

OPIS PRODUKTU

Sellergy jest jedyną dostępną na rynku aplikacją działającą w modelu SaaS (oprogramowanie jako usługa) służącą do wspierania Oferentów w ubieganiu się o zamówienia publiczne. Narzędzie porządkuje proces ofertowania od momentu ukazania się ogłoszenia o przetargu, przez wspieranie kompletowania dokumentów składających się na ofertę, po rejestrację wyników przetargu i analizę archiwalnych postępowań. Sellergy automatycznie oblicza i kontroluje istotne dla postępowania terminy oraz pozwala na rejestrację czynności Zamawiającego i Oferentów.

Aplikacja Sellergy jest przeznaczona dla przedsiębiorstw pozyskujących lub planujących pozyskiwać zamówienia w przetargach publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem takich branż, jak:

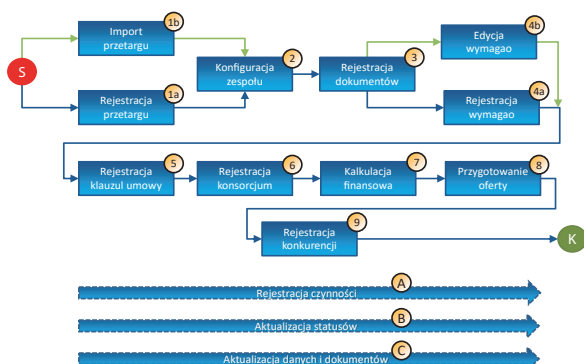
- budownictwo i drogownictwo
- outsourcing ochrony fizycznej
- dostawa usług telekomunikacyjnych
- dostawa usług finansowych
- dostawa technologii medycznych i leków
- outsourcing żywienia zbiorowego i sprzątnia
- outsourcing utrzymania ulic i wywozu nieczystości
- dostawa usług informatycznych

Rynek zamówień publicznych jest jednym z najbardziej dochodowych i stabilnych źródeł zleceń w Polsce. Mimo trwającego światowego kryzysu finansowego wartość zamówień publicznych w Polsce w latach 2009-2011 kształtowała się na poziomie 50 mld złotych rocznie. W 2011 roku ogłoszono 193 tys. postępowań o łącznej wartości ponad 47 mld złotych, z czego około 20 tys. zamówień przekraczało wartość 800 tys. złotych, a pozostałe 173 tys. miało średnią wartość 150 tys. złotych.

Sellergy Zadania

Głównym zadaniem Sellergy jest zwiększenie przychodów i zmniejszenie kosztów przedsiębiorstwa poprzez poprawienie jakości oraz wydajności przygotowywania ofert w postępowaniach o zamówienia publiczne. Aplikacja wspomaga funkcjonowanie przedsiębiorstwa w takich obszarach, jak:

- standaryzacja procesu sprzedaży
- usprawnienie komunikacji zespołu sprzedażowego
- poprawa obiegu dokumentów
- analiza zachowania konkurencji



Sellergy Funkcjonalność

Import danych

Narzędzie umożliwia automatyczny import danych z Biuletynu Zamówień Publicznych lub suplementu Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (TED). Możliwe jest także interaktywne wprowadzanie danych o przetargu przez użytkowników, np. na podstawie SIWZ.

Ocena spełniania warunków formalnych i możliwości biznesowych

Specyfikacja przetargu zwykle składa się z kilku lub kilkunastu dokumentów, a odnalezienie odpowiednich informacji jest czasochłonne i wymaga przeanalizowania wielu stron dokumentacji. Sellergy dzięki przejrzystemu układowi zakładek umożliwia natychmiastowe

zapoznanie się z istotnymi parametrami przetargu, terminami i wymaganiami Zamawiającego, a następnie ocenę spełniania kryteriów formalnych oraz uzasadnienia biznesowego złożenia oferty.

Repozytorium dokumentów

Aplikacja Sellergy jest wyposażona w repozytorium dokumentów związanych z przetargami. Mogą być w nim składowane aktualne dokumenty formalne firmy (KRS, KRK itp.), referencje, CV pracowników, certyfikaty, SIWZ, OPZ itd.

Wspomaganie przygotowania oferty

Sellergy wspomaga użytkownika w dekompozycji oferty i automatycznie dołącza wymagane dokumenty formalne. Narzędzie oferuje automatyczny wydruk oferty do pojedynczego pliku pdf podzielonego na rozdziały wraz z numeracją stron.

Kalendarium

Sellergy jest wyposażone w kalendarium kluczowych terminów przetargów (odwołanie od specyfikacji, składanie pytań, ofert, wyjaśnień itp.), co pozwala użytkownikowi na właściwe planowanie czynności. Kalendarium może być zintegrowane z Microsoft Outlook lub Google Calendar.

Analizy

Archiwizowane przez Sellergy informacje pozwalają na analizę zarówno trendów w akcji sprzedażowej przedsiębiorstwa jak i zachowań konkurencji.

Sellergy Architektura i bezpieczeństwo

Sellergy jest aplikacją dostępną w architekturze SaaS (oprogramowanie jako usługa). Do jej uruchomienia użytkownik potrzebuje jedynie dostępu do Internetu i standardowej przeglądarki internetowej. Naszym priorytetem jest bezpieczeństwo przechowywanych w systemie danych (ze względu na ich wrażliwość biznesową). Transmisja jest chroniona protokołem SSL, tak samo jak w systemach bankowych. Dane są przechowywane w profesjonalnej, relacyjnej bazie danych (Microsoft SQL Server 2008), a dokumenty Klientów - w szyfrowanej i wydzielonej przestrzeni dyskowej.

KLUCZOWE ZALETY

- Standaryzacja procesu składania ofert - ogranicz liczbę pomyłek, popraw jakość ofert - zdobywaj więcej zamówień

- Repozytorium dokumentów i archiwum postępowań - korzystaj w pełni z potencjału firmy i partnerów, startuj w większej liczbie przetargów, składaj bardziej konkurencyjne oferty - wygrywaj więcej przetargów

- Kalendarium przetargowe (terminy składania pytań, odwołań, ofert) - lepiej zaplanuj pracę - zwiększaj skuteczność

- Transparentny przebieg procesu - dostęp do kluczowych informacji o każdym przetargu z dowolnego szczebla organizacyjnego - wygrywaj tylko to, co ma sens dla firmy

AVILITY

Avility Sp. z o.o.
ul. Gwiaździsta 15 A lok. 411, 01-651 Warszawa
tel. + 48 666 636 688
e-mail: biuro@avility.pl

