



Jaworzno dnia 08.09.2014 r.

TALMEX Sp z o.o. realizuje projekt pt.:

**„WDROŻENIE SYSTEMU B2B W CELU AUTOMATYZACJI PROCESÓW
BIZNESOWYCH Z PARTNERAMI”**

PROJEKT WSPÓŁFINANSOWANY PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ
Z EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU ROZWOJU REGIONALNEGO

Numer Umowy o dofinansowanie: UDA-POIG.08.02.00-24-015/14-00

Całkowity koszt realizacji projektu: 396 468,00 PLN

Kwota dofinansowania: 277 527,60 PLN

Okres realizacji projektu: czerwiec 2014 r. - maj 2015 r.

Projekt polega na wdrożeniu systemu B2B automatyzującego współpracę firmy z partnerami biznesowymi w formie elektronicznej. Planowane stworzenie platformy handlowej B2B Graffiti@ zautomatyzuje procesy biznesowe z Partnerami biznesowymi, którzy będą mogli realizować współpracę za pośrednictwem systemu B2B z poziomu przeglądarki internetowej, co znacząco skróci czas realizowanych procesów biznesowych, oraz podniesie ich jakość i efektywność.

Rozwiązanie informatyczne, będące przedmiotem projektu, to budowa platformy automatycznego przepływu danych typu Business to Business, funkcjonującego w oparciu o nowoczesny WORKFLOW, który pozwoli na automatyzację procesów biznesowych i elektroniczną wymianę danych z Partnerami w ramach platformy handlowej B2B Graffiti@. Zastosowanie rozwiązań systemowych dostosowanych do indywidualnych potrzeb zagwarantuje najwyższą efektywność funkcjonalną i bezpieczeństwo projektowanych rozwiązań. W ramach projektu zostanie wykorzystana innowacyjna technologia w dziedzinie ICT, która jest zgodna z założeniami strategii przechodzenia do gospodarki opartej na wiedzy.

Cały system informatyczny B2B będzie w gruncie rzeczy systemem do komunikacji i zarządzania wymianą danych, opatrzonym w odpowiednio przygotowane interfejsy, za pomocą których dane będą mogły być przekazywane w architekturze zabezpieczonej protokołem bezpieczeństwa SSL.

Logowanie do aplikacji będzie realizowane za pomocą loginu i hasła. W celu zabezpieczenia danych, zarówno wysyłanych jak i odbieranych przez system, zastosowana zostanie technologia szyfrowanego połączenia SSL (Secure Socket Layer) wykorzystywana między innymi w sklepach internetowych czy systemach internetowego dostępu do kont bankowych.

Komunikacja z Partnerami za pomocą systemu B2B umożliwi eliminację papierowego obiegu dokumentów. W celu wymiany danych w formie elektronicznej komunikacja będzie odbywała się z wykorzystaniem platformy handlowej B2B Graffiti@ (cienki klient) – technologia webservices.

Oprogramowanie będzie dotyczyło elementów zarządzania biznesowego i zacieśniania relacji handlowych z partnerami poprzez obsługę całości procesu biznesowego w systemie informatycznym. Zastosowanie zintegrowanego workflow zmienia sposób w jaki użytkownicy pracują z systemem.

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

**Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego**





Akcje inicjowane przez jednego z użytkowników automatycznie powodują konieczność reakcji ze strony innych użytkowników systemu biorących udział w danym procesie biznesowym.

System informatyczny B2B będzie do komunikacji i zarządzania wymianą danych, ma strukturę otwartą umożliwiającą rozwój i współpracę ze znaczą liczbę kontrahentów. Szeroko rozwinięta funkcjonalność w połączeniu z możliwościami parametryzacji i konfiguracji pozwalają na dostosowanie systemu do naszych potrzeb, a przy uwzględnieniu elektronicznej ścieżki obiegu dokumentów wyeliminowanie obrotu dokumentami papierowymi. Architektura systemu zapewnia pełne bezpieczeństwo i poufność informacji, gdyż służy do komunikacji interfejsów partnerów z systemem B2B.

