

Paziņojuma par finansējuma saņēmēja iepirkuma procedūru Nr.2025-01 nolikums

1. Informācija par iepirkumu

1.1. Finansējuma saņēmējs/Pasūtītājs: SIA "Energokomplekss", reģistrācijas Nr. 40003856361, "Kroņi", Ķekavas pag., Ķekavas nov., LV-2123, Latvija. Kontaktpersona: Daiga Bleija-Semkina, mob.tel.26360248, e-pasts: Daiga@energokomplekss.lv

1.2. Iepirkuma priekšmets:

Iepirkuma nosaukums un identifikācijas Nr.: "B2B e-komercijas risinājums ar ERP integrāciju un automatizētu produktu datu apstrādi, izmantojot MI" Nr.2025-01, CPV kods: 48000000-8.

Iepirkuma priekšmeta īss apraksts:

Izstrādāt jaunu B2B e-komercijas platformu ar MI agentu, kas nodrošina automātisku preču tehnisko aprakstu, fotoattēlu (preču kartiņu) sagatavošanu, ņemot datus no esošās uzņēmuma ERP sistēmas (izveidot savstarpēju sistēmu integrāciju), kas nodrošina uzņēmuma pārdošanas procesu digitalizāciju.

Iepirkuma priekšmets nav sadalīts daļās.

1.3. Norāde par iepirkuma pamatveidu: pakalpojumi.

1.4. Paredzamā līguma izpildes vieta un termiņš.: "Kroņi", Ķekavas novads, LV-2123, Latvija, attālināti, 6 mēneši no līguma slēgšanas brīža.

1.5. Iepirkuma paredzamā līgumcena: nepārsniedz 120 000 EUR (bez PVN).

1.6. Piedāvājumu iesniegšanas datums, laiks un vieta: 06.01.2026., plkst.17:00 uz e-pasta adresi: Birojs@energokomplekss.lv. Pēc noteiktā termiņa iesniegtie piedāvājumi tiks atzīti par neatbilstošiem nolikuma prasībām.

1.7. Eiropas Savienības fondu iestāde vai cita ārvalstu finanšu palīdzības starpniekinstitūcija vai apsaimniekotājs, ar kuru finansējuma saņēmējs ir noslēdzis līgumu par projekta īstenošanu vai kurš apstiprinājis projekta iesniegumu, vai kuram plānots iesniegt projekta iesniegumu: Latvijas investīciju un attīstības aģentūra.

1.8. Atbalsta aktivitātes nosaukums: Atbalsts procesu digitalizācijai un mākslīgā intelekta risinājumiem

1.9. Cita informācija:

1.9.1. *Iepirkuma metode:*

saskaņā ar Ministru kabineta 28.02.2027. noteikumiem Nr. 104 "Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem" (turpmāk - **noteikumi Nr.104**).

1.9.2. *Pretendents:*

Iepirkumā var piedalīties fiziska vai juridiska persona, vai personu apvienība jebkurā to kombinācijā, kas atbilst iepirkuma dokumentācijā noteiktajām prasībām, kas tirgū piedāvā sniegt attiecīgo pakalpojumu. Piedalīšanās iepirkumā ir Pretendenta brīvas gribas izpausme. Iesniedzot savu piedāvājumu dalībai iepirkumā, Pretendents pilnībā pieņem un ir gatavs pildīt visas šajā nolikumā ietvertās prasības, normas un noteikumus. Pretendents apzinās, ka jebkurš piedāvājumā iekļautais nosacījums, kas ir pretrunā ar šo Nolikumu vai neatbilst tā noteikumiem, var būt par iemeslu piedāvājuma noraidīšanai.

1.9.3. *Piedāvājuma sagatavošanas un iesniegšanas prasības:*

Pretendents sagatavo un iesniedz piedāvājumu latviešu valodā, datorrakstā, tam jābūt skaidri salasāmam ar standarta biroja programmatūras rīkiem. Pasūtītājam ir tiesības noraidīt Pretendentu, ja tā iesniegtais piedāvājums nav sagatavots saskaņā ar šī punkta prasībām, t.sk. ja iesniegtos failus ar standarta biroja programmatūrām nav iespējams atvērt.

Piedāvājumu paraksta ar drošu elektronisko parakstu Pretendenta persona ar pārstāvības tiesībām. Ja dokumentus paraksta pilnvarotā persona, piedāvājuma dokumentiem jāpievieno attiecīgās pilnvaras oriģināls vai kopija. Pilnvarā precīzi jānorāda pilnvarotajai personai piešķirto tiesību un saistību apjoms.

Pretendentam ir pilnībā jāsedz piedāvājuma sagatavošanas un iesniegšanas izmaksas. Pasūtītājs neuzņemas nekādas saistības par šīm izmaksām, neatkarīgi no Iepirkuma rezultāta.

Pretendents nav tiesīgs iesniegt piedāvājuma variantus.

1.9.4. Kvalifikācijas prasības pretendentiem:

Pretendenta piedāvājums tiek noraidīts, un Pretendents tiek izslēgts no turpmākās dalības piedāvājuma izvērtēšanā gadījumos, ja: nav iesniegts kāds no šajā nolikuma punktā minētajiem dokumentiem; iesniegtie dokumenti neatbilst Nolikumā norādītajam vai tie ir nepilnīgi.

1.9.5. Atlases prasības un iesniedzamie dokumenti:

- 1) Pretendents ir iesniedzis pieteikumu dalībai iepirkumā un pilnvaru (ja attiecināms).
- 2) Pretendents normatīvajos aktos noteiktajos gadījumos un kārtībā ir reģistrēts Komercreģistrā (juridiska persona) vai Valsts ieņēmumu dienestā (fiziska persona), vai līdzvērtīgā komercdarbības reģistrā ārvalstīs.
- 3) Pretendenta pamatdarbības veids ir IT pakalpojumu, t.sk. programmēšanas nozarē (EDS reģistrēts) un tam ir pieredze nozarē vismaz 1 līdzvērtīga pēc apjoma (summas) līgumu izpildē pēdējo 3 kalendāro gadu laikā. Pretendents var apliecināt savu spēju, kompetenci nodrošināt attiecīgā risinājuma izstrādi. Pretendents iesniedz dokumentus, kas apliecina prasību izpildi, piemēram, klienta atsauksme, informācija par speciālistiem un pieredzi.
- 4) Pretendenta vidējais finanšu apgrozījums pēdējo 2 finanšu gadu laikā ir vismaz 2 reizes lielāks par pretendenta iesniegtā finanšu piedāvājuma summu, juridiskām personām, kas kāro grāmatvedību divkāršā ieraksta sistēmā tiek vērtēti publiskā datubāzē pieejamie gada pārskata dati, personas, kas kāro grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā, kopā ar pieteikumu iesniedz gada ienākumu deklarācijas izdruku.
- 5) Pretendents ir iesniedzis tehnisko piedāvājumu. Pretendents ir detalizēti norādījis 2.pielikuma sadaļā “Pretendenta tehniskais piedāvājums” prasīto informāciju. Ja tehniskajā specifikācijā norādīta informācija par konkrētu ražotāju, standarta nosaukumu vai kāda cita norāde uz specifisku izcelsmi, īpašu procesu, zīmolu vai veidu, pretendents var piedāvāt ekvivalentu, kas atbilst tehniskās specifikācijas prasībām un parametriem.
- 6) Pretendents ir iesniedzis finanšu piedāvājumu. Finanšu piedāvājumā visas cenas un summas jānorāda *euro* valūtā ar divām decimālzīmēm aiz komata. Vienības cenas tiek fiksētas uz visu Līguma izpildes laiku un netiks pārrēķinātas. Līgumcenas maiņa, pamatojoties uz izmaksu pieaugumu, nav pieļaujama. Pretendenta finanšu piedāvājumā jābūt paredzētiem visiem riskiem, kas saistīti ar cenu izmaiņām. Finanšu piedāvājumā norādītajā cenā ir jāparedz un jāiekļauj visas izmaksas, kas saistītas ar paredzamā līguma izpildi, PVN likmi cenā neiekļauj. PVN tiek piemērots saskaņā ar Latvijas Republikā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem. Pasūtītājam ir tiesības noraidīt nepamatoti lētu piedāvājumu.

- 7) Pretendents apliecinā, ka tas neatrodas interešu konfliktā ar Pasūtītāju, pretējā gadījumā tā piedāvājums netiks tālāk vērtēts un tiks noraidīts.

1.9.6. Piedāvājumu pārbaude un vērtēšanas kārtība

Tiks vērtēti tikai tie piedāvājumi, kas iesniegti šajā Nolikumā paredzētajā termiņā un kārtībā, ir atbilstoši noformēti un iesniegti pilnā pieprasītajā apjomā.

Ja vērtēšanas procesā tiek konstatēts, ka informācija ir neskaidra, Pasūtītājs ir tiesīgs pieprasīt papildus informāciju, skaidrojumus, precizējumus.

Konstatējot piedāvājuma neatbilstību kādai no prasībām, Pasūtītājam ir tiesības izslēgt Pretendentu no turpmākas dalības iepirkumā un neizskatīt piedāvājumu nākošajā izvērtēšanas posmā.

Vērtēšanas procesā tiek vērtētas atlases prasības, tehniskais piedāvājums un finanšu piedāvājums – atbilstība Pasūtītāja prasībām.

