

CZĘŚĆ OPISOWA

Wielojęzyczny informatyczny system internetowy marketingowo – transakcyjny o oddziaływaniu międzynarodowym

TAPETOMAT Web to print

(informacje ogólne) – opis ma charakter wstępny i będzie modyfikowany w czasie opracowywania analizy przedwdrożeniowej.

Cel: Obsługa komunikacji pomiędzy producentem a jej partnerami biznesowymi i klientami finalnymi. Rozwiązanie upraszczające proces zamawiania, rozliczeń z klientami finalnymi i partnerami (sklepami stacjonarnymi), prezentacja na wielojęzycznych portalach sklepów internetowych oferty produktów które można spersonalizować przy użyciu edytorów umieszczonych na portalach..

1

Obszar klienta

1. Możliwość składania zamówień przez internet przy pomocy komputera, laptopa, tabletu, telefonu.
2. Intuicyjny, przejrzysty system zamówień i personalizacji produktów przez klienta finalnego,
3. Możliwość płatności on-line od konsumenta do producenta z naliczeniem prowizji dla sklepów stacjonarnych rozliczanych raz w miesiącu.
4. Możliwość zobaczenia i porównania cen poszczególnych produktów w sklepach internetowych w wybranych walutach dla danego kraju,
5. Redukcja potrzeby kontaktu osobistego konsumenta z producentem a umożliwienie kontaktu z najbliższym sklepem stacjonarnym (użytkownikiem sklepu internetowego),
6. Finalny klient sam będzie mógł zaprojektować swój produkt do dekoracji wnętrza, zdecyduje o wyborze wzoru przemysłowego, o kolorystyce, o wymiarach produktu w celu dostosowania do wymiarów ściany, wybierze spośród wielu możliwości m.in. wybierze podkład/substrat dla fototapety, tapety, panelu dekoracyjnego itp. Klient finalny, będzie mógł także wysłać własne zdjęcia z którego zostanie wykonana tapeta/fototapeta, mural czy obraz.
7. Opcjonalnie (dla sklepów mających w swej ofercie farby lub tkaniny): klient wybierze kolor farby dekoracyjnej, spersonalizuje wzór tkaniny i złoży zamówienie.



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
LUBELSKIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Obszar Partnera (sklepu stacjonarnego)

8. Możliwość monitorowania stanu zamówień i rozliczeń przez wszystkich uczestników transakcji,
9. Zamówienie spersonalizowanych produktów (tapety, fototapety, panele dekoracyjne) i płatności docierają do producenta przy pełnej kontroli sklepów partnerskich (panele administracyjne Partnera),
10. Możliwość częściowej personalizacji portali sklepów internetowych przez sklepy stacjonarne partnerskie zbudowanych na subdomenie tapetomar.com ,
11. Zarządzanie przez sklepy partnerskie panelami administracyjnymi systemu marketingowo – transakcyjnymi ,

Obszar producenta

12. Umożliwia rozszerzenie zasięgu i wyjście poza rynek polski na teren UE i nie tylko
13. Kampanie e-mailowe do sklepów partnerskich
14. Usprawnienie współpracy pomiędzy działami: marketingu, sprzedaży i produkcji
 - Współpraca z twórcami wzorów przemysłowych i z bankami zdjęć (integracje z portalami w chmurze : fotolia (stockadobe), patterndesigne). Moduł zawiera funkcjonalność obliczania prowizji za licencję dla Twórcy obrazu w zależności od rozdzielczości zdjęcia obliczonej (określonym wskaźnikiem %-owym) dla danego twórcy. Moduł może posiadać nieograniczoną ilość kont Twórców (za hasłem dostępowym). Wszystkie konta artystów zawierają dane teleadresowe i kontaktowe niezbędne dla wystawienia rachunku (faktury) w PLN/EUR, naliczenia podatku. Po weryfikacji dokonanej przez administratora systemu dane są eksportowane do ERP. Wzory przemysłowe (zdjęcia, grafika) wykorzystywane są do tworzenia kolekcji fototapet, tapet, murali i paneli dekoracyjnych.
 - Internetowy moduł dla tłumaczy tekstów w systemie „tapetomat” ma na celu zdalne dokonywanie tłumaczeń tekstów na portalach i w modułach administracyjnych. Moduł powinien umożliwiać tłumaczenie na dowolny język.
15. Uproszczenie procesu (integracja) przepływu zamówienia do systemu ERP i dalej do Switch Enfocus i do systemu RIP Caldera (oprogramowanie do obsługi procesów drukarskich),



