



iGPM sp. z o.o.
ul. Józefa Chełmońskiego 206
31-348 Kraków

Oferta standardowa

Oferta jest każdorazowo dostosowana do potrzeb oraz uwarunkowań prawnych, organizacyjnych i technicznych „organizatora lokalnego rynku żywności”

IT PLM[®]

PLATFORMA SPRZEDAŻOWA DLA WSPIERANIA LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOCI



przygotowano w porozumieniu z



Kontakt:

KRZYSZTOF GÖRLICH – czogorithek2@gmail.com oraz 601-445-084

RAFAŁ SERAFIN — rafal.serafin@fpds.pl oraz 601-402-117

1. WSTĘP

Oferta dotyczy wdrożenia platformy sprzedażowej typu 'marketplace' pn. **IT PLM**[®] wraz z udostępnieniem praktycznych doświadczeń i wiedzy w celu zorganizowania i rozwijania lokalnego rynku produktów żywnościowych na określonym obszarze, np. na terenie gminy.

Wdrożenie platformy **IT PLM**[®] pozwala na prezentowanie w Internecie produktów rolnych i ustalanie ich cen bezpośrednio przez oferujących je rolników. System pozwala na realizację płatności online bezpośrednio na rzecz zarejestrowanych rolników. Łączy zatem bezpośrednio rolników i drobnych przetwórców żywności z konsumentami w systemie Krótkich Łańcuchów Dostaw Żywności (KŁŻ).

Oprogramowanie **IT PLM**[®] realizuje (wspiera) procesy niezbędne dla funkcjonowania lokalnego rynku żywności, w tym:

- a. zadania **Organizatora Rynku** (np. gmina, ODR, lokalna grupa działania),
- b. zadania **Sprzedawców** (rolników, przedsiębiorców rolnych, zarówno rozproszonych, jak i działających wspólnie w formie klubów zakupowych lub stowarzyszeń)
- c. zadania **Kupujących** związane ze zdalnym zakupem, płatnościami i dostawą produktów.

IT PLM[®] jest zaawansowanym oprogramowaniem systemowym dostępnym w prosty sposób przez sieć i przeglądarkę w trybie zależnym od roli – administratora, producenta/sprzedawcy, kupującego.

IT PLM[®] pozwala producentowi na decydowanie o cenach, ilościach, daje możliwość przyjmowania lub odrzucania zamówień, oferuje także rolnikowi/producentowi możliwości analityczne – raporty i wykresy dotyczące zrealizowanej sprzedaży.

Nasza oferta polega na dostosowaniu do potrzeb lokalnych, wdrożeniu i serwisowaniu platformy sprzedażowej **IT PLM**[®], która od 5 lat jest rozwijana i wykorzystywana w Małopolsce m. in. przez Klub Zakupowy Koszyk Lisiecki (<http://zakupy.koszyklisiecki.pl>) oraz <https://youtu.be/wRC5gXmavWs>). Platforma jest aktualnie wdrażana przez gminę Kamienna Góra na Dolnym Śląsku (<https://youtu.be/krzgxlcU1g>).

2. KORZYŚCI

IT PLM[®] jest podstawą dla tworzenia i rozwijania lokalnego rynku rolnego – wirtualnego targowiska połączonego z rynkiem fizycznym, na którym konsumenci mogą kupować żywnościowe produkty lokalne bezpośrednio od rolników i producentów żywności z terenu gminy. Przedsięwzięcie wpisuje się w misję aktywizacji gospodarki lokalnej, rozwoju obszarów wiejskich oraz ochrony środowiska naturalnego ponieważ:

1. **PROMUJE PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ.** Promuje postawy przedsiębiorcze wśród producentów i potencjalnych producentów żywności na terenie gminy, powiatu czy też większego regionu (chodzi o zachęcenie rolników, którzy dzisiaj nie zajmują się sprzedażą bezpośrednią czy też przetwórstwem, do przetwórstwa i sprzedaży bezpośredniej w ramach Rolniczego Handlu Detalicznego - RHD czy też produkcji Marginalnej Lokalnej Ograniczonej - MLO);
2. **AKTYWIZUJE LOKALNY RYNEK PRACY.** Wspiera rynek pracy i jego potencjał poprzez kreowanie nowych możliwości zatrudnienia przy organizowaniu lokalnych rynków żywnościowych w Internecie (nowe potrzeby marketingowe, IT, przetwórstwo, opakowania, doradztwo finansowe i

prawne itp.) w połączeniu ze sprzedażą na targowiskach czy też u producenta.

3. **STWARZA NOWE MOŻLIWOŚCI BIZNESOWE.** Aktywizuje zawodowo mieszkańców gminy, zachęcając ich do podejmowania inicjatyw przedsiębiorczości gospodarczej oraz społecznej w zakresie produkcji, przetwórstwa oraz dostaw żywności produkowanej lokalnie. Tworzenie i wzmacnianie rynku lokalnego przez samorząd, obniża ryzyko i koszty rozpoczęcia działalności ponieważ każda indywidualna inicjatywa gospodarcza czy społeczna polega na wykorzystaniu działań wspólnych (np. kreowanie marki Klubu Zakupowego) do generowania korzyści indywidualnych (sprzedaży). Rozwój rynku lokalnego stwarza nowe możliwości biznesowe, który wymagają nowych umiejętności i wiedzy.
4. **BUDUJE ATRAKCYJNOŚĆ REGIONU.** Promuje miejscowość czy region, budując jego atrakcyjność dla mieszkańców, turystów, inwestorów oraz innych osób w kraju i zagranicą, poprzez kreowanie lokalnego rynku produktów wytwarzanych lokalnie jako wizytówkę (markę) regionu, integrując i promując inicjatywy lokalne w jedną całość.
5. **CHRONI ŚRODOWISKO.** Wspiera tradycyjne, przyjazne dla środowiska i krajobrazu sposoby produkcji rolnej. Eliminuje zbędny transport, który jest źródłem szkodliwych dla człowieka emisji zanieczyszczeń i jest zagrożeniem dla klimatu.
6. **PRONUJE ZDROWĄ ŻYWNOŚĆ.** Lokalna produkcja rolna jest źródłem zdrowej żywności. Zwiększenie jej podaży i konsumpcji sprzyja zdrowiu społeczeństwa.



3. ROLE UŻYTKOWNIKÓW

Atutem proponowanego rozwiązania IT PLM[®] jest możliwość wyraźnego rozdzielenia:

1. funkcji **Organizatora Rynku/Administratora**, dostępnej dla instytucji publicznych nie prowadzących działalności handlowej, m. in. samorządów, od
2. funkcji **Oferenta/'Zbiorowego Sprzedawcy'** - promotora lokalnych produktów, organizatora marketingu i logistyki rynku, prowadzącego działalność rolniczą lub nie, np. zrzeszenia, lub producenci organizujący się w nieformalnych strukturach. *UWAGA: Ta funkcja nie jest konieczna dla realizacji transakcji w oparciu o platformę sprzedażową IT PLM[®] o ile operatorem systemu IT PLM[®] jest Organizator Rynku.*
3. funkcji **Bezpośredniego Sprzedawcy** – producenta/rolnika (przyjmującego płatności online)

Institucje publiczne mogą zatem przy pomocy **IT PLM[®]** realizować przypisane im zadania „rynkotwórcze” m. in. wspierania przedsiębiorczości oraz aktywizacji zawodowej na swoim terenie poprzez kreowanie lokalnych rynków przynoszących korzyści lokalnym producentom rolnym i konsumentom. Samorząd może w ten sposób zapewnić bezpieczeństwo dostaw żywności, potwierdzić autentyczność pochodzenia sprzedawanej żywności i umożliwić dostęp do rynku rolnikom, którzy dotychczas nie uczestniczyli w tej formie sprzedaży.