Rozwiązania informatyczne zastosowane w ramach systemu B2B powinny przyczynić się do wzrostu efektywności realizowanych procesów biznesowych poprzez:

- eliminację papierowego obiegu dokumentów
- usprawnienie komunikacji z partnerami;
- optymalizacja procesów zamówień, dostaw, rozliczeń;
- wyeliminowanie błędów ludzkich – obniżenie kosztów;
- zapewnienie partnerom dostępu do analiz biznesowych z wykorzystaniem elektronicznej usługi automatycznego przetwarzania danych (Business Intelligence);
- poprawa bezpieczeństwa transferu dokumentów;
- obniżenie kosztów na wszystkich etapach prowadzonych transakcji biznesowych;
- skrócenie terminu realizacji zamówień;
- wprowadzenie opcji monitoringu zamówień oraz przebiegu współpracy z Partnerami;
- ograniczenie wpływu odległości geograficznych na przebieg współpracy pomiędzy partnerami (ułatwienie nawiązywania kontaktów i poprawa organizacji wymiany biznesowej);
- wzrost bezpieczeństwa prowadzonych transakcji biznesowych;
- zwiększenie elastyczności reagowania na zmieniające się potrzeby Partnerów;
- automatyzację prac oraz minimalizację ryzyka powstawania błędów w toku wykonywania operacji, usprawnienie sposobu przetwarzania transakcji biznesowych oraz relacji z partnerami, ograniczenie pomyłek, szybszą reakcję na ewentualne problemy.

Opis procesów biznesowych ujętych we wdrożeniu systemu B2B

1. Zamówienie usług

Partner będzie logował się do systemu za pomocą loginu i hasła poprzez platformę handlową B2B Graffiti@. Cała komunikacja będzie przebiegać przez system B2B (elektroniczna wymiana danych – bez obrotu papierowego). Podstawową funkcjonalnością jest to, że partner będzie się łączył z systemem Graffiti@ on-line. Składając zamówienie będzie miał możliwość dokonywania zamówień bezpośrednio w samym module na podstawie aktualnej oferty lub zlecić zamówienie na wykonanie nowej usługi (moduł produkcja on-line) Partner będzie mógł złożyć zamówienie na Platformę handlową B2B Graffiti@ do systemu B2B. System B2B automatycznie przyjmie zamówienie i wyśle potwierdzenie przyjęcia. Zapytania ofertowe będą przesyłane w formie elektronicznej. Załączniki do zapytania ofertowego: specyfikacje techniczne będą wczytywane do systemu B2B w formie elektronicznej. Dokumenty będą dostępne w systemie B2B i obie strony będą miały dostęp do aktualizowanych w trybie on-line dokumentów. Partner za pomocą Platformy Komunikacji Biznesowej będzie mógł sprawdzić aktualną ofertę i wybrać interesujące go usługi. Wygenerowane zamówienia zostanie przekazane do systemu B2B (moduł synchronizator zdarzeń procesowych - terminarz wywołań automatycznych). Forma papierowa dokumentów zamówień zostanie wyeliminowana. Następnie zlecenie podlega weryfikacji i zostaje skierowane do realizacji w Module Projekty, który umożliwi nam konsultantom bieżące zarządzanie projektami Partnerów pod kątem montażowo –

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego





budowlanym zgodnie z metodą zarządzania projektami. Moduł ten będzie odpowiednio alokował nasze zasoby (ludzie, czas) do projektów Partnerów. Partner będzie mógł zlecać produkcję bezpośrednio z poziomu swojego konta. Za pomocą modułu produkcja on-line - stworzona zostanie funkcjonalność e-Produkcji umożliwiającą Partnerom zlecenie zamówień na usługę wprost na produkcję oraz natychmiastową weryfikację zlecenia w produkcji - wizualizację statusów poszczególnych zamówień (zlecenia w przygotowaniu, w toku, zakończone). Dzięki czemu Partner może śledzić termin swoich zamówień i z góry określić termin ich realizacji.

Procesy biznesowe mają przebiegać w sposób zautomatyzowany, umożliwi to natychmiastową weryfikację możliwości technologicznych realizacji zamówienia, wycenę, a także uzyskanie informacji na temat terminu realizacji. Partner będzie mógł w systemie B2B zlecić produkcję wyrobów wg swoich preferencji lub też zamówić gotowe produkty bezpośrednio z naszego magazynu. Dotychczasowo zgłaszane drogą emaliową zamówienia, zostaną zastąpione zamówieniami realizowanymi za pośrednictwem systemu B2B. Zdecydowanie usprawni to proces zamawiania produktów. Realizacja procesu zostanie zautomatyzowana i realizowana za pomocą dokumentów elektronicznych. Obiekt zamówienia w systemie B2B będzie posiadał wszystkie niezbędne dane, które opisują zamówienie. Partner będzie miał nadawane uprawnienia w systemie odpowiednie dla jego warunków handlowych i ustaleń umownych. Całość procesu będzie przebiegała w sposób zautomatyzowany - „bez papieru”.

