**福建片仔癀化妆品有限公司**

**销售营销系统采购项目**

**招 标 文 件**

**编号：FJPZH-XX-2020-01**

**福建片仔癀化妆品有限公司**

**2020年 07月 07 日**目录

[第一部分 招标公告 2](#_Toc44684964)

[第二部分 投标人须知 5](#_Toc44684965)

[第三部分 销售营销系统用户需求 9](#_Toc44684966)

[第四部分 附件 11](#_Toc44684967)

第一部分 招标公告

本次招标项目为《片仔癀化妆品销售营销系统采购项目》，项目业主及采购人为福建片仔癀化妆品有限公司。根据项目投资特性以及项目建设管理的要求，对《片仔癀化妆品销售营销系统采购项目》的招标，就现有关事项说明如下：

**一、项目主要内容**

1.1、项目名称：片仔癀化妆品销售营销系统采购项目

1.2、项目编号：FJPZH-XX-2020-01

1.3、交货地点：福建片仔癀化妆品有限公司以及我司指定的其他地点。

1.4、资金来源：业主自筹。

1.5、项目概况：随着公司业务持续高速发展，营销渠道不断拓宽，丰富的化妆品产品线与多样化的消费市场，营销信息化需求日益凸显。目前的ERP系统平台仅限于公司内部局域网使用，销售模块功能较为单一，存在较大的局限性。销售部内勤客服团队、业务人员与客户业务对接，销售政策返利核算工作上依然采用手工操作模式，随着业务量的不断增大，返利核销数据汇总及审核工作量庞大且效率偏低。未来拥有数字化工具赋能将成为品牌在新零售时代的发展方向，通过销售营销系统来进行高效管理，从而降低运营成本。该营销系统平台可为独立的软件系统，需与我司现有ERP系统进行数据对接，做为其功能扩充，驻外销售人员能够通过互联网移动设备随时随地的与企业内部对接，开展销售业务。企业内部可通过营销系统平台，实时自动计算销售返利，做到返利费用的计提及返利费用的兑现有据可依有据可查，提高返利费用的管控水平，同时实现数据可视化分析，进一步满足管理分析的需求，把握市场需要及其动向。

具体参数相关要求详见《销售营销系统用户需求》，**投标方务必在投标时根据我司的用户需求制订一份系统设计解决方案，并附于投标文件的附件上。**

1.6、项目形式：固定总价包干（“交钥匙工程”），项目预计达到但不仅限于本文件中第1.8项的项目目标。

1.7、版权要求：投标方所提供的软件必须为正版软件，不存在版权及知识产权等问题，投标方解决方案中所使用的软件、数据库、服务器、第三方工具等所产生的版权及相关费用由投标方自行承担。

