



PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES PELS DELS SERVEIS D'IMPLEMENTACIÓ D'UN PORTAL D'INNOVACIÓ I TERÀPIES AVANÇADES AL SALESFORCE DE BIOCAT (EXPEDIENT 2023_PORTALINNOVACIO_03)

1. Introducció

Biocat és l'organització que impulsa la BioRegió de Catalunya -l'ecosistema de la salut i les ciències de la vida a Catalunya- i treballa per transformar la ciència i la tecnologia en creixement econòmic regional i en impacte social.

Biocat la Fundació BioRegió de Catalunya, va néixer el 2006 sota l'impuls de la Generalitat de Catalunya i l'Ajuntament de Barcelona, per oferir un pla estratègic comú per a les biociències catalanes com a base de la nova economia basada en el coneixement i la innovació. Biocat aplega en els seus òrgans de govern representants de tots els estaments que configuren la BioRegió de Catalunya: empreses (biotecnològiques, farmacèutiques, tecnologies mèdiques i de serveis), administració, universitats, hospitals, centres i instituts de recerca, parcs científics i entitats de suport al sector.

Biocat centra la seva estratègia en tres eixos estratègics:

1. Impuls de la transferència de tecnologia, talent i acceleració empresarial
2. Veu pròpia i influència estratègica
3. Posicionament i influència internacional de la BioRegió

En aquest sentit, Biocat ha iniciat un procés pels serveis d'implementació d'un portal d'Innovació i Teràpies Avançades al Salesforce de Biocat.

Els principals objectius a assolir amb aquest Portal són:

- Identificar aquella innovació d'alt valor que està llesta per ésser avaluada per qualsevol estament del Sistema de Salut de Catalunya.
- Ésser una eina de treball per les entitats del Sistema de Salut de Catalunya, diferenciada i complementària a altres fonts d'informació existents. (p.ex: innovació tecnològica en *tecmed*, *digital health* i biofarma)
- Valoritzar i facilitar interaccions entre les entitats del Sistema de Salut de Catalunya i els proveïdors d'innovació.
- Esdevenir la porta d'entrada preferent pel Sistema de Salut de Catalunya d'identificació d'innovacions per ser adoptades.
- Acompanyar a la innovació per:
 - Facilitar l'arribada d'innovacions al Sistema de Salut de Catalunya en el menor temps possible.

- Augmentar les garanties i idoneïtat de les propostes d'innovació que s'aproximen al Sistema de Salut (criteris de qualitat mínims, *match* amb l'altra part).
- Augmentar el nombre d'innovacions adoptades pel Sistema de Salut (tant a nivell particular de centres com integral de Sistema).
- Valoritzar internacionalment les innovacions nascudes/desenvolupades a Catalunya.

2. Objecte de la licitació

L'objectiu és implementar una plataforma única pels agents de la BioRegió que agilitzi, dinamitzi i faciliti l'intercanvi de coneixement i les aplicacions de nous productes i serveis d'innovació incloent les teràpies avançades i emergents.

L'objecte del contracte són els serveis d'implementació d'un portal sobre Salesforce per Biocat utilitzant la solució Customer Experience Cloud, d'acord amb les prescripcions tècniques particulars indicades en aquest plec.

3. Antecedents i situació actual

Biocat utilitza Salesforce des del 2016 com el sistema de gestió de la seva activitat relacional local i global, i de forma estratègica com a plataforma de dades que integra tota la informació, el landscape i les capacitats de l'ecosistema de les ciències de la vida i la salut a Catalunya.

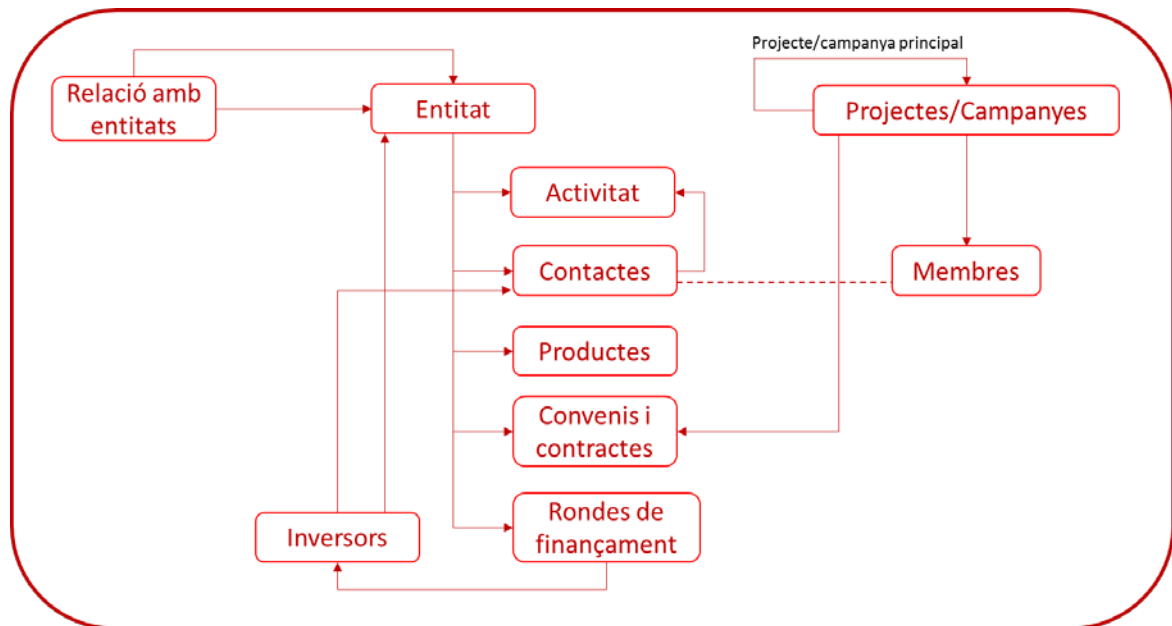
Biocat té implementat Lightning Sales Cloud (Enterprise Edition), on manté tota la informació i dinamització de la BioRegió, i a més té Experience Cloud per oferir de forma pública el Directori de la BioRegió on tothom pot consultar informació pública de les entitats i les empreses d'aquest ecosistema.

Biocat vol escalar el seu actual portal d'Experience Cloud i construir un portal privat sobre aquesta tecnologia per poder donar accés als agents de la BioRegió per aconseguir els objectius que persegueix.

3.1. Sales Cloud

A continuació, es detalla la implementació actual que disposa Biocat sobre la plataforma de Sales Cloud.

A través del següent esquema es reflecteix el model de dades actual:



Entitat: objecte que conté les entitats de la BioRegió, entitats públiques, projectes del portafoli de la BioRegió i seus de les entitats. Es correspon a l'objecte estàndard de Comptes de Salesforce i és on té registrat totes les entitats públiques o privades que tenen relació directa o indirecta a la BioRegió (empreses i projectes amb productes i serveis d'innovació, inversors, instituts i centres d'investigació, hospitals, laboratoris farmacèutics, ...).

Contactes: conté la informació de les persones de contacte de cada Entitat, seleccionant el tipus de contacte i la relació que té amb l'entitat.

Activitat: es registra el contacte amb les persones o Entitats a través de tasques, crides, cites, reunions.

Productes: indica aquells productes que generen les Entitats. S'obté informació sobre la fase en la qual es troba el producte i el tipus de producte del qual es tracta.

