Miejscowość, data: ...

# FORMULARZ OFERTOWY

# Oferta złożona do postępowania nr AI.220.24.2025.ZC o udzielenie zamówienia publicznego przeprowadzonego na podstawie art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy Prawo Zamówień Publicznych.

## Dane Wykonawcy:

Nazwa i adres Wykonawcy: ...

nr regon, NIP: ...

telefon: ...

adres e-mail: ...

właściwy dla Wykonawcy organ podatkowy (Urząd Skarbowy): ...

nr konta: ...

## Opis przedmiotu zamówienia:

Zakup, dostawa, instalacja, wdrożenie systemu rezerwacji i sprzedaży biletów na potrzeby Muzeum Historii Medycyny i Farmacji UMB:

1. **System rezerwacji i sprzedaży biletów**

**Podstawowe wymagania**

1. System musi być w pełni gotowy i posiadać wszystkie wymagane funkcjonalności w chwili składania oferty w postępowaniu, chyba, że niniejszy opis stanowi inaczej.
2. Dostarczone oprogramowanie musi zawierać bezterminowe licencje, umożliwiające nieograniczone czasowo użytkowanie oprogramowania, w tym również po zakończeniu trwania umowy wsparcia technicznego świadczonego przez Wykonawcę.
3. Zamawiający posiada i przeznacza do wdrożenia systemu objętego niniejszym postępowaniem niezbędną infrastrukturę serwerową Linux/Windows Serwer wymaganą do realizacji przedmiotu zamówienia. w środowisku zwirtualizowanym.
4. Nie dopuszcza się rozwiązań polegających na utrzymaniu serwera bazy danych oprogramowania przez Wykonawcę na jego własnych zasobach lub zasobach hostingowych firm trzecich.
5. Zamawiający wymaga, aby wdrażany system będący przedmiotem zamówienia, był w pełni kompatybilny z posiadaną przez Zamawiającego infrastrukturą stacji roboczych i zainstalowanymi na niej systemami Microsoft Windows w wersji min. 11 pro.
6. Nie dopuszcza się rozwiązań polegających na wynajmie oprogramowania i sprzętu komputerowego w rozliczeniu za prowizję od sprzedanych biletów.
7. System powinien umożliwiać sprzedaż biletów w siedzibie Zamawiającego także w przypadku utraty połączenia z Internetem.
8. Wymagane jest przeprowadzenie usługi wdrożeniowej obejmującej w szczególności instalację, wdrożenie i konfigurację sprzętu wyposażenia kasy biletowej w zakresie potrzebnym do uruchomienia oprogramowania oraz szkolenie pracowników z obsługi całego systemu w siedzibie Zamawiającego, przy czym minimalna długość szkolenia powinna wynosić co najmniej 3 dni robocze.
9. Wymagane jest udzielenie Zamawiającemu przez Wykonawcę gwarancji na oferowany przez siebie oprogramowanie na okres co najmniej 12 miesięcy od daty podpisania przez Zamawiającego protokołu zdawczo-odbiorczego. Minimalny wymagany okres gwarancji na sprzęt komputerowy znajduje się w opisie każdego z urządzeń.
10. Zamawiający wymaga świadczenia opieki technicznej oraz dostępu do aktualizacji oprogramowania.
11. Niespełnienie chociażby jednego z wymienionych wyżej warunków skutkować będzie wykluczeniem Oferenta z postępowania. Ofertę Oferenta wykluczonego uważać się będzie za odrzuconą.
12. W celu weryfikacji spełnienia wymogów zawartych w Opisie Przedmiotu Zamówienia, Zamawiający zastrzega sobie prawo wezwania Wykonawców do przeprowadzenia prezentacji próbki, części lub całości rozwiązania oferowanego przez Wykonawcę lub rozwiązania równoważnego oferowanego przez Wykonawcę, przed ewentualnymi modyfikacjami związanymi z wymaganiami opisanymi w niniejszym dokumencie. Prezentacja musi dotyczyć działającego systemu. Wyklucza się prezentację systemu na slajdach offline.

**Ogólne założenia systemu**

1. System biletowy musi opierać swoje działanie na siatce terminów, na które klienci mogą kupować bilety. Nie dopuszcza się rozwiązań opartych o taryfy czy stałe cenniki bez określania dat i godzin na jaki obowiązuje dany bilet. Każdy termin w siatce musi mieć określoną Lokalizację (miejsce, gdzie dany termin się odbywa), Wydarzenie (nazwa z oferty dla klienta – może być to Zwiedzanie lub tytuł filmu/spektaklu), Cennik (zbiór dostępnych pozycji cennika), Obiekt (określony schemat dostępnych miejsc – numerowanych, nienumerowanych lub mieszanych – z limitem lub bez) oraz datę i godzinę rozpoczęcia oraz zakończenia. Dodatkowo poszczególne terminy mogą mieć określony temat (doprecyzowujący odbywające się wydarzenie –np. wariant oprowadzania czy temat lekcji) oraz język (np. język oprowadzania). Dla każdego terminu musi być możliwość określenia dostępności miejsc (numerowanych) oraz limitów miejsc (nienumerowanych).
2. Każdy sprzedawany lub rezerwowany w systemie bilet (bez względu na kanał sprzedaży – kasa oraz w przyszłości Internet lub automat) musi mieć określony termin zgodnie z powyższym opisem. Dane te muszą być w pełni dostępne w module *Raportującym* oraz mogą być wykorzystane podczas drukowania biletu oraz dokumentu sprzedaży (musi być możliwość w wykorzystania ich w opisie pozycji dokumentu).
3. Limit miejsc musi być weryfikowany w każdym z kanałów sprzedaży (kasa oraz w przyszłości Internet lub automat) w pełni w trybie online. Umieszczenie biletu w koszyku przez klienta powinno zablokować wybraną liczbę miejsc dla pozostałych modułów.

**Zestawienie liczby licencji systemu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nazwa modułu** | **Liczba licencji** | **Uwagi** |
| Administracja | Bez ograniczeń | Możliwość korzystania na dowolnej liczbie komputerów przez dowolną liczbę użytkowników jednocześnie. |
| Sprzedaż w kasie | 1 stanowisko | Korzystanie na 1 stanowisku sprzedaży biletów jednocześnie. Możliwość utworzenia dowolnej liczby użytkowników będących kasjerami. |
| Rezerwacja | 1 stanowisko | Korzystanie na 1 stanowisku rezerwacyjnym jednocześnie. Możliwość utworzenia dowolnej liczby użytkowników z uprawnieniem dostępu do modułu. |
| Raporty | Bez ograniczeń | Możliwość korzystania na dowolnej liczbie komputerów przez dowolną liczbę użytkowników jednocześnie. |
| Eksport danych do systemu finansowo-księgowego SAP | Bez ograniczeń | Możliwość korzystania na dowolnej liczbie komputerów przez dowolną liczbę użytkowników jednocześnie. |

**MODUŁ ADMINISTRACYJNY**

**Technologia i instalacja**

Moduł administracyjny powinien umożliwiać konfigurowanie i zarządzanie większością opcji w systemie biletowym. Powinien działać w technologii strony internetowej po to, aby mógł być dostępny z dowolnego komputera, bez potrzeby instalowania dodatkowego oprogramowania. Moduł ten nie powinien posiadać ograniczenia odnośnie liczby równolegle pracujących użytkowników.

