



ПАО «ТрансКонтейнер»
125047, Москва, Оружейный пер., д. 19
телефон: +7 (495) 788-17-17
факс: +7 (499) 262-75-78
e-mail: trcont@trcont.ru, www.trcont.ru

15.11.2017 № 8/Н

Разъяснения

положений документации о закупке открытого конкурса в электронной форме № ОКэ-ЦКПЭАС-17-0122 по предмету закупки «Доработка функционала управления продажами и планирования в модуле CRM автоматизированной системы управления операционной деятельностью ПАО «ТрансКонтейнер» (Открытый конкурс)

Вопрос 1.

«Какая информация по планированию продаж ведется в Системе планирования продаж и операций (СППО)? Должна ли она каким-то образом быть связана с процессом планирования продаж в CRM?»

Ответ 1:

Результатом процесса планирования продаж является основной согласованный и дополнительные согласованные Планы продаж, которые должны использоваться как для построения аналитической отчетности, так и для передачи в смежные системы, включая СППО.

Вопрос 2.

«Необходимо определить, каким образом план категории «Целевое задание» используется у Заказчика? Кто является исполнителем данного плана? Какие отношения определены между план категории «План» и планом категории «Целевое задание» (иерархия /не связаны / связаны по определенным критериям / иное)?»

Ответ 2:

«Целевое задание» - целевое значение плана продаж при планировании «сверху-вниз» на определенном уровне аналитики. Например, целевым заданием может быть спущено задание по объёму продаж филиала на определенной географии определенного сервиса, но без детализации по структурным подразделениям, менеджерам, каналам продаж. В процессе планирования «сверху-вниз» целевое задание должно быть детализировано по недостающей аналитике плана продаж. В результате процесса планирования суммирование плана продаж по аналитическим признакам должно совпасть с

целевым заданием. В описанном выше примере сумма плана продаж по всем менеджерам, по всем структурным подразделениям, по всем каналам продаж должно совпасть с целевым значением.

Вопрос 3.

«Существует ли у Заказчика текущая отчетность по воронке продаж? Если да, необходимо предоставить примеры данной отчетности (без данн).»

Ответ 3:

На текущий момент «воронка продаж» отсутствует.

Вопрос 4.

«Перечислите все каналы электронной коммерции, существующие у Заказчика?»

Ответ 4:

Интернет магазин iSales, мобильное приложение интернет-магазина iSales, Портал клиента.

Вопрос 5.

«Дополнительное планирование проводится «сверху-вниз» или «снизу-вверх»? Какие роли должны иметь возможность корректировки плана? Какие роли согласуют данные изменения?»

Ответ 5:

Дополнительное планирование выполняется как «сверху-вниз», так и «снизу-вверх». Инициатором корректировок может выступать как менеджер блока продаж, так и руководитель на определенном уровне иерархии. Процесс согласования корректировок плана продаж должен повторять процесс согласования основного плана продаж.

Вопрос 6.

«Существует ли система ведения внутрикорпоративных курсов валют? Если нет, то реализация внутрикорпоративных курсов валют в CRM соответствует Целевой архитектуре автоматизированных систем ПАО «ТрансКонтейнер», утвержденная решением Правления ПАО «ТрансКонтейнер» 05.06.2017г.?»

Ответ 6:

Внутрикорпоративные курсы валют ведутся в автоматизированной системе централизованной нормативно-справочной информации.

Вопрос 7.

«Реализовано ли уже ведение продуктового каталога в CRM? Если да, то какие реализован ли только реестр продуктов или также процесс ценообразования?»

Ответ 7:

Продуктовый каталог в CRM должен быть спроектирован и настроен в рамках проекта на основании требований технического задания.

Вопрос 8.

«При подготовке Проектного решения используется Целевая архитектура автоматизированных систем ПАО «ТрансКонтейнер», утвержденная решением Правления ПАО «ТрансКонтейнер» 05.06.2017г. Содержит ли данный документ все интеграции, описанные в данном проекте (CRM <-> iSales, CRM <-> РКС, CRM <-> ЦНСИ, CRM <-> ОТМ)? Содержит ли данный документ иные интеграции, не описанные в конкурсной документации по данному проекту (например, с СППО или иными системами)?»