Osoby indywidualne i prowadzący działalność gospodarczą korzystają z platformy sprzedażowej IT PLM® i udostępnionego przez nią rynku poprzez zdalne sprzedawanie/kupowanie produktów żywnościowych, przy wykorzystaniu łatwo dostępnych i przyjaznych funkcjonalności IT PLM®. Platforma umożliwia sprzedającym wykorzystanie IT PLM® jako 'wirtualnego straganu' do regularnego, nawet codziennego zgłaszania ofert, zbierania zamówień, przyjmowania płatności online i rozliczania transakcji sprzedażowych.

Wdrożenie proponowanego rozwiązania IT PLM® jest możliwe w okresie do 3 miesięcy. W większości przypadków, przy aktywnym udziale zainteresowanych, może być skrócony do 10 tygodni.

4. FUNKCJONALNOŚCI

IT PLM® jest zorganizowany modułowo, odpowiadając na uwarunkowania i potrzeby tych, którzy współtworzą rynek lokalny czyli organizatorów rynków lokalnych, rolników/producentów, konsumentów.

Wdrożenie i konfiguracja IT PLM® wymaga ustanowienia administratora systemu. Administratorem zazwyczaj jest organizator rynku lokalnego, który posiada podstawową licencję IT PLM®.

Każdy z współtworzących rynek lokalny żywności, ma dostosowany do swoich potrzeb dostęp do funkcjonalności IT PLM® potrzebnej do prowadzonych przez siebie działań:

Organizator rynku lokalnego (w aktualnej wersji systemu):

- odpowiada za całość funkcjonalności IT PLM® i opłaca licencję podstawową i koszty bieżące utrzymania i rozwijania funkcjonalności aby dostosowywać IT do zmieniających się potrzeb, uwarunkowań i możliwości rynku lokalnego oraz uwarunkowań prawnych,
- wspiera Sprzedających w przygotowywaniu ich ofert sprzedażowych i przygotowuje rolników/producentów do produkcji na potrzeby sprzedaży bezpośredniej oraz do współpracy i sprzedaży na rynku lokalnym,
- wspiera samo-organizację rolników/producentów w celu wykreowania 'grup zakupowo-sprzedażowych' w formie dopasowanej do ich potrzeb, uwarunkowań i możliwości – np. Kluby Zakupowe.
- nadzoruje jakość i autentyczność oferowanych na sprzedaż produktów w porozumieniu ze służbami odpowiedzialnymi za bezpieczeństwo żywności i zapewnia zgodność funkcjonowania Klubu z obowiązującymi przepisami.
- prowadzi marketing i edukację konsumentką

Sprzedawca zbiorowy (o ile tego typu organizacja zostaje utworzona):

- Działa w imieniu partycypujących producentów, dzięki przyzwoleniu Administratora platforma.
- Udostępnia lokalizację punktu lub punktów odbioru i magazynów
- Organizuje i obsługuje punkt lub kilka punktów odbioru w ustalonych dniach i godzinach (kompletowanie i pakowanie 'paczek' dla poszczególnych odbiorców).
- Jeśli rolnik nie odbiera bezpośrednio płatności, dokonuje rozliczeń: pobiera sumaryczną zapłatę od konsumenta i przekazuje odpowiednie kwoty rolnikom (dostawcom produktów).
- Jeśli to konieczne, reprezentuje uczestników korzystających z systemu IT PLM® wobec fiskusa oraz innych służb, działając w imieniu rolników/producentów w tym zakresie i korzystając, za ich zgodą z danych dostępnych w systemie.
- Pokrywa koszty instalowania i eksploatacji punktów POS.

Rolnik/producent żywności:

- publikuje na dedykowanej stronie **IT PLM**[®] aktualizowaną cyklicznie ofertę produktów i cenniki dostosowywane do aktualnego poziomu rynkowego (jak na targowisku), a także maksymalne ilości danego produktu, jakie jest w stanie zaoferować
- akceptuje termin, miejsce dostawy oraz potwierdza zamówione ilości produktów
- dostarcza produkty w zamówionej ilości do punktu dystrybucji (dostawy/odbioru).
- Przyjmuje płatności online jako 'Akceptant'.

Konsument

- zamawia poprzez stronę Internetową oferowane produkty
- płaci gotówką Sprzedawcy Zbiorowemu lub online bezpośrednio rolnikowi/producentowi o ile ten przyjmuje tego typu wpłaty
- odbiera produkty w wybranym punkcie odbioru.

UWAGA: **Konsumentem** może być indywidualna osoba fizyczna, lub grupa konsumentów, lub punkt gastronomiczny, ewentualnie kuchnia w przedszkolu lub szkole.



PŁATNOŚCI ONLINE

Odnosnie usług płatniczych dla platformy sprzedażowej IT PLM[®], która jest platformą webową typu 'marketplace', w cenie licencji i wdrożenia jest instalacja i konfiguracja płatności online w oparciu o usługę 'marketplace' prowadzoną przez firmę PayPro SA na platformie płatniczej 'Przelewy24'.

Umowę z dostawcą usług płatności online zawiera Organizator/Sprzedawca zbiorowy (np. Stowarzyszenie producentów) nazywany w języku branży płatniczej 'Operatorem Pasażu'. I negocjowanie umowy jest po stronie organizatora lub sprzedawcy. Rejestrują się w systemie rolnicy.

W Przelewy 24 przyjmowana jest płatność zbiorcza od konsumenta, kupującego od kilku dostawców, a potem ta płatność dzielona jest na poszczególnych dostawców (sprzedawców).

Usługa pozwala na rozdzielanie środków przyjętych od klientów pasażu (platformy sprzedażowej) na właściciela portalu (Organizatora, Sprzedawcę) oraz na poszczególnych dostawców (producentów).

Klient (konsument) dokonujący zakupu w portalu, na którym prowadzona jest sprzedaż przez wielu dostawców, zostaje przekierowany do procesu płatności z finalną kwotą. 'Operator Pasażu' czyli 'Sprzedawca zbiorowy' potwierdza klientowi/konsumentowi finalizację transakcji, a serwis Przelewy24 przekazuje poszczególnym sprzedawcom informacje o zrealizowanej płatności i możliwość realizacji zamówień.