Moduł musi być kompatybilny z przeglądarką internetową Firefox (od wersji 50 wzwyż), Microsoft Edge, Google Chrome (od wersji 60 wzwyż).

**Funkcjonalność modułu**

* Zarządzanie słownikami:
	+ Kategorie kontrahentów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Zgody kontrahentów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie kart klienta – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie rezerwacji – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Lokalizacje – lista pozycji słownika z opcją filtrowania po nazwie, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Grupy wydarzeń biletowanych – lista pozycji słownika z opcją filtrowania po nazwie, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie tematów wydarzeń biletowanych – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Tematy wydarzeń biletowanych – lista pozycji słownika z opcją filtrowania po nazwie i kategorii, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie definicji karnetów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Autoryzacje pracowników – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji (możliwość autoryzacji poprzez serwer domeny Microsoft z możliwością podania nazwy grupy AD w celu ograniczenia listy pracowników zdefiniowanych w AD tylko do tych, którzy należą do wskazanej grupy);
	+ Grupy pracowników – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji, możliwość określenia wszystkich uprawnień dla każdej z grup uprawnień;
	+ Działy pracowników – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Pracownicy – lista pozycji z opcją filtrowania po nazwisku, dziale i grupie, dodawanie, edycja, szczegóły pracownika, możliwość określenia wszystkich uprawnień dla każdego pracownika;
	+ Stawki VAT – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Konta e-mail – lista pozycji, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji, próbna wysyłka wiadomości na wskazany adres e-mail;
	+ Języki – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Firmy (sprzedawcy zewnętrzni) – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie biletów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Wzorce wydruku – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Kategorie towarów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Grupy towarów – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
	+ Magazyny – lista pozycji słownika, dodawanie, edycja, szczegóły pozycji;
* Zarządzanie słownikami zarządzanymi:
	+ Przegląd zdefiniowanych słowników;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, edycja;
	+ Formularz słownika powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa - pola tekstowe;
		- Możliwość wielokrotnego wyboru – pola zaznaczenia;
		- Miejsca występowania – pole wyboru;
	+ Formularz wartości słownika zarządzanego powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Wartość, wartość pokazywana klientowi - pola tekstowe;
* Zarządzanie wydarzeniami biletowanymi:
	+ Przeglądanie wydarzeń z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe), grupa wydarzeń (lista), organizator (lista), archiwalne/niearchiwalne;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz wydarzenia powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis - pola tekstowe;
		- Obsługa kontrahenta, grupa wydarzeń, sprzedawca, obsługa tematów, obsługa języków – listy rozwijalne;
		- Organizatorzy, lista tematów, lista języków, archiwum – pola zaznaczenia;
* Zarządzanie obiektami:
	+ Przeglądanie obiektów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz obiektu powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis – pola tekstowe;
		- Archiwum – pole zaznaczenia;
	+ Możliwość eksportowania i importowania obiektówdo/z plików w formacie XML;
	+ Dla każdego obiektu możliwość zdefiniowania dowolnej liczby: grup miejsc, sektorów, wizualizacji;
	+ Formularz grupy miejsc powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis – pola tekstowe;
		- Rodzaj grupy (grupa numerowana, nienumerowana) – pole wyboru;
		- Dla grupy nienumerowanej pola: liczba miejsc z opcją bez limitu, pula miejsc (lista rozwijalna);
	+ Formularz sektora powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis – pola tekstowe;
	+ Formularz wizualizacji powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis – pola tekstowe;
		- Mechanizm kontroli miejsc – pole zaznaczenia;
	+ Możliwość eksportowania i importowania wizualizacjido/z plików w formacie XML,
	+ Generowanie miejscnumerowanych w z możliwością zdefiniowania:
		- Początkowego i końcowego numeru rzędu;
		- Minimalnego i maksymalnego numeru miejscaw każdym rzędzie z opcją zaznaczenia czy generowanie ma się odbywać w kolejności rosnącej czy malejącej;
		- przypisania miejsc do grupy miejsc, sektorów i wizualizacji;
* Zarządzanie terminami:
	+ Przeglądanie terminów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: wydarzenie, grupa wydarzeń, organizator, lokalizacja, obiekt, cennik (lista rozwijalna), zakres dat, zakres godzin, dni tygodnia;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz terminu powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Wydarzenie, grupa wydarzeń, lokalizacja, obiekt, cennik – listy rozwijalne;
		- Data i godzina rozpoczęcia;
		- Data i godzina zakończenia;
		- Organizatorzy – pola wybieralne;
		- Temat (jeżeli wydarzenie obsługuje tematy) – lista rozwijalna;
		- Język (jeżeli wydarzenie obsługuje języki) – lista rozwijalna;
		- Dostępność terminu dla poszczególnych kanałów sprzedaży (od kiedy, do kiedy termin ma być dostępny w danym kanale sprzedaży);
	+ Możliwość włączania i wyłączania miejsc numerowanych w wybranym terminie;
	+ Możliwość dowolnego przypisywania miejscdo grup miejsc w wybranym terminie;
	+ Możliwość zmiany liczby miejsc w grupach miejsc nienumerowanych w wybranym terminie;
* Zarządzanie generatorem terminów (terminarz):
	+ Funkcja generatora terminów musi umożliwiać zbiorcze tworzenie terminów w oparciu o zadane kryteria;
	+ Przegląd listy terminarzy;
	+ Możliwość dodania, edycji i usunięcia terminarza;
	+ Formularz terminarza powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa – pole tekstowe;
		- Okres obowiązywania od – do;
	+ Dla pojedynczego terminarza powinna istnieć możliwość utworzenia dowolnej liczby pozycji terminarza;
	+ Formularz pozycji terminarza powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Wydarzenie, lokalizacja, obiekt, cennik – listy rozwijalne;
		- Godzina trwania od – do – pola tekstowe;
		- Dni tygodnia – pola wybieralne;
		- Dostępność terminu dla poszczególnych kanałów sprzedaży (od kiedy, do kiedy termin ma być dostępny w danym kanale sprzedaży);
	+ Funkcja generowania terminów z terminarza działa w taki sposób, że dla każdej daty mieszczącej się w przedziale określonym w terminarzu (okres obowiązywania) generuje termin w godzinach podanych w pozycji terminarza z uwzględnieniem dni tygodnia;
* Zarządzanie cennikami:
	+ Przeglądanie cenników z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz cennika powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa – pola tekstowe;