Ответ 8:

Целевая архитектура содержит все интеграции, описанные в техническом задании. Техническое задание предъявляет требования к интеграции системы CRM со смежными системами и не предъявляет требований к интеграции смежных систем между собой.

Вопрос 9.

«Предполагает ли Целевая архитектура автоматизированных систем ПАО «ТрансКонтейнер» необходимость закупки дополнительного оборудования и лицензий? Насколько она сейчас обеспечена имеющимися серверами и лицензиями в части данного проекта?»

Ответ 9:

Необходимость закупки дополнительного оборудования и/или лицензий документацией не предусматривается. В случае, если такая потребность по мнению претендента имеется, соответствующая информация, в том числе наименование и стоимость оборудования/лицензий, должна быть отражена в финансово-коммерческом предложении.

Вопрос 10.

«Существует ли интеграция систем iSales, РКС, ОТМ с ЦНСИ в части единого идентификатора клиентов?»

Ответ 10:

Существует.

Вопрос 11.

«Существует ли возможность создавать / корректировать информацию по клиентам в системах, отличных от CRM (iSales, РКС, ОТМ)? Если да, то какую информацию? Передается ли информация по данным изменения в ЦНСИ?»

Ответ 11:

Существует. Новая/изменённая информация о клиентах должна поступать в CRM только из ЦНСИ.

Вопрос 12.

«Необходимо предоставить описание всех уровней продаж ПАО «ТрансКонтейнер». Отличаются ли уровни продаж от уровней планирования продаж?»

Ответ 12:

Основные уровни продаж и планирования указаны в подпунктах 4.2.3, 4.2.6 и 4.2.7 раздела 4 «Техническое задание» документации о закупке.

Аналитические отчеты по управлению продажами должны формироваться в разрезе по следующей иерархии организационной структуры:

- Компания в целом;
- Центральный аппарат, Филиал ПАО «ТрансКонтейнер», ДО;
- Структурное подразделение центрального аппарата, филиала ПАО «ТрансКонтейнер» или ДО (отделы, агентства);
- Менеджер, за которым закреплена карточка Клиента;

Планирование продаж должно осуществляться по следующим уровням планирования:

- Компания в целом
- Уровень ЦКП [Центральный...] (каскадирование по филиалам и дочерним компаниям)
- Уровень НКП [уровень филиала] (каскадирование по подразделениям филиала)

Тем самым первые три уровня иерархии планирования продаж и организационной структуры совпадают.

Вопрос 13.

«Для автоматизации процесса закрепления клиентов за персональными менеджерами необходимо определить алгоритм или критерии закрепления. Определены ли правила автоматического закрепления клиентов за персональными менеджерами?»

Ответ 13:

Правила сейчас не установлены. Требуется реализация типовых решений Siebel CRM в части алгоритмов и критериев закрепления клиентов за персональными менеджерами, или best practice в области транспортной логистики.

Вопрос 14.

«Сегмент клиента определяется автоматически в зависимости от каких-то параметров клиента или устанавливается вручную? Если автоматически, то в какой системе осуществляется сегментация клиента (Oracle BI / CRM / ЦНСИ / иное)?»

Ответ 14:

Сегмент устанавливается вручную, но не всеми пользователями. Решение о сегментации клиента принимается руководителем в структуре блока продаж. История изменений по клиенту должна сохраняться

Вопрос 15.

«Список целевых показателей планирования конечен или он меняется? Какие целевые показатели существуют сейчас?»

Ответ 15:

Список целевых показателей планирования указан в подпункте 4.2.6 раздела «Техническое задание» документации о закупке. Список фиксирован, но свой у каждого метода продаж. На текущий момент имеются следующие показатели:

- количество новых или возвращенных клиентов,
- коэффициент конверсии воронки продаж,
- количество контейнеров (или ДФЭ),
- очищенная выручка.

Вопрос 16.

