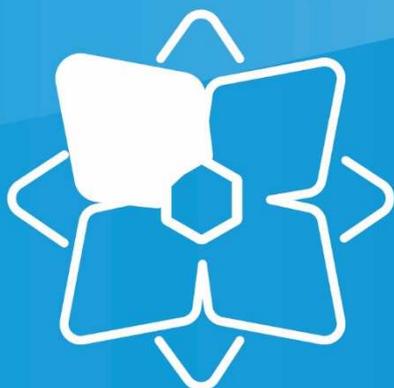




TeamSystem®



Progetto TS Studio Legal
Offerta Commerciale e descrizione
progetto

Data 10/12/2021



TeamSystem®

Sommario

.....	1
1.1 TeamSystem: più di 30 anni di successi	4
1.2 Metodologia di sviluppo del progetto TS STUDIO LEGAL.....	4
2 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione	7
3 Team e impostazione di progetto	9
4 Moduli di prodotto e attività di consulenza.....	10
4.1 Moduli di prodotto	10
4.2 Consulenza Tecnica ed Operativa	10
4.3 Analisi dei processi gestionali	11
Definizione del modello target.....	11
4.3.1 Gap analysis.....	11
4.4 Configurazione del sistema.....	11
4.5 Formazione utenti	11
4.6 Go Live	11
4.7 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione	12
4.8 Durata e Modalità di pagamento	12
4.9 Condizioni Generali ed Integrative	13

Pesaro, 10.12.2021

Spett.le
BBMDR Studio Legale Associato
Via Simintendi, 29
59100 Prato (PO)

Oggetto: Progetto per l'adozione della soluzione tecnologica in cloud "TeamSystem Studio Legal"

Buongiorno,
con riferimento agli accordi intercorsi le sottoponiamo la nostra proposta progettuale relativa alla fornitura del sistema TS Studio Legal in cloud.

La proposta che segue, basata sui colloqui/incontri tra noi intercorsi per l'approfondimento delle vostre esigenze, quota le componenti di licenza d'uso del prodotto software, manutenzione, e relativi servizi professionali necessari alla definizione del modello gestionale ed all'avviamento del medesimo.

Rimanendo a disposizione per eventuali chiarimenti cogliamo l'occasione per porgervi cordiali saluti.

TeamSystem S.p.A.

Sigla Cliente

1.1 TeamSystem: più di 30 anni di successi

TeamSystem, con oltre trent'anni di presenza sul mercato ed un percorso di costante crescita, è leader italiano nel software e nei servizi alle imprese, grazie alla costante attenzione al servizio ed al supporto al Cliente, elementi imprescindibili per il successo dei progetti e l'utilizzo delle soluzioni.

Con 356 Milioni di Euro di ricavi nel 2018 e 1,3 ML di utenti che operano sulle piattaforme digitali e in cloud, quella di TeamSystem è una storia di successo costruita grazie a:

- qualità nel servizio ai Clienti e presenza capillare sul territorio;
- costanti investimenti nell'evoluzione di tecnologie, prodotti e competenze;
- un'offerta estremamente ampia ed articolata;

1.2 Metodologia di sviluppo del progetto TS STUDIO LEGAL

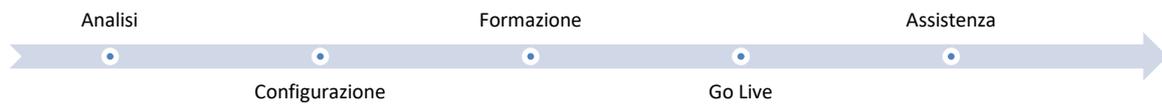
Gli elementi che rendono la proposta particolarmente adatta alle esigenze si basano sul valore della soluzione STUDIO LEGAL di TeamSystem:

- TS STUDIO LEGAL è la piattaforma cloud più innovativa sul mercato ERP per la gestione degli studi e delle aziende che erogano servizi legali.
- **TeamSystem** è il leader di riferimento dell'industria italiana di soluzioni gestionali per professionisti e imprese.