2. Realizacja usług

Dokumenty wystawione przez mas będą automatycznie pobierane, przetwarzane i wstawiane do systemu B2B. Dzięki zarządzaniu informacjami na etapie zamówienia, zostaną automatycznie przyporządkowane indeksy usług używane w systemie B2B Graffiti@. W wyniku realizacji projektu stworzona zostanie wirtualna oferta usługowa. Utworzona baza danych oferowanych usług będzie automatycznie aktualizowana informacjami dostarczonymi przez Partnera. Informacje te będą podlegały procesowi automatycznego pobierania, analizowania i aktualizowania bazy na ich podstawie. Za pomocą czytników kodów kreskowych oraz drukarki etykiet zostaną nadane elektroniczne etykiety towarowe umożliwiające automatyczną identyfikację towaru pod względem konkretnego zamówienia i zasobów. Czytniki kodów kreskowych umożliwią ujednoczenie przepływu danych asortymentowych (kod EAN). Za pomocą czytnika pracownik będzie mógł utworzyć w sposób automatyczny elektroniczny dokument wydania towaru (niezbędnego do realizacji świadczonych usług) skanując pozycje asortymentu. Zapewni to integrację asortymentową na poziomie kodów kreskowych i elektroniczną identyfikację towaru. Na platformie odbywać się będzie również aktualizacja dokumentów. Partner będzie miał możliwość śledzenia statusów wspólnie realizowanych usług zmian w dokumentacji, kosztorysów zamiennych, będzie mógł dokonać elektronicznej akceptacji odbioru dokumentacji w systemie B2B. W wyniku realizacji projektu stworzona zostanie wirtualna oferta usługowa. Zrealizowanie na magazynie dokumentu handlowego zainicjuje eksport dokumentu wydania magazynowego na platformę. Po zakończeniu realizacji usługi Partner otrzyma automatyczne powiadomienie o zrealizowanym zleceniu oraz dokumentację techniczną – wyniki zleconego badania w formie elektronicznej na konto Partnera platformę handlową B2B Garffiti@, co wyeliminuje konieczność papierowego obiegu dokumentów. Istotną zaletą systemu B2B będzie możliwość śledzenia statusu zamówienia, dzięki czemu Partner na bieżąco będzie mógł sprawdzać status złożonego zamówienia on-line. Taka organizacja wyeliminuje w znaczącym stopniu możliwość powstania pomyłek, jakie zdarzają się przy „ręcznym” wypełnianiu dokumentów. Partner uzyska bieżący wgląd w proces realizacji usług.

3. Wzajemne rozliczenia

Partner w systemie B2B, będzie mógł na bieżąco śledzić historię złożonych przez siebie zleceń oraz ich statusy i dostawy. Partner będzie pracował na spójnych z nami elektronicznych dokumentach (moduł obsługi i elektronicznej wymiany danych). Z poziomu systemu i platformy handlowej B2B Graffiti@ Partner będzie miał bieżący wgląd w stan rozrachunków. System będzie automatycznie generował powiadomienia dotyczące terminów płatności. System pozwoli na cykliczne, automatyczne wysyłanie informacji o aktualnym saldzie Partnera, upływie terminów płatności oraz o zablokowaniu wystawiania dokumentów. Moduł Business Intelligence (Ascent) systemu B2B dostarczy rzetelnych i wielowymiarowych informacji o analizach obrazujących dane dotyczące procesów biznesowych

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego





Partnerów na podstawie wszystkich danych zgromadzonych w systemie B2B. Moduł Business Intelligence (Ascent) umożliwi bardzo szybką i precyzyjną analizę sprzedaży w wymiarze wielowymiarowym i wielozdziedzinowym.