Convenis i contractes: amb la finalitat de tenir un històric dels contractes i convenis entre les parts, queda reflectit en el registre convenis i contractes quins són els contactes (persones) i/o Entitats que han intervingut i l'estat del conveni o contracte (signat o en tràmit).

Rondes de finançament: per a gestionar el finançament i la inversió que capten les empreses es generen les rondes de finançament. En aquest registre s'indiquen quins són els inversors, l'import de finançament i detalls sobre el finançament.

Inversors: són entitats o contactes que inverteixen en una empresa en específic. Els inversors apareixen en les rondes de finançament.

Projectes o Campanyes: és l'objecte estàndard de Salesforce Campanyes. En el cas de Biocat diferència entre Campanyes de Màrqueting i Projectes.

Les campanyes de màrqueting s'utilitzen per a difondre les activitats de Biocat o per a captar públic per als esdeveniments. Es pot relacionar una campanya secundària a una campanya principal.

Els projectes són activitats complexes que duu a terme Biocat i necessiten una planificació, són de llarg recorregut i necessiten una assignació de recursos. En el cas de projectes s'indica l'import finançat i si és necessari, el projecte principal (per exemple, en l'àmbit europeu) que ha portat a terme aquest projecte secundari.

Tant les Campanyes com els Projectes tenen relacionats els membres de campanya (estàndard de Salesforce) els quals són contactes adscrits a la campanya o projecte.

3.2. Experience Cloud

Per mitjà de la solució d'Experience Cloud de Salesforce, actualment es gestiona el directori de la BioRegió. La BioRegió de Catalunya aglutina a 91 institucions de recerca i més de 1.300 empreses (principalment biotecnològiques i farmacèutiques, així com de tecnologies mèdiques i *digital health*) que - juntament amb els serveis de salut - generen el 8,7% del PIB* de Catalunya (4,4% subsector industrial i 4,3% serveis sanitaris) i ocupen 244.000 persones, més del 8% de la població ocupada de Catalunya.

El directori Catalonia Health and Life Sciences Data Platform, elaborat i actualitzat diàriament per Biocat, ofereix informació de més de 1.600 empreses i organitzacions que treballen en el camp de les ciències de la vida i la salut a Catalunya. Cada fitxa del directori inclou la descripció de la companyia amb diferents categoritzacions segons el sector al qual pertany (biotec, farma, medtec, digital health, etc.), el subsector i dades de la seva pipeline.

Utilitza la cerca avançada per a filtrar les entitats per: nom, sector, àrea terapèutica, fase de desenvolupament del producte, any de creació, inversió aixecada i facturació.

Aquest directori recull la informació que Biocat registra en Salesforce i actualitza diàriament. A més, en el directori es pot revisar la informació de l'entitat, la localització i dades rellevants.

3.3. Límits i nombre d'usuaris

- El nombre d'usuaris actuals de Sales Cloud és de 22.
- Els accessos API tenen una mitjana diària de 700.
- L'espai d'emmagatzematge utilitzat és del 20%.

4. Abast del servei licitat

Les ofertes s'ajustaran a les prescripcions contingudes en el Plec de Clàusules Administratives Particulars i en el present plec de Prescripcions Tècniques.

Les ofertes inclouran tots els treballs, eines i medis o serveis auxiliars necessaris pel correcte desenvolupament de les tasques requerides en el present plec.

Concretament l'abast del contracte inclou:

- Disseny detallat de la solució.
- Construcció del model de dades a Salesforce.
- Configuració funcional de la solució sobre Salesforce.
- Construcció del Portal sobre Customer Experience Cloud.
- Configuració dels diferents perfils d'accés al portal i a Salesforce.
- Definició i construcció de fluxos necessaris per gestionar i dinamitzar el portal que necessiten els agents i usuaris del Portal i de Salesforce.

- Configuració estètica i disseny del layout friendly i intuïtiu amb una interfície interactiva pels usuaris del portal, amb un mindset *User Centric*.
- Anàlítica de dades per controlar la dinàmica i l'ús del portal.
- Càrrega de dades inicials.
- Desplegament del portal per permetre als agents accedir.
- Formació i dinamització del portal mitjançant eines de distribució digital.
- Documentació funcional i tècnica del projecte.
- Manuals d'usuari.

5. Descripció tècnica del servei

El servei que es licita es defineix pels següents aspectes tècnics:

5.1. Requisits comuns del Sistema

- El portal haurà d'estar construït sobre l'entorn actual de Salesforce que té Biocat utilitzant Experience Cloud.
- La solució a implementar haurà de ser escalable en cas de futures noves necessitats.
- Es realitzarà un disseny que sigui atractiu, *user friendly* i intuïtiu amb una interfície interactiva pels usuaris del portal. La interfície haurà de ser completament User Centric, duta a terme per experts en experiència d'usuari.
- La solució serà fàcilment configurable i modificable en cas que sigui necessari per a l'equip de Biocat.
- Els administradors disposaran d'*insights* (a través de dades, gràfics, etc.) que permeten monitorar l'activitat dels usuaris del portal.
- L'idioma del producte haurà de ser l'anglès i el català.

5.2. Requisits operacionals

Les funcionalitats que es necessiten per posar en marxa el Portal d'Innovació i Teràpies Avançades i Emergents de la BioRegió es detallen a continuació:

1. **Directoris Oberts d'entitats.** Es tracta d'un portal obert públic que ja ha estat implementat i es troba en funcionament. Aquest portal s'haurà de redefinir per:
 - Incloure el nou model de dades de manera que qui hi accedeixi pugui filtrar la informació de cerca pel nou perfil d'entitats que s'inclouen en el portal que són les empreses, inversors i centres que treballen en l'àmbit de les teràpies avançades i emergents (TAiE).
2. **Portal privat** que tindrà funcionalitats i visualitzacions diferents en funció dels 3 tipus d'entitats que hi podran accedir:

- **Empreses/Entitats i projectes d'innovació:** Dedicat a projectes, empreses i startups d'innovació que volen formar part de l'ecosistema de la BioRegió i que volen obtenir finançament. Donar visibilitat dels seus productes en les diferents etapes que van avançant fins a ser un producte final, i mostrar els resultats d'investigació en diferents centres del Sistema de Salut, tant pels inversors com per altres centres del Sistema de Salut.
 - **Inversors:** Accedeixen al Portal els inversors tant de Catalunya com Internacionals per conèixer les empreses i els productes innovadors de la BioRegió i, per tant, buscar empreses en les quals invertir.
 - **Centres del Sistema de Salut:** Podran accedir al Portal els centres del Sistema de Salut com hospitals, centres d'atenció primària i els centres de recerca/innovació per consultar els productes i serveis de les empreses d'innovació i de teràpies avançades i emergents que existeixen en la BioRegió. Podran veure detalls d'aquests productes i serveis, com l'àrea terapèutica on apliquen, l'estat de desenvolupament i en quins centres del Sistema de Salut s'estan fent accions d'investigació, assajos o si ja han estat adoptats. Simultàniament, poden donar visibilitat a altres centres de quines innovacions i teràpies avançades estan en procés d'avaluació i adopció al el seu propi centre.
3. **Gestió de la BioRegió a Salesforce pels agents institucionals** segons els diferents perfils d'usuaris que la poden utilitzar:
- **Biocat:** serà l'organisme regulador del Portal i dels agents que poden accedir així com la informació que posen a disposició. Per poder regular i controlar la informació que es posa a disposició del Portal es disposaran d'una sèrie de fluxos que implicarà una interacció tant de Biocat com dels diferents agents del Portal. Es descriuen en el següent apartat els fluxos que es necessiten per regular i dinamitzar el Portal.
 - **AQuAS:** com a organisme regulador de la Qualitat dels productes de la BioRegió, serà l'encarregat de validar la informació dels productes que es publiquin en el Portal. A més, podrà consultar tota la informació d'investigació i recerca que les entitats registrin al portal.
 - **CatSalut:** disposarà d'accés per poder consultar tota la informació del Portal així com obtenir analítica dels resultats de la dinamització de la BioRegió.
4. **Sistema de matching:** a petició de l'usuari, el portal ha de permetre realitzar matching d'empreses de la BioRegió amb inversors, tant per part dels inversors com per part de les empreses d'innovació i aconseguir que hi hagi diàleg i acords d'inversions a través del Portal. És a dir, es desenvoluparia una "cerca" segons interessos d'ambdues parts, que mostraria els resultats més adients.

