, aby mechanizm zabezpieczenia ciągłości działania został zrealizowany w sposób adekwatny do oferowanego rozwiązania SaaS, w szczególności poprzez zdeponowanie lub zapewnienie awaryjnego dostępu do materiałów, kodu, dokumentacji, konfiguracji, procedur, repozytoriów, narzędzi deweloperskich lub innych zasobów niezbędnych do zapewnienia ciągłości korzystania z platformy w przypadkach określonych w OPZ. Zamawiający nie dopuszcza natomiast całkowitego braku mechanizmu zabezpieczającego ciągłość działania platformy. Jeżeli oferowane rozwiązanie SaaS nie pozwala na klasyczne escrow kodu źródłowego całej platformy, Wykonawca powinien zaproponować równoważny, realny i możliwy do wykonania mechanizm zabezpieczający interes Zamawiającego, uwzględniający specyfikę oferowanego rozwiązania. Szczegółowy zakres, forma, sposób aktualizacji oraz procedura uruchomienia mechanizmu zabezpieczającego ciągłość działania zostaną doprecyzowane w umowie lub odrębnym dokumencie escrow/zabezpieczenia ciągłości działania.

16. Z czego wynika oczekiwany, stosunkowo krótki (jak na taki projekt) termin wdrożenia? Czy planowana data startu jest powiązana z innym projektem lub wydarzeniem biznesowym?

Termin wdrożenia wskazany w dokumentacji postępowania wynika z założeń organizacyjnych i biznesowych Zamawiającego związanych z planowanym uruchomieniem nowego kanału sprzedaży online oraz rozpoczęciem praktycznej weryfikacji modelu marketplace w działalności Rynku Hurtowego w Broniszach. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym termin wdrożenia należy rozumieć jako termin uruchomienia produkcyjnego platformy w zakresie umożliwiającym rzeczywiste korzystanie z rozwiązania w podstawowym modelu marketplace multivendor. Zamawiający nie oczekuje, aby wszystkie funkcjonalności docelowe i rozwojowe opisane w OPZ zostały uruchomione jednocześnie w dniu pierwszego startu produkcyjnego. Zakres pierwszego uruchomienia produkcyjnego, w tym zakres MVP, zostanie doprecyzowany w ramach analizy

przedwdrożeńiowej. Pierwsze uruchomienie produkcyjne nie może mieć jednak charakteru wyłącznie demonstracyjnego, testowego lub prototypowego. Planowana data uruchomienia nie jest powiązana z jednym konkretnym wydarzeniem biznesowym, którego termin determinowałby konieczność pełnego uruchomienia wszystkich funkcjonalności docelowych platformy. Termin ten należy traktować jako oczekiwany termin rozpoczęcia produkcyjnego korzystania z platformy w zakresie uzgodnionym w ramach analizy przedwdrożeńiowej i przyjętego harmonogramu realizacji. Wykonawca powinien w ofercie przedstawić realistyczny harmonogram realizacji zamówienia, uwzględniający analizę przedwdrożeńiową, konfigurację, wdrożenie, testy akceptacyjne prowadzone z udziałem Zamawiającego, szkolenia oraz uruchomienie produkcyjne platformy.

17. Czy działania związane z retail media planują Państwo uruchomić już w ramach MVP, czy raczej w drugiej fazie projektu?

Zamawiający przewiduje możliwość wykorzystania platformy również jako narzędzia promocji ofert i sprzedawców oraz prowadzenia działań reklamowych, zgodnie z założeniami OPZ. Zamawiający nie wskazuje jednak funkcjonalności typu retail media, rozumianych jako zaawansowane mechanizmy reklamowe, promocyjne lub monetyzacyjne, jako bezwzględnie wymaganych na moment pierwszego uruchomienia produkcyjnego platformy. Na etapie MVP priorytetem jest uruchomienie platformy w zakresie umożliwiającym rzeczywiste korzystanie z podstawowego modelu marketplace multivendor, w szczególności obsługę sprzedawców, ofert, kupujących, zamówień, płatności, rozliczeń oraz podstawowego nadzoru operatora platformy. Funkcjonalności związane z retail media, takie jak zaawansowane promowanie ofert, kampanie reklamowe, płatne wyróżnienia, pakiety promocyjne, reklamy kontekstowe lub inne formy monetyzacji widoczności, mogą zostać wdrożone etapowo po pierwszym uruchomieniu produkcyjnym, zgodnie z wynikami analizy przedwdrożeńiowej i przyjętą mapą rozwoju platformy. Jednocześnie Zamawiający oczekuje, że oferowane rozwiązanie będzie posiadało architekturę i elastyczność pozwalającą na rozwój takich funkcjonalności bez konieczności przebudowy podstawowego modelu działania platformy. Wykonawca powinien w ofercie opisać dostępne lub możliwe do uruchomienia mechanizmy promocyjne, reklamowe i monetyzacyjne oferowanej platformy.