1.8、项目目标：我司希望销售营销系统项目主要满足以下需求：

1. 我司可根据自身需求，自主通过销售营销系统平台灵活授权的方式，对业务员及经销商开通相关业务权限，实现自助下单、自助结算、自助充值、代客下单、到账提醒、退货换货等功能。
2. 下单模式分为先款后货和先货后款。
3. 客户账户包含账户余额、返利账户、信用账户、保证金账户。
4. 根据营销政策方案，将商品打包成套餐形式，客户可直接选择套餐快速下单。
5. 经销商或驻外业务人员可登陆营销系统平台，下达要货需求申请等。
6. 可实现消息即时推送、待办任务提醒、移动审批、开单余额提醒、充值提醒、消费提醒、库存预警等功能。
7. 实现返利政策配置及返利自动核算功能，确保销售营销系统流程畅通稳定运行，并为我司提供返利政策配置、返利自动核算数据异常查错改错、解决业务流程中所遇到的问题、售后响应、应急预案等服务。
8. 实现库存批号管理、货位管理、库存占用、库存锁定、热销库存按条件自动分配、审批分配、库存预警等功能。
9. 营销系统跨平台数据互通，跨平台操作等。
10. 可实现跨平台报表数据可视化分析，及时通过报表系统了解各类营销系统数据。
11. 实现借出、还回、借出单转销售单等业务功能。
12. 实现退货、换货、冲红等业务流程。
13. 实现与我司现有ERP系统做数据对接，实时同步库存、业务单据等数据信息。
14. 需向我司提供数据库操作及系统二次开发权限，并免费提供本项目相关的开发资料。
15. 系统需有系统日志记录，通过系统日志记录，可快速进行异常分析、业务操作追溯等。
16. 实现客户信用额度管理，支持财务信用额度审批授予、信用额度下单结算、返利计算、客户来款额度恢复等功能。
17. 实现客户与货品批号效期的管理，通过设置客户名单，建立客户货品批号效期对应关系，设定客户可选的库存效期范围等。
18. 实现客户自主线上公对公的来款转账、转账来款复核申请、系统记录支付信息等。线下支付、网银等方式转账，可将转账凭证上传至系统，设置系统来款充值审批流程，经相关人员审批通过进行账户充值。
19. 设置返利核销的种类、设置返利核销的货品范围、汇总统计各类型的返利核销情况等。
20. 可实现多品牌管理需求，可自行灵活设置同一客户下多个关联公司或账户来款任务、返利任务及发货任务合并，多账户额度共享。关联信息可合并亦可拆分，拆分、合并及停用时，校验对应账户余额、发生额、未完成单据等数据，进行选择性合并拆分控制。
21. 支持返利周期调整、订单超过返利任务的设置条件，超出部分提置下一阶段任务。
22. 根据我司的需求定制开发报表、报表支持导出EXCEL文件。
23. 订货与最后实际收款的差额处理。
24. 客户来款、返利、发货、消费等交易明细可查询，出入库明细数据可查。可实现客户来款任务、返利任务及发货任务完成情况即时查询，并跟踪完成情况进行预警提醒。
25. 未来可根据需求开发拓展系统功能。
26. 系统平台网络安全、信息安全、数据安全保障，账号安全性保障等。

1.9、实现上述目标，满足本次招标采购中《销售营销系统用户需求》的相关要求，并最终通过我司验收小组验收合格。

1.10、项目实施周期：合同签订后，4个月内完成软件的安装部署及培训工作（完成初验工作）。完成系统上线部署及培训工作后，至少试运行3个月进行系统稳定性及数据正确性验证（根据验证结果可顺延，最长不超过6个月完成项目终验）。

1.11、费用结算方式：

前期项目费用：我司与中标方签订合同后，预付金额不超过合同总价的30%，在项目实施周期内完成营销系统的开发及测试工作，可书面向我司项目验收小组申请项目上线验收（初验），成品软件达到验收条件并通过验收，支付至合同总价的50%。项目成功实施上线后需试运行3至6个月进行系统验证，试运行期间，中标方保证系统流程顺畅、平稳运行，并配合我司校验数据正确性。通过试运行验收后（终验），支付至合同总价的95%，剩余5%做为该项目质保金，在双方完成项目终验后满一年后支付。