5.2.1. Perfil d'empresa d'innovació

Les **entitats** amb productes/serveis d'innovació tindran accés a les següents funcionalitats:

- Sol·licitar accés al Portal.
- Registrar l'empresa.
- Registrar productes/serveis en cerca d'inversió o adopció:

- Producte/servei.
 - Fase de desenvolupament.
 - Reguladora i clínica.
 - Inversió/licència.
 - Equip.
 - Business Plan.
 - Tota la informació necessària i útil que es defineixi perquè sigui consumida pels centres del Sistema de Salut.
 - Documentació addicional adjuntada al producte tal com informes i resultats d'estudis clínics i d'investigació.
- Registrar Teràpia Avançada i Emergent (TAiE).
 - Conèixer les convocatòries de finançament.
 - Registrar sol·licituds d'adopcions dels seus productes i serveis en els Centres del Sistema de Salut.
 - Cercar empreses d'inversió i contactar amb elles a través del Portal.
 - Accedir a contingut exclusiu de Biocat.
 - Consultar les empreses d'inversió disponibles.
 - Consultar els serveis i productes adoptats pels diferents Centres del Sistema de Salut.
 - Sol·licitar *matching* amb empreses d'inversió.
 - Registrar les inversions i els seus avenços: quan obtinguin una inversió, el mateix usuari podrà registrar la inversió, indicar quina empresa ha invertit i actualitzar l'estat.

5.2.2. Perfil d'empresa d'Inversió

Els **inversors** tindran accés a les següents funcionalitats:

- Registrar-se i actualitzar el perfil: podran modificar les seves dades principals i el detall d'aquests mateixos.
- Accés al directori d'empreses d'innovació: tindran accés a visualitzar totes les empreses d'innovació i revisar la informació compartida.
- Cercar empreses d'innovació: obtindran un motor de cerca perquè a partir de paraules clau puguin trobar les empreses del seu interès.
- Sol·licitar *matching* d'empreses d'innovació: a través d'indicar els criteris pels quals volen realitzar la cerca d'empresa, el motor implementat en el portal serà capaç de proposar-li les empreses que millor encaixin amb el seu perfil.

- Sol·licitar una reunió: podran sol·licitar reunions amb les diferents empreses a través del portal.
- Registrar la inversió i els seus avenços: quan es faci una inversió, el mateix usuari podrà registrar la inversió, indicar sobre quina empresa s'ha realitzat la inversió i actualitzar l'estat.

5.2.3. Perfil de Centres del Sistema de Salut

Els **centres del Sistema de Salut** tindran accés a les següents funcionalitats:

- Cercar productes/serveis d'innovació i TAiEs.
- Consultar el detall dels productes/serveis d'innovació i les TAiEs:
 - Consultar els centres que les han adoptat o fan assaigs clínics.
 - Consultar el detall dels resultats.
 - Consultar el detall dels assaigs i controls de qualitat.
 - Consultar l'historial (qualitat, registres, passaport, ...).
- Registrar les activitats/interaccions que realitzen amb empreses de la BioRegió:
 - Introduir i actualitzar les dades.
 - Tipologia d'activitat/interacció (prova pilot, assaig clínic, conveni col·laboració, ...).
 - Registrar resultats i efectivitat obtinguts.
- Registrar TAiEs.
- Registrar les adopcions de productes/serveis d'innovació al seu centre.
- Contactar amb les empreses d'innovació i amb altres centres.
- Validar la informació d'adopció que les empreses d'innovació hagin registrat al Portal.

5.2.4. Perfils Agents institucionals a Salesforce

Hi haurà 3 tipus d'agents institucionals diferents dins del CRM de Salesforce. Cadascun dels quals serà configurat perquè pugui dur a terme les següents funcions:

- Biocat:
 - Crear/Validar registres de:
 - ▶ Empreses: sol·licituds d'alta i modificacions.
 - ▶ Productes: altes i modificacions.
 - ▶ Teràpies Avançades i Emergents: registre oficial.

- Dinamització del portal.
- Agència de Qualitat i Avaluació Sanitàries de Catalunya (AQuAS):
 - Accedir a la cartera de productes i TAIes.
 - Avaluar i escalar productes i TAIes.
 - Analitzar resultats d'innovació i adopció a la BioRegió.
- CatSalut:
 - Registrar adopcions d'innovacions, tant per a un centre en concret, com a gran escala.
 - Accedir a la cartera de productes i TAIes.
 - Avaluar i escalar en els Centres del Sistema de Salut, Productes i TAIes.
 - Analitzar resultats d'innovació i adopció a la BioRegió.

5.2.5. Accions i fluxos del Portal

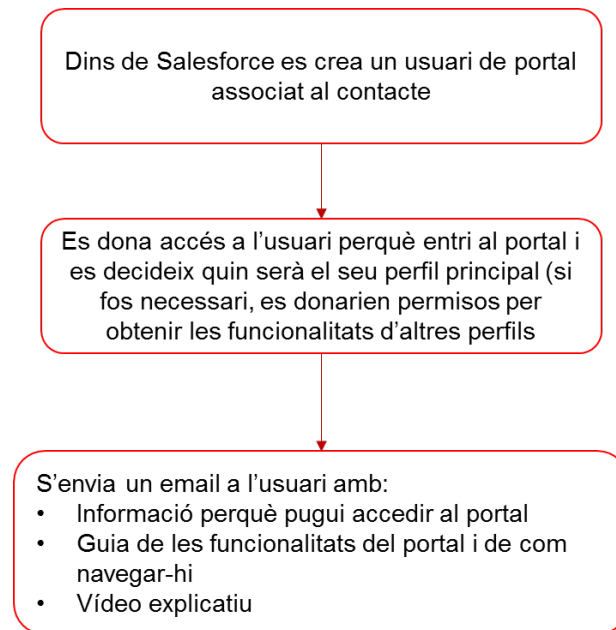
Per cadascun dels diferents perfils d'usuaris del Portal i de Salesforce, es detalla a continuació les **accions i fluxos** que poden realitzar i, per tant, que s'han d'implementar amb els requisits i passos a incloure. Aquestes accions i fluxos seran la base del disseny del Portal. És una aproximació d'alt nivell i s'haurà de baixar al detall durant el projecte d'implementació:

1. **Activació del Portal:**

L'empresa adjudicatària haurà d'ajudar a dissenyar un pla d'acció de desplegament del Portal.

2. **Activació massiva d'usuaris del Portal:**

Per l'activació del portal, es preveu que l'empresa adjudicatària doni la capacitat a Biocat de tenir una funcionalitat que li permeti activar massivament els diferents usuaris que decideixi incloure en el portal de forma inicial i també posteriorment un cop aquest ja estigui funcionant.