Trzeba pamiętać, że dla platform płatniczych typu *marketplace* sprzedawca to strona transakcji (rolnik, producent - odbiorca płatności od klienta=płatnika), a nie Sprzedawca Zbiorowy (np. Stowarzyszenie producentów). Z tego wynika faktyczna bezpośredniość transakcji mimo, że formalnie stroną umowy z platformą płatniczą (Akceptantem) jest Organizator lub Sprzedawca Zbiorowy.

Koszty wynikające dla Organizatora lub Sprzedawcy Zbiorowego z umowy z platformą płatniczą nie są ujęte w niniejszej ofercie iGPM, gdyż obciążają bezpośrednio stronę umowy.

5. OFERTA CENOWA

(1) Cena płacona przez **Organizatora Rynku**

- Analiza przedwdrożeniowa – **1.800 zł netto jednorazowo**
- Cena instalacji/wdrożenia w wysokości **2.800 zł netto jednorazowo**
- Cena licencji **IT PLM®** w wysokości **24.000 zł netto, płacona jednorazowo** (lub 2 do 12 rat miesięcznych).
- Opłata hostingowa stała w cenie **200 zł netto miesięcznie** - tj. utrzymywanie systemu na serwerach iGPM i dostęp zdalny przez www do funkcjonalności oprogramowania bez potrzeby instalowania i utrzymywania systemu na serwerze Organizatora rynku (alternatywą jest instalacja na urządzeniach organizatora w cenie 4.000 zł netto płaconej jednorazowo; ta opcja wymaga od Organizatora stałego, zdalnego udostępniania systemu 24/7).

(2) Cena płacona przez **Sprzedawcę zbiorowego**, zależna od ilości punktów sprzedaży fiskalnej i od jej wielkości to:

- **1.000 zł netto jednorazowo** za instalację w punkcie sprzedaży modułu fiskalnego (POS) – za każdy punkt sprzedaży oddzielnie.
- **2% od zarejestrowanego obrotu** w poprzednim miesiącu, jako opłata serwisu oprogramowania, płacona do 15 dnia danego miesiąca.

IT PLM® to modułowe rozwiązanie IT, które może być dopasowane do różnych potrzeb i uwarunkowań prawnych, organizacyjnych i technicznych. Niniejsza oferta dotyczy funkcjonalności podstawowej czyli oferowania produktów, zamawiania, zawierania transakcji kupna oraz rozliczania sprzedaży.

Dostępne są dodatkowe moduły - nie objęte niniejszą ofertą - m. in. moduł (ACS®) wspierający pracę kuchni centralnych, zbiorowego żywienia, magazynów, inkubatorów kuchennych oraz innych obiektów przetwórczych, z których korzystają grupy producentów. W przygotowaniu jest moduł logistyczny.



Wzorcowa umowa

UMOWA z użytkownikiem systemu *IT PLM*[®]

Zawarta w _____ w dniu _____

między

iGPM spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Krakowie przy ul. Józefa Chełmońskiego 206, 31-348 Kraków, posiadającą **NIP 6751461489**, **REGON 122409140**, zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy KRS, pod nr **KRS 0000403877**, o kapitale zakładowym 1.120.000,00 zł, reprezentowaną przez:

_____ – _____

zwaną w dalszej części niniejszej Umowy **iGPM**,

a

_____ z siedzibą: _____, posiadającym **NIP** _____,
REGON: _____,

reprezentowaną przez:

_____ – _____

_____ – _____

zwanym w dalszej części Umowy: _____, lub **Organizatorem Rynku** lub **Organizatorem**,

zwanymi dalej łącznie **Stronami**.

§1 – Preambuła

1. _____, jako **Organizator Rynku** zamierza wdrożyć i korzystać z oprogramowania **IT PLM**[®], prowadząc i rozwijając lokalny rynek produktów rolnych w oparciu o sprzedaż bezpośrednią.
2. **iGPM sp. z o.o.** jest partnerem handlowym i wdrożeniowym IsoTech sp. z o.o. zgodnie z umową z dnia 1 marca 2020 i dysponuje prawami do sprzedaży, serwisu i rozwijania oprogramowania **IT PLM**[®] w ramach systemu PLM krótkich łańcuchów dostaw żywności.
3. Celem umowy jest określenie zasad i zakresu korzystania z licencji oprogramowania **IT PLM**[®] w ramach tworzenia systemu lokalnych, krótkich łańcuchów dostaw żywności w celu tworzenia i rozwijania lokalnego rynku dla produktów żywnościowych wiadomego pochodzenia. **IT PLM**[®] to narzędzie IT, platforma informatyczna wspierająca proces oferowania, sprzedaży i rozliczania transakcji między rozproszonymi producentami i konsumentami, dzięki której organizator rynku lokalnego może tworzyć sieć oferowania i sprzedaży produktów przez indywidualnych i zbiorowych producentów (rolników, przetwórców) i w sposób nieograniczony zwiększyć ich liczbę, a także zwiększać w sposób nieograniczony liczbę konsumentów nabywających te produkty żywnościowe w systemie sprzedaży bezpośredniej.

§2 - Słownik - definicje

Lokalny rynek rolny: relacje producentów rolnych i konsumentów na określonym obszarze geograficznym w skali gminy lub powiatu, realizujących transakcje kupno-sprzedaż w drodze bezpośredniej sprzedaży lokalnych produktów żywnościowych, czyli w systemie Krótkich Łańcuchów Dostaw Żywności (KŁŻ).

Organizator lokalnego rynku rolnego [Organizator]: osoba prawna, stowarzyszenie, grupa osób lub osoba fizyczna, która organizacyjnie, technicznie i finansowo inicjuje i stymuluje rozwój lokalnego rynku rolnego; w niniejszej umowie podmiot, który zakupił i korzysta z licencji na oprogramowanie *IT PLM*[®] w celu tworzenia i rozwijania rynku lokalnego,

Partner wdrażający: Partner IsoTech, który instaluje, wdraża i dostosowuje do potrzeb Organizatora system *IT PLM*[®] i powiązane Aplikacje Partnera, a także integruje oprogramowanie ze wskazanymi przez Organizatora obcymi produktami informatycznymi.

Aplikacje partnera: aplikacje własne iGPM, których iGPM jest wytwórcą i właścicielem praw autorskich.

Partner handlowy: Partner IsoTech, który na własny rachunek sprzedaje produkty oferowane przez IsoTech na rynku. Przy czym Partner, który ze swoim klientem podpisał umowę serwisową staje się Partnerem serwisowym tego klienta.

Umowa serwisowa: Umowa dotycząca serwisu sprzedanych produktów, to jest umowa obejmująca stałe – przez okres obowiązywania umowy – świadczenie usług utrzymania, aktualizowania i ewentualnie modyfikowania *IT PLM*[®], spisywana między iGPM a Organizatorem w ramach wdrażania systemu PLM.

Opłata licencyjna: jednorazowa opłata z możliwością rozłożenia na raty, lub w formie opłaty miesięcznej za korzystanie z licencji *IT PLM*[®] lub/i Aplikacji Partnera. Zgoda na eksploatację oprogramowania na polach określonych w umowie.