售后运维服务费用结算：合同签订后，售后运维服务费用采用半年一结的结算方式。

**二、评标方式：公开招标+综合评分法**

**三、递交投标文件报送联系地址**

福建片仔癀化妆品有限公司 企管部

地 址：福建省漳州市芗城区琥珀路7号（邮编：363000）

电 话：0596 - 2303100

联系人：黄女士

**四、凡对招标文件有疑问的请及时用电话与我单位联系**

福建片仔癀化妆品有限公司 办公室

电 话：0596 - 2303121

联系人：郑先生、刘先生

第二部分 投标人须知

**一、参与招标供应商资格要求**

1.1、 资质要求：

（1）具有独立企业法人资格；

（2）注册资金在人民币50万元以上（含），已完成三证合一并办理新版营业执照的投标供应商，提供新版工商营业执照复印件；

（3）需出具承诺具有良好的财务状况及商业信誉，有依法缴纳税收的良好记录，参加投标前三年内无不良诚信记录；

（4）提供履行投标的人员信息、设备配置等方面相关资质证明文件；

（5）本项目不接受联合体投标；

（6）能够满足《销售营销系统用户需求》；

（7）其它要求和标准详见文件的规定。

1.2 投标文件的组成：

投标文件内容及顺序如下所示，以下文件及表格为投标方必须提交的文件，投标方可根据情况增加内容，但不得擅自减少有关内容。

（1）报价函（以人民币为单位）(含税非含税)（增值税专用发票）

（2）系统设计解决方案、项目管理流程、服务流程、派驻团队构成、项目实施周期、项目的培训计划、系统数据安全解决方案（对网络防护、数据备份等进行设计说明）、售后响应方案（日常系统维护的响应及问题处理）、售后应急预案（指系统平台发生网络故障、数据库故障、服务器窘机等紧急情况下，投标方系统平台无法正常使用的情况下，如何保障我司业务正常开展的处理方案）

（3）投标承诺书、售后服务承诺书（售后服务内容、售后响应时间、售后服务方式、售后服务时间、免费的运维服务周期、售后服务团队、定期巡检等）

（4）法人代表证明书（原件）及法定代表授权书（原件）

（5）公司简介（包括组织机构、注册资金、人员资质、团队配置、员工数等）

（6）营业执照复印件（加盖公司公章）及税务登记复印件（加盖公司公章）

（7）针对本项目的详细解决方案说明、介绍

（8）以往重点相关项目成功案例介绍

（9）投标人认为有必要提供的声明

**注：以上所有文件均需要加盖投标供应商单位公章。**

1.3系统设计解决方案内容要求如下：

投标方应结合本文件第一部分《招标公告》的第1.8条要求，针对采购人业务功能需求和总体应用构架，提供产品及二次开发的解决方案(包括需求分析、开发设计思路、实现方式、具体开发方案、与现有ERP系统数据对接方案、系统开发语言及工具、运行所用到的数据库及软件等)。投标人应在上述方案中重点描述产品的系统集成能力或集成方案。

移动终端解决方案(包括需求分析、开发设计思路、功能列表、具体开发方案等)

1.4 项目管理流程的内容要求如下：

投标方根据项目需求合理安排项目开发实施目周期及人员组成，注明项目开发的人员配置、具体的派驻人员构成等

**包括项目管理的详细流程，投入项目的技术团队**

**二、递交投标文件截止、开标时间**

2.1投标供应商应将投标文件以内外信封密封，内信封写明项目名称，**并在封口处标明：“在开标日期前不准启封”字样**，外信封还需注明投标供应商单位名称、地址、联系人和电话号码。

2.2投标文件提交的截止时间：北京时间**2020年07 月20日17时 00分**前将密封的投标文件送至福建片仔癀化妆品有限公司企管部封存（亲自送达或邮寄均可）；**开标时间：北京时间2020年 07月21日08时30分**。