16. Zamówienia spersonalizowanych produktów (tapety, fototapety, panele dekoracyjne, farby (opcja) , tkaniny (opcja)) i płatności docierają bezpośrednio lub pośrednio do producenta przy pełnej kontroli administratorów sklepów partnerskich (panele administracyjne Partnera) ,

17. Zarządzanie panelem administracyjnym całego systemu „tapetomat” przez producenta.

Spodziewane efekty funkcjonalne i procesowe na przykładzie „silnika Presta Shop „

Produkty

Dodawanie produktów

- Szybkie dodawanie produktów
- Określanie cech i wartości
- Tworzenie zestawów produktów
- Sprzedawanie spersonalizowanych produktów poprzez umożliwienie klientom przysyłania plików własnych i wybranych z banków zdjęć „fotolia” i pattern designe”,
- Tworzenie produktów z wariantami z listy cech za pomocą generatora kombinacji
- Tworzenie cyfrowych produktów
- Załączanie plików lub wyświetlanie dodatkowych informacji na stronach produktów
- Ustalanie minimalnej zamawianej ilości dla wybranych produktów

Przeglądanie produktów

- Szybkie dodawanie produktów w poszczególnych grupach
- Opcjonalne udostępnianie sklepom grup towarów

Monitorowanie stanu

- Śledzenie stanu magazynowego produktów z możliwością sortowania i filtrowania

Personalizowanie sklepu

Konfigurowanie sklepu na subdomenie

- Oferowanie różnych metod płatności
- Ustalanie sposobów dostawy
- Obsługa stref dostawy i przypisywanie do nich przewoźników
- Określenie kosztów oferowanych sposobów dostawy
- Określenie maksymalnych wymiarów paczek
- Obsługa certyfikatów SSL

Treść i nawigacja

- Konfigurowanie sposobu wyświetlania produktów/ substratów
- Konfigurowanie funkcji filtrowania, sortowania i podziału stron produktów
- Konfigurowanie wewnętrznej wyszukiwarki
- Wyświetlanie wyników wraz z podstawowymi informacjami o wyszukanych produktach
- Ustawianie trybu wyświetlania lub nawigacji warstwowej (filtrów)
- Dodanie okna wyszukiwarki produktów na stronie błędu 404
- Informowanie klientów o sklepie
- Wyświetlanie sklepów stacjonarnych na mapach Google

Kasa

- Oferowanie różnych metod płatności
- Ustalanie sposobów dostawy
- Obsługa stref dostawy i przypisywanie do nich przewoźników
- Określenie kosztów oferowanych sposobów dostawy
- Określenie maksymalnych wymiarów i wagi paczek
- Obsługa certyfikatów SSL

Informacje prawne

Zgodność z przepisami

- Tworzenie stron lub bloków CMS z informacjami prawnymi
- Wyświetlanie informacji prawnych na określonych stronach
- Zapewnienie zgodności procesu dokonywania zakupu z europejskim prawem
- Zapewnienie zgodności z europejskim prawem poprzez wyświetlanie informacji o sposobach i kosztach dostawy
- Określanie zasad anulowania zamówienia
- Wykluczenie produktów cyfrowych jako spersonalizowanych z polityki zwrotów

Obliczanie podatku

- Ustalanie wysokości podatku w zależności od lokalizacji
- Doliczenie podatku do kosztów wysyłki i opakowania

Zarządzanie sklepem

Tworzenie ofert specjalnych

- Wybór zasady naliczania zniżek
- Ustalanie polityki cenowej
- Ustalanie zasad tworzenia ofert specjalnych: dla produktów, klientów lub do zamówienia
- Oferowanie bezpłatnej wysyłki w zależności od wartości zamówienia

Wyróżnianie produktów

- Wyświetlanie pełnej strony produktu z przyciskami szybkiego zakupu, produktami pokrewnymi i treściami promocyjnymi
- Proponowanie klientom produktów
- Promowanie określonych produktów
- Wykorzystanie slidera do promowania produktów