Vērtēšanas procesā Pasūtītājs ir tiesīgs veikt sarunas ar pretendentiem noteikumu Nr.104 26.punktā noteiktajā kārtībā.

Vērtēšanas kritēriji:

Par Pretendentu, kam ir piešķiramas līguma slēgšanas tiesības tiks atzīts pretendents, kas pilnībā atbilst nolikumā izvirzītajām prasībām, un kas ir iesniedzis saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu saskaņā ar norādītajiem kritērijiem.

Pretendents iesniedz detalizēti aprakstītu tehnisko piedāvājumu, kur detalizēti aprakstīts, kā tiks īstenotas Pasūtītāja tehniskās prasības.

Nr.	Kritērija apraksts	Maksimālais punktu skaits	Piešķiršanas kritēriji
1.	Risinājuma izstrādes kopējā maksa (Vērtē pretendenta iesniegto finanšu piedāvājumu).	20	Maks. punktu skaits tiek piešķirts piedāvājumam/iem ar zemāko cenu. Pārējo piedāvājumu izdevīguma punktus aprēķina pēc šādas formulas: $Max * x/y$, kur Max - maksimāli iespējamais punktu skaits no vērtējamā apakškritērija. x – zemākā piedāvātā cena, y – vērtējamā piedāvājuma cena.
2.	Tehniskā piedāvājuma risinājuma izstrādes apraksts, kas pilnībā nodrošina Pasūtītāja minimālo tehnisko prasību izpildi. (Vērtē pretendenta tehniskā piedāvājuma 2.2 punktu).	Maksimālais skaits - 30 punkti Daļējs skaits - 10 punkti	Maksimālie punkti (30 punkti) tiek piešķirti, ja pretendents sniedz pilnu, strukturētu risinājuma aprakstu, kur katra pasūtītāja prasība ir skaidri izklāstīta, papildināta ar metodēm, tehniskajiem parametriem un aprakstu, kā tiks nodrošināta prasību izpilde. Daļēju punktu skaitu (10 punkti) saņem piedāvājums, kur apraksts ir nepilnīgs vai pārāk vispārīgs, bet

			<p>joprojām ļauj secināt, ka prasības tiks izpildītas.</p> <p>Nulle punktus saņem tie, kas nav snieguši pietiekamu informāciju, lai to objektīvi pārbaudītu.</p>
3.	<p>Pretendenta piedāvājuma izdevīgums risinājuma uzturēšanas un apkalpošanas nodrošināšanā. (Vērtē pretendenta tehniskā piedāvājuma 2.3 punktu)</p>	<p>Maksimālais skaits - 20 punkti</p> <p>Daļējs skaits - 10 punkti</p>	<p>Maksimālos punktus piešķir piedāvājumam ar zemākām izmaksām, īsākiem reakcijas termiņiem, skaidri norādītu darbu apjomu un pilnu pakalpojuma saturu.</p> <p>Daļēji punkti tiek piešķirti tad, ja informācija ir sniegta, bet nepietiekami detalizēti vai salīdzinājumam trūkst noteiktu parametru, piedāvājums pats par sevi ir vidēji izdevīgs, salīdzinot ar citiem piedāvājumiem.</p> <p>Punkti netiek piešķirti ja piedāvājumā ir būtiski trūkumi vai neskaidrības un/vai netiek piedāvāts sistēmas uzturēšanas pakalpojums, vai tas ir nepilnīgs un mazāk izdevīgs, salīdzinot ar citiem piedāvājumiem.</p>
4.	<p>Izstrādāts iekšējs process, sistēma, kā tiek nodrošināts klienta tehniskais atbalsts sadarbībā pēc sistēmas izstrādes. (Vērtē pretendenta tehniskā piedāvājuma 2.4 punktu)</p>	10	<p>Punktus saņem Pretendents, kuram ir ieviesta iekšējā sistēma, process, kā tiek nodrošināts tehniskais atbalsts, sniegts detalizēts apraksts.</p> <p>Punkti netiek piešķirti, ja nepastāv šāda sistēma, informācija sniegta nepietiekami detalizēti vai salīdzinājumam trūkst noteiktu parametrus, vai ja piedāvājumā ir būtiski trūkumi vai neskaidrības, vai netiek sniegta informācija.</p>
5.	<p>Garantijas servisa nodrošināšana. (Vērtē pretendenta tehniskā piedāvājuma 2.5 punktu)</p>	10	<p>Punkti tiek piešķirti piedāvājumam ar zemākām izmaksām, īsākiem reakcijas termiņiem, ilgāku garantijas laiku, skaidri norādītu garantijas apjomu (vērtējot izdevīgāko piedāvājumu kopumā). Punkti netiek piešķirti arī tad, ja informācija ir sniegta, bet nepietiekami detalizēti vai</p>

			salīdzinājumam trūkst noteiktu parametrus.
6.	Sistēmas testēšanas scenāriji (Vērtē pretendenta tehniskā piedāvājuma 2.6 punktu)	10	<p>Punktus saņem pretendents, kas nodrošina pilnvērtīgu sistēmas testēšanu un sniedzis detalizētu testēšanas scenāriju aprakstu.</p> <p>Punkti netiek piešķirti, ja netiek nodrošināti sistēmas testēšanas scenāriji, vai nav sniegta pilnīga informācija par tiem.</p>

Par saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu tiks atzīts piedāvājums, kas iegūs augstāko kopējo punktu skaitu saskaņā ar piedāvājumu un vērtēšanas kritērijiem. Gadījumā, ja, vērtējot saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu, vairāki Pretendenti ir ieguvuši vienādu punktu skaitu, par Pretendentu, kuram tiek piešķirtas līguma slēgšanas tiesības, tiek atzīts Pretendents, kurš piedāvā zemāko cenu.

Gadījumā, ja labākā piedāvājuma sniedzējs atsakās slēgt līgumu, Pasūtītājs piedāvā līgumu slēgt nākamajam Pretendentam.

1.10. Pievienotie dokumenti.

1.pielikums: Pasūtītāja iepirkuma priekšmeta minimālās tehniskās, funkcionālās prasības (minimālās prasības).

2.pielikums: Pretendenta pieteikums

Pasūtītāja iepirkuma priekšmeta minimālās tehniskās, funkcionālās prasības.

Iepirkuma priekšmets: B2B e-komercijas risinājums ar ERP integrāciju un automatizētu produktu datu apstrādi, izmantojot MI

Mērķis:

Izstrādāt un ieviest uzņēmuma darbībā mākslīgā intelekta balstītu B2B e-komercijas sistēmu, kas sastāv no B2B platformas, kas pilnībā integrēta ar ERP sistēmu, AI aģenta, kas nodrošina automatizētu produktu datu sagatavošanu, kategoriju strukturēšanu un produktu aprakstu ģenerēšanu, kas būtiski digitalizēs un automatizēs līdz šim manuāli veiktus procesus.

Pašlaik produktu apraksti, tehniskā informācija, attēli, pielietojuma norādes un cenu piedāvājumu sagatavošana klientiem tiek veikta manuāli, meklējot informāciju dažādos ražotāju un publiskos avotos, kas prasa ievērojamu cilvēkresursu iesaisti, ir laikietilpīgi un pakļauti kļūdu riskam. Projekta ietvaros nepieciešams izstrādāt autonomu MI aģentu, kas identificēs jaunus produktus ERP sistēmā, automātiski apkopos informāciju no ražotāju katalogiem, publiskām datubāzēm un interneta avotiem, klasificēs to pēc produktu grupām un tehniskajiem parametriem, ģenerēs atbilstošus aprakstus, tehniskās specifikācijas un attēlus, kā arī sagatavos produktu kartiņas ievietošanai B2B platformā bez manuālas iesaistes. MI risinājums izmantos dabiskās valodas apstrādi, datu semantisko analīzi, klasifikāciju un pašmācības mehānismu, kas laika gaitā uzlabos datu precizitāti. Rezultātā tiks sasniegta būtiska procesa efektivizācija, samazināts materiālu sagatavošanas laiks un nodrošināta konsekventi augsta produktu informācijas kvalitāte. Risinājuma ietvaros nepieciešams nodrošināt šādu datu iegūšanu: produkta aprakstu latviešu un angļu valodā, atribūti (tehniskie parametri), katrai kategorijai, ražotāju sertifikāti, produktu attēli. Risinājums nodrošinās datu ielasīšanu gandrīz 18 000 produktiem un katru mēnesi aptuveni 100 jauniem produktiem. Datus ielasa ERP, sinhronizē ar e-veikalu. MI risinājums nodrošina, ka ERP laukos tiek ielasīta konkrētā informācija. Gala risinājumam jābūt automatizētam.

Tehniskā specifikācija ietver Pasūtītāja vēlamo risinājumu prasību un funkciju aprakstu, un tiek sagaidīts, ka iepirkuma procesa dalībnieki piedāvājumā ietvers detalizētu aprakstu un tehnisku piedāvājumu, risinājumu šo prasību un funkciju nodrošināšanai.

Mākslīgā intelekta rīks datu ievākšanai

1. Vispārīgās prasības

Projekta mērķis ir ieviest Mākslīgā intelekta risinājumu lielu datu apjoma iegūšanai un organizēšanai, tādējādi būtiski samazinot manuālo darbu.