Biocat disposa actualment d'una BBDD Salesforce on estan registrades totes les entitats, empreses i centres als quals es vol donar accés al Portal i també inclouen informació de la persona de contacte.

Mitjançant la selecció d'una llista de contactes, Biocat haurà de disposar d'un botó o acció que li permeti activar massivament tots els usuaris escollits prèviament amb un filtre a la vista de llista de Contactes de Salesforce. Biocat decidirà quin és el perfil principal de cada empresa, entitat i centre.

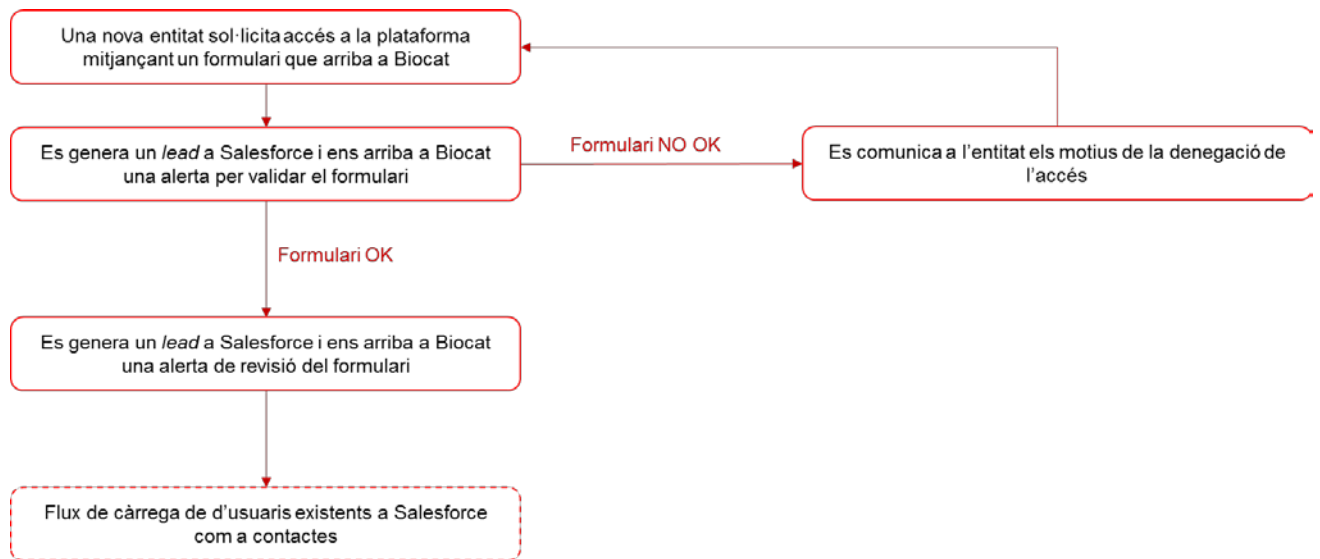
A continuació, els usuaris seleccionats hauran de rebre un email de benvinguda amb informació perquè puguin accedir al portal, una guia de funcionalitats i un vídeo explicatiu de com navegar pel portal. Tota aquesta guia i vídeo serà subministrat per l'empresa adjudicatària.

Es requereix que Biocat pugui modificar les restriccions i visibilitats de forma autònoma entre els diferents perfils i les diferents funcionalitats:

Funcionalitats → Perfils ↓	Oferir oportunitats de negoci	Buscar oportunitats de negoci	Oferir serveis / experiència / infraestructures / espais	Buscar serveis / experiència / infraestructures / espais
Inversors	Si / No	Si / No	Si / No	Si / No
Empreses	Si / No	Si / No	Si / No	Si / No
Emprenedors	Si / No	Si / No	Si / No	Si / No
Investigadors	Si / No	Si / No	Si / No	Si / No

3. **Entitats - Sol·licitud d'accés al portal:** es preveu un flux ordenat quan una nova entitat vulgui accedir al portal per garantir que se segueixen tots els passos i que s'inclogui al Sistema de forma correcta de manera que la Base de Dades de Salesforce es mantingui adequadament. La Creació d'entitats haurà de disposar d'un formulari dedicat. Aquest

formulari permetrà triar només els camps imprescindibles perquè l'usuari no hagi de revisar tot el layout al complet i disposi d'una pantalla intuïtiva i fàcil d'utilitzar.



Quan una nova entitat vulgui accedir a la plataforma, primerament haurà d'omplir un formulari que, una vegada omplert, arribarà a Biocat. Aquest formulari contindrà els camps més rellevants que Biocat vol recollir de l'entitat.

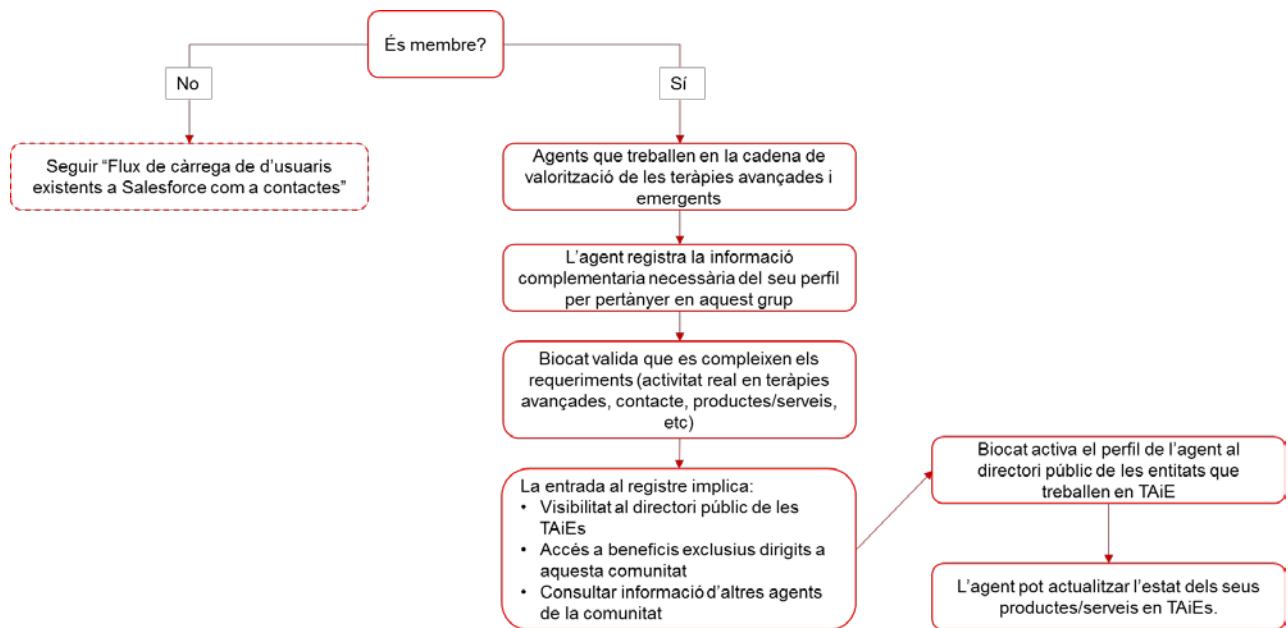
Un cop omplert el formulari de sol·licitud d'entrada, es generarà un *lead* a Salesforce que contindrà la informació del formulari i es generarà un alerta per Biocat.