Wzbudzenie zaufania klientów

- Wyświetlanie logotypów pośredników obsługujących płatności

Zwiększanie zainteresowania

- Ograniczenie liczby porzuconych koszyków poprzez wysyłanie klientom e-maili
- Ponowne zainteresowanie klientów poprzez wysyłanie e-maili z przegładanymi produktami
- Wysyłanie zainteresowanym klientom e-maili z informacją o ponownej dostępności produktu

Pozyskiwanie ruchu

- Pozycjonowanie sklepu
- Pozycjonowanie stron produktów i stron CMS
- Integracja sklepu z serwisami społecznościowymi

Umieszczanie reklam w sklepie

- Gromadzenie adresów e-mail klientów
- Zamieszczanie w sklepie grafik lub banerów reklamowych
- Udzielanie uprawnień partnerom afiliacyjnym

Obsługa zamówień

Realizowanie zamówień

- Przeglądanie złożonych zamówień
- Tworzenie zamówień w panelu administracyjnym
- Edycja zamówienia na prośbę klienta
- Określenie kolejności etapów realizacji zamówienia i zwrotu
- Otrzymywanie powiadomień o nowych zamówieniach
- Drukowanie dowodów zamówień i dostawy w formacie PDF

Informowanie klientów o kolejnych etapach realizacji zamówienia

- Tworzenie szablonów e-maili i domyślnie wysyłanych e-maili
- Automatyzacja wysyłki e-maili

Obsługa klienta

Zwiększanie lojalności

- Konfigurowanie formularza tworzenia konta klienta
- Możliwość zakładania kont w sklepie przez klientów
- Możliwość śledzenia przez klientów swoich zamówień

Prowadzenie bazy klientów

- Zarządzanie adresami klientów
- Dodawanie nowych klientów lub edycja istniejących
- Importowanie/eksportowanie list klientów
- Łatwe wyszukiwanie klientów
- Personalizacja doświadczenia klientów poprzez tworzenie grup klientów

Obsługa klientów

- Dostęp do podsumowania aktywności klientów
- Otrzymywanie powiadomień
- Tworzenie dostępu IMAP i wysyłanie prośb do odpowiednich pracowników
- Ustawienie domyślnych odpowiedzi
- Możliwość dokonania przez klientów zwrotu towaru nie cyfrowego
- Generowanie pokwitowań w celu zwrotu pieniędzy niezadowolonym klientom
- Wyświetlanie danych i formularzy kontaktowych z określonymi tematami

Informacje o skuteczności działań

- Tworzenie raportów dotyczących ruchu na stronie
- Zbieranie informacji o stronach odwiedzonych przez klientów
- Zbieranie informacji o sposobach dostawy

Informacje o produktach

- Zbieranie szczegółowych informacji o oferowanych produktach
- Przeglądanie najpopularniejszych produktów i wyróżnianie ich w sklepie

Informacje o sprzedaży i klientach

- Gromadzenie danych dotyczących sprzedaży
- Przeglądanie wszystkich otwartych koszyków wraz ze statystykami
- Segmentowanie klientów, by lepiej do nich dotrzeć

Ekspansja

Zdobywanie rynków

- Wybór krajów, w których dostępne są sklepy partnerskie
- Dostosowanie sklepu do oczekiwań danego rynku
- Ustalanie walut i automatyzacja procesu pobierania aktualnego kursu wymiany
- Możliwość stosowania wielojęzycznych kart produktów, by móc dostosować opisy do konkretnych rynków

Prowadzenie kilku sklepów

- Prowadzenie kilku sklepów z jednego panelu administracyjnego

Rozbudowa sklepu o dodatkowe moduły i motywy

- Instalacja i obsługa bezpłatnych, zewnętrznych lub dodatkowych modułów
- Podgląd katalogu dodatków Addons oraz polecanych motywów i modułów

Uproszczenie obsługi systemu

- Korzystanie z uniwersalnego paska wyszukiwania
- Reorganizacja układu menu w panelu administracyjnym
- Szybsza praca dzięki przyciskowi automatycznej aktualizacji
- Konfiguracja zadań crond
- aplikacji, które pozostają przez dłuższy czas w pamięci operacyjnej systemu
- aplikacji działających na zasadzie tzw. daemon'ów, czyli odłączających się, niezależnych aplikacji
- programów, które w sposób znaczący mogą wpłynąć na zwiększenie obciążenia serwera (np. serwery aplikacji java itp.)