2.3所有投标文件必须按招标通知中规定的时间递交，逾期送达或未按规定编制的投标文件恕不接受。

**三、系统解决方案演示方式**

招标方将组成评标小组，按相应程序和标准对投标方进行评审，请投标方按以下要求制作

演示文件，文件要求如下：

1、演示时间：30~60 分钟内

2、演示方式：以 PPT的形式展示（到场或远程演示讲解，省外供应商建议远程，如须到场请提前申请八闽健康码绿码，并与我方联系）

3、演示内容及顺序如下：

A)公司简介：包括公司成立时间、组织架构、公司资质、技术资源等；

B)详细陈述针对本次招标要求的方案设计及综合报价等；

C)陈述已完成的成功案例，并结合案例的图片、视频或其他资料。

D)投标方根据自身对片仔癀化妆品“销售营销系统”的理解和招标方的管理痛点，有针对性的提供《系统设计解决方案》。

E)投标方介绍其对本项目售后服务及应急响应方案。

**四、履约保证金**

4.1履约保证金：人民币**叁万元整**；

4.2履约保证金提交形式：应从中标人基本账户以电汇或转账的方式提交（请注明项目名称：销售营销系统项目履约保证金）。

招标人的转入账户如下：

开户行：工行福建漳州分行龙江支行

账号： 1409 0201 0900 1044 306

开户名：福建片仔癀化妆品有限公司。

履约保证金的提交时间：在中标通知书发出之日起7日内且在签订合同前。

履约担保金的退还：项目验收合格且通过试运行期验证合格后（终验合格）一次性无息退还。

**五、中标人的选定和评标原则**

5.1中标人选定

本招标文件由福建片仔癀化妆品有限公司相关人员组成评标小组，根据项目特点采用综合评分的方式确定中标人；由评标小组各个成员打分并得出平均分，按平均分数从高至低进行排名，排名第一中标，排名第二、第三的分别为第二中标候选人和第三中标候选人。中标后，评标小组将通过电话、传真或者书面的形式通知中标人。

5.2报价文件的审查与响应性的确定

在详细评标之前，首先确定投标人是否符合本须知的各项要求以及是否响应了招标文件的要求，不符合要求的将被拒绝。

凡由下列情况之一者，报价文件将被视为无效：

（1）未按招标文件要求进行密封的；

（2）未盖法定代表人印章或法人单位公章的；

（3）经评标小组认定实质上不响应招标文件要求的；

（4）隐瞒真实情况，弄虚作假的；

5.3评标原则：公正公平。

5.4对评标结果，采购单位不对其原因做出解释。

**六、合同签订**

6.1合同的签署

（1）被选中人按中标通知书规定的时间、地点，根据《中华人民共和国合同法》与福建片仔癀化妆品有限公司签订相关内容的合同。

（2）招标文件、选中人报价文件及澄清文件等均为签订合同的依据。

（3）由于软件数据涉及商业信息的保密性及安全性，中标供应商需与我司签订相关的数据保密协议。

6.2有下列情况之一，另选投标人或另行招标报价：

（1）未按中标通知书规定的日期到指定地点签订合同；

（2）要求更改双方确认的招标文件中的有关条款。

**七、其他**

7.1投标人应仔细阅读邀请招标文件的所有内容，按招标文件的要求提供投标文件，保证所提供全部资料的**真实性**，并确保其投标文件对邀请招标文件做出**实质性**响应，否则其报价将被拒绝。

7.2投标书应采用A4纸质打印，并盖投标单位的公章和法人章。投标书的修改处须由经授权签署人或加盖经投标文件签署人书面确认的校对章。

7.3不管选中与否，投标过程中**所产生的费用均由投标人自行承担。**

7.4在中标人违反以下条款，招标人有权取消中选单位资格并解除本次项目的合同关系，同时按原以确定的候补顺序确定新的中选单位。

1. 投标文件没有投标人授权代表签字和加盖公章；
2. 投标人的资格不满足招标文件的要求；
3. 没有按照招标文件要求提供履约保证金或者所提供的履约保证金不符合招标文件规定；
4. 未提供资格证明文件或提供的资格证明文件不满足招标文件的要求；
5. 投标文件载明的完工期超过招标文件规定的期限；
6. 明显不符合技术规格、技术标准的要求；
7. 不符合招标文件中规定的其他实质性要求；

**八、解释权**

本招标文件的解释权属招标人。

第三部分 销售营销系统用户需求

1. **目的：**

随着公司营销渠道的不断拓展，经销商数量也在不断增加，与经销的业务交互越发频繁，现引入营销系统平台可为独立的软件系统，与我司现有的英克ERP系统进行数据对接，做为其功能扩充，使当前的企业信息化平台不再局限于企业内部，可以向外拓展延伸。以订单处理为核心，构建一个快速高效的营销平台，提升品牌的供应链效率，加快库存流转。