A partir d'aquí, Biocat haurà de revisar el formulari. En cas que el formulari no sigui vàlid, s'haurà de comunicar a l'entitat els motius de la denegació i hi haurà la possibilitat que l'entitat torni a sol·licitar l'accés tornant a omplir el formulari amb les correccions necessàries. Biocat es comunicarà amb l'entitat a través d'email directament a través de Salesforce.

En cas que el formulari sigui vàlid, la nova entitat ja podrà ser registrada per Biocat a Salesforce fent servir les dades del formulari. Durant el registre a Salesforce, Biocat haurà d'establir el tipus d'entitat (empresa, entitat pública, inversor, etc.) i completar el registre. Existiran a Salesforce els camps que l'entitat hagi registrat i els camps que Biocat hagi registrat partint dels anteriors. Els camps que omplirà Biocat seran els que es mostraran al directori.

A continuació, ja es podria seguir el flux de càrrega d'usuaris existents en Salesforce com a contactes.

4. **Entitat - Registre de Teràpies Avançades i Emergents:** aquest flux s'utilitzarà quan una entitat, empresa o centre vulgui registrar i donar visibilitat a una de les seves teràpies avançades i emergents.



Si l'agent no és membre del portal, haurà de seguir el flux de sol·licitud d'accés al portal.

Quan un agent ja és membre i forma part del conjunt d'agents que treballen amb TAiE, podrà entrar al portal i registrar la informació i perfil. Aquesta informació i perfil hauran de ser revisats per Biocat per validar que es compleixin els requisits inicials (activitat real en TAiE, contacte, informació bàsica, etc.).

Un cop validat i confirmada l'entrada, es donarà visibilitat al directori de les TAiE. S'haurà de poder donar una visibilitat extra dins del portal a part de la informació que ja sigui pública.

També Biocat podrà donar accés a beneficis exclusius, com podrien ser: participar en activitats exclusives, entrada prioritària a programes d'acceleració / formació de l'ecosistema, aconseguir espais de laboratori de forma prioritària, etc.

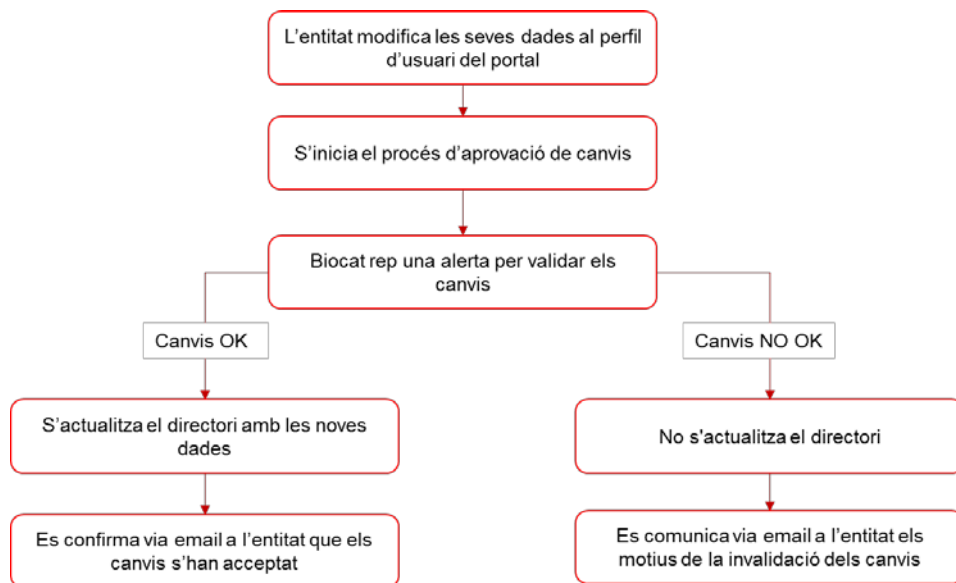
Seguint el procés, Biocat activarà el perfil de l'entitat al directori públic dels agents que treballen en teràpies avançades a Catalunya.

Després d'aquest procés, l'agent podrà actualitzar el l'estat de les teràpies avançades que tingui registrades, a més de consultar informació d'altres agents.

La informació que es preveu que es registrarà de Teràpies Avançades consistirà en:

- Tipus de teràpia.
- Àrea terapèutica d'aplicació.
- Estat de desenvolupament.
- Centres amb els que s'està interaccionant/validant.
- Resultats obtinguts.

5. **Empresa/entitats - Actualització de la fitxa del directori:** aquest flux s'utilitzarà quan una empresa vulgui modificar les seves dades pròpies que apareixen en el directori mitjançant el portal.



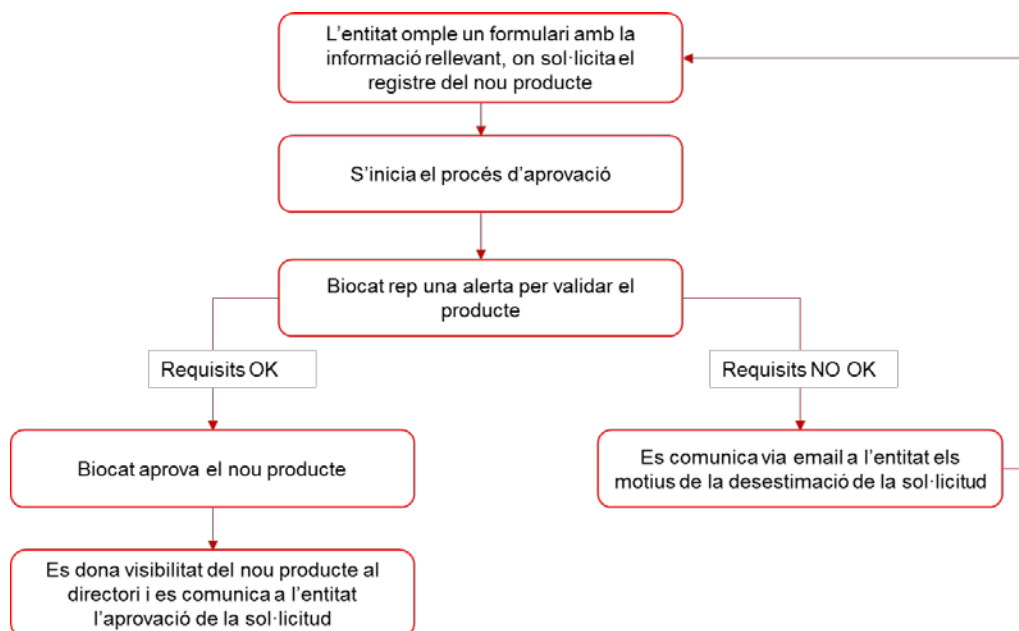
L'empresa que vulgui modificar les seves dades ho haurà de fer entrant al portal i modificant-les des d'allà.

A partir d'aquí, s'iniciarà un procés d'aprovació dels canvis, que quedaran pendents de ser aplicats en el directori. Biocat rebrà una alerta perquè validi els canvis que ha fet l'empresa al portal.

En cas que els canvis siguin validats per Biocat, les noves dades s'actualitzaran al directori. Finalment, es comunicarà via email a l'empresa que els canvis s'han fet amb èxit.

Al contrari, si els canvis no són validats per Biocat, no s'actualitzarà el directori i s'haurà de comunicar via email a l'empresa del motiu pel qual no són vàlids.

6. **Empresa/entitats - Registre d'un nou producte d'innovació o teràpia avançada:** aquest flux s'utilitzarà quan una empresa tingui un nou producte disponible per oferir, ja sigui en fase inicial com ja desenvolupat.