Di seguito un breve riepilogo dei punti di forza della soluzione TS STUDIO LEGAL:

- **User experience:** l'interfaccia minimizza i tempi di apprendimento e rende ogni operazione intuitiva e veloce.
- **Mobilità:** è possibile accedere ai dati in ogni momento via web e mobile.
- **Produttività:** nuovi strumenti per gestire e condividere informazioni, dati, scadenze e attività.
- **Workflow:** uno strumento per guidare gli utenti passo passo e minimizzare gli errori.
- **Cloud:** TS STUDIO LEGAL è fruibile attraverso il cloud su server AWS e rispetta tutte le normative in ambito GDPR

Sigla Cliente



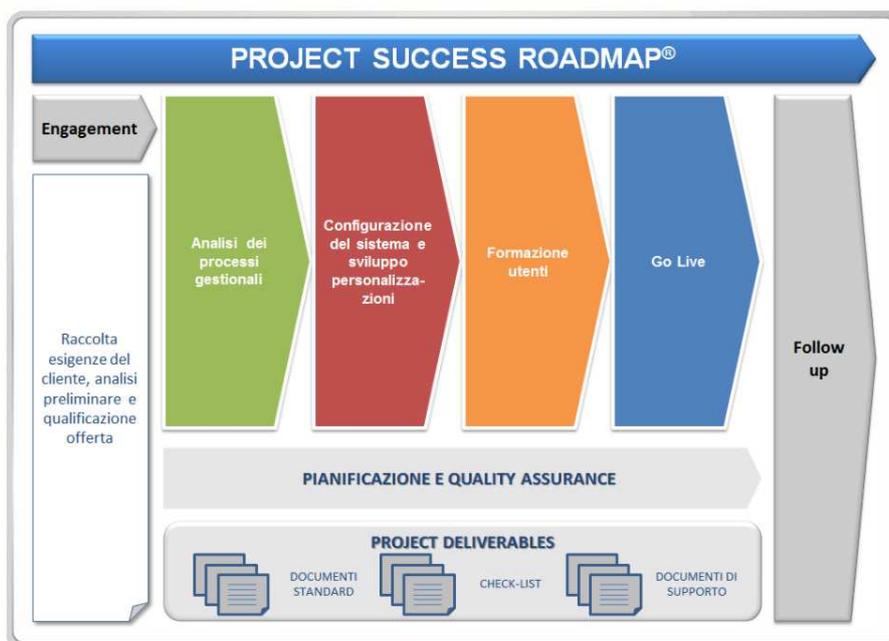
Attività	Mese								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Analisi As Is	■								
Analisi To Be		■							
Installazione			■						
Configurazione e formazione				■	■				
Testing e tuning					■	■			
Go live							■		
Produzione							■	■	
Collaudo									■

Figura 1

La metodologia di implementazione prevede un'analisi iniziale dei processi aziendali supportati dal software o rilevanti per il funzionamento del sistema.

La seguente figura illustra l'approccio TeamSystem nello sviluppo dei progetti

Sigla Cliente



Analisi dei processi :

Il primo passo è l'analisi dello stato corrente. Obiettivo di questa fase di progetto è l'acquisizione della conoscenza dell'azienda, della sua organizzazione e delle sue attività di gestione.

In funzione dell'efficacia dei processi dello stato corrente e sfruttando le potenzialità messe a disposizione dalla piattaforma, saranno disegnati i nuovi processi aziendali con l'obiettivo di realizzare flussi informativi e di processo più efficaci. La definizione dello stato a tendere è un processo interattivo che vede coinvolti i consulenti TeamSystem e i responsabili aziendali; il risultato finale deve essere totalmente condiviso e pienamente supportato in fase di implementazione.

I gap tra i requisiti funzionali, formalizzati in fase di analisi dello stato corrente, e le funzionalità offerte dall'applicativo saranno evidenziati ed affrontati con gli Utenti Chiave.