Opłata serwisowa: ryczałtowa, lub uzależniona od obrotów realizowanych przy wykorzystaniu platformy *IT PLM*[®] opłata miesięczna pokrywająca koszty utrzymania systemu, łączy i *help-desku*.

Opłata hostingowa: w przypadku usługi SaaS (udostępnienia oprogramowania na serwerze iGPM) – co jest przedmiotem niniejszej umowy – opłata za utrzymanie usługi zdalnej i hosting oprogramowania.

Hosting oprogramowania: w tej umowie - instalacja oprogramowania *IT PLM*[®] i baz danych na serwerach iGPM. Usługa hostingu polega - w przypadku niniejszej - na stałym, poprawnym działaniu dysków i serwerów oraz niezawodnym połączeniu serwerów z Internetem, to jest pełnej, szybkiej i stałej dostępności dla Organizatora i użytkowników funkcjonalności oprogramowania i przechowywanych zasobów. Usługa ta w odniesieniu do niniejszej umowy nie obejmuje tworzenia i utrzymywania domen, aplikacji pocztowych, adresów mailowych, stron www.

Pośrednik płatności online: firma Przelewy 24, której koszty pośrednictwa pokrywa Organizator lub podmiot reprezentujący producentów rolnych.

Producent (producent rolny): rolnik indywidualny, rodzinne gospodarstwo rolne, przedsiębiorca rolny, oraz lokalny (nie sieciowy lub korporacyjny) przetwórcza żywności.

Konsument, Klient: zarejestrowany użytkownik platformy *IT PLM*[®] w ramach systemu sprzedaży bezpośredniej.

§3 – Przedmiot umowy

Przedmiotem umowy jest:

1. Sprzedaż i warunki korzystania z licencji na oprogramowanie **IT PLM**[®].
2. Wykonanie analizy IT na potrzeby Organizatora i przygotowanie wdrożenia oprogramowania **IT PLM**[®].
3. Instalacja i skonfigurowanie dostępu do oprogramowania **IT PLM**[®] u Organizatora.
4. Połączenie informatyczne z usługami pośrednictwa płatności online dostarczanymi przez dostawcę Przelewy 24 w formule „Marketplace” (<https://www.przelewy24.pl/rozwiwania-płatnicze/marketplace>).
5. Zdalne szkolenia 5*4 godziny
6. Uruchomienie testowe i produkcyjne systemu IT PLM[®].
7. Hosting oprogramowania.

§4 – Oświadczenia stron

1. iGPM oświadcza, że ma prawo dysponowania majątkowymi prawami autorskimi do **IT PLM**[®] na podstawie umowy z IsoTech sp. z o.o. z dnia 1 marca 2020.
2. Organizator będzie korzystał z oprogramowania **IT PLM**[®] w prowadzeniu swojej działalności statutowej w celu określonym w preambule do umowy.
3. Organizator nie pełni roli pośrednika handlowego.
4. Organizator za zgodą iGPM i w ramach udzielonej licencji, udostępnia platformę sprzedażową **IT PLM**[®] uczestnikom lokalnego rynku rolnego.

§5 – Zobowiązania iGPM

1. Działając jako Partner handlowy i Partner wdrażający firmy IsoTech oraz w imieniu własnym iGPM:
 - a. Sprzedaje licencję **IT PLM**[®] Organizatorowi we własnym imieniu i na własny rachunek. Sprzedaż licencji jest trwała (ostateczna i jednorazowa) z przekazaniem Organizatorowi, a gdy nastąpi przeniesienie praw Stowarzyszeniu, standardowych praw do korzystania z **IT PLM**[®]. Sprzedaż licencji dotyczy eksploatacji oprogramowania w trybie zdalnego dostępu przez przeglądarkę Internetową, bez instalacji na urządzeniach Organizatora (*opcja: z instalacją na urządzeniach organizatora i zobowiązaniem Organizatora do zapewnienia użytkownikom stałego, zdalnego dostępu do systemu 24/7.*
 - b. Zobowiązuje się do zdalnego udostępniania oprogramowania **IT PLM**[®] z własnych serwerów przez Internet. (*Nie dotyczy w przypadku opcji instalacji na urządzeniach własnych Organizatora*).
 - c. Zgłasza gotowość, w oparciu o oddzielne umowy, do tworzenia nowych funkcjonalności informatycznych w zakresie wskazanym przez Organizatora, w kierunku spełnienia wymagań i realizacji rozbudowanej koncepcji systemu sprzedaży bezpośredniej.
2. W szczególności system będący przedmiotem niniejszej umowy umożliwi:
 - a. Dostęp do systemu dla producenta (rolnika, przetwórcy) pozwalający m.in. na:
 - i. samodzielne rejestrowanie producenta wraz z informacją o jego rachunku bankowym do rozliczeń sprzedaży,
 - ii. samodzielne oferowanie produktów (z możliwością moderowania przez organizatora),
 - iii. samodzielne ustalanie cenników (z możliwością moderowania przez organizatora),
 - iv. określanie maksymalnych dostępnych ilości produktu,

- v. uzyskiwanie raportów o zamówieniach per zamawiający i per produkt, raportów o sprzedaży produktów, z możliwością ich drukowania. W tym możliwość drukowania 'kart pakowania' dla producenta
- b. Dostęp do systemu dla organizatora rynku i administratora systemu IT PLM® pozwalający m.in. na:
- i. Moderowanie ofert i cenników producentów.
 - ii. Uzyskiwanie raportów o zamówieniach z możliwością drukowania 'kart pakowania' w punktach odbioru dla danej sesji sprzedażowej.
 - iii. Uzyskiwanie różnych raportów dotyczących sumarycznych wyników sprzedaży w ramach platformy **IT PLM®**.
 - iv. Ustalanie warunków 'sesyjnego' systemu sprzedaży, to jest okresów przyjmowania i realizacji zamówień, przy czym 'okres' może być ustalany dowolnie (w dniach tygodnia). Okresowość wynika z natury systemu zakupu świeżych produktów od indywidualnych producentów i wymagań logistyki.
 - v. Możliwość włączania i wyłączania sesji sprzedażowych.
 - vi. Komunikację jednostronną z uczestnikami platformy (wysyłanie maili informacyjnych *no-response*)
 - vii. Link do strony na Facebook dla dwustronnej komunikacji oraz prowadzenia blogu, aktualności i np. przepisów na bazie oferowanych produktów.
 - viii. Przycisk 'Kontakt' wskazujący adres mailowy organizatora.
- c. Dostęp do systemu dla klienta/konsumenta pozwalający na:
- i. Przeglądanie oferty, zamawianie i zakupy online realizowane przez pośrednika płatności.
 - ii. Możliwość wyboru punktu odbioru osobistego przez kupującego.
- d. Dostęp przez przeglądarkę Internetową przygotowany jest do korzystania z PC, tabletów i smartfonów, bez oddzielnej aplikacji mobilnej.
3. Oferta w ramach ceny nie obejmuje wyliczonych poniżej funkcjonalności, lecz mogą one zostać zrealizowane przez iGPM na podstawie oddzielnych umów:
- a. obsługa fiskalna producentów sprzedających w ramach platformy,
 - b. powiązanie systemu z systemem księgowym producentów sprzedających w ramach platformy,
 - c. *help-desk* w zakresie szerszym niż dotyczący bezawaryjnego funkcjonowania aplikacji na zdalnym serwerze iGPM,
 - d. domena Internetowa i skrzynka pocztowa,
 - e. opcja wyboru dostawy do domu z automatycznym doliczeniem kosztu dostawy,
 - f. obsługa w kilku językach,
 - g. mapa lokalizującej wszystkich producentów,
 - h. dedykowana aplikacja mobilna (korzystanie mobilne możliwe jest w przeglądarkach).
4. iGPM przechowuje dane Klienta i stosuje zasady ochrony danych osobowych zgodnie z Rozporządzeniem Ochrony Danych Osobowych (RODO).