**二、范围：**

供我司指定的相关授权人员使用。

**三、用户需求：**

**3.1运行环境:**

**要求：**营销系统的业务功能支持多平台（电脑端、移动端）操作使用，系统帐号跨平台（电脑端、移动端）数据互通。营销系统的应用软件必须跟随操作系统版本自动升级及时更新，兼容最新的操作系统版本。

**3.2权限管理:**

**描述：**营销系统具备灵活的授权方式，可自定义岗位角色，可以给不同的角色设定不同的权限，包括功能菜单权限，数据权限等。

用户帐号开通由我司统一开通，可以设置将用户添加到用户组，通过用户组绑定控制用户的岗位角色。

支持批量授权、批量停用。

**3.3 订单方式：**

**描述：**客户下订单的方式分为先来款后发货和先发货后来款结算。客户选择有效的销售返利政策，使用用户帐号自助下单（需通过授权）或由业务员代替客户下订购单。来款充值以及订单需要通过相关人员审核，审核通过后扣减对应的账户余额，并自动计算返利以及统计返利任务。

**3.4 销售返利政策：**

**描述：**返利政策具备灵活性。自定义搭配返利规则配置，能适应我方的返利场景，客户下单时匹配营销政策条件自动得出返利结果。

返利政策具备有效性。经过相关人员审核通过，包含返利政策的生效时间以及结束时间。

提供客户来款任务、返利任务及发货任务完成情况即时查询，并跟踪完成情况进行预警提醒。

**要求：**提供返利政策配置服务，根据我方提供的营销政策设置返利条件，保证设置的返利方案能够自动计算出准确无误的返利结果，如果返利结果存在误差，须免费提供调试直至返利结果正确。

**3.5 要货申请：**

**描述：**客户使用帐号提交要货申请表，通过客服人员审核确认，要货申请表匹配销售返利政策，通过审批后产生预返利金额（暂时冻结不可使用）。客服或业务人员（代客下单）通过要货审批表生成订单，如出现公司货品的实际数量小于要货申请数量时，则分批下订单，订单需经过客服审核确认，将客户审批表的勾兑完成进度推送至客户以及相关人员的消息列表，当客户提交的要货申请表全部勾兑完成，预返利金额解冻添加到客户的返利余额账户。

**3.6 热销产品分配：**

**描述：**统计所有订单的出货量对我司的热销产品进行排名。需要跟据系统设定规则自动匹配订单，并进行货品的订单分配。通过设置的产品对应的最高、最低库存，产品的实际库存若不在最高最低库存范围内，则生成库存不足（超出）提醒，并将相关的提醒推送至相关授权人员的帐号中。