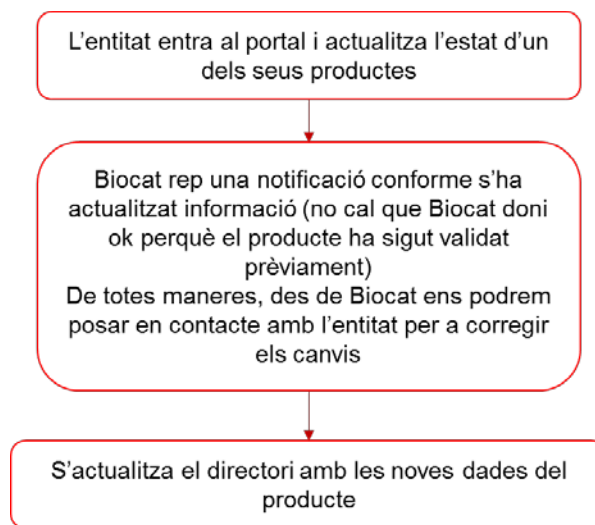
L'empresa podrà registrar un nou producte mitjançant un formulari predefinit per Biocat. En aquest formulari s'haurà de detallar la informació més rellevant del nou producte.

A continuació, es generarà un flux d'aprovació per part de Biocat, mitjançant el qual, s'haurà de revisar el formulari i traspasar-ho a les persones implicades.

En cas que el formulari compleixi els requisits, Biocat podrà aprovar el nou producte i donar-li visibilitat en el directori. A més, també es comunicarà a l'empresa l'èxit en el registre del nou producte.

En cas que el formulari no compleixi els requisits, es crearà un procés en què Biocat guiarà a l'empresa per poder assolir el compliment dels requisits i poder registrar el seu nou producte.

7. **Empresa/entitats - Actualització d'un nou producte d'innovació o teràpia avançada:** aquest flux s'utilitzarà quan una empresa ja tingui registrat el nou producte i vulgui actualitzar l'estat o afegir informació addicional.

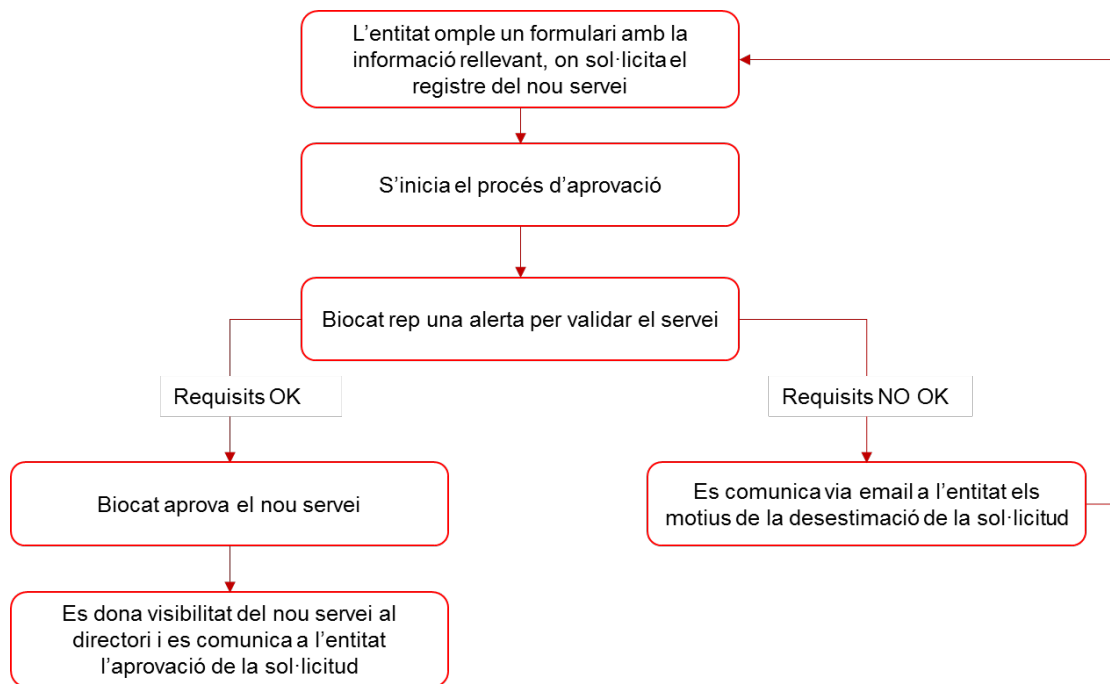


L'empresa que vulgui fer una modificació sobre un dels seus nous productes, accedirà al portal i actualitzarà el seu estatus. A Biocat li arribarà una notificació, però no caldrà que validi els canvis, ja que el registre del nou producte ja haurà sigut validat prèviament.

Tot i que no hi haurà un procés de validació com a tal, Biocat podrà consultar els canvis que ha fet l'empresa i comunicar-se amb ella per a corregir els canvis en cas que no es considerin correctes.

Un cop actualitzat el nou producte, la nova informació ja estarà disponible al directori.

8. **Empresa/entitats - Registre d'un nou servei:** aquest flux s'utilitzarà quan una empresa tingui un nou servei disponible per oferir.



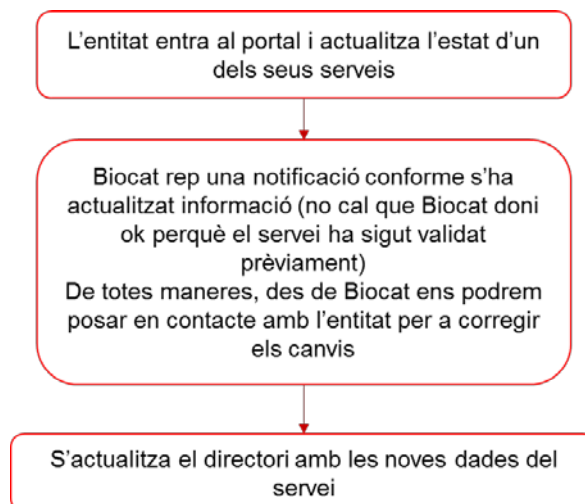
L'empresa podrà registrar un nou servei mitjançant un formulari que definirà Biocat. En aquest formulari s'haurà de detallar la informació més rellevant del nou servei.

A continuació, es generarà un flux d'aprovació per part de Biocat, mitjançant el qual, s'haurà de revisar el formulari i traspassar-lo a les persones necessàries.

En cas que el formulari compleixi amb els requisits, Biocat podrà aprovar el nou servei i donar-li visibilitat en el directori. A més, també es comunicarà a l'empresa l'èxit en el registre del nou servei.

En cas que el formulari no compleixi amb els requisits, es crearà un procés en què Biocat guiarà a l'empresa per poder assolir el compliment dels requisits i poder registrar el seu nou servei.

9. **Empresa/entitats - Actualització d'un nou servei:** aquest flux s'utilitzarà quan una empresa ja tingui registrat el nou servei vulgui actualitzar l'estat o afegir informació addicional.