§6 – Terminy

1. Umowa przewiduje następujący harmonogram realizacji wdrożenia:
- a. 5 tygodni na wdrożenie usług płatności przez Przelewy 24
 - b. Do 10 tygodni na wdrożenie (w tym zasilenie systemu podstawowymi danymi testowymi, szkolenie oraz testowanie systemu).

2. W sumie od podpisania umowy do uruchomienia 15 tygodni.

§ 7 – Czas trwania umowy i zasady jej wypowiedzania

1. Niniejsza Umowa zostaje zawarta na czas nieoznaczony.
2. Każda ze stron Umowy może ją wypowiedzieć w każdym czasie ze skutkiem na koniec roku kalendarzowego rozpoczętego w momencie dokonania wypowiedzenia.
3. Każda ze stron może wypowiedzieć niniejszą Umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku, gdy druga strona w sposób rażąco narusza istotne postanowienia Umowy i nie usunęła takich naruszeń w terminie 14 dni od stosownego żądania drugiej strony.
4. Wypowiedzenie Umowy następuje w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

§8 – Rozliczenia finansowe

1. Cena w wysokości **28.600 zł** (dwadzieścia osiem tysięcy sześćset zł) netto plus należny VAT, płatna jednorazowo (*opcja: 2-12 rat miesięcznych*) obejmująca:
 - a. Cenę licencji **IT PLM®**
 - b. Analizę IT i przygotowanie wdrożenia
 - c. Instalację i skonfigurowanie oprogramowania
 - d. Połączenie systemu **IT PLM®** z usługami pośrednika płatności Przelewy 24
 - e. Szkolenia 5*4 godziny (zdalne)
 - f. Uruchomienie testowe i produkcyjne systemu **IT PLM®**.
2. Opłata hostingowa stała w wysokości **200 zł** (siedemdziesiąt złotych) miesięcznie netto plus należny VAT za hosting oprogramowania, tj. dostęp zdalny przez www do funkcjonalności oprogramowania bez potrzeby instalowania i utrzymywania systemu na serwerze organizatora rynku, z możliwością płatności jednorazowej z góry za rok kalendarzowy. (*opcja: instalacja na urządzeniach organizatora w cenie 4.000 zł netto płatnej jednorazowo; ta opcja wymaga od Organizatora stałego, zdalnego udostępniania systemu 24/7*)
3. Cena **1.000 zł** netto jednorazowo za instalację modułu fiskalnego (POS) – za każdy punkt sprzedaży fiskalnej oddzielnie.
4. Cena serwisu oprogramowania i aktualizacji - **2%** od zarejestrowanego obrotu netto w poprzednim miesiącu, płatna do 15 dnia danego miesiąca.
5. Stawka godzinowa za rozwój oprogramowania na zlecenie, realizowany przez iGPM celem dostosowania do szczególnych wymagań Organizatora, wynosi 190 zł za godzinę pracy netto plus należny VAT.
6. Kwota wskazana w §8 pkt 1 zostanie przelana na konto iGPM na podstawie faktury VAT z 14 - dniowym terminem płatności, wystawionej po dostarczeniu przedmiotu umowy wskazanego w §3, pkt. 1-6. Cena z punktów 1-2 płatna jest przez Organizatora. Cena z punktów 3-4 płatna jest przez Sprzedawcę.
7. Dane Organizatora, do wystawienia faktury: _____ .
8. Dane Sprzedawcy, do wystawienia faktury: _____ .
9. Dane Odbiorcy oprogramowania – miejsce instalacji i podmiot odbierający instalację: _____ .

§9 – Ustalenia ogólne

1. Strony zobowiązują się zachować w tajemnicy wszelkie informacje dotyczące projektowania, programowania, doskonalenia i wdrażania **IT PLM**[®] na zasadach tajemnicy handlowej.
2. iGPM i Organizator zobowiązują się wzajemnie do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji, dotyczących funkcjonowania i struktury stron umowy, które zostaną ujawnione w trakcie realizacji niniejszej umowy.
3. Wszelkie zmiany treści umowy i jej uzupełnienia powinny być wprowadzone w formie pisemnej, jako aneks do niniejszej umowy, pod rygorem nieważności tych zapisów.
4. Wszelkie spory, które wynikną w związku z realizacją niniejszej umowy będą rozstrzygane w pierwszej kolejności na drodze negocjacji. W przypadku braku osiągnięcia porozumienia, sądem właściwym do rozstrzygnięcia sporów będzie sąd właściwy dla siedziby powoda.
5. Umowę sporządzono w dwóch identycznych egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

iGPM sp. z o.o.	_____

INFORMACJA DODATKOWA O IT PLM®

Co to jest IT PLM®?

IT PLM® to internetowa platforma sprzedażowo-zakupowa obsługująca sprzedaż bezpośrednią produktów żywnościowych na lokalnych rynkach rolnych. Działalność lokalnego rynku rolnego może być organizowana w formie np. klubów zakupowych. Klub Zakupowy łączy sprzedających producentów i kupujących konsumentów funkcjonujących na określonym obszarze geograficznym. Analogiczne formy organizowania działalności na rynkach lokalnych to Kooperatywy Żywnościowe, targowiska czy też inne formy organizacyjne, które łączą producentów i konsumentów.

IT PLM® wspomaga sprzedaż bezpośrednią rolników działających w systemie Rolniczego Handlu Detalicznego [RHD] i Sprzedaży 'Marginalnej, Ograniczonej i Lokalnej' [MOL].

Funkcjonalność **IT PLM®**, można rozdzielić na dwie komplementarne części funkcjonalne:

1. **Funkcja tworzenia, rozwijania, wzmocnienia rynku lokalnego**, polegająca na przygotowaniu rolników i małych przetwórców żywności (w tym też tych, którzy do tej poru nie sprzedawali swoich nadwyżek produkcyjnych) do udziału w powstającym rynku lokalnym oraz edukacji konsumenckiej dotyczącej walorów produktów lokalnych i korzyści wynikającej z kupowania wprost od rolnika. Ta rola wymaga także wyposażenia potencjalnych uczestników rynku lokalnego w niezbędne narzędzia informatyczne i propozycje organizacyjne.
2. **Funkcja sprzedażowa czyli realizacja transakcji handlowych**, to jest praktyczne prowadzenie kupna-sprzedaży lokalnych produktów żywnościowych oraz dla dokonywanie rozliczeń w sprzedaży bezpośredniej.