«На каком уровне планирования (ЦКП/НКП) находится менеджер по качеству продаж?»

Ответ 16:

Менеджер по качеству продаж находится на уровне ЦКП.

Вопрос 17.

«Какой формат отчета по выполнению операционных и ключевых показателей продаж принят у Заказчика (О.1.7.03) ? Просим предоставить форму отчета (без данных). Каким образом сейчас осуществляется подготовка данного отчета (Oracle BI / вручную / иное)?»

Ответ 17:

Формат, правила и регламент формирования отчета по выполнению операционных и ключевых показателей продаж должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчета выполняется вручную.

Вопрос 18.

«Какой формат сводного отчета по показателям сети принят у Заказчика (О.1.7.05)? Просим предоставить форму отчета (без данных). Каким образом сейчас осуществляется подготовка данного отчета (Oracle BI / вручную / иное)?»

Ответ 18:

Формат, правила и регламент формирования сводного отчета по показателям сети должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчета выполняется вручную.

Вопрос 19.

«Какой формат итогового отчета по воронке продаж и сводного отчета по продажам принят у Заказчика (О.1.8.03)? Просим предоставить форму отчета (без данных). Каким образом сейчас осуществляется подготовка данного отчета (Oracle BI / вручную / иное)?»

Ответ 19:

Формат, правила и регламент формирования итогового отчета по воронке продаж и сводного отчета по продажам должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 20.

«На каком уровне планирования располагаются менеджер по планированию продаж, менеджер по управлению каналами и сетью, менеджер по оперативному планированию, логист, руководитель проекта, менеджер по сопровождению электронного канала продаж, маркетолог?»

Ответ 20:

Менеджер по управлению каналами и сетью, руководитель проекта, менеджер по сопровождению электронного канала продаж находятся на уровне ЦКП.

Менеджер по планированию продаж, менеджер по оперативному планированию, логист, маркетолог находятся на уровнях и ЦКП, и НКП.

Вопрос 21.

«Какая структура у единого плана продаж общества (0.9.2.1)? Просим предоставить форму плана (без данных).»

Ответ 21:

Структура единого плана продаж общества должна быть спроектирована и реализована при выполнении работ по проекту на основании требований технического задания с применением типовых решений Siebel CRM.

Вопрос 22.

«Происходит ли согласование планов продаж общества директором по продажам в CRM или вне системы?»

Ответ 22:

Сейчас происходит вне системы. Согласование плана продаж должно выполняться директором по продажам, директором по логистике, директором по перевозкам в CRM.

Вопрос 23.

«Существует ли функциональные дизайны / пользовательские инструкции / иная документация, описывающая реализацию текущего процесса планирования продаж в CRM?»

Ответ 23:

Формат, правила и регламент формирования процесса планирования продаж в CRM должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 24.

«Какой формат отчета для анализа плана продаж по точкам погрузки, который проводит менеджер по планированию продаж (О.9.2.2)? Данный отчет формируется автоматически или собирается вручную?»

Ответ 24:

Формат, правила и регламент формирования отчета для анализа плана продаж по точкам погрузки, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 25.

«Какой формат отчета для анализа плана продаж по каналам сбыта, который проводит менеджер по управлению каналами и сетью (О.9.2.3)? Данный отчет формируется автоматически или собирается вручную?»

Ответ 25:

Формат, правила и регламент формирования отчета должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 26.

«Каким образом сейчас проводится корректировка плана со стороны логистов (О.9.2.3)? Являются ли логисты пользователями CRM или есть иная система для проведения данных корректировок? Предполагается ли, что по факту завершения проекта, логисты будут пользователями CRM, где будут проводить корректировки плана продаж?»

Ответ 26:

На текущий момент корректировки плана производятся вручную в Excel. Предполагается, что по факту завершения проекта, логисты будут пользователями CRM, где будут проводить корректировки плана продаж.

Вопрос 27.

