

Proces výběrového řízení, poptávka a nabídka, výběr a nákup řešení, studie proveditelnosti, PoC, PoT, poptávkové řízení (RFI, RFP, RFQ).

Wednesday, May 29, 2013 5:01 PM

Proces výběrového řízení

Zadavatel nejdříve udělá RFI, aby zjistil, jaké jsou možnosti apod. Odpovědí na RFI je obvykle FS (Feasibility Study). Na základě toho zadavatel zpracuje poptávku (RFP, RFQ) a jako odpověď dostane nabídku. Z přijatých nabídek dle hodnoticích kritérií vybere zadavatel tu, která nejlépe splňuje požadavky uvedené v poptávce. Svou volbu pak oznámí ostatním účastníkům výběrového řízení.

Poptávka

- Žádost o kompletní nabídku
- Zadavatel chce realizovat nákup
- Má:
 - o Formální část
 - o Věcná část
 - o Finanční část
- Desítky stran, někdy i stovky, přílohy...

Struktura

- Zadavatel
- Kontakty pro dotazy
- Harmonogram procesu
- Zadávací dokumentace
- Požadavky na uchazeče
 - o Kvalifikační předpoklady
 - o Reference
- Požadavky na nabídku
 - o Formální – struktura jak má nabídka vypadat
 - o Variantní řešení
 - o Popis řešení
 - o Strukturovaná cena

Nabídka

- Identifikace nabídky
- Disclaimer
- Kontakty na dodavatele (kdo napsal nabídku)
 - o Obchodní
 - o Technické
 - o Statutární
- Informace o dodavateli
 - o Přehled
 - o Certifikace
 - o Organizační struktura
 - o Obraty
- Executive summary
- Popis variant řešení
 - o Koncepce, architektura
 - o Produkty
 - o Služby
 - o Customizace
 - o Rozšiřitelnost
- Výhody řešení

- Diskuze požadavků zadavatele
- Zkušenost dodavatele, reference
- Navrhovaný harmonogram realizace
- Součinnost zákazníka
- Cenová nabídka
 - o Co je a co není v ceně
 - o Na pořízení
 - o Na vlastnictví X let -> TCO (Total Cost of Ownership)
 - o Platební kalendář
- Odkazy
 - o Dokumentace použitých komponent třetích stran
 - o Licenční ujednání
- Návrh smlouvy
- Složení projektového týmu včetně CV

Výběr a nákup řešení

Rámcový proces výběru a nákupu:

- Latentní potřeba
- Potřeba
- Studie proveditelnosti, analýza
- Vize řešení
- Požadavky
- RFI
- RFP – poptávka, zadávací dokumentace
- Výběr, shortlist
- RFQ – cenová nabídka
- Podpis smlouvy

Studie proveditelnosti

Zabývá se:

- Současný stav
- Seznam-analýza požadavků
- Možné přístupy řešení
- Popis variant
 - o Funkcionalita, technologie, architektura, API, dokumentace
 - o Zhodnocení variant
 - o SWOT
- Analýza a mitigace rizik
 - o Mitigace (co s nimi): ignorovat, přijmout, protipatření, delegace
- Odhad nákladů a přínosů
- Provedené zkoušky, testy, prototypy
 - o PoC, PoT

Obecná struktura

- Obsah
- Historie změn
- Úvod
- Účel
- Rozsah
- Reference
- Executive summary
- Obsahová část
- Shrnutí
- Přílohy

PoC

Proof of concept = pilotní verze řešení – placené, v součinnosti se zákazníkem

- Ověření vhodnosti řešení pro konkrétního zákazníka
- Ověření předpokladů TCO, ROI
- Identifikace problémových míst a rizik implementačního projektu
- Nastavení základu pro odhady pracnosti a složitosti
- Upřesnění požadavků zákazníka
- Data zákazníka
- Součinnost zákazníka
- Trvání dny až týdny
- Obvykle placené

PoT

Proof of technology = ukázka řešení, demo = zdarma většinou

- Technologické nebo produktové demo
- Ukázka funkčnosti (kompletního) řešení
- Ověření pro dané prostředí
 - Technické (OS, integrace...)
 - Tržní (segment, jazyk, velikost zákazníka...)
- Připravené dodavatelem
- Generická data
- Trvání hodiny – dny
- Obvykle zdarma

Poptávkové řízení

Rozdíl mezi poptávkovým z výběrovým řízením je, že v poptávkovém řízení oslovíme jen vybrané firmy, zatímco v tom výběrovém mají šanci všichni.

RFI

Request for information = business proces, jehož cílem je zjistit informace o možnostech dodavatelů, cílem je obvykle získání dostatečného množství informací, na jejichž základě je možné provést kvalifikované rozhodnutí.

Zadavatel hledá řešení, jedná se o první fázi RFP, odpovědi může být studie proveditelnosti, ceny jsou pouze orientační. Struktura RFI: zadavatel, harmonogram procesu RFI, RFP, definice problému, rámcové požadavky, omezení, cenová představa, kritéria výběru, časová představa – harmonogram realizace, požadavky na uchazeče – kvalifikační předpoklady a reference, struktura odpovědi. (z přednášek)

RFP

Request for proposal = proces, jehož cílem je vyžádání nabídky od dodavatelů. U RFP klient neví přesně co chce a nebo není schopen to, co chce dostatečně přesně specifikovat. Jinými slovy klient ví, jakou potřebu chce řešit, ale neví jak na to. Ještě jinak formulováno cílem je zjistit JAK by dodavatel řešil daný problém a KOLIK by si účtoval za implementaci svého řešení.

RFQ

Request for quotation = proces, jehož cílem je vyžádání nabídky od dodavatelů. Na rozdíl od RFP zde zadavatel přesně ví, co chce a také ví, že existuje více dodavatelů, od nichž si tu samou věc může koupit. Cílem je obvykle získání co nejnižší ceny. Ještě jinak formulováno cílem je zjistit pouze KOLIK by si dodavatel účtoval za konkrétní řešení.

<http://www.negotiations.com/articles/procurement-terms>

From <<https://d.docs.live.net/e3534876709763a3/Dokumenty/ZCU/Statnice/Statnice.docx>>