La soluzione individuata sarà validata ed implementata solo dopo aver valutato l'impatto sia sull'organizzazione dei processi aziendali, sia sulle logiche di funzionamento del sistema.

Configurazione del sistema e sviluppo di eventuali personalizzazioni

La configurazione del sistema costituisce il processo più lungo nel corso del progetto. In tale fase TeamSystem si avvale di risorse esperte dell'applicativo, in grado di scegliere la soluzione implementativa migliore in termini di configurazione. L'approccio è caratterizzato dalla ricerca di soluzioni lineari e semplici.

Il numero di giornate riportate nella presente offerta per la specifica attività di configurazione è da intendersi valido solo per la configurazione dei processi primari.

Sigla Cliente

Lo sviluppo di funzionalità ad hoc, legate da un'esigenza di personalizzazione del sistema, sarà gestito a partire dalla formalizzazione di opportune specifiche funzionali ad opera del Team di Progetto.

Formazione utenti

Una delle principali criticità per il successo dell'implementazione di un sistema gestionale è costituita dalla fase di formazione degli utenti.

TeamSystem prevede una fase di formazione concreta ed accurata, costruita su misura in base alle esigenze dell'azienda e dei suoi collaboratori.

La formazione è il risultato di un avvicinamento "on-the-job" graduale e continuo degli utenti: alle prime fasi di analisi e parametrizzazione fanno seguito un congruo numero di sessioni formative specifiche per tutti i processi primari.

Go Live

La fase di Go Live ha come obiettivo la messa in produzione della piattaforma e la presa in carico della stessa da parte del Cliente.

La fase di partenza prevede la disponibilità dei dati, che devono essere analizzati da parte del cliente in maniera approfondita, verificandone la correttezza e la possibilità di trasferirli nel nuovo sistema.

2 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione

TeamSystem fornisce assistenza post-vendita continua attraverso una struttura dedicata al supporto al Cliente.

La piattaforma web MySupport è il punto di accesso unico e sempre disponibile che racchiude:

- **COMPETENZA**

Un motore semantico in linguaggio naturale consente la rapida individuazione della documentazione più utile alla specifica esigenza. Il motore semantico è costantemente aggiornato con il sapere di TeamSystem ed offre in autonomia informazioni di supporto all'utilizzo dei prodotti e soluzioni di natura tecnica ai problemi sottoposti dal cliente.

- **EFFICIENZA**

L'interazione con il servizio di assistenza garantisce un inserimento delle richieste più semplice e organizzato sia dal portare che da un sistema IVR telefonico.

- **TEMPESTIVITÀ**

Attraverso MySupport, TeamSystem comunica proattivamente agli utenti, contestualmente all'utilizzo del prodotto, informazioni e notizie sui temi maggiormente rilevanti.

- **CONTROLLO**

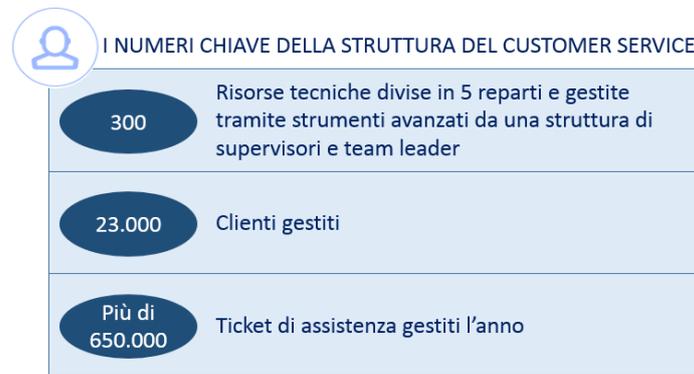
MySupport aggiorna costantemente il cliente sul livello del servizio: problemi aperti, chiusi e tempo medio di attesa per la soluzione.