Zagłębianie się w oprogramowanie dzięki funkcjom programistycznym

- Dostęp do informacji o serwerze, sklepie, e-mailach, bazie danych...
- Tworzenie i pobieranie kopii zapasowych baz danych
- Usuwanie fragmentów lub całych baz danych
- Ustawianie ważności plików cookies i innych preferencji
- Aktywacja/deaktywacja filtra i Frames oraz HTML Purifier
- Obsługa pamięci podręcznej
- Tworzenie zestawów kluczy API i konfiguracja pozwoleń

Pomoc techniczna

Pomoc techniczna

- Odnośniki do wszystkich dostępnych dokumentów
- Pomoc z dokumentami kontekstowymi
- Wyłączanie rozszerzeń i pominięć lub przełączanie do trybu debugowania
- Korzystanie z przycisków szybkiego dostępu
- Korzystanie ze skrótów do edytowania katalogu

integracja z systemem ERP comarch XL w zakresie:

- wymiany informacji o produktach
- synchronizacji cen
- synchronizacji informacji o kontrahentach
- synchronizacji informacji o zamówieniach
- przesyłanie dokumentów (FA, WZ, PA)

- przesłanie informacji o płatnościach

dostęp do katalogów produktów off-line

platformy sprzedaży kontraktowej, w ramach której każdy partner posiada swój własny sklep skonfigurowany pod indywidualnie na subdomenie. Opiekun klienta, wprowadza informacje o kliencie, ustala dostępne grupy produktów, definiuje warunki cenowe, przyznane rabaty oraz limity na zamówienia. Cały proces dodawania nowego kontrahenta odbywa się z poziomu strefy producenta bez konieczności ingerencji informatyka. W efekcie osoby zamawiające produkty w poszczególnych portalach i w swoim panelu widzą tylko wybrane produkty z cenami detalicznymi i kontraktowymi dla partnera (sklepu) po zastosowaniu rabatu.

sprzedaż w jednym miejscu

Cała sprzedaż w jednym miejscu – ERP systemem nadrzędnym

W ramach połączenia sprzedaży online z systemem magazynowo - księgowym, cała ścieżka zakupu została zaimplementowana do systemu ERP. Efektem połączenia jest w pełni automatyczne tworzenie dokumentów za pomocą biblioteki API XL. Dokumenty mogą być generowane w zależności od przyjętych wariantów, np. uwzględniających sposób wysyłki. Każda nowa aktualizacja oprogramowania powinna oznaczać aktualizację i pełną kompatybilność wszystkich wdrożonych wcześniej rozwiązań. Wdrożenie takich rozwiązań, które pomogą w sprawniej realizacji zamówień. Uruchomiony został moduł automatycznego tworzenia etykiet logistycznych. Etykieta logistyczna jest specjalistycznym nośnikiem informacji w łańcuchu dostaw, w którym wszyscy uczestnicy porozumiewają się z zachowaniem standardów globalnego systemu GS1.

Kształtowanie cen dla produktów spersonalizowanych

- W zależności od rodzaju wybranego substratu dla spersonalizowanego produktu,
- W zależności od wielkości spersonalizowanego produktu

Strategia

Do rozważenia jest strategia tworzenia sklepów dedykowanych konkretnym grupom towarów (tapety, fototapety, farby, tkaniny). Domeny mogą uzyskać wysokie pozycje w wyszukiwarkach bez inwestycji w ich promocję.

Cel główny to ekspansja zagraniczna

sklepy na domenę tapetomat.com. Najpierw sklepy na rynki anglojęzyczne w oparciu o doświadczenie zdobyte w Polsce.

automatyzacja i pełne zarządzanie z poziomu panelu administratora systemu :

- wystawianie produktów gotowych,
- zarządzanie wieloma kontami partnerów z synchronizacją z ERP,
- synchronizację stanów magazynowych z ERP,
- kontrolę błędów,
- edycję cen,
- możliwość wycofania produktu,
- pobieranie zamówień z panelu kontrahenta-partnera po akceptacji partnera,
- przetwarzanie zamówień konsumenckich i partnera,

- edycja danych partnerów i synchronizacja z ERP,

przygotowanie sklepu według najlepszych standardów responsive web design,

Systemy płatności i manager wysyłek

metody płatności m.in. przy użyciu karty kredytowej, szybkich przelewów (PayPal, Dotpay, Przelewy24), tradycyjnego przelewu lub za pobraniem). Także „terminowy kredyt kupiecki” - ustawiane przez administratora systemu dla sklepu-partnera oraz przez sklep partnerski z poziomu panelu sklepowego dla swoich stałych klientów. SOFORT Banking na terenie Niemiec.