«Каким образом сейчас логист определяет дефицит/избыток контейнеров и/или вагонов и формирует ресурсную таблицу дефицита/избытка контейнеров и/или вагонов с наименованием НКП и регионов (О.9.2.4-5)? В каких системах содержится сейчас данная информация и предполагается ли ее перенос в CRM?»

Ответ 27:

На текущий момент определение дефицита/избытка контейнеров и/или вагонов и формирование ресурсной таблицы производится вне системы. Информация о дефиците/избытке контейнеров и/или вагонов с наименованием НКП и регионов содержится в CRM в плане продаж.

Вопрос 28.

«Является ли сейчас маркетолог пользователем CRM? Заполняется ли результат прогнозирования рынка на следующий период, анализа ставок конкурентов, анализа конкурентоспособности ставок соисполнителей в какой-либо информационной системе (О.9.2.6)? Предполагается ли, что по факту завершения проекта, маркетологи будут пользователями CRM, где будут проводить фиксировать прогнозные предложения по ставкам?»

Ответ 28:

Маркетолог не является пользователем CRM. Требований по ведению в CRM прогнозных предложений по ставкам нет.

Вопрос 29.

«В какой информационной системе / вне системы реализован процесс оценки логистом достаточности оборудования, внесение корректировок в ресурсную таблицу, формирование проекта регулировочного задания и месячного плана расходов (О.9.2.6)? Предполагается ли, что по факту завершения проекта, логисты будут пользователями CRM, где будут проводить операции, указанные выше в данном вопросе?»

Ответ 29:

Процесс оценки логистом достаточности оборудования, внесение корректировок в ресурсную таблицу, формирование проекта регулировочного задания и месячного плана расходов производится вне системы. Предполагается, что логисты будут пользователями в CRM, где будут производить операции по формированию проекта регулировочного задания на основании плана продаж.

Вопрос 30.

«В какой информационной системе / вне системы реализован процесс согласования руководителем проекта плана от логиста и предложения по оптимальным ставкам (О.9.2.6)? Предполагается ли, что по факту завершения проекта, руководители проекта будут пользователями CRM, где будут проводить данные операции?»

Ответ 30:

Процесс согласования руководителем проекта плана от логиста выполняется вне информационных систем. Предполагается, что по факту завершения проекта, руководители проекта будут пользователями CRM, где будут согласовывать проект плана.

Вопрос 31.

«Какие правила согласования плана определяет регламент процесса О.06-19-2016? Требуется ли реализация данной логики согласования в CRM?»

Ответ 31:

На текущий момент регламент согласования плана не детализирован до уровня бизнес-операций. Правила согласования плана в CRM должны быть

спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM.

Вопрос 32.

«Необходимо предоставить форму предварительного плана продаж с учетом ставок (без данных), которую утверждает руководитель продаж. Заполняется ли данная форма в какой-либо информационной системе?»

Ответ 32:

Форма предварительного плана продаж с учетом необходимой аналитики должна быть спроектирована и реализована в рамках проекта с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Существующая сейчас форма предварительного плана не соответствует требованиям технического задания и будет отменена.

Вопрос 33.

«Предполагается ли какой-то обмен данными между CRM и АСБК в части плана платежей?»

Ответ 33:

Обмен данными между CRM и АСБК в части плана платежей не предполагается.

Вопрос 34.

«Просим предоставить форму отчета о фактическом выполнении плана продаж услуг (без данных), которую ежедневно готовит менеджер доходных поступлений (О.9.4.1). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 34:

Отчет о фактическом выполнении плана продаж услуг, которую ежедневно готовит менеджер доходных поступлений, реализован в Oracle BI путем стыковки текущего плана продаж из CRM и фактического исполнения заказов из производственных систем. Форма отчета о фактическом выполнении плана продаж услуг должна быть спроектирована и реализована в рамках проекта с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 35.

«Просим предоставить форму отчета о фактическом выполнении плана услуг по существующим и новым клиентам (без данных), которую готовит менеджер по планированию продаж (О.9.4.2). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 35:

Формат, правила и регламент формирования отчета о фактическом выполнении плана услуг по существующим и новым клиентам, который готовит менеджер по оперативному планированию продаж, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчета выполняется вручную.