MySupport si avvale del lavoro quotidiano di un Team di Professionisti TeamSystem dedicato, con l'obiettivo di migliorare costantemente la qualità del servizio e arricchire e aggiornare i contenuti messi a disposizione dei nostri clienti.

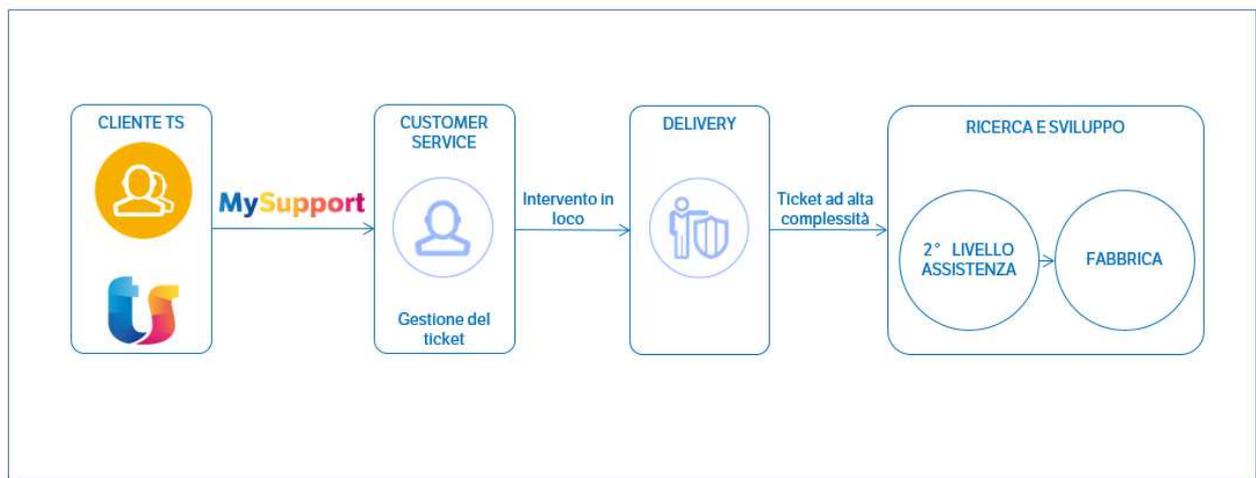
Sigla Cliente

Il livello successivo del supporto viene fornito sia in modalità remota che attraverso l'intervento on-site degli specialisti di prodotto.

Il Cliente riceve periodicamente aggiornamenti derivanti da nuove release di prodotto e modifiche ai programmi derivanti da variazioni di leggi esistenti. Per quanto riguarda specifiche esigenze di personalizzazione o evoluzione di prodotto, TeamSystem è sempre a disposizione dei propri Clienti per soddisfare esigenze di business, tecnologiche e di processo.



Il processo di assistenza prevede l'accesso tramite MySupport e si articola su due livelli in base alla complessità dello specifico ticket. MySupport è accessibile online su mysupport.teamssystem.com, attraverso le credenziali fornite durante il processo di avviamento



Il Customer Service di TeamSystem monitora costantemente il livello di soddisfazione dei nostri clienti in relazione al servizio di assistenza. A tale scopo, accanto agli indicatori di valutazione delle performance operative, ascoltiamo costantemente la “voce dei nostri clienti”, attraverso questionari mirati, inviati a ciascun cliente che usufruisce dei nostri servizi di assistenza.

Sigla Cliente

3 Team e impostazione di progetto

Per lo sviluppo del progetto sarà costituito uno specifico gruppo di lavoro “misto”, composto da risorse TeamSystem e del Cliente che collaborano strettamente.

La presenza dei consulenti TeamSystem presso lo studio è fondamentale per la riuscita del progetto e per facilitare il passaggio alle nuove procedure informatizzate, l'identificazione delle opportunità di miglioramento di processi e performance e la gestione del cambiamento.