W kwestii wysyłki,

Producent oferuje odpłatną dostawę kurierską (lądową lub lotniczą) do krajów europejskich. Manager wysyłek, który pozwala m.in. na: automatyczne budowanie list paczek do przesłania do danego spedytora, komunikację z API spedytora, pobieranie etykietek na paczki, ważenie paczek, automatyczną zmianę stanu zamówienia po przekazaniu do wysyłki. Przygotowanie infrastruktury serwerowej w chmurze, zdolnej obsłużyć bardzo dużą liczbę użytkowników.

8

Wymagania szczegółowe

18. PORTAL - SKLEP –wymagania (wielojęzyczny):

- 18.1. ceny produktów i towarów,
- 18.2. koszty przesyłki
- 18.3. podatek VAT.
- 18.4. informacje wymagane w trakcie procesu zamawiania towarów przez internet,
- 18.5. bezpieczny protokół https.
- 18.6. Zróżnicowane formy płatności –kartą kredytową, PayPal, Dotpay, przelew z konta
- 18.7. prezentacja produktów (w kategoriach i podkategoriach) ,
- 18.8. koszt przesyłki, podatku itd. widoczność ceny,
- 18.9. Wyszukiwarka –funkcjonalności ułatwiające proces wyszukiwania, takie jak sugestie haseł pojawiające się już podczas wpisywania w wyszukiwarce (autouzupełnianie), a także filtry umożliwiające wyszukiwanie pod kątem wybranych charakterystyki produktu (kategoria, cena, ocena, kolor, rozmiar,)
- 18.10 . możliwość dodania wyników wyszukiwania od razu do koszyka, bez konieczności wchodzenia na podstronę konkretnego produktu.
- 18.11. Atrakcyjny i zgodny z normami usability design sklepu tzn. ergonomii serwisu WWW i aplikacji użytkowych, intuicyjnej nawigacji, sprawnych wyszukiwarek oraz zapewnienie zrozumiałej dla użytkownika komunikacji. Ponadto dostosowanie opisów produktowych pod kątem SEO
- 18.12. Polityka prywatności – jasno sprecyzowana i dobrze widoczna.
- 18.13. Opinie użytkowników
- 18.14. Wtyczki społecznościowe –Facebook, Twitter, inne
- 18.15. prędkość ładowania się strony max w 10 sekund.
- 18.16. serwis zgodny z aktualnymi wzorcami wspierającymi pozycjonowanie strony w wyszukiwarkach internetowych.



- 18.17. Responsive Web Design. Sklep internetowy powinien działać w trybie RWD (Responsive Web Design) dla użytkowników smartfonów i tabletów.
- 18.18. Hierarchia nagłówków. Najwyżej najważniejsze cechy produktów,
- 18.19. Karta produktu – nazwa, wymiary, skład, użycie, parametry itp..
- 18.20. Przycisk „dodaj do koszyka”
- 18.21. Wyszukiwarka, koszyk, informacje dotyczące warunków transakcji , możliwy termin dostawy, tabele charakterystyki .
- 18.22. Dynamiczne filtrowanie produktów, w tym do określania przedziału cen.
- 18.23. grupowanie towarów wg kategorii i podkategorii,
- 18.24. Przykładowe procesy związane ze złożeniem zamówienia przez internet na fototapety załącznik w formie rys. od nr do nr

kroki:

- 18.24.1. zakładka zamówienie: miniatura foto, nazwa, materiał, wymiary, ilość, wartość brutto w walucie kraju, opis, uwagi, oświadczenie o akceptacji regulaminu,
- 18.24.2. zakładka Dane klienta: osoba fiz./firma, imię, nazwisko, ulica, nr domu, nr lokalu, kod pocztowy, miasto, kraj, numer telefonu, e-mail, nazwa firmy, NIP,
- 18.24.3. zakładka dodatkowe informacje: sposób dostawy: kurier, odbiór osobisty, Adres dostawy: wybór : taki sam jw., inny, komplet danych teleadresowych, Jeżeli wymagana faktura: dane kompletne do faktury.
- 18.24.4. zakładka płatność: wybór: przedpłata na konto bankowe, przedpłata PayPal, , Dotpay, karta płatnicza
- 18.24.5. zakładka Potwierdzenie danych: komplet danych dotyczących klienta, komplet danych dotyczących adresu dostawy, forma płatności, forma dostawy, dokument sprzedaży, komplet danych dotyczących odbiorcy faktury, Nazwa konta bankowego, nr IBAN, nazwa banku, tytuł wpłaty, wszystkie dane z zakładki „zamówienie”, wartość produktów, koszt wysyłki, razem do zapłaty, zgoda na przetwarzanie danych, button „zamawiam i płacę”
- 18.24.6. Zakładka Podsumowanie: nr zamówienia, data zamówienia, forma płatności, forma dostawy, dane do przelewu, wartość produktów, koszt wysyłki, razem do zapłaty, treść ustalana przez administratora sklepu,
- 18.24.7. Szablon e-mailowy: treść ustalona przez administratora sklepu, nr zamówienia, data zamówienia, forma płatności, forma dostawy, dokument sprzedaży, dane do przelewu, szczegóły zamówienia, opis towaru, uwagi do zamówienia ustalone przez konsumenta, wartość produktów, koszt wysyłki, razem do zapłaty, dane klienta, adres dostawy, dane dla faktury,

19. przepływ do ERP ComarchXL zamówienia konsumenckiego :

- 19.1. Moduł administracyjny sklepu partnerskiego ,
- 19.2. przykładowe procesy związane ze złożeniem zamówienia przez Internet na fototapety, tapety:
- 19.2.1. zamówienie złożone przez Konsumenta z wybranym sposobem płatności (przedpłata PayPal , przedpłata Dotpay, karta płatnicza)
- 19.2.2. status zamówienia: opłacone- potwierdzone, potwierdzone automatycznie
- 19.2.3. status potwierdzone - wysłane do realizacji do producenta,
- 19.2.4. status w realizacji + e-mail do konsumenta



19.2.5. status Zamówienie zrealizowane przez dostawcę – wysłane do konsumenta, zrealizowane -zamknięte

19.2.6. status zamówienie zrealizowane przez producenta – wysłane do sklepu stacjonarnego

19.2.7. aplikacja help desk w panelach administracyjnych

19.3. Moduł administracyjny producenta (ERPComarchXL/zamówienia)

19.3.1.przykładowe statusy związane ze złożeniem zamówienia przez internet na fototapety:

19.4.1.1. status zamówienia niepotwierdzone – nie zapłacone

19.5.1.2. status zamówienia nowe zamówienie – oczekuje na wpłatę,

19.7.1.3. status zamówienia potwierdzone – opłacone + email

19.8.1.4. status zamówienia potwierdzone – przekazane do realizacji + email

19.9.1.5. zrealizowane i wysłane + email

19.10.1.6. status zamówienia: anulowane + email

19.12.1.7. aplikacja help desk w panelu administracyjnym

20. GRUPY TOWAROWE

12.1. fototapety (murale), tapety, tkaniny, obrazy spersonalizowane - drukowane na wymiar, na różnych substratach z numeracją grupy produktu (xx):

20.1.1. produkowane z dostępnych w bankach zdjęć na wymagany wymiar (system współpracuje za pomocą kluczy API z Internetowymi bankami zdjęć fotolia.com (stockadobe.com), patterndesign.com,

20.1.2. zdjęcia zakupione z modułu projektantów wzorów po weryfikacji dokonanej przez administratora systemu.