Вопрос 36.

«Просим предоставить форму отчета о фактическом выполнении плана продаж услуг в разбивке по рынкам, ценам и объемам (без данных), которую ежедневно готовит маркетолог (О.9.4.3). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 36:

Формат, правила и регламент формирования отчета о фактическом выполнении плана продаж услуг в разбивке по рынкам, ценам и объемам, который ежедневно готовит маркетолог, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 37.

«Просим предоставить форму отчета по изменению стоимости услуг в прайс-листе (без данных), которую ежедневно готовит технолог (О.9.4.4). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 37:

Формат, правила и регламент формирования отчета по изменению стоимости услуг в прайс-листе должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 38.

«Просим предоставить форму отчета о фактических параметрах продаж через электронный канал продаж (без данных), которую ежесуточно готовит менеджер по сопровождению электронного канала (О.9.4.5). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 38:

Формат, правила и регламент формирования отчета о фактических параметрах продаж через электронный канал продаж, который ежесуточно готовит менеджер по сопровождению электронного канала, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас автоматически формируется отчет только по факту продаж через электронный канал продаж в подсистеме управления экспедиторской деятельностью.

Вопрос 39.

«Просим предоставить форму отчета о фактических параметрах продаж через электронный канал продаж (без данных), которую ежесуточно готовит менеджер по сопровождению электронного канала (О.9.4.5). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 39:

Формат, правила и регламент формирования отчета о фактических параметрах продаж через электронный канал продаж, который ежедневно готовит менеджер по сопровождению электронного канала, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас автоматически формируется отчет только по факту продаж через электронный канал продаж в подсистеме управления экспедиторской деятельностью.

Вопрос 40.

«Просим предоставить форму отчета о достижении целевых показателей (без данных), которую ежемесячно готовит менеджер по управлению каналами и сетью (О.9.4.6). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 40:

Формат, правила и регламент формирования отчета о достижении целевых показателей, который ежемесячно готовит логист, должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI. Сейчас подготовка отчетов выполняется вручную.

Вопрос 41.

«Просим предоставить форму отчета о фактическом исполнении плана продаж и операций по направлениям и отчёта по фактическому исполнению утвержденного плана продаж и операций (без данных), которую готовит логист по управлению каналами и сетью (О.9.4.7). Отчет формируется автоматически в какой-то информационной системе или вручную?»

Ответ 41:

Отчет о фактическом исполнении плана продаж и операций по направлениям и отчёта по фактическому исполнению утвержденного плана продаж и операций, который ежедневно готовит логист, реализован в Oracle BI путем стыковки текущего плана продаж из CRM и фактического исполнения заказов из производственных систем. В рамках проекта должны быть спроектированы и реализованы изменения в этот отчёт в связи с внедрением функционала планирования продаж «сверху-вниз» с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 42.

«Аналитическое хранилище и отчеты должны быть реализованы на базе Oracle BI или необходимо рассмотреть альтернативные технологии (Power BI/иное)? Какая информация по продажам уже содержится в аналитическом хранилище?»

Ответ 42:

Структура аналитического хранилища и платформа, на которой оно должно быть реализовано, должны быть спроектированы и утверждены в составе

проектных решений, разрабатываемых на соответствующих этапах проекта, с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 43.

«Требуется ли разработка иных аналитических отчетов на этапе 1, кроме тех, которые указаны в таблице 2. Список отчетов? Просим передать форму отчетов из таблицы 2 (без данных) для оценки сложности реализации.»

Ответ 43:

Разработка иных аналитических отчетов на этапе 1, кроме тех, которые указаны в таблице 2, не требуется. Формы отчетов из таблицы 2 должны быть спроектированы и реализованы в рамках проекта с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 44.