Sarà richiesto allo studio di mettere a disposizione del progetto le risorse interne (Utenti Chiave) con le necessarie competenze sui processi gestionali interessati dal progetto. Le risorse dello studio saranno coinvolte nelle fasi di analisi e identificazione di esigenze di business e requisiti, nelle fasi di definizione e validazione delle soluzioni “target”, nelle fasi di test e collaudo, nelle fasi di Training. Con una frequenza regolare verranno definiti degli incontri per la verifica dell'avanzamento dei lavori e la valutazione di criticità e scostamenti rispetto alla pianificazione.

Il buon andamento del progetto è strettamente connesso alla effettiva collaborazione ed al coinvolgimento di tutti i soggetti incaricati di seguire la realizzazione del presente progetto.

Sigla Cliente

4 Moduli di prodotto e attività di consulenza

4.1 Moduli di prodotto

La soluzione sarà fornita in una configurazione multiutenza, per 10 accessi nominali, dove per accesso nominale si intende una login di accesso per ogni utente attivo sulla piattaforma.

I prodotti ed i relativi moduli che abbiamo ritenuto necessari per lo studio in base a quanto emerso dai nostri incontri sono i seguenti (gli importi esposti sono espressi in euro al netto di IVA):

Codice Listino	Descrizione	Canone primo anno	Canone anni successivi
LEGAL_ST_ATT	Attivazione Teamsystem Studio Legal per 10 accessi. 100gb di spazio cloud, firme remote (costo una tantum)	€ 900,00 € 600,00	
LEGAL_ST_SK	Teamsystem Studio Legal – Starter Kit (5 accessi)	€ 2.250,00 € 2.000,00	€ 2.000,00
LEGAL_ST_AVV_AGG	TeamSystem Studio Legal – 5 accessi aggiuntivi	€ 2.250,00 € 1.750,00	€ 1.750,00
LEG-NL-B2B500	TeamSystem Studio Legal – Invio, ricezione e conservazione 500 fatture elettroniche	€ 80,00	€ 80,00
LEG-NL-B2BUPG200	TeamSystem Studio Legal - Invio, ricezione e conservazione 200 fatture elettroniche	€ 30,00	€ 30,00
Totale a Voi riservato		€ 4.460,00	€ 3.860,00

4.2 Consulenza Tecnica ed Operativa

Le attività degli specialisti TeamSystem saranno svolte in remoto al fine di configurare la piattaforma Studio Legal, nonché per formare il personale dello studio al corretto utilizzo della piattaforma. Tali attività verranno consuntivate tramite appositi rapportini che dovranno essere sottoscritti dal cliente.

Nella tabella che segue riportiamo, in ore, la stima dell'impegno progettuale. Tale stima potrà essere modificata sulla base di eventuali fattori emergenti dalle fasi di analisi e verrà condivisa con lo studio.

Codice	Descrizione	Costo
AVV/TSL-CONFPEC	TS Studio Legal configurazione 10 accessi utente	€ 1.000,00 € 300,00
AVV/TSL-FORMONLINE	Teamsystem Studio Legal consulenza in remoto - (6 ore)	€ 480,00
AVV/TSL-CONVDB	Teamsystem Studio Legal Conversione Database da GSL	€ 850,00 € 500,00
Totale a Voi riservato		€ 1.280,00

Sigla Cliente

4.3 Analisi dei processi gestionali

Definizione del modello target

In funzione dell'efficacia dei processi dello stato corrente e sfruttando le potenzialità messe a disposizione dalla piattaforma, saranno disegnati i nuovi processi aziendali con l'obiettivo di realizzare flussi informativi e di processo più efficaci.

4.3.1 Gap analysis

Il gap tra i requisiti funzionali, formalizzati in fase di analisi dello stato corrente, e le funzionalità offerte dall'applicativo saranno affrontati attraverso delle sessioni di problem solving condotte in stretta collaborazione con gli Utenti Chiave.