Mākslīgā intelekta risinājumam jāspēj:

- Atrast informāciju par vismaz 18000 produktiem gan latviešu, gan angļu valodā.
- Dati, kas Mākslīgajam intelektam ir jāatrod: produkta apraksti gan latviešu, gan angļu valodā, atribūti (tehniskie parametri), katrai kategorijai, ražotāju sertifikāti, logo, Produktu attēli (kā saite).
- MI dati jāielasa ERP sistēmā korektajos laukos, kas sinhronizēsies ar e-komercijas platformu.
- Katru mēnesi MI jāievāc dati aptuveni par 100 jauniem produktiem.

Tehniskie parametri:

Mākslīgā intelekta risinājumam jāspēj automātiski iegūt, tulkot un strukturēt datus par ~18000 produktiem (aprakstus, tehniskos parametrus, attēlu saites, sertifikātus) latviešu un angļu valodā, integrējot tos ERP sistēmā ar drošu API savienojumu un ikmēneša atjauninājumiem aptuveni 100 jauniem produktiem. Sistēmai jānodrošina vismaz 80 % datu precizitāte, sinhronizāciju reizi dienā un pieejamību $\geq 99,5$ %.

Mērķis un apjoms:

Mākslīgā intelekta risinājumam jāspēj ievākt dati no vairākiem avotiem: pirmavota, interneta un konkurentiem. Mākslīgajam intelektam jāspēj mācīties no atbildēm par datu kvalitāti.

Tehniskie parametri:

Mākslīgā intelekta risinājumam jāspēj automātiski iegūt un apvienot datus no vairākiem avotiem – ražotāju pirmavotiem, interneta resursiem un konkurentu vietnēm – analizējot un strukturējot informāciju atbilstoši produktu kategorijām. Sistēmai jābūt pašmācības spējai, lai tā, saņemot atgriezenisko saiti par datu kvalitāti, uzlabotu informācijas atlases, tulkošanas un strukturēšanas precizitāti laika gaitā.

Normatīvo prasību atbilstība

Funkcionalitāte: E-komercijas veikalam un MI risinājumam jāatbilst GDPR prasībām.

Sagaidāmie rezultāti pēc ieviešanas:

Funkcionalitāte: Automatizēts mākslīgā intelekta risinājums, kas nodrošina produktu datu automātisku iegūšanu, tulkošanu un strukturēšanu no vairākiem avotiem – ražotāju pirmavotiem, interneta resursiem un konkurentu vietnēm. Risinājums ievieto apstrādātos datus ERP sistēmā atbilstošajos laukos, nodrošinot to sinhronizāciju ar e-komercijas platformu. Sistēma samazina manuālās datu ievades apjomu, paātrina jaunu produktu ieviešanu un uzlabo datu kvalitāti, ievērojot Vispārīgās datu aizsardzības regulas (GDPR) prasības.

Tehniskie parametri:

- Automatizēta datu ieguve, tulkošana un strukturēšana par aptuveni 18 000 produktiem latviešu un angļu valodā.
- Ikmēneša datu papildinājumi par aptuveni 100 jauniem produktiem.
- Datu precizitāte – ne mazāka kā 80 %.
- Datu sinhronizācija ar ERP sistēmu – automātiska, vismaz reizi dienā.
- Sistēmas pieejamība – vismaz 99,5 %.
- Risinājuma pašmācības spēja, izmantojot atgriezenisko saiti par datu kvalitāti, lai uzlabotu atlases un strukturēšanas precizitāti.
- Droša API integrācija starp mākslīgā intelekta risinājumu, ERP un e-komercijas sistēmām.

2. Funkcionālās prasības

Izstrādes vides sagatavošana

Funkcionalitāte: Izstrādes vides sagatavošana ir svarīgs solis pirms programmatūras izstrādes sākšanas, jo tā nodrošina, ka viss nepieciešamais ir gatavs darbam.

Tehniskais apraksts: Izstrādes vides sagatavošanā iekļauj:

- Izstrādes servera izveide, konfigurēšana
- DEV izstrādes un Lokālās darba vides sagatavošana darbam

Dizaina ieviešana

Funkcionalitāte: Uzsākot dizaina ieviešanu nepieciešams uzstādīt pielāgotās tēmas un internetveikala platformu, to pielāgot un konfigurēt.

1. Sāklapa

Tehniskais apraksts: Sākumlapa sastāvēs no septiņiem informatīviem blokiem

- Hero baneris ar video
- Unikālās vērtības, priekšrocības
- Top produktu kategorijas
- Ražotāju logo
- Produktu slaidieris
- Informatīvs bloks ar attēlu, tekstu un tabiem
- Informatīvs bloks ar attēlu un tekstu

2. Hederis, footeris, megamenu

Tehniskais apraksts:

- Augšā kontaktinformācija, valodas un lietotāja statuss, apakšā navigācija ar logotipu, meklēšanas funkciju un piedāvājumu dropdown.
- Divi grozi - pirkumu un pieprasījumiem (Request a quote).
- Autenticēti lietotāji redz profilu, pasūtījumus un personalizāciju, bet neautenticētie – tikai pamatfunkcijas.
- Notifikācijas - vairāki veidi.
- Divu līmeņu footeris - augšā noderīgas saites, apakšā autortiesības, maksājumu un sociālo tīklu ikonas.

3. Katalogs - Produktu kategoriju skats

Tehniskais apraksts: Automātiski izvilktas kategoriju kartiņas, teksta bloks

4. Katalogs - Režģa un Saraksta skats

Tehniskais apraksts:

- Produktu saraksta lapai jānodrošina lietotājam ērta un intuitīva navigācija ar vairākām pielāgojamām iespējām.
- Jābūt pielāgotiem filtriem un aktīvo filtru blokam, kas parāda lietotāja izvēles un ļauj tās ātri noņemt. Lietotājam jāspēj šķirot produktus pēc dažādiem kritērijiem (piemēram, cena, jaunums, popularitāte).
- Jānodrošina skata maiņa starp režģa un saraksta izkārtojumu, saglabājot lietotāja izvēli pārlūkošanas laikā.
- Produktu sarakstā jāizmanto pielāgoti produktu podi ar vienotu dizainu un dinamisku datu ielādi.
- Papildus, meklēšanas lauks sarakstā lapā jābūt vizuāli saskaņotam ar globālo meklēšanas stilu un jānodrošina ātri, kontekstuāli rezultāti.

5. Katalogs - Atvērta produkta skats

Tehniskais apraksts:

- Produkta detalizācijas lapai jānodrošina pilnvērtīga informācija un interaktīvas iespējas, kas pielāgojas gan lietotāja statusam, gan klientu grupai.
- Jāiekļauj attēlu galerija, kā arī produktu birkas (labels), piemēram, “Jauns”, “Akcija”, “Top produkts”.
- Ražotāja logo jābūt klikšķināmam, novirzot lietotāju uz attiecīgo ražotāja produktu saraksta lapu.
- Jānodrošina atgriezumam, gabalu informācija - svarīgi nodrošināt lietotājam iespēju šos gabalus iegādāties, tādējādi iztīrot noliktavā uzkrāto daudzumu.

- Notifikāciju/paziņojumu sistēma informē lietotāju par svarīgām darbībām (piem., produkta pieejamību, kļūdām, pievienošanu grozam).
- Produkta cena jābūt dinamiskai, atkarīgai no klientu grupas.
- Lapai jāiekļauj arī piegādes iespēju sadaļa ar detalizētu informāciju par termiņiem un piegādes metodēm.
- Jābūt tehniskajai informācijai un produkta aprakstam, kas strukturēti skaidrās sadaļās vai tabulā.
- Papildus jāparedz produktu slaideri, kas attēlo līdzīgus vai papildinošus produktus, ar automātisku vai manuālu ritināšanu.

6. Katalogs - Mini grozi

Tehniskais apraksts:

- Jāizstrādā mini grozi, kuros redzams produktu saraksts, kas dinamiski attēlo izvēlētos produktus ar atbilstošiem nosaukumiem, cenām, daudzumu un attēliem.
- Kopsavilkuma bloks jāattēlo skaidri strukturētā formā, parādot pasūtījuma vai pieprasījuma kopējo vērtību, PVN un citus aprēķinus.
- Jāiekļauj atbilstošas pogas (piemēram, “Pievienot grozam”, “Nosūtīt pieprasījumu”, “Tālāk uz apmaksu”), kas veicina konversijas un atbilst lietotāja darbplūsmai.
- Sistēmā jābūt diviem mini groziem - vienam pieprasījuma funkcionalitātei un otram standarta pirkuma grozam. Katram jābūt ar savu ikonu, kopsavilkuma logu un atbilstošu darbību loģiku.

7. Pieprasījums - Produktu grozs (quote)

Tehniskais apraksts:

- Sadaļai jānodrošina lietotājam iespēja pārskatīt izvēlētos produktus, pievienot papildu informāciju un iesniegt pielāgotu pieprasījumu.
- Lapai jāattēlo produktu saraksts, kurā redzami visi pieprasījumā iekļautie produkti ar būtisko informāciju - nosaukumu, daudzumu, cenu (ja pieejama) un attēlu. Lietotājam jābūt iespējai rediģēt vai noņemt produktus no saraksta.
- Jāiekļauj kopsavilkuma bloks ar pasūtījuma vai pieprasījuma kopsummu un papildus komentāra lauku, kurā lietotājs var ierakstīt piezīmes, specifikācijas vai īpašas prasības.
- Turklāt jāparedz funkcionalitāte, lai pievienotu jaunu produktu - lietotājs var manuāli ievadīt produkta nosaukumu, aprakstu, daudzumu un citus parametrus. Šis pielāgotais produkts tiek iekļauts kopējā sarakstā un apstrādāts līdzīgi kā standarta produkti.