	+ Dla każdego cennika możliwość zdefiniowania dowolnej liczby pozycji cennika;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie pozycji cennika;
	+ Formularz pozycji cennika powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, nazwa drukowana na bilecie, opis, uwagi na dokumencie sprzedaży (niezbędne do podania podstawy prawnej zastosowania zwolnionej stawki VAT), cena brutto – pola tekstowe;
		- Stawka vat, kategoria biletu – lista rozwijalna;
		- Grupy miejsc wszystkich obiektów, zdefiniowane rabaty (do danej pozycji cennika mogą być zastosowane zaznaczone rabaty), dostępność w poszczególnych kanałach sprzedaży, wzorzec wydruku, lista bonów SPV (które bony SPV można wymienić na bilet sprzedawany tą pozycją cennika), schemat stref kontroli – pola wybieralne;
	+ Możliwość definiowania reguł cennika;
* Zarządzanie definicjami bonów SPV (voucherów) i MPV (kart przedpłaconych);
	+ Przeglądanie definicji bonów;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
* Przegląd bonów SPV (voucherów);
	+ Przeglądanie bonów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: definicja bonu (lista rozwijalna), numer (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów – bony SPV są sprzedawane więc w module administracyjnym można je tylko przeglądać;
* Przegląd bonów MPV (kart przedpłaconych):
	+ Przeglądanie bonów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: definicja bonu (lista rozwijalna), numer (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
* Przeglądanie historii kontroli biletów w systemie z opcją filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: zakres dat, numer biletu/karnetu/dokumentu, strefa, punkt kontroli, wynik kontroli (poprawny/niepoprawny);
* Przeglądanie dokumentów utworzonych w systemie z opcją filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: typ, numer dokumentu, numer biletu, numer karnetu, kontrahent, okres wystawienia, wydarzenie, lokalizacja, towar lub usługa;
* Przeglądanie historii działań użytkowników w systemie z opcją filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: zakres dat, moduł systemu, pracownik;
* Przeglądanie dziennika błędów systemu;
* Pobieranie kopii bazy systemu do celów archiwalnych;
* Możliwość zarządzania układem menu dostępnego dla użytkowników (inne pogrupowanie funkcji);
* Zarządzanie szablonami wiadomości e-mail:
	+ Przeglądanie szablonów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Test wysyłki;
	+ Formularz szablonu powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, Temat, Treść, Treść z formatowaniem HTML (edytor wizualny), Odpowiedz do, Do wiadomości, Ukryte do wiadomości – pola tekstowe;
		- Konto e-mail – lista rozwijalna;
* Przegląd wysłanych wiadomości e-mail;
* Zarządzanie stanowiskami kasowymi:
	+ Przeglądanie stanowisk z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, edycja;
	+ Formularz stanowiska kasowego powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, symbol – pola tekstowe;
		- Magazyn, firma, wystawca, obsługiwane typy dokumentów, numeracja – lista rozwijalna;
		- Liczba drukowanych kopii poszczególnych dokumentów;
* Zarządzanie towarami i usługami:
	+ Przeglądanie towarów i usług z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa (pole tekstowe), grupa, kategoria, rodzaj (listy rozwijalne);
	+ Podgląd szczegółów (stany towaru w poszczególnych magazynach), dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz towaru i usługi powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, kod kreskowy, opis, uwagi na dokumencie, jednostka miary, precyzja, cena brutto – pola tekstowe;
		- Stawka VAT, kategoria towarów – lista rozwijalna;
		- Towar z kontrolą stanu magazynowego, grupy towarów, dostępność w poszczególnych kanałach sprzedaży – pola wyboru;
	+ Możliwość wygenerowania pliku pdf z etykietą towaru (minimum informacji to: nazwa, cena brutto, kod kreskowy);
* Zarządzanie rabatami:
	+ Przeglądanie rabatów;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja i usuwanie;
	+ Formularz rabatu powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, opis, procent lub wartość rabatu – pola tekstowe;
		- Typ rabatu – lista rozwijalna;
		- Data ważności (dla kodu rabatowego);
		- Towar, bilet, karnet – pola wyboru określające jaki rodzaj sprzedaży może być objęty rabatem;
	+ Dla rabatu z kodem rabatowym możliwość generowania pól kodów rabatowych z możliwością określenia liczby generowanych kodów i z możliwością eksportu do pliku csv;
	+ Możliwość importu kodów rabatowych z pliku csv (dla rabatów z kodem obcym);
* Zarządzanie strefami kontroli
	+ Przeglądanie stref;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, edycja;
	+ Formularz strefy kontroli powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, skrót – pola tekstowe;
		- Strefy zamykane – pola wybieralne;
* Zarządzanie punktami kontroli
	+ Przeglądanie punktów kontroli;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, edycja;
	+ Formularz punktu kontroli powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa – pola tekstowe;
		- Strefa do której należy punkt – lista rozwijalna;
		- Punkt kontroli wyjściowy – pole wyboru;
* Zarządzanie schematami stref
	+ Przeglądanie schematów stref;
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, kopiowanie (powielanie), edycja;
	+ Formularz schematu stref powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Nazwa, maksymalna liczba wejść – pola tekstowe;
	+ Dla danego schematu stref można dodać dowolną liczbę stref w schemacie stref
	+ Formularz strefy w schemacie stref powinien zawierać minimum następujące pola:
		- Strefa – lista rozwijalna;
		- Kolejność, maksymalna liczba wejść – pola tekstowe;
		- Wejście do strefy od, wejście do strefy do – liczba minut, godzin, dni przed/po rozpoczęciu/zakończeniu terminu;
* Zarządzanie kontrahentami:
	+ Przeglądanie kontrahentów z możliwością filtrowania – minimalnie wg następujących kryteriów: nazwa, numer, login, miejscowość, kod pocztowy (pole tekstowe), kategoria, rodzaj (listy rozwijalne);
	+ Podgląd szczegółów, dodawanie, edycja i usuwanie;
	+ Funkcja ukrycia kontrahenta (dane kontrahenta pozostają w systemie na dokumentach, rezerwacjach) - kontrahent nie pojawia się w przeglądzie kontrahentów oraz nie jest podpowiadany w wyszukiwarce;
	+ Funkcja usunięcia kontrahenta (kontrahent jest usuwany z systemu, jest odłączany od rezerwacji, karnetów itd., dane na dokumentach pozostają w systemie, jeżeli kontrahent nie miał dokumentów - jest on w 100% usunięty z systemu);
	+ Funkcja zapomnienia kontrahenta – (anonimizuje dane osobowe kontrahenta w bazie, dane nie ustawione jako osobowe zostają (np. kraj, miasto) i mogą służyć do raportowania statystycznego, kontrahent znika z przeglądu);
	+ Wydruk pełnej historii danych kontrahenta przedstawiający ich każdą zmianę od chwili pierwszego wprowadzenia do systemu;
	+ Możliwość przypisania do konta kontrahenta kodu rabatowego (takie kody mogą pojawiać się w serwisie internetowym po zalogowaniu się kontrahenta);