4.4 Configurazione del sistema

La configurazione del sistema costituisce il processo più lungo nel corso del progetto. In tale fase Team System Spa si avvale di risorse esperte dell'applicativo, in grado di scegliere la soluzione implementativa migliore in termini di configurazione. L'approccio è caratterizzato dalla ricerca di soluzioni lineari e semplici.

Il numero di giornate riportate nella presente offerta per la specifica attività di configurazione è da intendersi valido solo per la configurazione dei processi primari e verrà effettuata in autonomia dai consulenti di Team System Spa.

4.5 Formazione utenti

Una delle principali criticità per il successo dell'implementazione di un sistema gestionale è costituita dalla fase di formazione degli utenti.

Team System Spa prevede una fase di formazione concreta ed accurata, costruita su misura in base alle esigenze dell'azienda e dei suoi collaboratori.

La formazione è il risultato di un avvicinamento "on-the-job" graduale e continuo degli utenti: alle prime fasi di analisi e parametrizzazione fanno seguito un congruo numero di sessioni formative specifiche per tutti i processi primari.

Ogni sessione formativa verrà tracciata e documentata nei rapporti d'intervento che ne attesteranno esaustivamente la loro conclusione con esito positivo. Le sessioni verranno erogate per argomenti e blocchi di utenti e verteranno sulle funzionalità standard della soluzione; il numero di giornate riportate nella presente offerta per questa specifica attività è da ritenersi valido per la formazione di base e consentirà agli utenti di conoscere le funzionalità essenziali del software gestionale.

4.6 Go Live

La fase di Go Live ha come obiettivo la messa in produzione della piattaforma e la presa in carico della stessa da parte del Cliente.

La fase di partenza prevede la disponibilità dei dati, che devono essere analizzati in maniera approfondita, verificandone la correttezza e la possibilità di trasferirli nel nuovo sistema. I consulenti Team System Spa affiancheranno il Cliente nell'analisi dei dati esistenti, garantendo la possibilità di condividere dati certi a tutti i livelli aziendali.

Sigla Cliente

--

4.7 Assistenza, supporto post-vendita ed evoluzione della soluzione

Team System Spa fornisce assistenza continua post-vendita attraverso un'infrastruttura dedicata al supporto al Cliente.

Il Cliente riceve periodicamente aggiornamenti derivanti da nuove release di prodotto e modifiche ai programmi derivanti da variazioni di leggi esistenti. Per quanto riguarda specifiche esigenze di personalizzazione o evoluzione di prodotto, Team System Spa è sempre a disposizione dei propri Clienti per soddisfare esigenze di business, tecnologiche e di processo.

Il processo di assistenza prevede l'accesso tramite il canale:

- **Apertura ticket direttamente da Software;**

4.8 Durata e Modalità di pagamento

Durata del contratto: Il contratto avrà validità di 12 (dodici) mesi dall'attivazione del prodotto.

Fatturazione: Prima fattura alla data di accettazione dell'offerta (**entro il 31/12/2021**).

Pagamento: Da concordare

Coordinate Iban: TEAMSYSYSTEM SPA - IBAN: IT05U0538724202000000011028

NOTE

La presente offerta è valida fino al 23/12/2021. Dopo tale data si intenderà automaticamente revocata

(Luogo), _____ (Data)_____

Per presa visione e accettazione

Timbro e firma del cliente

Sigla Cliente

4.9 Condizioni Generali ed Integrative

Con riferimento alla presente offerta trovano applicazione le "Condizioni Generali Cloud" di TeamSystem visibili al link <https://tc.teamsystem.com/TSLegal.pdf> (le "Condizioni Generali", le cui definizioni devono intendersi di seguito integralmente richiamate) nonché le Condizioni Integrative visibili al medesimo link sopra indicato (le "Condizioni Integrative"). Fatto salvo quanto diversamente specificato nelle Condizioni Integrative, le Condizioni Generali si applicano anche all'uso di prodotti di titolarità di soggetti terzi distribuiti da TeamSystem eventualmente elencati nella presente offerta. Con la sottoscrizione della presente offerta, il Cliente dichiara di accettare integralmente ed incondizionatamente le Condizioni Generali e le Condizioni Integrative. A seguito della sottoscrizione della presente offerta, la presente offerta dovrà intendersi quale "Ordine" ai sensi delle Condizioni Generali