IT PLM® to oprogramowanie wspierające powyższe funkcje 1 i 2. **IT PLM®** pozwala organizować lokalne rynki żywnościowe (np. w formie Klubów Zakupowych oraz podobnych struktur), które łączą bezpośrednio producentów i konsumentów (Funkcja 1). Z drugiej strony, **IT PLM®** pozwala realizować bezpośrednią działalność handlową, w której Organizatorzy mogą, a nie muszą uczestniczyć (tj. Funkcja 2).

Założenie systemu **IT PLM®** polega na kreowaniu i wzmocnieniu rynku lokalnego, na którym sprzedający rolnicy/produccenci, będą mogli zapewnić dla siebie indywidualnie i zbiorczo maksimum korzyści, a także – co b. ważne – zachować podmiotowość na rynku.

Aby tak się stało, rolnicy/produccenci muszą uczestniczyć w zorganizowanych strukturach wspieranych nowoczesną technologią informatyczną, bo tylko tak staną się konkurencyjni. Oferta **IT PLM®** ma dla nich tę zaletę, że działając na wspólnej platformie nie tracą swojej indywidualności i kontroli nad swoimi działaniami handlowymi. Sami podejmują decyzje: co, kiedy, gdzie i komu sprzedają, a przede wszystkim po jakiej cenie. System pozostawia także w ich kieszeni znaczną część marży.

Doświadczenie z rozwojem RHD w Polsce wskazuje na to, że proces tworzenia lokalnych rynków rolnych i zwiększania skali sprzedaży bezpośredniej wymaga wsparcia. Samorząd jak organizator rynku (np. samorząd) wydaje się najwłaściwszym podmiotem dla zapewnienia trwałego i systematycznego wsparcia przedsiębiorczości rolników i innych producentów żywności w tym zakresie – traktując przedsięwzięcie jako element realizacji programu rozwoju społeczno-gospodarczego gminy, nie aspirując do roli pośrednika w sprzedaży.

Organizatorem lokalnych rynków dysponującym systemem **IT PLM®** (tj. Funkcja 1) może być samorząd, Lokalna Grupa Działania, Grupa Operacyjna, osoba fizyczna, grupa rolników, organizacja pozarządowa, firma prywatna czy też inny podmioty.

Funkcja sprzedażowa może być prowadzona przez ten sam podmiot lub (część) niezależną grupę rolników/producentów, lub inny podmiot spółdzielczy lub prywatny, czy wręcz osobę fizyczną.

Współdziałanie Organizatora i Sprzedawcy, umożliwi rozwój rynków lokalnych, zapewniając ich trwałość i zwiększając skalę ich oddziaływania w rozumieniu:

- liczby partycypujących (w kupno-sprzedaży) producentów i konsumentów,
- rozmiaru i różnorodności asortymentu produktów oferowanych na sprzedaż
- liczba punktów odbioru/sprzedaży,
- wolumenu sprzedaży, oraz
- rozwoju przedsiębiorczości w regionie oraz wzrostu jego atrakcyjności.

Dlaczego IT PLM[®] jest czymś więcej niż sklep internetowy i w jakim kierunku IT PLM[®] będzie się rozwijać?

IT PLM[®] nie jest zwykłym sklepem internetowym, ani też systemem sprzedażowo-aukcyjnym typu Allegro, który kojarzy dowolnego sprzedającego z kupującym. **IT PLM[®]** obsługuje transakcje między zidentyfikowanymi, regularnie korzystającymi z systemu użytkownikami. Pozwala producentom określić i wycenić swoją ofertę na każdą kolejną sesję sprzedażową, a konsumentom wybrać produkty od określonych producentów i odebrać je w koszyku zakupów w wybranym przez siebie **punkcie odbioru**. Każdy rolnik/producent dysponuje swoim własnym „magazynem wirtualnym” i może na bieżąco modyfikować swoją ofertę, analizując historię swojej sprzedaży. Każdy z konsumentów może zidentyfikować konkretne, lokalne źródło zakupionych produktów oraz całą ścieżkę ich dostawy.

Organizator lokalnego rynku (np. samorząd) wspiera i wyposaża partycypujących rolników w wiedzę, umiejętności oraz kompetencje niezbędne do skutecznego i korzystnego z ich punktu widzenia udziału rolnika/producenta żywności w rynku lokalnym. W ten sposób, organizator rynku wzmacniania i rozwija znaczenie tego rynku, nie zawężając rynku jedynie do najbardziej przedsiębiorczych i przygotowanych producentów, czy sektora agrobiznesu.

IT PLM[®] daje możliwość **Sprzedawcy**, prowadzenia sprzedaży w konwencji regularnych „sesji sprzedażowych” świeżych i sezonowych produktów, bezpośrednio od określonych producentów.

Działając np. w systemie Klubu Zakupowego, dzięki **IT PLM[®]** producenci działają indywidualnie, ale czerpią korzyści z wspólnej marki oraz zwiększają swoją sprzedaż ponieważ ich produkty są rozpoznawane i kupowane przez konsumentów jako element koszyka zakupów, godnego zaufania z punktu widzenia jakości i pochodzenia. Punkty dostawy/odbioru tworzone przez Sprzedawcę mogą być organizowane w miejscach dogodnych dla kupujących. Może ich być wiele.

IT PLM[®] dostarcza producentom informację o sprzedanym towarze, obniżając w ten sposób ryzyko rolnika/producenta umożliwiając mu przygotowanie wymaganej ilości w podziale na zamówienia i dając możliwość wyprodukowania lub zebrania tylko ilości ‘już sprzedanej’. Z kolei, **IT PLM[®]** umożliwi konsumentom odbieranie w określonym punkcie odbioru ich skompletowanych zamówień od wielu producentów.

W jaki sposób IT PLM[®] ogranicza koszty organizacji rynku lokalnego?

IT PLM[®] ogranicza koszty i umożliwia rozwój rynku lokalnego poprzez wyposażenie informatyczne pozwalające na skuteczną organizację bezpośredniego kontaktu handlowego między rolnikami/producentami a konsumentami. Kluczową innowacją **IT PLM[®]** jest bowiem **możliwość oddzielenia funkcji „organizatora rynku” od funkcji handlowej „sprzedawcy” na tym rynku**.

Nowy sposób wprowadzania produktów rolnych na rynek (sprzedaż bezpośrednia w dużej skali - nowoczesny rolniczy handel detaliczny) wymaga pokonania barier organizacyjnych, które nadal istnieją, co widać po

niezadowalającym tempie rozwoju systemu RHD w Polsce. Dlatego niezbędne jest aktywowanie roli **Organizatora Rynku Lokalnego**, czemu dzięki swojej budowie może skutecznie służyć system IT PLM[®] wykorzystywany od kilku lat w Małopolsce.

Z punktu widzenia **Organizatora Rynku Rolnego**, obsługa lokalnego rynku rolnego przez IT PLM[®] ułatwia (a często wręcz umożliwia) działanie służb kontrolnych w zakresie bezpieczeństwa żywności oraz zgodności z prawem.