Za sprawą modułu Business Intelligence (Ascent) możliwe będzie tworzenie różnego rodzaju analiz i raportów sprzedażowych, dzięki czemu będziemy mogli w pełni dostosować ofertę do potrzeb Partnera, na podstawie wniosków płynących z wygenerowanych przez system B2B, analiz. Moduł Business Intelligence (Ascent) dostarczy informacji i raportów dotyczących współpracy B2B zarówno dla Partnera, jak i Wnioskodawcy. Dodatkowo będzie odbywała się wysyłka raportów do Partnerów (automatyczna subskrypcja raportów dla Partnerów).

W ramach projektu zakupione zostaną następujące rozwiązania informatyczne składające się na system B2B:

1. Platforma handlowa B2B Graffiti@

platforma handlowa B2B Graffiti@ z szyfrowanym łączem dzięki której partner on-line połączy się z systemem Graffiti składając zamówienie. Umożliwi wgląd do podglądu faktur, stanów magazynowych i etapu realizacji zamówienia. Platforma umożliwi partnerom dostęp do aktualnych baz usługowych z poziomu przeglądarki. Narzędzie to umożliwi wystawienie oraz udostępnienie do podglądu dokumentów Partnerom zarejestrowanym w bazie systemu B2B - dostępne z konta partnera. Jego podstawowa funkcja sprowadzi się do prezentowania wyników działania systemu, kontroli stopnia realizacji zamówień wraz z ich statusami, monitorowania płatności. Każdy z uprawnionych przez administratora Partnerów będzie miał wgląd w przypisane mu obszary w systemie. Do obszarów tych m.in. należą: stopień i termin realizacji zamówień, aktualne stany zasobowe, rozliczenia, naliczone prowizje, aktualne promocje, zapotrzebowanie na surowce. Platforma będzie modułem udostępnionym dla Partnerów w celu realizacji procesów biznesowych i dodatkowo będzie miała kilka wersji językowych umożliwiających obsługę partnerów zagranicznych.

2. Moduł obsługi i elektronicznej wymiany danych

moduł ten eliminuje papierową dokumentację w ramach zamówień partnera (faktur i dokumentów magazynowych), wymienia dokumenty w formie elektronicznej. Moduł odpowiedzialny będzie za elektroniczną wymianą dokumentów generowanych przez poszczególne moduły systemu B2B na konta Partnera na platformie. Moduł umożliwi automatyzację przepływu zamówień, oraz dokumentów magazynowych pomiędzy systemem B2B (elektroniczne dokumenty handlowe i magazynowe), a kontem partnerów na platformie.

3. Moduł synchronizatora zdarzeń (terminarz wywołań automatycznych)

moduł ten pozwala na całkowitą automatyzację importu zamówień, eksportu faktur oraz dokumentów magazynowych. Moduł pozwala partnerowi na śledzenie statusów dokumentów, będących w obiegu systemu B2B. Umożliwia partnerowi dostęp do powiadomień, oraz alertów o wydarzeniach w systemie B2B.

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

**Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego**





4. Moduł produkcja on-line

moduł pozwoli partnerowi określić terminy realizacji zamówień co do godziny, dzięki czemu partner będzie mógł zoptymalizować własny i wewnętrzny transport technologiczny, jak również pracować w systemie just-in-time. Moduł umożliwi partnerom na wizualizację statusów poszczególnych zamówień, zlecenia w przygotowaniu, w toku, zakończone. Moduł umożliwi automatyczne przypisanie zamówienia do konkretnego partnera. Moduł przeznaczony jest ponadto, do zarządzania procesami biznesowymi z partnerami w zakresie technicznym, wspólnego z partnerem planowania realizacji poszczególnych usług poprzez ich wykonanie. Moduł pozwala na definiowanie zleceń partnerów.

5. Moduł Projekty

w technologii Ascent.dbi jako moduł B2B komunikacji z Partnerami w zakresie realizowanych projektów montażowo – budowlanych. Dokumentacja związana z prowadzonymi projektami w tym możliwość podglądu (na zasadach modułu B2B zgodnie z przydzielonym hasłem dostępu i uprawnieniami) stopnia zaawansowania etapu projektu jak podglądu zgromadzonych dokumentów związanych z realizacją etapu projektu (np. : protokoły odbioru etapu projektu, pozwolenia, certyfikaty, dokumentacja techniczną i inne), jak i samego projektu (np.: umowa dotycząca realizowanego projektu, faktury dla projektu i inne), a także z możliwość dodawania dokumentów przez Partnera, dla którego realizowany jest projekt, do etapu projektu lub samego projektu.