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 1341 e 1342 c.c., il Cliente dichiara di aver letto, esaminato e di approvare specificamente le seguenti clausole del presente Contratto:

Condizioni Generali

Art. 1 (Ambito di applicazione delle Condizioni Generali);

Art. 3 (Obblighi del Cliente);

Art. 4.2, 4.3, 4.4 (Credenziali di Accesso);

Art. 5.2 (Assistenza);

Art. 6 (Aggiornamenti e Sviluppi);

Art. 7.3, 7.4, 7.5, 7.6, 7.7, 7.8 (Corrispettivi);

Art. 8 (Riservatezza);

Art. 9 (Partner);

Art. 10 (Proprietà Intellettuale);

Art. 11 (Responsabilità e dichiarazioni del Cliente);

Art. 12 (Ritiro dal mercato e sostituzione dei prodotti);

Art. 13 (Manleva);

Art. 14 (Responsabilità di TeamSystem);

Art. 15 (Modifiche unilaterali);

Art. 16 (Sospensione e interruzione);

Art. 17 (Durata);

Art. 18 (Recesso);

Sigla Cliente

Art. 19 (Clausola risolutiva espressa e interdizione dall'Infrastruttura Cloud);
Art. 20.2, 20.3, 20.4 (Effetti della cessazione del Contratto e restituzione);
Art. 21 (Codice Etico, Codice di Condotta Anti-corrruzione e Modello Organizzativo);
Art. 23.2 (Legge applicabile e foro esclusivo);
Art. 24 (Cessione del contratto e autorizzazione preventiva ex. Art. 1407 c.c.);
Art. 28 (Trattamento dei dati Personali).

Condizioni Integrative:

Art. 2.2.2 (Assistenza relativa ai Servizi PDA);
Art. 2.3 (Accesso al PDA mediante programma informatico diverso dal Software);
Art. 2.4 (Registrazione al PDA);
2.5 (Attivazione del PDA);
2.6 (Dotazione di apparecchiature necessarie);
2.7.1 – 2.7.2 (Esecuzione dei Servizi PDA);
2.8 (Dati immessi);
2.10 (Corrispettivi).

Timbro e firma del Cliente

Nome:

Carica:

Sigla Cliente

Al seguente link: <https://tc.teamsystem.com/InformativaPrivacy.pdf> ², potrà prendere visione dell'informativa relativa al trattamento dei dati personali ai sensi degli artt. 13 e 14 del Regolamento (UE) 2016/679.

Preso visione dell'informativa, Le chiediamo di fare qui le Sue scelte sui consensi che intende rilasciare a TeamSystem, titolare del trattamento dei dati:

acconsento all'utilizzo dei miei dati personali, inclusi quelli relativi all'utilizzo del sito e dei prodotti e servizi TeamSystem, per ricevere aggiornamenti via email, posta, messaggi istantanei, chat o per essere contattato al telefono su novità e offerte commerciali di prodotti e servizi TeamSystem ovvero per le altre iniziative di marketing indicate nell'informativa;

SI NO

acconsento a condividere i miei dati personali con le altre società del gruppo TeamSystem e i suoi partner per essere trattati a fini commerciali e di marketing

SI NO

Potrà sempre cambiare la Sua scelta e opporsi al trattamento dei Suoi dati per l'invio di comunicazioni commerciali per le finalità di interesse legittimo descritte nell'informativa contattandoci all'indirizzo privacy@teamsystem.com.

² L'hash calcolato con algoritmo SHA256 dell'Informativa Privacy è: 180E346B2201296FAF8A1A05D5B279C17050A5462CE8A520D608751C0DBF4DF9

Timbro e firma del cliente

Nome:

Carica:

Sigla Cliente