**MODUŁ SPRZEDAŻY W KASIE**

**Technologia i instalacja**

Ze względu na szybkość obsługi, konieczność współpracy z wieloma urządzeniami zewnętrznymi, moduł nie może działać w oparciu o przeglądarkę internetową. Ma to być aplikacja działająca w środowisku min. Microsoft Windows 11 pro (wersja 64 bitowa) dostarczona w formie wersji instalacyjnej (instalator automatycznie instaluje moduł).

Moduł musi posiadać możliwość szybkiej sprzedaży biletów nienumerowanych, przez co rozumie się wyświetlenie wszystkich rodzajów biletów na wybrany termin w formie listy i poruszanie się za pomocą strzałek na klawiaturze oraz wpisywanie liczby biletów danego rodzaju na klawiaturze numerycznej – bez konieczności używania myszki lub ekranu dotykowego.

 Moduł musi współpracować z następującymi urządzeniami zewnętrznymi:

* drukarka fiskalna;
* drukarka biletów (moduł musi mieć możliwość skonfigurowania minimum 3 drukarek biletowych – w zależności od rodzaju biletu druk kierowany jest na wskazaną we wzorcu wydruku drukarkę);
* drukarka faktur i raportów (dowolna drukarka zainstalowana w systemie operacyjnym);
* czytnik kodów kreskowych (usprawnia odnajdywanie dokumentów w systemie podczas wykonywania zwrotów);
* monitor dotykowy (w aplikacji musi pojawiać się co najmniej numeryczna klawiatura wirtualna);
* terminal płatniczy – integracja z co najmniej dwoma konkurencyjnymi operatorami płatności bezgotówkowych (wymagane jest przedstawienie potwierdzenia integracji wystawionego przez operatora płatności);

**Funkcjonalność modułu**

* oprogramowanie musi pozwalać na zdefiniowanie (może być na sztywno podczas wdrożenia z możliwością późniejszej zmiany) dowolnej liczby różnego rodzaju numeracji dokumentów takich jak: faktura vat, faktura korekta, paragon, KP, KW – dla każdego typu dokumentu osobna numeracja;
* automatyczne (kasjer wybiera jedynie liczbę biletów, formę płatności, dane do faktury) tworzenie i numerowanie dokumentów sprzedaży: paragonów i faktur VAT;
* paragony muszą być automatycznie fiskalizowane na drukarce fiskalnej w chwili sprzedaży; na paragonie musi drukować się numer paragonu nadany przez oprogramowanie*;*
* oprogramowanie musi ostrzegać o paragonach, które nie zostały zafiskalizowane (podczas zamykania aplikacji);
* możliwość sprzedaży w ramach jednej transakcji biletów na wybrane wydarzenie (termin), karnetów, voucherów oraz towarów i usług;
* możliwość sprzedaży w ramach jednej transakcji biletów na różne terminy z różnych rezerwacji (pod warunkiem, że są to rezerwacje tego samego kontrahenta);
* możliwość sprzedaży biletów z utworzonej wcześniej rezerwacji (oprogramowanie ma wypełniać pola liczby biletów zgodnie z utworzoną wcześniej rezerwacją);
* możliwość sprzedaży biletów na wydarzenia organizowane przez inny podmiot w formie pośrednictwa z osobną numeracją dokumentów dla każdego podmiotu;
* dodruk konkretnego biletu (np. w przypadku awarii drukarki lub zmiany materiałów eksploatacyjnych);
* obsługa dowolnej liczby form płatności m.in. gotówka, karta, przelew, zapłacono przelewem oraz innych zdefiniowanych;
* możliwość zwrotu towarów lub biletów:
* w przypadku towarów lub biletów zakupionych na paragon, w chwili zwrotu automatyczne utworzenie dokumentu spełniającego wymagania dotyczące protokołu zwrotu z paragonu fiskalnego (m.in. numer zwracanego paragonu, co zostało zwrócone, kwoty brutto i vat zwracanych pozycji, miejsce na potwierdzenie otrzymania zwrotu przez klienta);
* w przypadku towarów lub biletów zakupionych na fakturę, w chwili zwrotu automatyczne utworzenie faktury korekty;
* możliwość przeprowadzenia zwrotu poprzez zeskanowanie czytnikiem kodów kreskowych kodu z dokumentu sprzedaży (faktura VAT lub paragon) lub biletu;
* możliwość pobierania prowizji od zwrotów biletów;
* możliwość wymiany na bilet o innej wartości np. z ulgowego na normalny;
* wprowadzania numeru NIP na paragonie fiskalnym;
* możliwość wystawienia faktury do paragonów (również poprzez zeskanowanie kodów kreskowych tych paragonów);
* możliwość rozbicia paragonu na min. 2 faktury z przyporządkowaniem konkretnych biletów, towarów do danej faktury;
* możliwość łączenia kontrahentów powtarzających się w systemie w jednego, bez straty danych o ich historii;
* możliwość wyszukania dokumentu poprzez zeskanowanie jego kodu kreskowego;
* możliwość ręcznego zafiskalizowania dokumentu, który nie został zafiskalizowany automatycznie;
* możliwość przeglądania szczegółów dokumentu oraz wyświetlania dokumentów poprzednich i następnych;
* podczas wyboru kontrahenta do transakcji możliwość wyszukania kontrahenta po NIP-ie, symbolu lub nazwie;
* automatyczne pobranie danych firmy z bazy GUS na podstawie numeru NIP;
* generowanie zestawienia dokumentów na podstawie daty, typu, formy płatności, stanowiska i kasjera;
* generowania raportu zawierającego sumaryczną sprzedaż i zwroty (netto, brutto i VAT) dla różnych rodzajów biletów oraz towarów i usług na podstawie daty sprzedaży, typu dokumentu, formy płatności, stanowiska i kasjera;
* osoba obsługująca moduł *Sprzedaży w kasie* nie może mieć żadnej możliwości zamiany cen biletów czy towarów i usług;
* generowanie raportów kasowych umożliwiających rozliczenie utargu kasjera;
* możliwość tworzenia dokumentów KP i KW (dokument potwierdzający przekazanie utargu przez kasjera do kasy głównej lub inkasenta banku);
* każde stanowisko kasowe może mieć przypisany swój magazyn towarów; kilka stanowisk kasowych może korzystać z tego samego magazynu;
* funkcja ponownego wydruku biletów do każdego dokumentu sprzedaży na wypadek uszkodzenia drukarki biletów;
* funkcja wystawienia duplikatu faktury VAT;
* funkcja zmiany formy płatności dokumentu;
* funkcja anulowania wystawionej faktury VAT;
* możliwość wpisania uwagi na fakturę w chwili sprzedaży;
* możliwość wydrukowania zestawienia kupionych biletów zamiast drukowania pojedynczych biletów (w chwili sprzedaży);
* możliwość podłączenia dodatkowego monitora dla klientów w celu wyświetlania reklam i informacji dla odwiedzających w postaci zaczytania wskazanych plików graficznych;
* możliwość korekty danych kontrahenta na fakturze;
* obsługa rabatów – nadawanych ręcznie przez kasjera, nadawanych na podstawie zeskanowanego kodu rabatowego lub karty klienta (rabatowej);
* przy wystawianiu faktur VAT możliwość ustawienia dla dokumentu nabywcy, odbiorcy i płatnika;
* możliwość zbierania kodów pocztowych klientów bądź kraju ich pochodzenia