6. Moduł BI (Ascent)

Moduł Business Intelligence w technologii Ascent.dbi z wbudowanym silnikiem Workflow służy do budowania wielobazowych raportów oraz analiz ze wszystkich dostępnych zintegrowanych danych, które wykorzystywane są w innych modułach, wspomagających obsługę procesów biznesowych z Partnerami. Moduł także zapewni dostęp do tych raportów partnerom w ramach odpowiednio przyznaných uprawnień. Prezentacja raportów będzie realizowana za pomocą technologii OLAP - raportów tabelarycznych lub wykresów. Jego dodatkowym atutem jest prosta obsługa, szybki dostęp do aktualnych danych, wielowymiarowość oraz możliwość wglądu w dane dotyczące funkcjonowania wszystkich procesów biznesowych z Partnerami. Business Intelligence umożliwi planowanie i budżetowanie obszarów analitycznych współpracy z Partnerami, posiada zaimplementowane wygodne szablony budżetów do natychmiastowego zastosowania oraz zawiera mechanizmy ułatwiające wprowadzanie danych, mając na względzie łatwe identyfikowanie uprawnień dla osób wprowadzających budżet. Dostęp do aplikacji oraz raportów może odbywać się z poziomu konta partnera oraz z systemu Partnera poprzez wykorzystanie narzędzia jakim jest e-BI. Moduł pozwala na analizę sprzedaży, zakupów w trybie ciągłym. Jego dodatkowym atutem jest prosta obsługa, szybki dostęp do aktualnych danych, wielowymiarowość oraz możliwość wglądu w dane dotyczące funkcjonowania wszystkich procesów biznesowych. Na bazie tego modułu będą prowadzone procesy dotyczące wzajemnych rozliczeń oraz rozsyłane informacje poprzez wykorzystanie mechanizmów subskrypcji do zdefiniowanych użytkowników systemu B2B i Partnerów. Zakres funkcjonalności modułu BI wykracza poza wymianę danych czy obsługę relacji handlowych, gdyż dotyczy będzie przetwarzania danych bazowych (wejściowych) w systemie B2B np. zamówień od Partnerów, asortymentu, rezerwacji itp. na dane o złożonych strukturach względem danych wejściowych – dane wyjściowe będą to złożone analizy biznesowe - raporty wielowymiarowe i wielodziedzinowe ze wszystkich danych zagregowanych w systemie B2B. Elektroniczna Usługa automatycznego przetwarzania danych w ramach modułu BI gwarantuje najwyższą precyzyjność i dostępność dla Partnerów przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu zabezpieczenia danych.

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego





Po wdrożeniu planowanego systemu B2B zasadniczej zmianie ulegnie cały proces organizacyjny firmy, a także przepływ informacji. Procesy biznesowe zachodzące na linii TALMEX - Partnerzy, zostaną zautomatyzowane, Wdrożony system umożliwi Partnerom dostęp do określonych przez administratora zasobów (indywidualnie dostosowanych do konkretnego Partnera), które umożliwią m.in. automatyczne (w pełni elektroniczne) składanie przez Partnerów zamówień oraz pełna oferta usługowa jaką oferuje Wnioskodawca zostanie udostępniona Partnerom on-line. Dzięki temu składanie zamówień będzie mogło odbywać się w pełni za pośrednictwem Internetu, bez konieczności osobistych lub telefonicznych kontaktów w celu doprecyzowania szczegółów zamówień. Każdy Partner będzie posiadał w systemie B2B swój indywidualny profil, który będzie zawierał jego podstawowe dane, ofertę handlową dostosowaną do potrzeb partnera i uwzględniającą poziomy cenowe i rabatowe dla danego partnera, informację o cenach, wizualizację statusów składanych zamówień i realizacji zleceń, płatności, zestawień.

Po wdrożeniu projektu większość czynności związanych z obsługą partnerów biznesowych odbywać się będzie automatycznie. W ramach projektu przeprowadzona zostanie zasadnicza zmiana procesu organizacyjnego przedsiębiorstwa w zakresie jego współpracy z partnerami biorącymi udział w projekcie.

DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