8. Katalogs - Produktu grozs

Tehniskais apraksts:

- Grozam jānodrošina pārskatāma un funkcionāla lietotāja pieredze ar iespējām rediģēt pasūtījumu, pievienot komentārus un saņemt atbilstošus paziņojumus.
- Lapai jāattēlo produktu saraksts ar katra produkta nosaukumu, attēlu, daudzumu, cenu un kopējo summu. Lietotājam jābūt iespējai mainīt daudzumu vai dzēst produktus no groza.
- Zemāk jāparādās kopsavilkuma blokam ar kopējo vērtību, PVN un citiem aprēķiniem, kā arī komentāra laukam, kur lietotājs var pievienot piezīmes vai papildu informāciju pasūtījumam.
- Jāiekļauj notifikāciju sistēma, kas informē par statusa izmaiņām (piem., “Produkts izņemts no groza”, “Piegādes nosacījumi atjaunoti”).
- Papildus jābūt progresā bāram, kas rāda, cik daudz vēl jāiegādājas, lai sasniegtu bezmaksas piegādi, balstoties uz reģionu.

- Lietotājam jābūt pieejamam nolaižamam laukam (dropdown) ar papildu informāciju par piegādi, kur aprakstīti piegādes termiņi, nosacījumi un izmaksas.
- Turklāt jānodrošina funkcionalitāte, kas ļauj pārvērst esošo grozu par pieprasījumu - gadījumos, kad nepieciešams apstiprinājums pirms pasūtījuma veikšanas.

9. Katalogs - Pasūtījuma noformēšana

Tehniskais apraksts:

- Pasūtījuma noformēšanas lapai jānodrošina pārskatāma, lietotājam draudzīga un vizuāli vienota pasūtījuma noformēšanas pieredze.
- Jāiekļauj visi nepieciešamie informācijas lauki, tostarp klienta dati, piegādes adrese, kontaktinformācija un apmaksas informācija. Laukiem jābūt skaidri strukturētiem un validējamiem, lai samazinātu kļūdu iespēju ievades laikā.
- Lapā jāattēlo pasūtījuma kopsavilkums ar “sticky” funkcionalitāti, kas nodrošina, ka kopsavilkuma bloks vienmēr ir redzams, lietotājam ritinot lapu.
- Jānodrošina arī piegādes un apmaksas metožu stilošana, lai tās vizuāli atbilstu lapas dizainam un būtu viegli uztveramas. Izvēles elementi (radiopogas, dropdowni, pogas) jāizceļ skaidri, nodrošinot ērtu izvēli un saprotamu lietošanas plūsmu.

10. Katalogs - Pasūtījuma & Pieprasījuma apstiprinājuma skati

Tehniskais apraksts:

- Sistēmai jāparedz divas atsevišķas paldies lapas – viena standarta pasūtījumam un otra pieprasījumam, katrai ar atbilstošu saturu un datu atspoguļojumu.
- Pieprasījuma paldies lapā jāattēlo lietotāja iesniegto produktu izklāsts ar to nosaukumiem, daudzumiem un specifikācijām. Jāiekļauj arī informācija par to, ka pieprasījums ir veiksmīgi nosūtīts un tiks apstrādāts, kā arī iespēja atgriezties uz produktu katalogu vai kontaktēties ar pārdošanas komandu.
- Standarta pasūtījuma paldies lapā jāparāda detalizēts produktu izklāsts, kā arī piegādes metode, apmaksas metode un izmaksu kopsavilkums (produktu summa, PVN, piegādes maksa un kopējā summa). Lapa kalpo kā apstiprinājums lietotājam par veiksmīgi noformētu pasūtījumu.

11. Produktu meklēšanas rezultāti

Tehniskais apraksts:

- Lapas dizains un izkārtojums tiek balstīts uz produktu režģa skatu, nodrošinot vizuālu konsekveni ar produkta saraksta skatu. Produkti jāattēlo vienotā stilā ar tām pašām produktu kartiņām, filtriem un navigācijas principiem.
- Meklēšanas rezultāti jāatjauno reālajā laikā vai pēc meklēšanas apstiprināšanas, parādot tos režģa skatā ar iespēju izmantot esošos filtrus un šķirošanas opcijas.

12. Lietotāja profils

Tehniskais apraksts:

Autentifikācija:

- Sistēmai jānodrošina lietotāja noklusētā autorizācija, kas tiek attēlota kā galvenā piekļuves forma, ja lietotājs nav pieteicies.
- Jāizstrādā skaidri strukturēti autorizācijas lauki - e-pasts un parole, ar atbilstošu validāciju un kļūdu paziņojumiem. Jāparedz arī papildu opcijas, piemēram, “Aizmirsi paroli?” un “Reģistrēties”.
- Lietotājam jābūt iespējai navigēt uz citām lapām (piemēram, sākumlapu, produktu sarakstu vai palīdzības sadaļu), neizejot no autorizācijas konteksta, lai saglabātu vienmērīgu lietošanas plūsmu un nepieļautu bloķējošus stāvokļus.

Reģistrācija:

- Jāizstrādā pielāgota forma, kas ļauj lietotājiem nosūtīt ziņojumus tieši uz klienta norādīto e-pasta adresi. Forma jāveido atbilstoši dizaina vadlīnijām un jānodrošina skaidra ievades struktūra.
- Jānodrošina validācija, kļūdu paziņojumi un lietotājam saprotams iesniegšanas apstiprinājums.
- Jāizstrādā datu apstrāde un droša e-pasta nosūtīšana uz norādīto adresi.
- Jāizveido arī e-pasta konfigurācija ar automātisku apstiprinājuma atbildi lietotājam, kas informē par ziņojuma saņemšanu un turpmāko apstrādi.

Sākuma skats: Pirmais skats, lietotājam ielogojoties profilā

- Sistēmai jānodrošina paziņojumu atrādišana, kas automātiski pārbauda, vai lietotājam ir pieejami jauni piedāvājumi. Šai pārbaudei jānotiek dinamiski - ielādējot lapu vai ar noteiktu intervālu, lai lietotājs vienmēr redzētu aktuālo informāciju.
- Ja tiek konstatēti jauni piedāvājumi, sāna navigācijā pie sadaļas "Piedāvājumi" jāparādās vizuālam indikatoram (piemēram, sarkanam aplītim ar skaitu vai punktam), kas norāda, ka ir jauns saturs, ko lietotājs vēl nav apskatījis.

Lietotāja profils:

- Sistēmai jānodrošina funkcionalitāte, kas attēlo informāciju par klientu lietotāja profilā. Datu izvadei jābūt strukturētai un viegli uztveramai, ar skaidru informācijas dalījumu.
- Jānodrošina, ka dati tiek ielādēti droši un atbilstoši lietotāja piekļuves līmenim - tikai autorizēti lietotāji redz savu informāciju.
- Lai izmantotu lietotāju datus, tiek aizpildīta forma.

Kredītlimits:

- Sistēmai jānodrošina kredītlimita kopsavilkuma sadaļa, kas sniedz lietotājam pārskatāmu informāciju par viņa piešķirto un izmantoto kredītlimitu.

Konta apakšlietotāji:

- Tiek atrādīta informācija par uzņēmuma kontam piesaistītajiem lietotājiem.
- Nodrošināt iespēju veikt izmaiņas apakšlietotāja datus vai to dzēst.
- Iespēja pievienot jaunu apakšlietotāju, aizpildot datu laukus, apstiprinājums ERP pusē.

Piedāvājumi:

- Nodrošināts piedāvājuma pārskats.
- Prasības sīkāk aprakstītas pie B2B funkcijām.

Pasūtījumi - saraksts:

- Sistēmai jānodrošina pasūtījumu saraksts, kas ļauj lietotājam pārskatīt visus veiksmīgi noformētos pasūtījumus.
- Sarakstā jāattēlo būtiskā informācija par katru pasūtījumu - pasūtījuma numurs, datums, statuss, summa. Lietotājam jābūt iespējai atvērt detalizētu skatījumu.
- Datiem jāatjaunojas dinamiski no sistēmas (piemēram, ERP vai CMS), nodrošinot, ka lietotājs vienmēr redz aktuālo informāciju.