**MODUŁ REZERWACYJNY**

**Technologia i instalacja**

Moduł rezerwacyjny dostępny z poziomu przeglądarki internetowej z każdego komputera w sieci lokalnej oraz z wybranych komputerów spoza sieci lokalnej.

Moduł musi być kompatybilny z przeglądarką internetową Firefox (od wersji 50 wzwyż), Microsoft Edge, Google Chrome (od wersji 60 wzwyż).

**Funkcjonalność modułu**

* możliwość dodawania i edycji rezerwacji biletów;
* możliwość dodawania i edycji rezerwacji karnetów, oraz biletów specjalnych z inną stawką VAT;
* możliwość rezerwacji biletów na kilka wydarzeń w ramach jednej transakcji;
* dla rezerwacji powinno dać się określić nabywcę, odbiorcę, płatnika oraz klienta rezerwującego (automatycznie podpowiadane są jego dane w chwili wykupu rezerwacji przy sprzedaży na fakturę VAT);
* zarządzanie rezerwacjami:
* możliwość usunięcia rezerwacji (całkowite usunięcie rezerwacji);
* możliwość cofnięcia rezerwacji (rezerwacja stanowi wyłącznie historię danego kontrahenta);
* możliwość utworzenia z jednej lub kilku rezerwacji tego samego kontrahenta zamówienia (faktury proforma), która w sposób automatyczny będzie wysyłana jako dokument pdf;
* pełna historia rezerwacji (daty i godziny: utworzenia rezerwacji, wysyłki każdej wiadomości e-mail z podaniem adresu e-mail oraz SMS z podaniem numeru tel. komórkowego);
* zarządzanie zamówieniami:
* anulowanie zamówienia;
* wydruk zamówienia;
* wysyłka zamówienia do Klienta bezpośrednio z modułu (bez pośrednictwa programu pocztowego);
* szczegóły zamówienia z podaniem informacji o wszystkich zdarzeniach po stronie systemów szybkich płatności (wykaz wszystkich transakcji oraz ich wyników);
* pełna historia zamówienia (daty i godziny: utworzenia zamówienia, wysyłki każdej wiadomości e-mail z podaniem adresu e-mail oraz SMS z podaniem numeru tel. komórkowego);
* automatyczne tworzenie historii zmian rezerwacji (każda zmiana zapamiętywana jest wraz z datą i osobą, która taką zmianę przeprowadziła);
* w przypadku rezerwacji w obiekcie z numerowanymi miejscami możliwość wyboru miejsc z wizualizacji dla każdej *grupy miejsc;*
* możliwość określenia daty do kiedy należy potwierdzić rezerwację;
* możliwość określenia daty do kiedy należy wykupić rezerwację;
* funkcja zaznaczania, że rezerwacja została już potwierdzona;
* zarządzanie kontrahentami (dodawanie, edycja, usuwanie);
* funkcja kopiowania rezerwacji - system ma podpowiadać terminy, na których miejsca z kopiowanej rezerwacji są wolne);
* funkcja przenoszenia rezerwacji na inny termin - system ma podpowiadać terminy, na których miejsca z przenoszonej rezerwacji są wolne);
* możliwość wprowadzania do systemu spłat zamówień (zaznaczanie, że zamówienie zostało zapłacone);
* przegląd terminów wg daty oraz wg innych kryteriów (minimum: grupa wydarzeń, wydarzenie, lokalizacja, obiekt, dni tygodnia);
* obsługa personelu (pracowników Zamawiającego oraz osób współpracujących)
* określanie funkcji pełnionych przez pracowników – np. edukator, przewodnik:
* określanie kompetencji pracowników – np. przewodnik dla określonego wydarzenia w języku polskim
* możliwość zarządzania czasem pracy Personelu poprzez obsługę słowników nieobecności (np. urlop wypoczynkowy, chorobowy, delegacja, spotkanie, itd.), grafika godzin pracy,
* przypisywanie personelu do terminów – automatyczna weryfikacja godzin pracy, innych zleceń personelu, kompetencji i wymaganych dokumentów
* możliwość ignorowania poszczególnych ograniczeń (godzin pracy, konfliktów etc).
* drukowanie zleceń personelu
* powiadomienia mailowe do personelu o przydzieleniu lub odłączeniu do terminu

**MODUŁ RAPORTUJĄCY**

**Technologia i instalacja**

Zamawiający nie określa żadnych wymagań co do technologii wykonania modułu służącego do raportowania, jeżeli zrealizowane będą wszystkie elementy funkcjonalne.