**3.7 信息推送：**

**描述：**支持电脑端、移动端消息推送提醒。消息包含移动审批，待办任务提醒（信息包含功能链接，通过链接直接进行业务功能操作与审批）、消息即时推送、开单余额提醒、充值提醒、消费提醒、库存预警等。

**3.8 操作日志：**

**描述：**系统自动记录所有账号的登录信息，记录账号的数据操作信息，操作信息包含业务数据的删改信息。提供完整的日志管理和保护机制，系统日志不允许任何形式删除和修改操作。

**3.9 订单支付：**

**描述：**支持客户自行下单，客户自主来款充值，支付方式提供客户自行线上支付和线下支付，线上支付限制为公对公转账。订单支付信息必须及时推送至相关的授权人员审批处理。线下支付、网银转账等需通过提交转账凭证，设置审批充值流程。

**3.10 报表系统：**

**要求：**支持电脑端、移动端查看报表。支持系统设置报表查看权限，由系统管理员及相关授权人员统一赋权。报表支持一键导出EXCEL功能。前期开发阶段，必须根据我方的需求设置相应报表。免费提供开发报表资料，我方有权自行开发报表。

**3.11 系统审批：**

**描述：**支持电脑端和移动端审批功能，所有的审批流程均可以在电脑端和移动端完成操作，审批消息提醒必须及时推送到相应的帐号所属的电脑设备以及移动设备。

可在电脑端和移动端查看当前审批完整的流程。

**3.12 非功能性需求**

**其他软件版权：**若营销系统使用了非自主研发的第三方软件、系统、插件等必须经过授权方正版授权。以上涉及的版权产生的费用与系统所使用的服务器租赁费用由投标方自行解决并支付。

**安全性:**系统应从操作系统、数据库、网络通讯和应用系统等层面上确保系统安全稳定运行，防止非法入侵和攻击；

需与我方签订保密协议，保证我方的所有数据安全；

提供数据同步的功能，将相关的重要数据及业务单据同步至我方ERP系统服务器，保障双方系统（销售营销系统和我方ERP系统）数据一致性。出现紧急情况，能提供应急方案保证系统运行，业务流程正常开展。

**稳定性：系**统具备完整的故障处理能力，出现网络故障、设备故障或者事故造成中断后，系统能够自动获取并记录故障信息，中标方需提供应急预案，保证系统能正常运行，并迅速排查故障，恢复系统正常运行。

**3.13 售后运维要求**

**描述：**在售后运维期服务期间，中标方应提供以下服务，包括但不限于系统的日常数据备份、系统的后台数据调整、系统故障排查、业务单据异常数据排查以及处理、系统升级以及异常修复、对我司指定的操作人员提供操作指导等服务。运维期间产生的所有费用均由中标方自行承担，合同签订之后，售后运维费用将维持不变，除非运维项目内容有增减。

**注：投标方可以根据自身的软件系统优势，针对我司的需求制订最优系统设计解决方案。**

第四部分 附件

附件1 法定代表人授权委托书

附件2 报价清单

附件3 销售营销系统采购项目综合评分表

附件1

法定代表人授权委托书

本授权委托书声明：我 （姓名）系 （投标单位）的法定代表人，现授权 （姓名）为我公司委托代理人，以本公司的名义参加 （招标人）的 （项目名称）的招标活动。委托代理人在招标活动和合同谈判过程中所签署的一切文件和处理与之有关的一切事务，我及我公司均予以承认并全部承担其产生的所有权利和义务。

委托代理人无转委托权。特此委托

委托代理人： 性别： 年龄：

单位： 部门： 职务：

法定代表人： （签字或盖章）委托代理人： （签字）

参选人： （全称、盖章）

日期： 年 月 日

注：若为法定代表人出席，则无需提供。

附件2

**报价清单**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项目 | 金额 | 单位 | 备注 |
| **一、销售营销系统前期费用** | | | | |
| 1 |  |  | 元 |  |
| 2 |  |  | 元 |  |
| **合计：** | |  | 元 |  |
| **二、运维服务费用** | | | | |
| 1 |  |  | 元/年 |  |
| 2 |  |  | 元/年 |  |
| **合计：** | |  | 元/年 |  |