20.1.3. kolekcje własne producenta,

20.1.4. ze zdjęć konsumenta,

20.1.5. ze zdjęć innych producentów,

20.1.6. - wyszukiwanie/dobieranie kolorów farb wg systemu NCS/RAL

20.1.7. stworzenie narzędzi/edytorów do personalizacji wzorów (zmiana wymiarów, max wymiary z danego zdjęcia, zmiana koloru, orientacji, łączenia brytów, odbicie lustrzane, zoomowanie, zapisanie projektu, schowek/lightbox, cena, pole z uwagami itp.) oraz do wizualizacji fototapet/tapet w pokoju

20.1.8. integracja za pomocą klucza API z bankiem zdjęć stockadobe.com (fototapety, obrazy) oraz patterndesign.com (tapety, tkaniny)

20.1.9. strony do inspiracji: mrperswall.com ; rebelwalls.com ; pixedsize.com ; spreadshirt.pl ; displate.com

20.2. tapety, fototapety (murale), tkaniny, obrazy - OPCJA - gotowe kolekcje

20.2.1. tapety zakupione od innych producentów (sprzedaż z zapasów magazynowych),

20.2.2. Tapety obiektowe –gotowe tapety z podziałem na kategorie

Uwaga: z wyszukiwarką wyszukującą: kolor, motyw wzoru , przeznaczenie, charakterystyka substratu, przeznaczenie , wybór z kolekcji, itp.

20.2.3. strony do inspiracji: mrperswall.com ; rebelwalls.com ; pixersize.com ; spreadshirt.pl ; displate.com

20.3. Farby – OPCJA -

20.3.1. kolory gotowe – wyszukiwarka wg kolorów.

<http://farbycrown.eu/farby/marki.html>

<https://www.crownpaint.co.uk/Search.aspx?search=grey>

20.3.2. wyszukiwanie/dobieranie kolorów farb wg systemu NCS/RAL

20.4. Kursy walut (interface do tabeli NBP (kurs średni) albo Forex (kurs sprzedaży)

20.5. Możliwość dodawania i określania cen detalicznych w zależności od wybranych substratów np :

20.5.1. substrat flizelinowy (np.)

- gramatura 200 g/m² = cena jednostkowa x EURO(PLN)/m²
- gramatura 150 g/m² = cena jednostkowa x EURO(PLN)/m²

20.5.2. substrat winylowy (np.)

- gramatura 350 g/m² = cena jednostkowa x EURO(PLN)/m²
- gramatura 200 g/m² = cena jednostkowa x EURO(PLN)/m²
- Inne

20.6. Cenniki i prowizje dla partnerów:

20.6.1. Ceny detaliczne Fototapet : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.2. Ceny detaliczne Obrazów : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.3. Ceny detaliczne Murali : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.4. Ceny detaliczne tkanin dekoracyjnych : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.5. Ceny detaliczne farb gotowych : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.6. Ceny detaliczne farb z mieszalnika : EURO/m² (netto) x kurs waluty danego kraju x wskaźnik VAT (1+stawka VAT)

20.6.7. Ceny detalicznej dostawy kurierskiej netto/brutto dla danego kraju za paczkę o wadze do 30 kg

20.6.8. Kalkulator ceny detalicznej w określonej przez administratora walucie dla danego kraju:

20.6.9. Kalkulator detalicznej w określonej przez administratora walucie dla danego kraju:

20.6.10. Kalkulator ceny produktu netto dla partnera (bez VAT) z uwzględnieniem prowizji (%) w walucie danego kraju,

20.6.11. Kalkulator prowizji partnera : w wysokości procentowej określonej przez administratora w walucie dla danego kraju: Cena netto x prowizja (%)

20.6.12. Typy cen wstawianych: . netto o brutto ; Typy cen wyświetlanych: o netto . brutto



20.7. Przykładowe szablony e-mail:

- 20.7.1. Zmiana statusu zamówienia,
- 20.7.2. Zmiana hasła partnera,
- 20.7.3. Rejestracja użytkownika,
- 20.7.4. Przypomnienie hasła użytkownika,
- 20.7.5. Informacje dotyczące przelewów,
- 20.7.6. Dodanie nowego użytkownika
- 20.7.7. Dodanie nowego partnera,
- 20.7.8. Aktywacja nowego hasła,
- 20.7.9. Aktywacja nowego adresu e-mail

20.8. Dane teleadresowe do administratora producenta:

- 20.8.1. E-mail do administratora serwisu tapetomat: info@tapetomat.com
- 20.8.2. Telefon +48 815360234 Mob. +48 695066007 Help desk w modułach partnera i producenta