OFFLINE Pasūtījuma saraksts:

- Sistēmai jānodrošina pasūtījumu saraksts, kas ļauj lietotājam pārskatīt visus noformētos pasūtījumus offline.
- Jānodrošina sinhronizācija starp ERP un B2B platformu

Pasūtījumi - atvērts pasūtījums:

- Lietotājam jābūt iespējai atvērt detalizētu skatījumu, kur redzami pasūtījuma produkti, maksājuma statuss un piegādes informācija.
- Prasības sīkāk aprakstītas pie B2B funkcijām

Adreses:

- Prasības sīkāk aprakstītas pie B2B funkcijām

Reklamācijas forma:

- Sistēmai jānodrošina dažādu tipu formas lauki, nodrošinot vienotu stilu un funkcionalitāti.
- Papildus jāparedz iespēja pielāgot laukus konkrētām vajadzībām (piemēram, dinamiski dropdowni vai lauku atkarības no citiem ievades datiem).
- Sinhrozināts ar atvērta pasūtījuma informāciju, automatizācija lauku aizpildināšanā

13. Kontaktinformācija

Tehniskais apraksts:

- Lapai jānodrošina lietotājam ērta piekļuve uzņēmuma kontaktinformācijai un tiešās saziņas iespējai.
- Jāattēlo uzņēmuma kontaktinformācija, tostarp adrese, tālrunis, e-pasts un darba laiks, izvietota skaidrā un vizuāli viegli uztveramā veidā.
- Jāiekļauj saziņas forma, kas ļauj lietotājam nosūtīt ziņojumu tieši uzņēmumam. Forma jāveido ar validāciju, lietotājam draudzīgu struktūru un automātisku apstiprinājumu par veiksmīgu iesniegšanu.
- Jāiekļauj karte (piemēram, Google Maps integrācija), kas parāda uzņēmuma atrašanās vietu un ļauj lietotājam ērti plānot vizīti vai iegūt norādes.

14. Par mums

Tehniskais apraksts: Standarta informatīvie bloki

15. Projekti

Tehniskais apraksts:

- Sistēmai jānodrošina projektiem veltīta lapa, kas sniedz lietotājam pārskatāmu informāciju par uzņēmuma īstenotajiem projektiem.
- Katram projektam jābūt atsevišķam blokam vai sadaļai ar projekta aprakstu (nosaukums, īss kopsavilkums) un attēlu galeriju, kas vizuāli atspoguļo projekta norisi vai rezultātus.

16. Ražotāji

Tehniskais apraksts:

- Lapas augšdaļā jāattēlo top 10 ražotāji, balstoties uz noteiktiem kritērijiem (piemēram, pārdošanas apjomu, popularitāti vai aktuālajiem piedāvājumiem). Katram ražotājam jābūt attēlotam ar nosaukumu un logo.
- Zemāk jāparāda pilns ražotāju saraksts, kas ļauj lietotājam pārlūkot ražotājus pēc alfabēta. Jānodrošina alfabētiskā navigācija (piem., A - Z filtri vai burtu izvēlne), kas ļauj ātri atrast konkrētu ražotāju.
- Katrs ražotāja logo ir klikšķināms un novirza lietotāju uz attiecīgo produktu saraksta skatu, kur tiek attēloti šī ražotāja produkti.

17. 404. kļūdu paziņojuma lapa

Tehniskais apraksts: Standarta 404 erora lapa.

18. Satura bloku izklājlapa

Tehniskais apraksts:

- Jāizstrādā universāls lapas templeits, no kura var veidot satura lapas (piemēram, “Privātuma politika”, “Piegādes informācija” u.c.), nodrošinot vienotu dizainu un vieglu uzturēšanu.

19. B2B un B2C atšķirības - autentificēts, neautentificēts

Tehniskais apraksts:

- Sistēmai jānodrošina, ka saturs un funkcionalitāte pielāgojas atbilstoši lietotāja tipam - B2C (privātpersonas) vai B2B (biznesa klienti).
- Dažādi lapu atvērumi un elementi (piemēram, cenas, pogas) var atšķirties starp B2C un B2B lietotājiem. Šī pielāgošanās jānodrošina gan dizainiski, gan tehniski, izmantojot lietotāja lomas vai konta tipu.

Moduļu uzstādīšana un konfigurēšana

Funkcionalitāte: Standarta moduļu uzstādīšana un konfigurēšana nodrošina mājaslapas stabilu darbību, drošību un uzticamību. Tā garantē, ka vietne izmanto pārbaudītus, saderīgus risinājumus, kurus ir viegli uzturēt un atjaunināt.

Tehniskais apraksts: moduļu vai custom risinājumu uzstādīšana balstoties uz biznesa vajadzībām un labajām praksēm.

- Lai B2B mājaslapa būtu uzticama, ātra un droša, tai jānodrošina vairāki pamatprincipi.
- Laba tehniskā optimizācija uzlabo redzamību meklētājos un nodrošina stabilu darbību pat pie lielas slodzes.
- Ātra ielāde un satura piegāde no uzticamiem serveriem uzlabo lietotāja pieredzi un veicina sadarbību ar klientiem.
- Drošība un datu aizsardzība ir būtiska, lai pasargātu uzņēmuma un klientu informāciju, savukārt regulāras dublējumkopijas nodrošina nepārtrauktu darbību neparedzētu situāciju gadījumā.
- Svarīgi arī uzturēt drošu un uzticamu saziņu ar klientiem, novērst surogātpastu un nodrošināt atbilstību datu aizsardzības prasībām.
- Daudzvalodības atbalsts palīdz efektīvi uzrunāt starptautiskos partnerus un stiprina uzņēmuma klātbūtni dažādos tirgos.

Moduļu un funkcionalitātes pielāgošana

Tehniskais apraksts:

Papildus valodas pievienošana un konfigurēšana:

- Aktivizēt un konfigurēt moduli visām mērķa valodām; LV kā pamata valoda.
- Veikt korekcijas un nepilnību novēršanu: tulkojumu kartējums, URL struktūra, dizaina nianšes, trūkstošie tulkojumi.

Uzlabota meklētāja funkcionalitāte:

- Paplašinātā meklēšana: Jāizstrādā paplašinātā meklēšana funkcionalitāte, kas ļauj lietotājam veikt detalizētu meklēšanu pēc vairākiem kritērijiem - piemēram, produkta nosaukuma, koda, kategorijas, ražotāja, cenas diapazona un citiem parametriem.

Performances optimizācija:

- Samazinās laiks līdz satura parādīšanai, kas uzlabo lietotāju apmierinātību un samazina atlēcienu skaitu.
- Labāka pozīcija meklētājos - meklētājprogrammas dod priekšroku tehniski optimizētām lapām.
- Mazāks servera noslogojums - kešatmiņa un efektīva resursu izmantošana samazina serveru izmaksas un uzlabo stabilitāti.

- Uzticamāka darbība pie lielas noslodzes - lapa spēj apkalpot vairāk apmeklētāju vienlaicīgi bez kļūmēm.
- Uzlabota konversija un lietotāju iesaiste - ātra un responsīva lapa motivē potenciālos klientus ilgāk palikt un veikt darbības (piemēram, sazināties vai pieprasīt piedāvājumu).

B2B funkcijas

Tehniskais apraksts:

Dinamiskas cenas:

- Sistēmā tiek definētas trīs klientu grupas.
- Pēc lietotāja autorizācijas sistēma automātiski nolasa lietotāja grupu (no profila/ERP) un attēlo atbilstošās cenas
- Cenas un aprēķini tiek pielāgoti grupai reālā laikā, nodrošinot konsekventu un precīzu informāciju.

Dinamiskas atlaides:

- Sistēmā pastāv dažādas klientu grupas, kurām visām tiek piemērots viens kopīgs mark-up uz bāzes cenu. Tomēr atlaides tiek aprēķinātas dinamiskā veidā, balstoties uz konkrētās klientu grupas noteikumiem vai produktu.
- Atlaides sistēmai jābūt elastīgai un automatizētai, lai tā pielāgotu gala cenu atbilstoši gan klienta grupai, gan produkta kategorijai vai akcijas nosacījumiem.
- Cenu un atlaides attēlojums jābūt konsekventam visos moduļos - produktu lapās, grozā u.t.t.

Kompānijas un subkompāniju menedžments:

- Sistēmai jānodrošina iespēja kompānijas galvenajam lietotājam pievienot papildu lietotājus (sublietotājus), kuri var veikt pasūtījumus uzņēmuma vārdā.
- Katram uzņēmumam var būt maksimāli 10 sublietotāji, un viņu tiesības jābalsta uz galvenā konta autorizāciju un piešķirtajiem piekļuves līmeņiem.
- Sublietotājiem jābūt iespējai pieteikties ar savu kontu, redzēt uzņēmuma informāciju, veikt pasūtījumus un piekļūt kopīgai pasūtījumu vēsturei.
- Galvenajam lietotājam jābūt iespējai pārvaldīt sublietotājus - pievienot vai dzēst kontus.

Kompānijas kredīti:

- Sistēmai jānodrošina, ka katram lietotājam (klientam) tiek piesaistīts kredītlimits saskaņā ar līgumu. Kredītlimita dati tiek identificēti un ielādēti, izmantojot klienta unikālo ID.
- Atkarībā no atlikušā kredīta apjoma, sistēma automātiski attēlo atbilstošās apmaksas iespējas.
- Ja atlikušais kredīts ir pietiekams, lietotājam pieejama pirkuma veikšana ar kredītu.
- Ja kredītlimits ir sasniegts vai pārsniegts, sistēma rāda brīdinājumu un piedāvā alternatīvas apmaksas metodes (piem., priekšapmaksa, karšu maksājums).
- Dati par kredītlimitu jāatjaunojas dinamiski no ERP sistēmas, nodrošinot precīzu un aktuālu informāciju katra lietotāja profilā un pasūtījuma laikā.

B2B reģistrācija:

- Jauna lietotāja izveide notiek manuālā procesa ietvaros.
- Kad lietotājs aizpilda reģistrācijas formu, šī informācija automātiski tiek nosūtīta atbildīgajam menedžerim pārskatīšanai un apstiprināšanai.
- Pēc apstiprinājuma menedžeris manuāli izveido lietotāju ERP sistēmā, piešķirot tam atbilstošu klienta ID, grupu, kredītlimitu un piekļuves tiesības.