«Согласно требованию «должна быть возможность привязки заказов клиента к его потенциальным сделкам» необходимо связывать потенциальную сделку с заказом. Верно ли, что заказы ведутся в двух системах: iSales и OTM? Интегрированы ли данные системы и содержится ли в них идентичная информация по заказам? Какая система является мастер-системой по заказам? Интегрированы ли системы iSales и OTM с ЦНСИ? Содержится ли в iSales и OTM единый код контрагента ЦНСИ? Содержится ли в ЦНСИ информация по заказам? Доработка интеграции на стороне iSales / OTM не входит в работы Исполнителя по данному контракту?»

Ответ 44:

Заказы поступают на исполнение в OTM. iSales и OTM интегрированы в части заказов в момент передачи заказа на исполнение. Мастер-системой для целей фиксации исполнения потенциальной сделки должна являться система OTM. Системы iSales и OTM интегрированы с ЦНСИ. В iSales и OTM содержится единый код контрагента ЦНСИ. Информация по заказам не содержится в ЦНСИ. Доработка интеграции на стороне iSales / OTM не входит в работы Исполнителя по данному контракту.

Вопрос 45.

«Интегрирована ли система РКС с ЦНСИ? Содержится ли в РКС единый код контрагента ЦНСИ? Содержится ли в ЦНСИ информация по договорам? Доработка интеграции на стороне РКС не входит в работы Исполнителя по данному контракту?»

Ответ 45:

Система РКС с ЦНСИ интегрирована. В РКС содержится единый код контрагента ЦНСИ. В ЦНСИ содержится информация по договорам. Доработка интеграции на стороне РКС не входит в работы Исполнителя по данному контракту.

Вопрос 46.

«Предполагается ли удаление всех записей по заказам и договорам из CRM, которые существовали до интеграции с iSales / OTM и РКС?»

Ответ 46:

Необходимость удаления записей по заказам и договорам из CRM, которые существовали до интеграции с iSales / OTM и РКС, должна быть определена на этапе проектного решения.

Вопрос 47.

«Ведется ли в ЦНСИ информация по справочникам Погранпереход, Страна, Пункт отправления / назначения? При создании новых справочников в CRM, предполагается ли доработка ЦНСИ для передачи справочников из CRM? Доработка интеграции на стороне ЦНСИ не входит в работы Исполнителя по данному контракту?»

Ответ 47:

Данная информация ведется в ЦНСИ. В работу исполнителя не входят работы на стороне АС ЦНСИ, однако входит подготовка и обоснование требований к изменению ЦНСИ (в случае необходимости).

Вопрос 48.

«Необходимо предоставить полный перечень классификаторов, которые должны быть загружены в CRM. Какие требования к частоте обновления информации предъявляются? Какой средний объем обновляемой информации?»

Ответ 48:

Исчерпывающий перечень классификаторов будет предоставлен исполнителю на этапе подписания договора. Общее количество справочников в АС ЦНСИ - не более 50. Из них, должны быть загружены в CRM не более 30. Частота обновлений по мере надобности, периодичность не задана.

Вопрос 49.

«Как сейчас реализована сегментация плана продаж по категориям продуктового каталога (сквозной сервис/отдельные транспортные услуги, контейнерные поезда/одиночные отправки, собственные/клиентские контейнеры), географии перевозок, каналам продаж? Эта информация ведется в CRM или в иной информационной системе / вне системы?»

Ответ 49:

Сегментация плана продаж не реализована. Сегментация должна быть реализована в CRM в рамках проекта с применением типовых решений Siebel CRM.

Вопрос 50.

«Определен ли алгоритм для автоматического процесса формирования планов для клиентских менеджеров на основании плана продаж в разбивке по подразделениям?»

Ответ 50:

Алгоритм определен.

Вопрос 51.

«Требование по динамическому отображению соотношения плановых показателей с фактическими в разрезе аналитики плана продаж предполагает реализацию отчета? Каким образом сейчас формируется расчет факта (автоматически в какой-либо информационной системе / вручную)? Если первое, то какие данные используются для расчета факта по различным показателям планирования.»

Ответ 51:

На текущий момент формируется вручную. Расчет факта производится за текущие сутки, нарастающим итогом в сравнении с предыдущими периодами. Формат, правила и регламент формирования должны быть спроектированы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM.

Вопрос 52.