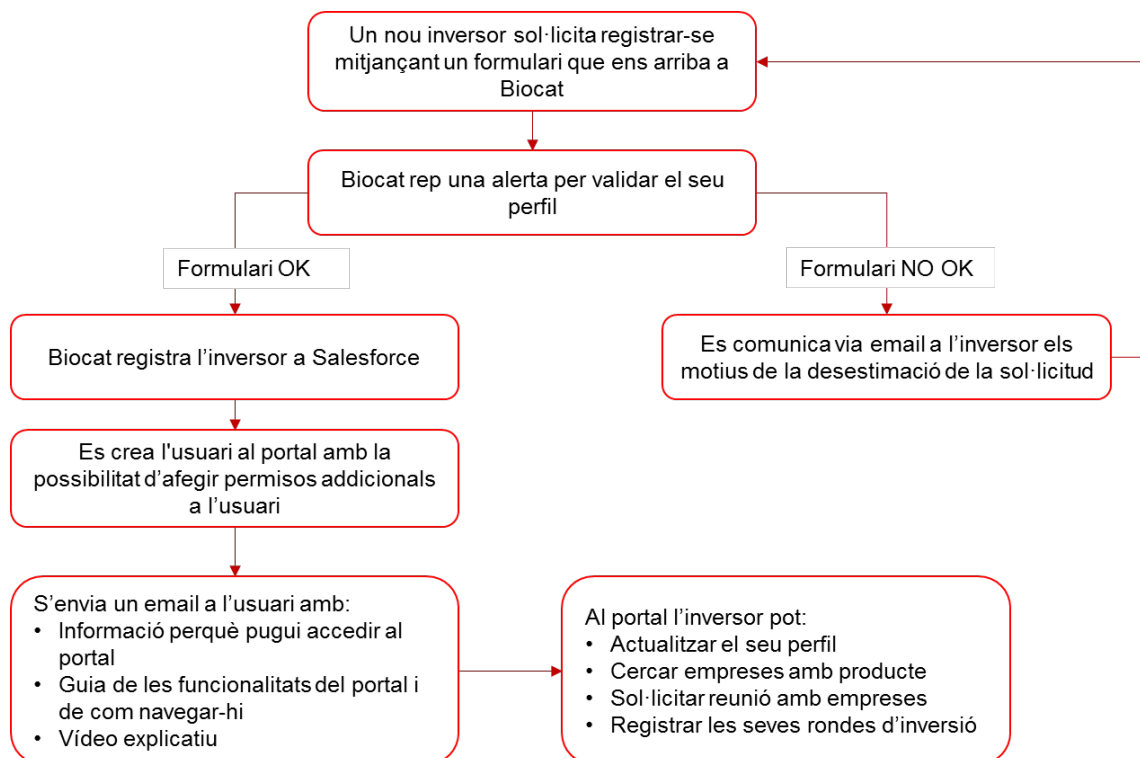


L'empresa que vulgui fer una modificació sobre un dels seus nous serveis, accedirà al portal i actualitzarà el seu estatus. A Biocat li arribarà una notificació, però no caldrà que validi els canvis, ja que el registre del nou servei ja haurà sigut validat prèviament.

Tot i que no hi haurà un procés de validació com a tal, Biocat podrà consultar els canvis que ha fet l'empresa i comunicar-se amb ella per a corregir els canvis en cas que no es considerin correctes.

Un cop actualitzat el nou servei, la nova informació ja estarà disponible al directori.

10. **Empresa d'inversió - Sol·licitud d'accés al portal:** en aquest cas es gestionarà el portal pels inversors. Un inversor és aquella entitat o empresa que desitja invertir en productes o serveis.



A través del portal públic hi haurà un apartat per fer la sol·licitud de registre. En la sol·licitud de registre s'indicarà que és un inversor. Posteriorment, se li mostrarà a l'usuari una pantalla amb un formulari amb la informació necessària per a realitzar la petició de registre. La informació d'aquest formulari es definirà en la fase de disseny.

Una vegada el formulari estigui emplenat, li arribarà una alerta a Biocat perquè revisi les dades i comprovi si compleix amb els requisits per a poder ser donat d'alta dins del portal d'inversors.

Si Biocat no accepta a l'usuari, li enviarà un email indicant els motius pels quals se li denega l'accés.

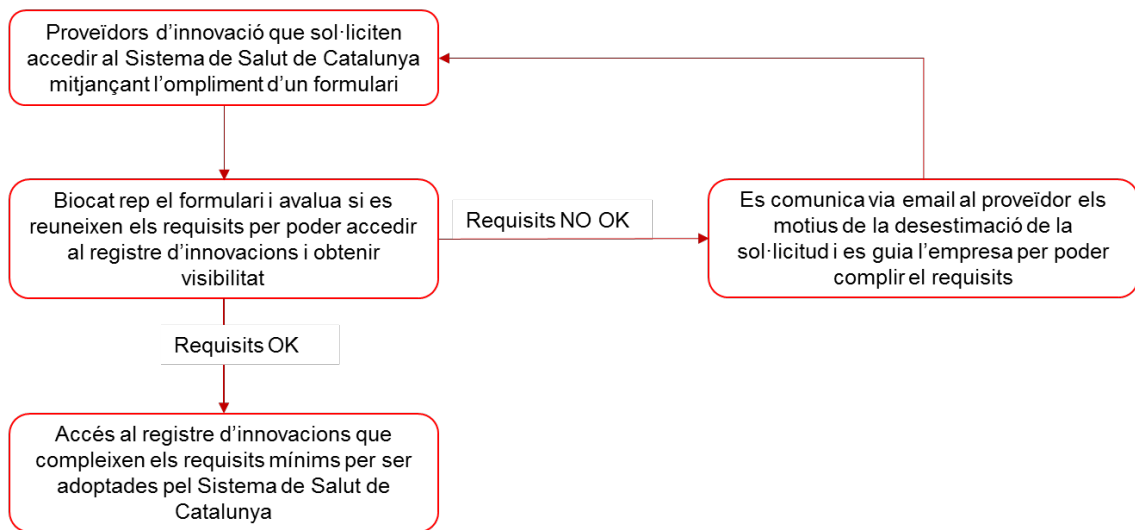
En cas que la informació sigui correcta i Biocat decideixi donar-li accés al portal d'inversors, es registrarà a Salesforce l'inversor i se li donaran els permisos necessaris d'accés.

En donar-li accés al portal, l'usuari rebrà un email de benvinguda amb informació perquè pugui accedir al portal, una guia de funcionalitats i un vídeo explicatiu de com navegar pel portal.

Un usuari inversor podrà actualitzar el seu perfil, buscar empreses d'innovació, sol·licitar reunions amb empreses d'interès, sol·licitar *matching* d'empreses de la innovació a través d'indicar els seus punts d'interès, així com registrar la inversió que ha realitzat, sobre quina empresa l'ha realitzat i quins són els seus avanços.

11. **Entitats: sol·licitud de ser adoptat:** a través d'aquest flux es mostra com una entitat, empresa o centre registrarà una sol·licitud d'un producte/servei al portal per a poder ser adoptada als centres del Sistema de Salut. Aquest flux té com a premissa que l'entitat, empresa o centre ja estarà registrat al sistema.