- Pēc lietotāja izveides ERP sistēmā, dati tiek sinhronizēti ar platformu, un jaunais lietotājs var pieteikties savā kontā. Procesā jānodrošina, ka forma satur visus nepieciešamos laukus (piem., uzņēmuma nosaukums, reģistrācijas numurs, kontaktinformācija, e-pasts, vēlamais lietotājvārds).

B2B Lietotāju grupas / Grupu noteikumi:

- Sistēmai jānodrošina iespēja izveidot pielāgotas lietotāju grupas, kas atšķiras pēc noteiktiem parametriem (piemēram, klientu tips, atlaides, piekļuves tiesības vai maksājumu noteikumi).
- Risinājumam jābūt dinamiskam un paplašināmam, ļaujot administratoram vidē pievienot jaunas grupas un mainīt to noteikumus bez izstrādes iejaukšanās.

Pieprasījums / Pieprasījumu grozs:

- Izstrādāt pielāgotu (custom) Request a Quote funkcionalitāti, kas nodrošina cenu pieprasījumu iesniegšanu atbilstoši konkrētā klienta biznesa procesiem un integrācijas prasībām.
- Plūsma pielāgota klienta vajadzībām un integrācijām: groza saturs → iesniegšana → statusu pārvaldība.
- Integrācija un sinhronizācijai ar ERP.
- Paziņojumi: e-pasts klientam (apstiprinājums) un menedžerim; profila sadaļā - vēsture un statuss.

Piedāvājumi (Offers):

- Katrs piedāvājums tiek saglabāts kā atsevišķs ieraksts ar konkrētiem laukiem.
- Personalizēta piekļuve: piedāvājumi tiek atlasīti pēc lietotāja ID (tikai īpašnieks un administratori var skatīt/rediģēt).
- Statusi: Draft (iekšējais), Submitted, Quoted, Approved, Cancelled, Expired. u.t.t.
- Apstiprināts piedāvājums → pāradresē uz standarta groza/pasūtījuma noformēšanas plūsmu.
- Atcelt: statusu maina uz Cancelled; lietotājam rāda apstiprinājumu un iespēju "Veidot jaunu pieprasījumu".
- Katram piedāvājumam ir noteikts derīguma laiks
- Pēc termiņa: "Apstiprināt"/"Atcelt", rāda CTA "Veidot jaunu pieprasījumu"
- Lietotāja profilā sadaļa "Mani piedāvājumi" ar sarakstu (numurs, datums, statuss, summa u.t.t.)
- Integrācijas/validācija
- Cenu/krājumu validācija apstiprināšanas brīdī; neatbilstību gadījumā rāda kļūdas un piedāvā jauna pieprasījuma izveidi.
- Pieeja darbībām tikai ar autorizētu lietotāju.

Atgrieztu (gabalu) atrādīšanas loģika:

- Ieviest BE loģiku, kas ļauj tirgot vadus pa garumiem, pārvaldīt nogrieztos gabalus un atlikumus (spoles atlikušais metru skaits).
- Algoritms gabalu atrādīšanai un atzīmēšanai.

Sublietotāju statusa pārbaude:

- Sistēmai jānodrošina mehānisms, kas automātiski identificē lietotājus, kuri nav veikuši pirkumu pēdējo 6 mēnešu laikā.
- Procesam jāvalidē, vai konts tiek dzēsts pilnībā vai tikai deaktivizēts atbilstoši uzņēmuma drošības un datu glabāšanas politikai.

Integrācijas

Tehniskais apraksts:

Norēķinu metodes ieviešana:

- Banklink integrācija - Nodrošināt iespēju klientam veikt maksājumu, izmantojot tiešos banku savienojumus (banklink). Atbalstīt populārākās vietējās bankas.
- Kredītkaršu maksājumi- Nodrošināt kredītkaršu maksājumu iespēju.
- Apmaksa ar rēķinu - Nodrošināt iespēju ģenerēt un nosūtīt rēķinu klientam pēc pasūtījuma veikšanas.
- B2B klientu apmaksas metodes jāpielāgo individuāli, balstoties uz klienta līguma nosacījumiem.

Piegādes metodes un loģiku ieviešana:

- Saņemšana noliktavā - Klientam jābūt iespējai izvēlēties preču saņemšanu noliktavā. Noliktavas adrese un darba laiks jābūt redzamiem pasūtījuma noformēšanas solī.
- Piegāde ar kurjeru - Piegādes cena jāaprēķina automātiski pēc formulas: Piegādes cena = preču svars (no X kg līdz X kg) + reģions (pēc klienta cenu lapas). Sistēmai jānodrošina iespēja importēt un atjaunot cenu lapas pēc reģioniem. Piegādes cenas jāaprēķina, pamatojoties uz klienta ievadīto adresi un pasūtījuma svaru.
- Bezmaksas piegādes nosacījumi - jābūt iespējai konfigurēt sliekšni vai nosacījumu, pie kura piegāde kļūst bezmaksas.

MI risinājums

Funkcionalitāte: Iegūt MI risinājumu liela datu apjoma ievākšanasai un organizēšanai. Atvieglot manuālu preču kartiņu datu ievākšanu, organizēšanu un apstrādi.

Tehniskais apraksts:

1. Produktu datu iegūšana:
 - Produkta apraksti (eng, lv),
 - Atribūti (tehniskie parametri), katrai kategorijai
 - Ražotāju sertifikāti, logo
 - Produktu attēli (links)
2. Nepieciešama informācija ap 18 000 produkti
3. Katru mēnesi jauni artikuli - ap 100
4. Datus ielasa ERP, sinhronizē ar e-veikalu
5. MI risinājums nodrošina, ka ERP laukos tiek ielasīta konkrētā informācija
6. Automatizēta risinājuma nodrošināšana

ERP integrācijas

Funkcionalitāte: ERP integrācijas galvenā funkcija ir nodrošināt vienotu datu plūsmu starp uzņēmuma resursu plānošanas sistēmu (ERP) un e-komercijas platformu (e-veikalu), lai novērstu manuālu datu ievadi, nodrošinātu precizitāti un automatizētu galvenos biznesa procesus.

Tehniskais apraksts:

- Datu sinhronizācija
- Produktu pārvaldība
- Pasūtījumu apstrāde
- Cenu un krājumu kontrole

Citi uzdevumi

Tehniskais apraksts:

- Definēt e-pastu tipus, balstoties uz statusa maiņu, sagatavot epasta informāciju latviešu valodā.

- Sniegt ieteikumus, vadlīnijas SEO draudzīgu tekstu izstrādei
- Nodrošināt internetveikala testēšanu izstrādes gaitām un pirms go-live, uzlabojumu veikšana.

Projekta palaišana

Funkcionalitāte: Dažādu darbību izpildi lapas palaišanas brīdī un pēc tās.

Tehniskais apraksts:

- Sagatavot un konfigurēt serveri.
- Publicēšana uz servera.
- Google Analytics un GTM uzstādīšana un konfigurēšana.
- Google Search Console uzstādīšana.
- Sagatavot instrukcijas, apmācības partneriem un darbam ar B2B sistēmu.
- Nepieciešams SEO audits pēc lapas palaišanas.

3. Integrācijas un tehniskā struktūra

ERP integrācijas

Funkcionalitāte: ERP integrācijas galvenā funkcija ir nodrošināt vienotu datu plūsmu starp uzņēmuma resursu plānošanas sistēmu (ERP) un e-komercijas platformu (e-veikalu), lai novērstu manuālu datu ievadi, nodrošinātu precizitāti un automatizētu galvenos biznesa procesus.

Tehniskais apraksts:

Integrācijas bāzes setups:

- Jāizstrādā integrācijas pamatstruktūra, kas nodrošina drošu, mērogojamu un uzturamu datu apmaiņu starp e-veikalu un ERP sistēmu.
- Bāzes arhitektūrai jāatbalsta modulāru integrāciju, kas ļauj nākotnē pievienot papildu funkcionalitāti (piemēram, jaunas datu plūsmas vai trešo pušu sistēmas) bez būtiskām izmaiņām kodā.
- Integrācija jāveido tā, lai būtu iespējama divvirzienu datu sinhronizācija (ERP ↔ e-veikals),
- Jānodrošina elastība un stabilitāte, lai sistēma spētu apstrādāt lielu datu apjomu bez veikspējas zudumiem.

Produkts

- Pirmreizējais produktu imports nodrošina sākotnējo datu ielādi e-veikala vai ERP sistēmā no ārējiem avotiem (piemēram, ražotāju failiem vai esošas datubāzes).
- Procesam jābūt automatizētam, bet ar manuālu vadību (iespēja testēt un apstiprināt pirms pilna ielādes).
- Jauna produkta izveide var notikt automātiski (no ERP vai ražotāja faila) vai manuāli (e-veikala pārvaldībā).
- Jāparedz opcija “draft” (melnraksta) režīmam, kur produkts tiek sagatavots, bet vēl nav redzams klientiem.
- Produkta atjaunošanas process nodrošina regulāru vai notikumu balstītu esošo produktu datu sinhronizāciju starp ERP un e-veikalu.
- Produkta dzēšana vai statusa maiņa jāveic kontrolētā veidā, lai novērstu datu zudumu un saglabātu biznesa loģikas integritāti.
- Produkta informācijas updeits reizi 1-2 stundās

B2B Lietotājs

- Sistēmai jānodrošina iespēja importēt lietotājus no ārēja avota (piemēram, ERP vai API).