**Funkcjonalność modułu**

* dedykowany moduł do generowania raportów bez limitu zainstalowanych kopii;
* możliwość zapisania każdego wygenerowanego raportu do pliku w formacie PDF oraz arkusza kalkulacyjnego, np. w formacie XLS(X), ODS itp.;
* każdy raport powinien zawierać datę, godzinę i osobę, która go sporządziła;
* każdy raport powinien zawierać szczegółową specyfikację danych, które prezentuje (warunki selekcji danych dla raportu, parametry raportu, itp.);
* wszystkie raporty prezentujące dane sprzedażowe w postaci kwot powinny prezentować je w rozbiciu na kwotę netto, kwotę VAT i kwotę brutto;
* do każdego raportu musi istnieć osobne uprawnienie dla pracownika, które pozwala lub nie pozwala na wygenerowanie danego raportu;
* generowanie następujących zestawień:
	+ - * Raport ze sprzedaży całkowitej prezentujący na zestawieniu całkowitą sprzedaż całego asortymentu oferowanego klientom wg określonych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, rodzaje dokumentów, typ pozycji dokumentu, forma płatności, stanowisko, pracownik, zakres cenowy, dzień tygodnia sprzedaży, godzina sprzedaży, sprzedawca);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), pozycji tych dokumentów (np. nazwa pozycji, cena, stawka VAT);

* + - * Raport rejestr VAT wg określonych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, raport wg daty wystawienia, daty sprzedaży lub daty obowiązku podatkowego);
			* Raport kasowy kasjera lub automatu wg określonych kryteriów prezentujący przychód, rozchód, stan końcowy i fiskalny, strukturę sprzedaży w rozbiciu na asortyment i formy płatności, zestawienie zwrotów, zestawienie wystawionych dokumentów kasowych i opcjonalnie listę wystawionych dokumentów (minimalny zestaw kryteriów: okres, lista kasjerów/automatów);
			* Raport fiskalny prezentujący sprzedaż podlegającą fiskalizacji wg określonych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, stanowisko, kasjer);
			* Zestawienie dokumentów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów);
			* Zestawienie dokumentów KP/KW wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, stanowisko, pracownik);
			* Zestawienie zwrotów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, stanowisko, pracownik, typ dokumentu, forma płatności, typ zwrotu);
			* Zestawienie zamówień wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów);
			* Zestawienie płatności internetowych wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres, nabywca, odbiorca);
			* Zestawienie biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: wskazany termin wydarzenia, statusy biletów, okres, dni tygodnia, godziny);
			* Zestawienie kontrahentów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: kategoria, rodzaj, kraj, okres dodania do kartoteki);
			* Zestawienie kontrahentów z uwzględnieniem zarezerwowanych biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: kategoria kontrahenta, rodzaj kontrahenta, kraj kontrahenta, termin dodania kontrahenta do kartoteki, zakres ilości zarezerwowanych biletów, zakres wartości zarezerwowanych biletów, rodzaje zarezerwowanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, kategoria rezerwacji, okres utworzenia rezerwacji, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);
			* Raport kontrahentów z uwzględnieniem zamówionych biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: kategoria kontrahenta, rodzaj kontrahenta, kraj kontrahenta, termin dodania kontrahenta do kartoteki, zakres ilości zamówionych biletów, zakres wartości zamówionych biletów, rodzaje zamówionych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, okres utworzenia zamówienia, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);
			* Raport kontrahentów z uwzględnieniem sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: kategoria kontrahenta, rodzaj kontrahenta, kraj kontrahenta, termin dodania kontrahenta do kartoteki, zakres ilości sprzedanych biletów, zakres wartości sprzedanych biletów, rodzaje sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, okres wystawienia dokumentu, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);
			* Raport rezerwacji biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: termin/okres wydarzenia, dni tygodnia, godziny, kategoria rezerwacji, pracownik rezerwujący, termin utworzenia rezerwacji, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);
			* Raport sprzedaży biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, rodzaje sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), pozycji tych dokumentów (np. nazwa pozycji, cena, stawka VAT), rezerwacji (kategoria, pracownik, data wprowadzenia), biletów (np.: kategoria, grupa) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport sprzedaż biletów z rezerwacji wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z rezerwacji (kategoria, pracownik, data wprowadzenia), biletów (np.: kategoria, grupa) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport sprzedaż biletów w stosunku do liczby terminów wydarzeń, na które były sprzedane wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, rodzaje sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport sprzedaży biletów porównawczy wg terminów pozwalający na porównanie dwóch okresów sprzedaży wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: dwa okresy wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, rodzaje sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), pozycji tych dokumentów (np. nazwa pozycji, cena, stawka VAT), rezerwacji (kategoria, pracownik, data wprowadzenia), biletów (np.: kategoria, grupa) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport frekwencji z rozbiciem na statusy biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: rodzaje sprzedanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z rezerwacji (kategoria, pracownik, data wprowadzenia), biletów (np.: kategoria, grupa) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport frekwencja procentowej prezentujący frekwencję w procentach obliczoną w oparciu o ilość dostępnych miejsc wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: możliwość uwzględnienia raporcie wyłącznie sprzedanych biletów lub też biletów sprzedanych i zarezerwowanych, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport wydań biletów wg kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, konto bankowe, rodzaje wydanych biletów wg wybranych kryteriów takich jak kategoria i grupa, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), pozycji tych dokumentów (np. nazwa pozycji, cena, stawka VAT), rezerwacji (kategoria, pracownik, data wprowadzenia), biletów (np.: kategoria, grupa) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport stanów magazynowych na wybrany dzień wg wybranych kryteriów z możliwością prezentacji stanów z podziałem na poszczególne magazyny (minimalny zestaw kryteriów: dzień, magazyn, zakres stanu, kategoria towarów, grupa towarów, przedział cenowy);
			* Raport aktualnych stanów magazynowych wg wybranych kryteriów z możliwością prezentacji stanów z podziałem na poszczególne magazyny (minimalny zestaw kryteriów: magazyn, zakres stanu, kategoria towarów, grupa towarów, przedział cenowy);
			* Raport sprzedaży biletów w powiązaniu ze sprzedażą towarów oraz ilością wystawionych dokumentów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia) i wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język);

* + - * Raport sprzedaży towarów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, kategoria towarów, grupa towarów, zakres cenowy);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), pozycji tych dokumentów (np. nazwa pozycji, cena, stawka VAT) i towarów (nazwa, kategoria, grupa, jednostka miary);

* + - * Raport ruch towarów ze stanami wg wybranych kryteriów prezentujący stan początkowy, przychód, rozchód i stan końcowy towarów (minimalny zestaw kryteriów: okres, magazyn, kategoria towarów, grupa towarów, zakres cenowy);
			* Raport sprzedaży towarów z kosztami wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres, magazyn, stanowisko, typ dokumentu, pracownik, kategoria towarów, grupa towarów, zakres cenowy);
			* Raporty sprzedaży karnetów i abonamentów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: definicja karnetu, okres wystawienia, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów, nabywca wg wybranych kryteriów, odbiorca wg wybranych kryteriów, pozycja cennika wg wybranych kryteriów takich jak kategoria, grupa);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia) i karnetów/abonamentów (definicja, numer, właściciel, uczestnik, rezerwujący, odbiorca);