18. Rozumiemy, że obsługa klientów B2B oraz B2C ma działać w ramach jednego front-endu i pod wspólnym brandem. Będziemy wdzięczni za potwierdzenie.

Zamawiający potwierdza, że zakłada obsługę klientów B2B oraz B2C w ramach jednej platformy marketplace, działającej pod wspólnym brandem Zamawiającego. Zamawiający nie zakłada tworzenia dwóch odrębnych platform dla modeli B2B i B2C. Oferowane rozwiązanie powinno umożliwiać równoległe funkcjonowanie modeli B2B i B2C w ramach jednej platformy, bez konieczności przebudowy jej podstawowej architektury. Jednocześnie Zamawiający dopuszcza, aby w ramach wspólnego front-endu i wspólnej identyfikacji wizualnej platforma umożliwiała różnicowanie ścieżek użytkownika, zakresu dostępnych funkcjonalności, zasad prezentacji ofert, warunków handlowych, cenowych, logistycznych lub rozliczeniowych właściwych dla modeli B2B i B2C. Szczegółowy sposób prezentacji i obsługi modeli B2B oraz B2C w ramach interfejsu

użytkownika zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej, z uwzględnieniem możliwości oferowanego rozwiązania, specyfiki asortymentu oraz decyzji Zamawiającego dotyczących zakresu wykorzystania modelu B2C.

19. W celu przygotowania wyceny platformy potrzebujemy również kilku danych biznesowych:

- planowane GMV w pierwszych 12 miesiącach działania platformy,
- średnia wartość koszyka brutto (AOV).

Zamawiający na obecnym etapie nie określa wiążących wartości GMV ani średniej wartości koszyka brutto (AOV) dla pierwszych 12 miesięcy działania platformy. Wskazane parametry będą zależne od wielu czynników, w szczególności od przyjętego zakresu pierwszego uruchomienia produkcyjnego, liczby wdrożonych sprzedawców, liczby aktywnych kupujących, struktury asortymentu, sezonowości handlu, modelu onboardingu oraz tempa rozwoju platformy. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym nie dysponuje na obecnym etapie wiążącą prognozą liczby zamówień miesięcznie, liczby produktów/ofert ani dynamiki wzrostu liczby sprzedawców. Platforma powinna być skalowalna i umożliwiać stopniowy wzrost liczby użytkowników, ofert oraz transakcji wraz z rozwojem marketplace. Zamawiający wskazuje, że dane dotyczące GMV, AOV oraz innych mierników biznesowych mogą być przedmiotem analiz po uruchomieniu platformy i nie stanowią odrębnych kryteriów odbioru przedmiotu zamówienia, o ile nie zostaną wyraźnie wskazane w umowie lub dokumentacji odbiorowej. Jeżeli model cenowy, licencyjny lub utrzymaniowy oferowanego rozwiązania jest uzależniony od GMV, liczby transakcji, wartości koszyka, liczby sprzedawców, liczby kupujących lub innych parametrów wolumenowych, Wykonawca powinien jednoznacznie opisać te zależności w ofercie, w tym wskazać ewentualne progi, ograniczenia, koszty dodatkowe lub skutki przekroczenia przyjętych założeń.

20. Czy w organizacji jest wdrożony system MDM (master data management) używany jako jedno źródło prawdy dla danych produktowych / klientów / partnerów biznesowych / punktów stacjonarnych itp.?

Zamawiający informuje, że na obecnym etapie nie posiada wdrożonego odrębnego systemu klasy MDM, który pełniłby funkcję jednego źródła prawdy dla danych produktowych, danych klientów, partnerów biznesowych, punktów stacjonarnych lub innych danych wykorzystywanych na potrzeby platformy marketplace. Zamawiający podtrzymuje dotychczasowe stanowisko, zgodnie z którym obecnie nie funkcjonuje u Zamawiającego platforma e-commerce podlegająca migracji, natomiast nie wyklucza się konieczności zasilenia platformy danymi startowymi, w szczególności dotyczącymi sprzedawców, kategorii asortymentowych, podstawowych informacji organizacyjnych lub przykładowych katalogów/ofert przygotowanych na potrzeby pierwszego uruchomienia produkcyjnego. Zamawiający zakłada, że szczegółowy model zarządzania danymi, w tym sposób przygotowania danych startowych, zakres danych referencyjnych, odpowiedzialność za ich aktualizację oraz ewentualne mechanizmy importu lub integracji, zostanie doprecyzowany w ramach analizy przedwdrożeniowej. Wykonawca powinien w ofercie opisać dostępne w oferowanym rozwiązaniu mechanizmy zarządzania danymi podstawowymi, katalogiem produktów, kategoriami, atrybutami, danymi

sprzedawców oraz ewentualnymi importami danych, w tym wskazać, w jaki sposób platforma może wspierać uporządkowanie i standaryzację danych w toku wdrożenia oraz dalszego funkcjonowania marketplace.