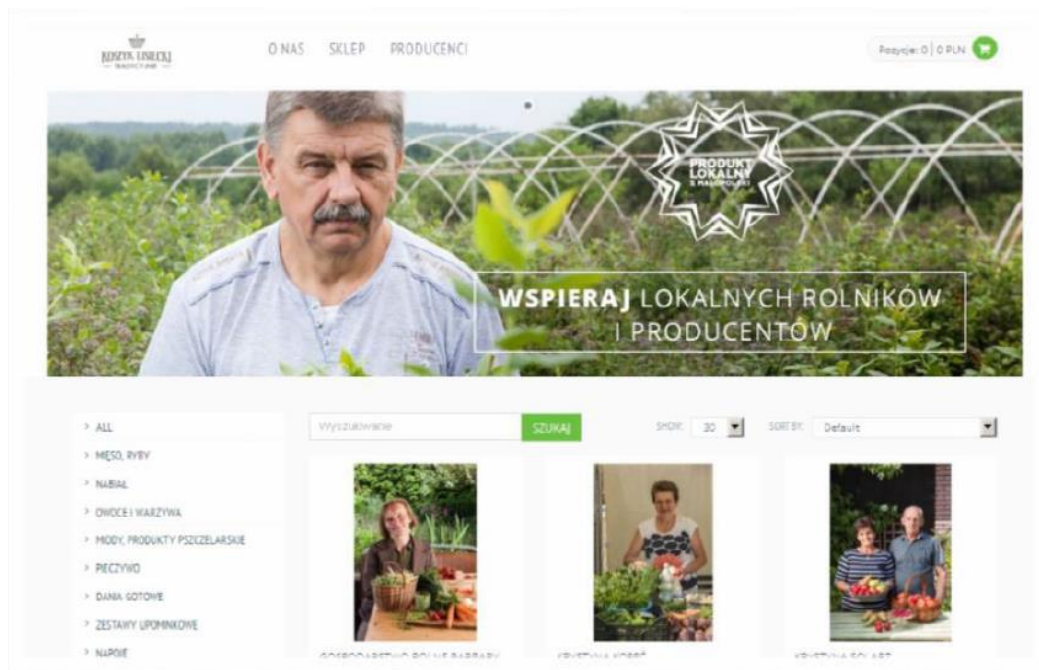
IT PLM[®] zastępuje przy tym funkcjonalność klasycznych pośredników poprzez zautomatyzowanie zarządzania uczestnikami rynku, weryfikację autentyczności produktów oferowanych na sprzedaż, logistykę dostaw oraz dokładność i elastyczność rozliczeń finansowych, które wymagają współdziałania:

- **Sprzedawcy.** Sprzedawca umożliwia producentom i konsumentom obsługę dostaw, realizację transakcji i kontrolę jakości/autentyczności. Sprzedawca może prowadzić nadzór nad transakcjami finansowymi i rozliczeniami pomiędzy producentem a konsumentem o ile nie realizują oni rozliczeń bezpośrednich. IT PLM[®] umożliwia Sprzedawcy rozliczanie transakcji online lub w inny sposób dogodny dla kupujących i sprzedających.
- **Rolnika lub producenta żywności.** IT PLM[®] 'upodmiotowia' rolników. Pozwala rolnikom/producentom na regularne przygotowywanie ofert, elastyczne kształtowanie cenników oraz korzystanie z rosnącej sieci dystrybucji i oferowanie dostaw przystosowanych do uwarunkowań kupujących. IT PLM[®] umożliwia organizatorom Klubu Zakupowego rozliczenia z producentami po każdej sesji w prosty i szybki sposób.
- **Konsumenta.** IT PLM[®] zapewnia konsumentom szeroki dostęp do bogatszej oferty. Za pośrednictwem IT PLM[®], konsumenci mogą regulować płatności online lub w punkcie odbioru.

Gdzie można zobaczyć przykład wdrożonego IT PLM[®]?

Klub Zakupowy Koszyk Lisiecki funkcjonujący w Liszkach pod Krakowem nieprzerwanie od 5 lat stanowi model referencyjny oraz zasób doświadczeń i wiedzy dotyczącej funkcjonalności IT PLM[®] (strona <http://zakupy.koszyklisiecki.pl>) oraz filmik <https://youtu.be/wRC5gXmavWs>). Platforma jest aktualnie wdrażana przez gminę Kamienna Góra (<https://youtu.be/krzglxlcU1g>)

W przypadku Koszyka Lisieckiego, **Organizatorem rynku lokalnego** była niemal 6 lat temu Fundacja Partnerstwo dla Środowiska. Ona uruchomiła współpracę z stowarzyszeniami i rolnikami na terenie Ziemi Lisieckiej, i wykreowała z nimi rynek lokalny na którym działa Klub Koszyk Lisiecki. Dzisiaj partycypuje w nim ok. 30 rolników/producentów i ok. 300 konsumentów. **Sprzedawcą i organizatorem Klubu Zakupowego**, jest Stowarzyszenie Producentów Koszyka Lisieckiego, które powstało 2 lata temu w celu zapewnienia pozycji rolników/producentów z terenu Ziemi Lisieckiej w rozwijającym się rynku lokalnym. W przypadku gminy Kamienna Góra, gmina za pośrednictwem samorządowego Inkubatora Przedsiębiorczości jest organizatorem rynku lokalnego, a nowopowstałe Stowarzyszenie Producentów Sudetów Środkowych jest sprzedawcą.



Jak działa IT PLM®?

IT PLM® jest zorganizowany modułowo, odpowiadając na uwarunkowania i potrzeby tych, którzy współtworzą rynek lokalny czyli organizatorów rynków lokalnych, rolników/producentów, konsumentów.

Wdrożenie i konfiguracja IT PLM® wymaga ustanowienia administratora systemu. Administratorem zazwyczaj jest organizator rynku lokalnego, który posiada podstawową licencję IT PLM®.