* + - * Raporty sprzedaży voucherów i pakietów voucherów wg wybranych kryteriów z opcją raportowania sprzedaży dla poszczególnych voucherów (minimalny zestaw kryteriów: rodzaj vouchera, okres wystawienia dokumentu, typ dokumentu, stanowisko, pracownik, forma płatności, dzień tygodnia wystawienia, godzina wystawienia, sprzedawca, konto bankowe, możliwość wyłączenia z zestawienia faktur wystawionych do paragonów);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), i voucherów (definicja);

* + - * Raport realizacji voucherów wg wybranych kryteriów z opcją raportowania realizacji dla poszczególnych voucherów (minimalny zestaw kryteriów: okres ważności voucherów, rodzaj voucherów, okres wystawienia dokumentu sprzedaży lub realizacji, typ dokumentu sprzedaży lub realizacji, stanowisko sprzedaży lub realizacji, pracownik sprzedający lub realizujący, forma płatności sprzedaży lub realizacji, dzień tygodnia sprzedaży lub realizacji, godzina sprzedaży lub realizacji, termin wydarzenia);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), i voucherów (definicja);

* + - * Raport voucherów niezrealizowanych wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: stan na dzień, rodzaj voucherów, okres ważności voucherów, okres sprzedaży, stanowisko, pracownik, dzień tygodnia, godzina, forma płatności);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z dokumentów sprzedaży (np. stanowisko, pracownik, forma płatności, rodzaj dokumentu, numer dokumentu, nabywca, odbiorca, data wystawienia), i voucherów (definicja);

* + - * Raport sprawdzonych biletów wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres, dni tygodnia, godziny, strefa, punkt i stanowisko kontroli, wydarzenia wg wybranych kryteriów takich jak termin/okres, dni tygodnia, godziny, nazwa wydarzenia, lokalizacja, grupa wydarzeń, organizator);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z rezerwacji (kategoria, pracownik, język, numer, data wprowadzenia, odbiorca, klient rezerwujący), pozycji cennika (nazwa, kategoria, grupa), wydarzeń (termin, nazwa, grupa, lokalizacja, obiekt, organizator, temat wydarzenia, język) i kontroli biletów (np. strefa, punkt kontroli, termin przejścia);

* + - * Raport użycia przepustek wg wybranych kryteriów (minimalny zestaw kryteriów: okres, godziny, dni tygodnia, strefy, punkty i stanowiska kontroli, kategorie przepustek, okres utworzenia przepustek);

Możliwość grupowania informacji prezentowanych w raporcie wg danych pochodzących z kontroli biletów (np. strefa, punkt kontroli, termin przejścia) i przepustek (np. numer, kategoria);

* + - * Raport dla PISF ilości widzów oraz przychodów z tytułu wyświetlania filmów i reklam w kinie;
			* Raport dla dystrybutorów filmów kinowych ilości widzów oraz przychodów z tytułu wyświetlania filmów i reklam w kinie;
			* Raport dla ZAiKS wpływów z tytułu wyświetlania filmów;
			* Raport prowizji i tantiemów;
* możliwość tworzenia zapisywalnych szablonów raportów w postaci predefiniowanego zestawu parametrów dla każdego z dostępnych raportów, pozwalających na szybkie generowanie raportów polegające na wybraniu szablonu z listy;
* brak ograniczeń w ilości tworzonych i zapisywanych szablonów raportów;
* możliwość udostępniania przygotowanych szablonów raportów innym użytkownikom;
* dostęp do kartoteki wszystkich dokumentów z możliwością wydrukowania każdego dokumentu;

**MODUŁ EKSPORTOWANIA DANYCH DO SYSTEMU FINANSOWO-KSIĘGOWEGO SAP**

**Technologia i instalacja**

Technologia wykonania tego modułu nie ma znaczenia, jeżeli zrealizowane będą wszystkie elementy funkcjonalne.

**Funkcjonalność modułu**

* Wymagane jest opracowanie modułu umożlwiającego importowanie danych sprzedażowych z systemu sprzedaży biletów za pośrednictwem posiadanego przez Zamawiającego systemu finansowo-księgowego SAP
* Ogólne zasady eksportu:

Z systemu powinno być możliwe eksportowanie dokumentów sprzedaży:

* + Faktury VAT
	+ Faktury korygujące
	+ Paragony (normalnie lub zbiorczo)

Eksport dokumentów może odbywać się wg. różnych schematów zdefiniowanych przez użytkownika.

* Schematy eksportu:

Podczas eksportu danych do systemu Symfonia, kwoty z dokumentu powinny być przypisywane do odpowiednich kont księgowych. Schematy eksportu definiują do jakich kont należy przypisać dane pozycje dokumentu.

Pozycja schematu eksportu powinna składać się z pól:

* + Rodzaj dokumentu
	+ Forma płatności
	+ Nazwa pozycji na dokumencie
	+ Konto netto
	+ Konto brutto
	+ Konto VAT

Oznacza to, że konta, do których przypisywane są odpowiednie kwoty są definiowane dla każdego typu dokumentu, formy płatności oraz nazwy pozycji na dokumencie.

* Import do systemu finansowo-księgowego SAP:

Podczas importu następuje (tylko pierwszy raz):

* + Uzgodnienie rodzajów dokumentów
	+ Przypisanie rejestrów VAT do rodzajów dokumentów
	+ Uzgodnienie kontrahentów stałych oraz incydentalnych:
		- Jeżeli Symfonia znajdzie podobnego kontrahenta w kartotece sugeruje jego przypisanie
		- Jeżeli nie daje możliwość ręcznego wyszukania lub dodania nowego
		- Podczas dodania nowego, dane wypełniają się automatycznie
1. **Drukarka biletów – 1 szt.**