«Какое количество аналитических отчетов должно быть разработано на этапе 2?»

Ответ 52:

Требования к аналитическим отчетам, которые должны быть разработаны, представлены в разделе 4 “Техническое задание” документации о закупке. Для заказчика имеет значение полнота отображаемых в отчетах данных. Количество определяется исходя из объема отображаемых данных, логики построения отчета, требований, представленных в разделе 4 “Техническое задание” документации о закупке, а также иных критериев (по усмотрению претендента).

Вопрос 53.

«Каким образом сейчас реализуется процесс планирования на основе сервисов (в какой-либо информационной системе / вручную)? Можно ли получить пример описания сервиса?»

Ответ 53:

Формат, правила и регламент формирования должны быть спроектированы, согласованы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM и Oracle BI.

Вопрос 54.

«На этапе проектирования должно быть установлено соответствие между сервисами и географией перевозок, типом оборудования и сегментом плана продаж, реализованным в рамках этапа 1. Данное соответствие определяется и настраивается в CRM или ЦНСИ? Существует ли матрица соответствия сервисов и географией перевозок, типом оборудования и сегментом плана?»

Ответ 54:

В АС ЦНСИ ведется реестр, разделение предполагается вести в CRM. Матрица отсутствует.

Вопрос 55.

«Разделение сервиса по принадлежности оборудования сервиса / футовости контейнеров / рангу отправки производится в ЦНСИ?»

Ответ 55:

В АС ЦНСИ ведется реестр, разделение предполагается вести в CRM.

Вопрос 56.

«Сервисы иных операторов/перевозчиков будут ли вестись в ЦНСИ?»

Ответ 56:

Не будут.

Вопрос 57.

«Как часто обновляется информация по сервисам в ЦНСИ?»

Ответ 57:

По мере надобности, периодичность не задана.

Вопрос 58.

«Механизм формирования экспертной оценки очищенной выручки на основании информации - это алгоритм, вычисляющий выручку на основании иной информации или возможность заполнения данной информации на основании экспертного мнения пользователя? Если первое, то формализован ли данный механизм?»

Ответ 58:

На текущий момент оценка очищенной выручки на основании информации выполняется на основании экспертной оценки. Формат, правила и регламент формирования должны быть спроектированы, согласованы и реализованы при выполнении работ по проекту с применением типовых решений Siebel CRM.

Вопрос 59.

«Предполагается ли обмен данными с АС ЦНСИ в части справочников, которые уже реализованы в CRM?»

Ответ 59:

Предполагается.

Вопрос 60.

«Интерфейс систем iSales, OTM, РКС доступен из браузера? Существуют ли технические ограничения в данных системах при отображении их в качестве фрейма внутри иных систем?»

Ответ 60:

Интерфейс систем iSales, OTM, РКС доступен из браузера. Технические ограничения отсутствуют. Возможность реализации должна быть согласована на этапе Технического задания.

Вопрос 61.

«Содержится ли в РКС информация об оперативном остатке денежных средств по договорам в разрезе статей лицевого счёта и ставок НДС?»

Ответ 61:

Содержится.

Вопрос 62.

«Требуется ли разработка TA150 и DO090 в рамках данного проекта?»

Ответ 62:

В случае изменения архитектуры, вызванной объективными требованиями команды разработчиков в рамках настоящего проекта потребуется актуализация указанных документов.

Вопрос 63.

«Входит ли в рамки проекта возможное изменение схем бизнес-процессов «Продажи услуг ПАО «ТрансКонтейнер» и «Планирование продаж и операций ПАО «ТрансКонтейнер»?»

Ответ 63:

В случае выявления обоснованной необходимости, Заказчик предполагает возможность изменения схем бизнес-процессов «Продажи услуг ПАО «ТрансКонтейнер» и «Планирование продаж и операций ПАО «ТрансКонтейнер» в рамках настоящего проекта.

Вопрос 64.

