

Pitanja potencijalnih ponuditelja i odgovori

Pitanje 1:

Nabava CRM sustava za optimizaciju procesa prodaje i marketinga" - upit za pojašnjenjem Dokumentacije za nadmetanje

Nastavno na temu iz naslova, zamolila bih Vas informaciju o kojem broju korisnika/usera se radi odnosno za koji broj korisnika očekujete ponudu.

Odgovor:

U nastavku donosimo cjelokupni opis iz projektne prijave odobrene od strane nadležnog Ministarstva:

Nabavljamo CRM sustav za optimizaciju procesa prodaje i marketinga (odvojeni moduli za 2 procesa, integrirani). U sklopu aktivnosti nabavit ćemo 5 licenci (SaaS godišnje licence) za modul prodaje za djelatnike u prodaji, te 1 SaaS godišnju licence za modul marketinga na nivou tvrtke (ne na nivou pojedine osobne licence). Također, za oba sustava bit će potrebna vanjska usluga prilagodbe našim potrebama i implementacije (definiranje prodajnog procesa, podataka za unos klijenata, aktivnosti unutar procesa, dashboarda za prodajne konzultante i voditelja prodaje, definiranje vrsti marketing kampanja, potreba i sl.). U sklopu aktivnosti provest će se i edukacija zaposlenika prodaje i marketinga (5 djelatnika prodaje i 3 djelatnika marketinga) za rad u novim sustavima.

Izlazni pokazatelji aktivnosti: 5 kom godišnjih pretplata CRM-a (12 mjeseci SaaS), 1 licenca za marketing modul za CRM (12 mjeseci SaaS); educirano 8 djelatnika za rad u novim IT sustavima (5 iz prodaje i 3 iz marketinga). Sve licence su godišnje pretplate na rješenja u Cloudu. CRM licence se odnose na pojedinog člana tima dok je licenca za marketinški modul na razini poduzeća.

Napominjemo kako se na sve navedene specifične izraze odnosi načelo jednakovrijednosti definirano u originalno objavljenom Pozivu.

Budući da je riječ o pojašnjenju dokumentacije koja ne uzrokuje dodatni administrativni teret za potencijalne Ponuditelje (poput dostave dodatne dokumentacije), rok za dostavu Ponuda ostaje nepromijenjen.