- Importā jāiekļauj lietotāja pamatinformācija.
- Pēc jauna lietotāja izveides sistēmā jānosūta automātisks e-pasts ar piekļuves informāciju (lietotājvārds, paroles izveides saite, pamatinstrukcija).
- E-pasta saturs jābūt pielāgojamam un atbilstošam uzņēmuma zīmola vadlīnijām.
- Sistēmai jānodrošina iespēja atjaunot lietotāja datus gan manuāli, gan automatizēti (no ERP vai cita avota).
- Jānodrošina iespēja deaktivizēt lietotāju, saglabājot viņa datu vēsturi.
- Sistēmai jāļauj piešķirt lietotājam vienu vai vairākas grupas, kas nosaka viņa piekļuves līmeni un tiesības.
- Lietotāju informācijas updeits reizi 1-2 stundās.

Atlikumi

- Jānodrošina atlikumā pārbaude produktu saraksta skatā un pasūtījumu grozā.
- Grozā pievienošanas brīdī un pirms checkout jāveic atlikuma pārbaude.
- Neatbilstoša atlikuma gadījumā sistēmai jāparāda skaidru paziņojumu lietotājam.
- Atlikumu update ik pēc 15 minūtēm
- Atlikuma automātiska noņemšana ienākot pasūtījumam, pasūtījuma apstiprināšanas brīdī atlikumam jāsamazinās uzreiz, lai novērstu pārdošanu pāri krājumam.

Cenas

- Sistēmai jānodrošina iespēja importēt produktu cenas no ārēja avota.
- Cenu atjaunošana jāveic automātiski vai manuāli pēc nepieciešamības.
- Katram klientam cena jāaprēķina dinamiski, balstoties uz viņa grupu un cenu noteikumiem.
- Sistēmai jānodrošina, lai klientu grupu noteikumi būtu konfigurējami un rediģējam.
- Cenu updeits reizi 1-2 stundās.

Offline pasūtījums

- Ja ERP sistēmā tiek izveidots manuāls pasūtījums, kuram ir piesaistīts lietotājs, kas eksistē arī e-veikala sistēmas pusē, tad šis pasūtījums automātiski jāimportē uz e-veikalu.
- Klientam jābūt iespējai saņemt vairākus rēķinus, kas saistīti ar vienu vai vairākiem pasūtījumiem.
- Katram rēķinam jābūt sasaistītam ar konkrētu pasūtījumu un jāuzglabā ERP sistēmā ar unikālu identifikatoru.
- Integrācijai jāveic datu pārbaude pirms importa, lai ievēlētu tikai tos datus, kas nav iepriekš importēti, vai ir izmainīti ERP pusē kopš pēdējās sinhronizācijas.
- Offline pasūtījumu updeits reizi 1-2 stundās.

Pasūtījumu statusi

- Sistēmai jānodrošina, ka pasūtījumu statusi tiek automātiski sinhronizēti starp ERP un e-veikalu bez manuālas iejaukšanās.
- Katras izmaiņas ERP pusē (piem., Apstiprināts, Apstrādē, Nosūtīts, Piegādāts, Atcelts, Apmaksāts) jāatspoguļojas e-veikala lietotāja kontā reālajā laikā vai nākamajā sinhronizācijas ciklā.
- Lietotāja kontā statusiem jābūt skaidri attēlotiem ar nosaukumiem un/vai vizuāliem indikatoriem (piemēram, krāsas, ikonas).

Rēķini

- Sistēmai jānodrošina iespēja vienam pasūtījumam pievienot vairākus rēķinus, kas atspoguļo dažādus apmaksas vai piegādes etapus (piem., avansa rēķins, gala rēķins, papildrēķins u.c.).
- Katram rēķinam jābūt unikālam ar savu rēķina numuru, datumu, summu un statusu.

- Visi rēķini, kas saistīti ar konkrēto pasūtījumu, jābūt redzamiem gan ERP, gan e-veikala lietotāja kontā.

Piedāvājumi

- Sistēmai jānodrošina iespēja importēt piedāvājumus (quotes) no ERP uz e-veikalu.
- Importā jāiekļauj būtiskā informācija: piedāvājuma numurs, datums, statuss, produkti, cenas, atlaides, derīguma termiņš un klienta ID.
- Piedāvājumiem jābūt sasaistītiem ar konkrētu lietotāju e-veikala pusē, lai tie būtu pieejami klienta kontā.
- Importam jānotiek automatizēti, ar validācijas mehānismu, kas novērš dublikātu ielādi.
- Ja klients apstiprina vai noraida piedāvājumu e-veikala vidē, šīs izmaiņas jānosūta atpakaļ uz ERP.
- Pirms piedāvājuma importa e-veikala pusē sistēmai jāveic validācija pēc lietotāja ID un piedāvājuma numura.
- Informācijas updeits reizi dienā

Pieprasījums

- Izstrādāt pielāgotu (custom) Request a Quote funkcionalitāti, kas nodrošina cenu pieprasījumu iesniegšanu atbilstoši konkrētā klienta biznesa procesiem un integrācijas prasībām.
- Plūsma pielāgota klienta vajadzībām un integrācijām: groza saturs → iesniegšana → statusu pārvaldība.
- Integrācija un sinhronizācijai ar ERP.
- Paziņojumi: e-pasts klientam (apstiprinājums) un menedžerim; profila sadaļā - vēsture un statuss.

B2B kredītu limits

- Pēc noteikta trigeru (piemēram, ERP notikuma vai lietotāja darbības) sistēmai jāveic pārbaude, vai konkrētajam lietotājam ir mainījies kredīta limits.
- Ja izmaiņas konstatētas, sistēmai jāatjauno dati - t. i., jāsinhronizē tikai tie ieraksti, kuros kredīta limits ir mainīts, nevis visa klientu datu bāze.
- Ja lietotājam ir nepietiekams kredīta limits, sistēmai par to jāinformē, jāparāda atbilstošs paziņojums par kredīta ierobežojumu.
- Visām izmaiņām jābūt reģistrētām ar lietotāja ID, veco un jauno kredīta limitu, kā arī sinhronizācijas datumu un avotu.
- Informācijas updeits reizi dienā.

Kategoriju koks

- Mapošana jānotiek B2B pusē, nodrošinot, ka visas ERP sistēmā esošās produktu kategorijas tiek korekti sasaistītas ar atbilstošajām B2B struktūrām.
- Ja ERP sistēmā tiek izveidota jauna kategorija, tā automātiski jāparādās arī B2B vidē, saglabājot hierarhiju un saistītos parametrus (piem., nosaukums, ID).
- Jānodrošina kategoriju sinhronizācijas un atjaunināšanas process, kas pārbauda, vai kategorijas ir mainītas vai pievienotas kopš pēdējās sinhronizācijas.
- B2B pusē jābūt iespējai manuāli ierosināt sinhronizāciju un pārskatīt sinhronizācijas statusu vai kļūdu paziņojumus.
- Informācijas updeits reizi dienā.

MI risinājums

Funkcionalitāte: Iegūt MI risinājumu liela datu apjoma ievākšanai un organizēšanai. Atvieglo manuālu preču kartiņu datu ievākšanu, organizēšanu un apstrādi.

Tehniskais apraksts:

Datu ievākšanai MI risinājuma vajadzību izpēte:

- Visas biznesa un tehniskās vajadzības jāapraksta centralizēti, strukturētā formātā (piemēram, “Requirement” vai “Feature” dokumentā).
- Dokumentācijai jāietver vajadzības mērķis, problēmas apraksts, ietekme uz sistēmu, iesaistītās puses un statusa informācija. Vajadzību dokumentēšana kalpo kā pamats izstrādes, testēšanas un ieviešanas posmiem.
- Pirms tehnisko procesu ieviešanas tie jāvalidē, lai pārliecinātos, ka tie atbilst faktiskajām biznesa vajadzībām un sistēmas iespējām.
- Pirms datu integrācijas sistēmā jāveic ražotāju failu (piemēram, produktu, cenu, noliktavas datu) pārbaude un validācija.

Atribūtu definēšana:

- Katram produktu grupas tipam jābūt noteiktam nepieciešamo atribūtu kopumam (piemēram, izmērs, krāsa, materiāls, svars u.c.), kas nodrošina konsekventu datu struktūru un filtrēšanas iespējas e-komercijas sistēmā.

Prototipa izstrāde:

- Pirms risinājuma ieviešanas jāveic tirgus un tehniskā izpēte, lai noteiktu optimālo pieeju gan funkcionalitātes, gan izmaksu ziņā.
- Jāizstrādā testējams prototips, lai analizētu procesu plūsmu, funkcionalitātes vajadzības un sistēmas iestatījumu (aģenta setup) sarežģītību.
- Prototipam jāaptver dažādi gadījumi – gan vienkārši produkti, gan produkti ar vairākiem variantiem vai atribūtiem. Šis posms kalpo kā pamats efektīva produkta modeļa un datu struktūras definēšanai.
- Izpētes un prototipēšanas laikā jāveic meklēšana trīs līmeņos: Ražotāju faili, meklētājprogramma, konkurenti.
- Šāda daudzlīmeņu pieeja nodrošina pilnīgu pārskatāmību un ļauj izvērtēt gan datu kvalitāti, gan lietojamību gala lietotājam.