Premisa: L'empresa o entitat ja està registrada al portal i té permisos per sol·licitar l'adopció de la seva innovació



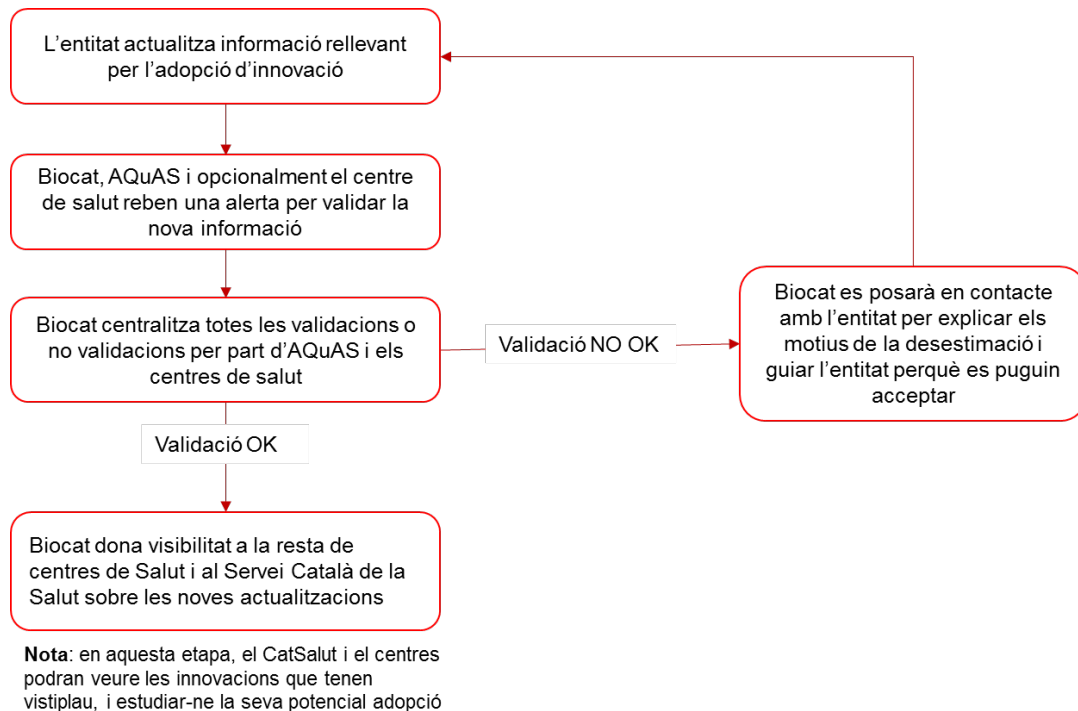
Una entitat proveïdora d'innovació podrà sol·licitar la seva entrada a la bossa d'adopcions, on optarà a ser candidata a ser adoptada per algun centre o hospital, per implementar la seva innovació. Estar en aquesta bossa, doncs, serà el primer pas per a poder ser adoptat. L'empresa haurà d'omplir un formulari amb informació determinada, i llençar la sol·licitud.

Mitjançant una alerta, li arribarà a Biocat el formulari amb la informació perquè comenci el flux d'aprovació. Biocat revisarà les dades i si són correctes passarà a la següent fase. Si les dades no són correctes o falta quelcom, Biocat es comunicarà amb l'entitat, empresa o centre perquè corregeixi les dades si és possible o per a comunicar-li que no pot realitzar el registre. En aquest cas Biocat es comunicarà via email.

En el cas que totes les dades estiguin registrades, haurà de passar per la revisió interna de Biocat, que serà l'entitat encarregada d'acceptar l'entrada de l'empresa d'innovació.

Així doncs, en el moment en què Biocat accepti la sol·licitud, la innovació passarà a la bossa de productes/serveis aptes per ser adoptats.

12. **Entitats: actualitzar l'estat d'adopció d'una innovació:** a través d'aquest flux es mostra com una entitat registra l'actualització d'una adopció. Aquest flux té com a premissa que l'entitat, empresa o centre ja estarà registrat al sistema d'adopcions.



Un cop un centre adopta una innovació, aquest ho podrà registrar al sistema.

D'altra banda, l'empresa d'innovació podrà registrar aquesta adopció, però haurà de ser aprovada pel centre i revisada per Biocat.

Un cop l'adopció de la innovació estigui validada, Biocat donarà visibilitat a aquesta adopció a la resta de centres i entitats.

5.3. Analítica

S'haurà de construir en Salesforce un panell per cada agent institucional de manera que pugui tenir una visió clara de la informació que necessita per realitzar les seves gestions dins de Salesforce.

5.4. Nombre de membres esperats al portal

El nombre aproximat de membres que s'espera que tingui el portal, en funció del tipus de perfil que hi entri, és el següent:

- Entitats d'inversió: 100 membres
- Entitats d'innovació: 150 membres
- Entitats per centres del Sistema de Salut: 400 membres
- Agents institucionals: 10 usuaris

6. Horari del servei

El servei es regirà pel calendari laboral de Barcelona i s'adaptarà a les necessitats de Biocat, garantint la seva disponibilitat en horari d'oficina.

7. Lloc de treball

Els treballs de desenvolupament es podran realitzar tant a les dependències de l'adjudicatari com a les dependències de Biocat sempre que aquest ho demani per raons de qualitat dels lliurables, compliment de termini o de coordinació i comunicació o hi hagi la necessitat de realitzar reunions presencials.

Amb caràcter general els components del grup de treball desenvoluparan la seva tasca amb maquinari i programari propietat de l'adjudicatari, llevat que Biocat ho determini contrari per a alguna activitat.

8. Idioma del servei

Les comunicacions amb Biocat es desenvoluparan en català.

9. Equip de treball

L'empresa contractista haurà de ser partner de Salesforce i tenir el corresponent reconeixement.

El contractista haurà de destinar els perfils que estimi necessaris per desenvolupar la prestació. A tal efecte, a banda dels perfils de cap de projecte i arquitecte de Salesforce que s'hauran d'adscriure necessàriament, de forma orientativa s'indiquen el conjunt de perfils que idealment haurien de formar part de l'equip:

- Un/a cap de projecte: que realitzarà les reunions de seguiment i avanç del projecte i coordinarà l'equip de projecte amb un mínim de 5 anys d'experiència i certificació de Experience Cloud Consultant
- Un/a consultor/a funcional de Salesforce: s'encarregarà del disseny i configuració de la solució, de presentar els lliuraments, de la validació amb Biocat i AQuAS dels diferents lliuraments. Amb un mínim de 3 anys d'experiència i certificació d'Experience Cloud Consultant.
- Un/a developer de Salesforce: haurà de ser capaç de desenvolupar totes les funcionalitats necessàries. Amb un mínim de 3 anys d'experiència i certificació de Developer de Salesforce.
- Un/a arquitecte de Salesforce: aprovarà l'arquitectura dissenyada i els desenvolupaments necessaris. Amb un mínim de 5 anys d'experiència i certificació de Data Architecture & Management Designer de Salesforce.

Per a la resta de tasques objecte del contracte serà necessari comptar amb personal encarregat del disseny d'interfícies d'usuari del portal i de proposar les millors accions digitals per aconseguir la màxima adopció del portal amb experiència contrastada

10. Lliurables

En el decurs del projecte, l'empresa adjudicatària haurà de lliurar la documentació que seguidament es detalla, seguint la metodologia de gestió de projectes proposada:

- Planificació detallada del projecte acompanyada d'una *Demo*, amb identificació de fites, punts de control, recursos, metodologia i responsabilitats.
- Informes de control i seguiment.
- Disseny funcional.
- Disseny tècnic.
- Manuals de gestió i administració de la solució.
- Manuals d'usuari final.
- Actes de reunions.

11. Control de servei i metodologia

Biocat estableix la metodologia SCRUM en la gestió de projectes. L'ús d'un cicle de desenvolupament iteratiu incremental de tipus SCRUM permet lliuraments freqüents per a Biocat, un treball regular i col·laboratiu per assegurar la millor qualitat i sempre respectant els estàndards i demandes de Biocat.



David Pijoan
Project Manager
Biocat, la Fundació Bioregió de Catalunya