21. Integracje z innymi systemami *)

21.1. Integracja systemu „Tapetomat” z ERPComarchXL wg specyfikacji w „arkuszu funkcjonalności” (przepływ dwukierunkowy danych),
Zakres wymiany podstawowych danych powinien obejmować następujące elementy

- 1) Eksport z systemu ERP do platformy
 - a. Towary
 - i. Kartoteki (opis, nazwa, cena, kod ean itp.)
 - ii. Grupy (kategorie)
 - iii. Stany (nie wiem czy jest to potrzebne czy klient ma wiedzieć czy mamy na stanie np. materiał na którym będzie drukowana tapeta)
 - iv. Ceny (w przeliczeniu na różne waluty)
 - v. Opisy (np. dane techniczne materiału, frazy SEO służące do pozycjonowania)
 - b. Kontrahenci
 - i. Warunki handlowe
 - ii. Kartoteki, czyli zakładamy klienta w systemie ERP określamy jego uprawnienia i wysyłamy go na platformę, następnie na platformie tworzymy nowa subdomenę i wgrywamy grafikę
 - c. Zamówienia
 - i. Eksport statusów dokumentów po zmianie statusu w systemie ERP
 - ii. Dane o wysyłce, nr listu przewozowego, spedytor itp.
 - iii. Dane o wytworzonym produkcie, nr partii itp.
- 2) Import z platformy do systemu ERP

- a. Kontrahenci dane teleadresowe
- b. Zamówienia ze szczegółami, dokładny opis przedmiotu zamówienia, mają być przekazane parametry pozwalające na wydruk zdjęcia na drukarce bez ingerencji operatora
- c. Informacje o płatności, forma oraz kwota zapłaty

Szczegóły techniczne plików wymiany jak i szczegółowy zakres wymiany danych będzie określony w analizie przedwdrożeniowej która będzie jednym z etapów wdrożenia platformy.

13

21.2. Integracja systemu „Tapetomat” z systemem ERPComarchXL i dalej ze „Switch Enfocus” oraz RIP Caldera w zakresie danych niezbędnych do celów drukarskich i identyfikacyjnych tj.:

- 21.2.1. numer zamówienia
- 21.2.2. dane klienta - mogą być przydatne w przypadku wykorzystania modułu SwitchClient, w sytuacji gdy operator musiałby komunikować się z klientem, by ustalić pewne szczegóły lub rozwiązać wątpliwości
- 21.2.3. dane o plikach graficznych do wykorzystania. w prostszej wersji będzie to jeden plik, w bardziej rozbudowanej może to być więcej plików (w celu wykonania kompozycji z kilku bitmap. dla każdego takiego pliku potrzebujemy:
- 21.2.4. ścieżka do pliku z grafiką (plik musi leżeć w lokalizacji dostępnej - po SMB, FTP lub lokalnie) dla Switcha
- 21.2.5. dane o kadrowaniu pracy - odcięcie z każdej strony, wyrażone w np. pixelach
- 21.2.6. dane o innych transformacjach zdjęć (np. obrót, odbicie, filtry inne dotyczące transformacji obrazu spersonalizowanego)
- 21.2.7. informacja o nośniku pracy
- 21.2.8. informacja o wymiarach gotowej pracy
- 21.2.9. informacja o wymaganych spadach
- 21.2.10. Wzorce etykiet produktu drukowanych na substratach w zakresie informacji: logo marki, numer zamówienia, nazwa produktu, wymiary produktu, adres dostawy, kod EAN-13 produktu (numerowy), Numer rolki, Kraj pochodzenia produktu, numer wzoru, kod produkcyjny, znak CE, instrukcja użycia cz. rysunkowa, informacja o produkcie i zastosowanie cz. opisowa (wielojęzyczna), numer normy: EN15102.

**) zakres wymiany danych z ERP może w trakcie wykonania systemu „Tapetomat” może być modyfikowany*

UWAGA

Wymagania zawarte w opisie systemu „tapetomat” mogą ulec zmianie w wyniku uzgodnień i projektowania na etapie wykonywania analizy przedwdrożeniowej



**PROGRAM
REGIONALNY**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
LUBELSKIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Rys. 1

Schemat ogólny TAPETOMAT