**Minimalne wymaganie techniczne:**

* Wydruk termiczny za papierze o gramaturze do 180g/m2
* Waga urządzenia do 5 kg
* Wbudowany nóż tnący (gilotyna)
* Zmiana papieru bez konieczności unoszenia pokrywy urządzenia
* Automatyczne obliczanie długości biletu
* Automatyczna kalibracja na podstawie czarnego znacznika
* Otwory montażowe, jako opcja do ewentualnego montażu pod blatem w przyszłości
* Kolor obudowy: czarny
* Minimalna prędkość wydruku: 9”/s
* Szerokość obszaru drukowania: co najmniej 2”- 3.25”
* Możliwość wydruku plików graficznych w formacie PCX (1bit czarno-białe) lub w formacie BMP (1bit czarno-białe) – plik graficzny przesłany lub zapamiętany w pamięci urządzenia
* Drukarkę należy skonfigurować do współpracy z systemem rezerwacji i sprzedaży biletów
* Gwarancja minimum 12 miesięcy (z wyłączeniem głowicy termicznej – minimum 90 dni, z możliwością jej dożywotniego wydłużenia w przypadku wyłącznego stosowania druków biletowych zalecanych przez producenta drukarki)
1. **Czytnik**

**Minimalne wymaganie techniczne:**

* Przewodowy
* Wzór skanujący / ilość linii skanowania lub obszar: obszar (1280x800)
* Wielokierunkowy odczyt kodów
* Minimalny kontrast kodu 25%: Odczytywane kody / inne opcje 1D, 2D, PDF417, kody DotCode, kody z monitorów LCD, wyświetlaczy urządzeń mobilnych itp., kody złej jakości, uszkodzone i o słabym kontraście
* Zasięg odczytu dla typowych kodów 13 mil UPC (0,33 mm) : 0,35 – 43,0 cm
* Wyzwalanie odczytu: ręczne, automatyczne
* Sygnalizacja odczytu: dźwiękowa, świetlna
* Zastosowanie (natężenie ruchu): małe
* Klasa szczelności / norma przemysłowa: IP40
* Wytrzymałość / upadki na beton: 250 x 0,5 m
* Temperatura pracy (℃): 0℃ do +50℃
* Wymiary max.(mm): 72,5 x 125 x 154 mm
* Waga max. (g): 130 g
* Interfejsy: USB, RS232
* Podstawka

## Wyszczególnienie cenowe:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Opis (model, typ, nazwa producenta) | Oferowany model/typ/nazwa producenta | Ilość | Cena netto [PLN] | Wartość netto [PLN] | Cena brutto [PLN] | Podatek VAT | Wartość brutto [PLN] |
| 1. | System rezerwacji i sprzedaży biletów  |  | 1 |   |   |  | 23% |   |
| 2. | Drukarka biletów |  | 1 |  |  |  | 23% |  |
| 3. | Czytnik |  | 1 |  |  |  | 23% |  |
|  | **SUMA** |  |  |   |  |  | X  |   |

Cena netto (PLN): ...

Podatek VAT (stawka): 23%

Wartość brutto (PLN): ...

Słownie wartość brutto: …

1. **Opieka serwisowa i aktualizacje / Wsparcie techniczne – na okres 3 lat na następujących warunkach:** Pomoc telefoniczna, Pomoc zdalna, Pomoc e-mailowa, Aktualizacje: codziennie od 9:00 do 21:00, Wsparcie techniczne i aktualizacja oprogramowania (Moduł/Usługi) w zakresie wymagań opisu przedmiotu zamówienia**.**

UWAGA: Świadczenie opieki technicznej oraz dostęp do aktualizacji oprogramowania zostaną uregulowane oddzielną umową zawartą po zakończeniu wdrożenia i podpisania protokołu odbioru.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lp. | Opis (model, typ, nazwa producenta) | Oferowany model/typ/nazwa producenta | Ilość | Cena netto [PLN] | Wartość netto [PLN] | Cena brutto [PLN] | Podatek VAT | Wartość brutto [PLN] |
| 1. | Opieka serwisowa i aktualizacje / Wsparcie techniczne – na okres 3 lat |  | 36m-cy |   |   |  | 23% |   |
|  | **SUMA** |  |  |   |  |  | X  |   |

Cena netto (PLN): ...

Podatek VAT (stawka): 23%

Wartość brutto (PLN): ...

Słownie wartość brutto: …

**Oferta łączna (I-III + IV):**

Cena netto (PLN): ...

Podatek VAT (stawka): 23%

Wartość brutto (PLN): ...

Słownie wartość brutto: …

## Warunki realizacji:

* czas ważności oferty 30 dni od daty jej złożenia
* realizacja do 30 dni roboczych od daty podpisania umowy/otrzymania zamówienia
* miejsce dostawy: Uniwersytet Medyczny w Białymstoku, Muzeum Historii Medycyny i Farmacji UMB, ul. Jana Kilińskiego 1, 15-089 Białystok
* Szkolenie personelu

Wykonawca zobowiązuje się do przeprowadzenia stacjonarnego szkolenia w siedzibie Zamawiającego. Szkolenie powinno obejmować co najmniej:

* Instrukcję w zakresie bezpiecznego użytkowania, przechowywania i konserwacji sprzętu w celu zapewnienia jak najdłuższego okresu prawidłowego działania
* Instalację dedykowanego oprogramowania na wskazanym stanowisku komputerowym.
* Prezentacja pełnej funkcjonalności systemu i urządzeń
* Przeprowadzanie testu

Przeprowadzenie szkolenia zostanie potwierdzone w ramach odbioru systemu przez Zamawiającego.

Protokół odbioru produktu zostanie podpisany po zaprezentowaniu prawidłowego działania systemu podczas szkolenia.

* Czas gwarancji zostaje wydłużony proporcjonalnie do czasu niedostępności produktu (gdy jest np. w naprawie).
* W przypadku zwłoki w wykonaniu przedmiotu zamówienia przez Wykonawcę, Zamawiający ma prawo do naliczenia kary w wysokości 1% wartości zamówienia, w ramach której nie dostarczono przedmiotu zamówienia, za każdy dzień zwłoki liczony od daty ustalonej przez Strony jako data wykonania zamówienia

## Warunki płatności:

* 30 dni od daty dostarczenia Zamawiającemu prawidłowo wystawionej faktury VAT na adres: efaktura@umb.edu.pl
* faktura VAT zostanie wystawiona w ciągu 3 dni od wykonania zamówienia

## Niniejszym oświadczam, że:

* oświadczam, że oferowane produkty spełniają wymagania Opisu Przedmiotem Zamówienia
* zapoznałem się z warunkami zamówienia i przyjmuję je bez zastrzeżeń;
* przedmiot oferty jest zgodny z przedmiotem zamówienia
* nie jestem podmiotem spełniającym przesłanki wykluczenia określone w art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 13 kwietnia 2022 r. (Dz. U. 2022 poz. 835 z późn. zm.) o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego
* oświadczam, iż nie jestem powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:
	+ uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
	+ posiadaniu co najmniej 10 % udziałów lub akcji;
	+ pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
	+ pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Podpis wykonawcy: ...