Każdy z współtworzących rynek lokalny, np. w formie Klubu Zakupowego, ma inny dostęp do funkcjonalności informatycznej potrzebnej do prowadzonych przez siebie działań:

Administrator platformy – Organizator rynku lokalnego (w aktualnej wersji systemu):

- odpowiada za całość funkcjonalności IT PLM® i opłaca licencję podstawową i koszty bieżące utrzymania i rozwijania funkcjonalności aby dostosowywać IT do zmieniających się potrzeb, uwarunkowań i możliwości rynku lokalnego oraz uwarunkowań prawnych,
- wspiera Sprzedających w przygotowywaniu ich ofert sprzedażowych i przygotowuje rolników/producentów do produkcji na potrzeby sprzedaży bezpośredniej oraz do współpracy i sprzedaży na rynku lokalnym,
- wspiera samo-organizację rolników/producentów w celu wykreowania 'grup zakupowo-sprzedażowych' w formie dopasowanej do ich potrzeb, uwarunkowań i możliwości – np. Kluby Zakupowe.
- nadzoruje jakość i autentyczność oferowanych na sprzedaż produktów w porozumieniu ze służbami odpowiedzialnymi za bezpieczeństwo żywności i zapewnia zgodność funkcjonowania Klubu z obowiązującymi przepisami.
- prowadzi marketing i edukację konsumencką

Sprzedawca (w aktualnej wersji systemu):

- Działa w imieniu partycypujących producentów, dzięki przyzwoleniu Administratora platforma.
- Udostępnia lokalizację punktu lub punktów odbioru i magazynów
- Organizuje i obsługuje punkt lub kilka punktów odbioru w ustalonych dniach i godzinach (kompletowanie i pakowanie 'paczek' dla poszczególnych odbiorców).
- Jeśli rolnik nie odbiera bezpośrednio płatności, dokonuje rozliczeń: pobiera sumaryczną zapłatę od konsumenta i przekazuje odpowiednie kwoty rolnikom (dostawcom produktów).
- Jeśli to konieczne, reprezentuje uczestników korzystających z systemu IT PLM® wobec fiskusa oraz innych

służb, działając w imieniu rolników/producentów w tym zakresie i korzystając, za ich zgodą z danych dostępnych w systemie.

- Pokrywa koszty instalowania i eksploatacji punktów POS.

Rolnik/producent żywności:

- publikuje na dedykowanej stronie **IT PLM**[®] aktualizowaną cyklicznie ofertę produktów i cenniki dostosowywane do aktualnego poziomu rynkowego (jak na targowisku), a także maksymalne ilości danego produktu, jakie jest w stanie zaoferować
- akceptuje termin, miejsce dostawy oraz potwierdza zamówione ilości produktów
- dostarcza produkty w zamówionej ilości do punktu dystrybucji (dostawy/odbioru).

Konsument

- zamawia poprzez stronę Internetową oferowane produkty
- płaci za nie albo online/gotówką Organizatorowi Dystrybucji lub online bezpośrednio rolnikowi o ile ten przyjmuje tego typu wpłaty
- odbiera produkty w wybranym punkcie odbioru.

UWAGA: **Konsumentem** może być: indywidualna osoba fizyczna, lub grupa konsumentów, lub punkt gastronomiczny, ewentualnie kuchnia w przedszkolu lub szkole.

Jak można skorzystać z oferty IT PLM[®]?

Aby skorzystać z możliwości **IT PLM**[®] należy wykonać następujące kroki:

1. Przeprowadzenie przez dystrybutora systemu (iGPM sp. z o.o.) analizy dotyczącej dopasowania **IT PLM**[®] do uwarunkowań, ograniczeń i zasobów organizatora rynku lokalnego (licencjobiorcy). Analiza zweryfikuje zasoby IT, ustali zasoby niezbędne dla wdrożenia **IT PLM**[®] po stronie licencjobiorcy oraz uzgodni plan wdrożeniowy. Standardowo wdrożenie trwa do 3 miesięcy, w zależności od poziomu przygotowania, doświadczenia i możliwości licencjobiorcy.
2. Wskazanie **Organizatora** rynku lokalnego (Klubu Zakupowego lub innego wariantu), który będzie pełnił rolę administratora **IT PLM**[®] i który zakupi licencję i wdroży **IT PLM**[®]
3. Ustalenie możliwości wdrożenia i sposobu korzystania z **IT PLM**[®] na podstawie hostingu iGPM i dostępu webowy lub przez VPN.
4. Zidentyfikowanie lub wykreowanie podmiotów działających w roli **Sprzedawcy**, np. działającego Klubu Zakupowego. Znalezienie lub stworzenie podmiotów korzystających z **IT PLM**[®] jako Sprzedawcy należy do **Organizatora** rynku - lub podmiotu upoważnionego przez Organizatora do obsługi modułu rozliczeniowego **IT PLM**[®]. W miarę rozwoju rynku lokalnego role Organizatora i Sprzedawcy mogą być przypisywane różnym podmiotom.
5. Instalacja i uruchomienie oprogramowania **IT PLM**[®] dla użytkowników kluczowych (*key-user*) **Organizatora** – w zakresie dopasowania do potrzeb użytkownika (*customizacji*). Szkolenia w zakresie techniki wprowadzania informacji do systemu (np. zdjęć produktów i w ogóle CMS stron) i innych kwestii natury technicznej, które są niezbędne do uruchomienia funkcjonalnego.
6. Dopasowanie i instalacja dodatkowych funkcji, np. płatności -online.
7. Marketing/promocja koncepcji KŁŻ wspartej przez **IT PLM**[®] wśród lokalnych rolników – budowanie potencjału podażowego lokalnego rynku rolnego. Zadanie realizowane przez **Organizatora** rynku.
8. Instalacja i uruchomienie oprogramowania **IT PLM**[®] dla użytkowników kluczowych (*key-user*) wybranego **Sprzedawcy**. Instalacja pierwszego POS w punkcie sprzedaży. Szkolenia w zakresie techniki wprowadzania informacji do systemu (np. zdjęć produktów i w ogóle CMS stron, funkcjonowanie POS dla sprzedaży fiskalnej itp.) oraz innych kwestii natury technicznej, które są niezbędne do prowadzenia punktu dostaw/odbioru. Zadanie wspólnie realizowane przez podmiot działający w roli **Sprzedawcy** i **Organizatora** (wsparcie techniczne/informatyczne, szkolenia).
9. Przeszkolenie użytkowników realizujących transakcje w systemie **IT PLM**[®] (producentów, konsumentów) i

przygotowanie testowej, pierwszej oferty w sprzedaży cyklicznej.

10. Uruchomienie testowe sprzedaży cyklicznej. Organizacja punktu odbioru – pierwsza, testowa sprzedaż w gronie uczestników zaangażowanych w tworzenie pierwszego punktu zamówień i odbioru. Zadanie realizowane przez podmiot działający w roli **Sprzedawcy** przy daleko idącym wsparciu **Organizatora** (szkolenia, mentoring, wsparcie techniczne/informatyczne).
11. ‘Produkcyjne’, czyli ostateczne uruchomienie punktu dostaw/odbioru (prowadzonego np. Klubu Zakupowego) i publikacja strony IT PLM[®] z otwartą rejestracją sprzedających i konsumentów. Zadanie realizowane przez podmiot działający w roli **Sprzedawcy**.
12. Uruchomienie dodatkowych usług, w zależności od potrzeb, np. usługa rozliczeniowa transakcji w Klubie, wsparcie doradcze obejmujące:
 - szkolenie dla operatora Klubu, producentów i konsumentów - jak to działa
 - mentoring i rozwiązywanie problemów na bieżąco - jak robić marketing, kwestie formalno-prawne, jak
 - wybrać i zorganizować podmiot, jak pozyskać producentów, jak doprowadzić do skutecznej współpracy itp.
 - doradztwo organizacyjne, prawne oraz podatkowe
 - dostęp do produktów finansowych dla wspomaganie uczestników Klubu oraz dla organizatorów Klubu (ubezpieczenia, inwestycje, płynność itp..)
 - usługi rozliczeniowe