«Существуют ли у Заказчика лицензии на Informatica или иное ETL-средство? Каким образом сейчас реализована загрузка данных из БД CRM в аналитическое DWH в соответствии с проектным документом «MD.050 - Функциональный дизайн. Интеграционный поток АСУ ОД ТК, передающий в СППО и СУТП данные по коммерческим предложениям (прогнозе продаж) и заказам?»»

Ответ 64:

Лицензии Informatica существуют. Загрузка данных из БД CRM в аналитическое DWH реализована посредством DB-Link коннектора.

Вопрос 65.

«Необходимо предоставить описание действующего решения АСУ ОД ТК по осуществлению функций планирования продаж «снизу-вверх».»

Ответ 65:

Проектное решение, а также необходимые материалы будут предоставлены исполнителю на этапе заключения договора. Возможно предоставление

указанных документов на этапе приема заявок после подписания претендентом обязательств о неразглашении полученных сведений (Приложение 1).

Вопрос 66.

«Какие требования предъявляются к обучающему контенту УРК (количество материалов, покрытие функционала и т.п.) Требуется ли пользовательская документация, описанная в текстовой форме?»

Ответ 66:

Требуется инструкции пользователю в текстовом формате, интерактивные инструкции, видеоролики.

Вопрос 67.

«Существуют ли какие-то внутренние стандарты разработки Трансконтейнер, которые необходимо учитывать в рамках данного проекта?»

Ответ 67:

В части внутренних стандартов в рамках данного проекта необходимо учитывать регламент установки релизов, требования внутренних нормативных документов ПАО «ТрансКонтейнер», которые будут предоставлены исполнителю на этапе заключения договора. Возможно предоставление указанных документов на этапе приема заявок после подписания претендентом обязательств о неразглашении полученных сведений (Приложение 1).

Вопрос 68.

«Предъявляется требование по месту выполнения работ, оказания услуг, поставки товара и т.д.: г Москва, Оружейный пер, д 19. Будут ли предоставлены рабочие места на 10 человек или возможна удаленная разработка?»

Ответ 68:

Возможна удаленная разработка.

Вопрос 69.

«Предъявляется требование по наличию в штате претендента сертифицированных специалистов по продукту Oracle Siebel CRM в количестве, необходимом для выполнения работ по предмету Открытого конкурса. Требуется ли точное количество сертификатов?»

Ответ 69:

Все консультанты по продукту Oracle Siebel CRM, задействованные Исполнителем, должны иметь сертификаты. Количество консультантов, необходимых для выполнения работ по предмету конкурса определяет Исполнитель.

Заместитель председателя
Постоянной рабочей группы
конкурсной комиссии аппарата управления

С.Н. Титков

Приложение 1
к Разъяснениям по
ОКЭ-ЦКПЭАС-17-0122

Генеральному директору
ПАО «ТрансКонтейнер»
П. В. Баскакову

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО¹
о неразглашении полученных сведений

Просим Вас разрешить доступ в офис Заказчика адресу: г. Москва, Оружейный пер., д.19, для ознакомления с проектным решением по планированию продаж в CRM «снизу-вверх» (*и/или регламентом установки релизов, требования внутренних нормативных документов ПАО «ТрансКонтейнер»*) сотруднику _____.

Гарантируем соблюдение конфиденциальности в течение не менее 5 (пяти) лет в отношении полученных сведений.

Приложение: копия _____ (*протокол/решение или другой документ о назначении должностных лиц, имеющих право действовать от имени претендента, в том числе совершать в установленном порядке сделки от имени претендента, без доверенности*).

(должность)

(подпись)

(И.О.Фамилия)

¹ Обязательство о неразглашении полученных сведений подписывается лицом, уполномоченным на совершение юридически значимых действий от имени претендента (единоличный исполнительный орган, представитель по доверенности и т.п.). Сканированная копия обязательства предоставляется не менее чем за 1 рабочий день до предполагаемого посещения контактному лицу Заказчика, указанному в пункте 2 «Организатор Открытого конкурса, адрес, контактные лица и представители Заказчика» раздела 5 «Информационная карта» документации о закупке. Оригинал передается Заказчику до получения информации и документов от Заказчика.