Attēlu apstrāde:

- Jādefinē skaidri scenāriji, kādos veidos un no kādiem avotiem tiks iegūti produktu attēli (piemēram, no ražotāju failiem, ārējām datubāzēm, manuālas augšupielādes).
- Katram scenārijam jāparedz attēlu formāts, kvalitātes prasības un datu avota uzticamības līmenis.
- Sistēmā jāparedz mehānisms, kas ļauj kontrolēt, vai visi produkti ir ar derīgiem un pieejamiem attēliem.
- Sistēmai jānodrošina iespēja saglabāt attēlu URL saites.
- Attēlu URL jābūt droši uzglabātiem datubāzē ar validāciju, lai novērstu bojātas vai nepieejamas saites.
- Tiek apsvērta iespēja ģenerēt produktu attēlus automātiski no PDF failiem, kuros pieejama vizuālā vai grafiskā informācija.

Mākslīgā intelekta aģenta risinājuma izstrāde:

- Jāizveido un jākonfigurē MI platforma vai MI aģents, kas automātiski pārvalda un papildina produktu datus, samazinot manuālo darbu un uzlabojot datu kvalitāti.

- Platformai jābūt savienotai ar produktu datu avotiem (piemēram, ražotāju faili, konkurentu vietnes, meklētājprogrammas) un jāspēj veikt gan datu iegūšanu, gan analīzi, gan strukturētu datu ievadi sistēmā.
- MI sistēmai jāspēj automātiski identificēt jaunu produktu pievienošanu vai izmaiņas datu avotos (piemēram, ražotāju failos, API vai katalogos).
- Kad tiek konstatēts jauns produkts, sistēma aktivizē tālāko datu apstrādes un aizpildīšanas procesu.
- MI jāspēj meklēt un salīdzināt produkta informāciju vairākos līmeņos.
- Jāparedz iespēja manuāli pārskatīt vai bloķēt noteiktus avotus.
- MI aģentam jāspēj identificēt un atzīmēt produktu kartiņas, kuras nav pilnībā vai korekti aizpildītas.
- Lietotājiem jābūt iespējai manuāli labot un apstiprināt MI ieteikumus.
- MI platformai jābūt spējīgai automātiski aizpildīt produktu kartiņas ar iepriekš norādīto informāciju.
- Sistēmai jānodrošina kvalitātes kontrole.
- Dati jā saglabā atbilstoši sistēmas datu struktūrai.
- Jāizstrādā SEO vadlīnijas un noteikumu kopums, ko MI platforma izmanto automātiskai satura ģenerēšanai un strukturēšanai.
- MI sistēmai jāspēj automātiski piemērot šos noteikumus satura radīšanas procesā, kā arī identificēt esošos produktus, kuru SEO neatbilst definētajām vadlīnijām.

Mākslīgā intelekta datu pieņemšanas process:

- Jāizveido process, kas ļauj klientam pārskatīt un apstiprināt mākslīgā intelekta (MI) ģenerētos vai analizētos datu kvalitātes rezultātus.
- Procesam jānodrošina divvirzienu komunikācija starp sistēmu un klientu:
 1. MI daļa: ģenerē datu kvalitātes novērtējumu (piemēram, neatbilstības, trūkstošus atribūtus, formāta kļūdas).
 2. Klienta daļa: var apstiprināt rezultātu kā pareizu vai norādīt labojumus / neatbilstības.
- Klienta ievadītā informācija jāizmanto MI modeļa uzlabošanai, lai laika gaitā samazinātu kļūdainu novērtējumu īpatsvaru.

Integrācija ERP -> MI:

- Sistēmai jānodrošina mehānisms, kas automātiski vai manuāli atjauno esošo datu failu, pievienojot tajā jaunus produktu ierakstus, kas satur ražotāja ID informāciju.
- Jaunajiem produktiem jābūt identificējamiem ar unikālu ražotāja ID, kas tiek izmantots kā galvenais atslēgas lauks datu sinhronizācijā un validācijā.

Integrācija MI -> ERP:

- Sistēmai jānodrošina process, kas atjauno un importē failu ar tehnisko produktu informāciju ERP sistēmā.
- Importēšanas procesā jāiekļauj:
 - produktu pamatdati (nosaukums, SKU, ražotāja ID),
 - tehniskie parametri (izmēri, svars, jauda, materiāls u.c.),
 - loģistikas dati (iepakojuma izmēri, paletes informācija, svars),
- Importam jānotiek kontrolētā un validētā veidā, ar kļūdu pārbaudi.
- Jāizstrādā skaidrs datu lauku mappings starp importējamo failu un ERP datu struktūru.

- Sistēmai jānodrošina validācija, kas pārbauda, vai visi obligātie ERP lauki ir aizpildīti pirms importēšanas.
- Attēlu datu apstrādes procesam jābūt sasaistītam ar produktu importu un ERP sinhronizāciju.
- Jādefinē skaidra loģika, kā tiek risināti attēlu iegūšana.

Pretendenta pieteikums dalībai iepirkumā “B2B e-komercijas risinājums ar ERP integrāciju un automatizētu produktu datu apstrādi, izmantojot MI”

1. Pieteikuma forma

Informācija par izpildītāju:

Nosaukums	
Reģistrācijas numurs	
Juridiskā adrese	
Kontaktpersona, ieņemamais amats	
Kontakttālrunis	
E-pasts	

Tā _____ personā
amatpersonas ar paraksta tiesībām vai pilnvarotās personas vārds un uzvārds- ģenitīvā

iesniedzot šo Pieteikumu, apliecina, ka:

piesakās piedalīties iepirkumā “B2B e-komercijas risinājums ar ERP integrāciju un automatizētu produktu datu apstrādi, izmantojot MI” (turpmāk – Iepirkums);

- saprot un apņemas ievērot Nolikumā un tā pielikumos noteiktās prasības;
- spēj piegādāt Iepirkuma nolikuma priekšmetā minētās preces, atbilstoši tehniskajā specifikācijā noteiktajam apjomam un kvalitātei;
- iesniegtais Piedāvājums ir spēkā līdz brīdim, kad Pasūtītājs pieņem lēmumu par Iepirkuma līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, bet gadījumā, ja tiek atzīts par Iepirkuma uzvarētāju, tad līdz attiecīgā līguma noslēgšanai;
- gadījumā, ja Pretendents tiek atzīts par uzvarētāju Iepirkumā, tas apņemas noslēgt iepirkuma līgumu, un apņemas nodrošināt Pretendenta pielikumā dalībai iepirkumā piedāvāto cenu izpildi visā Līguma darbības laikā un tehnisko prasību izpildi;
- pretendents nekādā veidā nav ieinteresēts nevienā citā piedāvājumā, kas iesniegts šajā Iepirkuma procedūrā;
- nav tādu apstākļu, kas liegtu pretendentam piedalīties Iepirkuma procedūrā un pildīt Iepirkuma nolikumā pretendentiem un tehniskajā specifikācijā norādītās prasības;
- visas sniegtās ziņas ir patiesas.

Informācija, kas pēc pretendenta domām ir uzskatāma par ierobežotas pieejamības informāciju, atrodas pretendenta piedāvājuma _____ lpp.

2. Pretendenta tehniskais piedāvājums

2.1. Apliecinājums, ka piedāvātajā risinājumā tiks nodrošinātas visas Pasūtītāja iepirkuma priekšmeta minimālās tehniskās, funkcionālās prasības.

2.2. Detalizēts apraksts, kā pretendents plāno izpildīt Pasūtītāja iepirkumā priekšmeta prasības.
Tehniskā specifikācija ietver Pasūtītāja vēlamu risinājumu prasību un funkciju aprakstu, un tiek sagaidīts, ka iepirkuma procesa dalībnieki piedāvājumā ietvers detalizētu aprakstu un tehnisku piedāvājumu, risinājumu šo prasību un funkciju nodrošināšanai.

2.3. Vai pretendents nodrošina risinājuma uzturēšanas un apkalpošanas pakalpojumu, kas tajā ietverts, kāda ikmēneša, ikgadējā maksa?

2.4. Detalizēts apraksts par pretendenta iekšējo procesu, sistēmu, kā tiek nodrošināts klienta tehniskais atbalsts sadarbībā pēc sistēmas izstrādes.

2.5. Garantijas servisa un noteikumu raksturojums, termiņš?

2.6. Pretendents apraksta testēšanas scenārijus.

--

2.7. Paredzamais risinājuma izstrādes termiņš mēnešos no līguma noslēgšanas dienas.

--

3. Finanšu piedāvājums

Pretendenta finanšu piedāvājums:

Nr.	Izmaksu pozīcija	Daudzums	Cena (EUR bez PVN)
1.	B2B e-komercijas risinājums ar ERP integrāciju un automatizētu produktu datu apstrādi, izmantojot MI atbilstoši nolikuma, tehniskās specifikācijas prasībām	1	
Kopā (EUR bez PVN):			
PVN (21%):			
Summa (ar PVN):			

Apmaksas nosacījumi: _____

Sagatavoja: _____

Datums: _____

Dokuments ir parakstīts ar drošu elektronisko parakstu un satur laika zīmogu