**注：各项费用组成部分由投标方自行在报价清单上插入行并填入内容**

**以上的报价清单上的金额必需为含税金额。务必在备注上标明每项金额的税率（增值税发票）。**

**运维服务费用包括但不限于：系统所使用的服务器租赁费用、日常的售后运维服务费用（数据异常分析、查错改错、系统升级、系统bug修复、销售政策配置调整等）、系统使用的（第三方软件、插件、系统、数据库）等所产生的相关费用。**

投标单位（需盖章）：

联 系 人：

联系方式：

联系地址：

附件3

**销售营销系统采购项目**

**综合评分表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 供应商： |  | | | | |
| 商务部分（10分） | 公司  实力 | 2 | 对供应商公司注册资本、信誉、技术服务能力、等内容综合评估。  注册资本大于等于100万 1分；  团队配置(技术、售后人数等)合理 1分； | |  |
| 业绩  经验 | 4 | 软件开发商具备同类项目的业绩经验，并提供成功案例（案例包含简要的系统解决方案）的相关资料，提供简要的合同附件（包含合同签字盖章页）。  每提供一份成功案例得2分，最高得4分。 | |  |
| 投标响应情况 | 4 | 根据投标方提供的投标文件响应情况进行评分，偏离本投标文件一个条款扣1分，最多扣4分。 | |  |
| 费用部分  （40分） | 前期总费用 | 25 | 取投标文件上的前期总费用的最低值为评标基准价:  前期总费用得分 = （评标基准价÷前期总费用）× 25  注：评标基准价取最低值且不得为0；得分保留2位小数； | |  |
| 运维服务费用 | 15 | 取投标文件上的运维服务费用的最低值为评标基准价:  运维服务费用得分 = （评标基准价÷运维服务费用）× 15  注：评标基准价取最低值且不得为0；得分保留2位小数； | |  |
| 方案部分（50分） | 系统设计解决方案 | 20 | 根据招标文件第二部分《投标人须知》第1.3条的要求以及投标方演示答疑情况，针对采购人业务功能需求和总体应用构架，投标人应提供产品及二次开发的解决方案(包括需求分析、开发设计思路、实现方式、具体开发方案、与现有ERP系统数据对接方案、系统开发语言及工具、运行所用到的数据库及软件等)。投标人应在上述方案中重点描述产品的系统集成能力或集成方案。  优秀(16-20)分 整体架构清晰，技术方案合理，能够满足目前阶段业务需要，能够全面响应和满足采购人未来业务发展需要；  较好(11-15)分 整体架构合理，技术方案合理，能够满足目前阶段业务需要，能较好满足采购人未来业务发展需要；  一般(1-10)分 整体架构合理，能够满足目前阶段业务需要，基本满足采购人未来业务发展需要  废标，未能达到上述最低要求做废标处理。 | |  |
| 移动端解决方案 | 12 | 根据招标文件第二部分《投标人须知》第1.3条的要求以及投标方演示答疑情况，投标人应提供相应的移动终端解决方案(包括需求分析、开发设计思路、功能列表、具体开发方案等)。  较好(7-12)分 技术方案合理，功能与采购人业务匹配度高。  一般(1-6)分 技术方案基本合理，功能基本满足采购人业务需求。  废标，未能达到上述最低要求做废标处理。 | |  |
| 项目管理分配 | 4 | 项目管理方面应符合招标文件第二部分《投标人须知》第1.4条的要求，派驻相应技术团队。  较好(4)分 团队结构合理，技术能力完全满足开发要求，项目管理科学。  一般(2-3)分 团队结构需优化，技术能力符合开发要求，项目管理较好。  较差(0-1)分 团队结构不佳，技术能力较弱，项目管理有偏差。 | |  |
| 培训 计划 | 3 | 根据招标文件第二部分《投标人须知》第1.2条（2）的要求，投标人应提供合理的项目培训计划。  较好3分 培训计划安排合理  一般2分 培训计划安排需要进一步优化  较差1分 培训计划安排较差 | |  |
| 售后服务方案 | 6 | 根据招标文件第二部分《投标人须知》第1.2条（2）（3）的要求，投标人提供的售后服务方案（售后服务内容、售后响应时间、售后服务方式、售后服务时间、免费的运维服务周期、售后服务团队、定期巡检等）以及售后应急预案。  优秀（4-6分）服务响应及时、售后服务方式、应急预案等完全匹配我司的售后要求、有提供免费的运维服务周期且提供天数合理  良好（1-3分）售后服务方案以及应急预案基本匹配我司的售后要求  废标，未达到我司的最低售后要求做废标处理 | |  |
| 系统数据安全解决方案 | 5 | 根据招标文件第二部分《投标人须知》第1.2条的(2)要求，投标人应提供合理得系统数据解决方案：  优秀（3-5分）：安全解决方案合理，包含我司的安全需求、包含数据备份、网络安全防护等。  一般（1-2分）：安全解决方案设计较为一般，基本符合我司的数据安全需求。  废标，未能达到最低安全需求做废标处理。 | |  |
| 评委签字 | |  | | 总分 |  |