

INFORME DE VALORACIÓ DE LA DOCUMENTACIÓ CONTINGUDA AL SOBRE B, AVALUABLE MITJANÇANT CRITERIS DE JUDICI DE VALOR (Exp. PO 2024/02 NGEU)

Havent procedit en data 27 de juny de 2024 a l'obertura del sobre B del procediment PO 2024/02 NGEU, relatiu a la contractació del servei de desenvolupament i integració d'una plataforma DXP (Digital Experience Platform) que permeti la comercialització i la prescripció de producte turístic per part del Consorci de Turisme de Barcelona, els i les tècniques van rebre la documentació tècnica aportada al sobre B per les empreses licitadores, per tal de procedir a la valoració dels criteris avaluables mitjançant judici de valor, del que s'extreuen les següents conclusions:

1. Licitadors admesos a valorar

Els licitadors al que fa referència el present informe, en relació a les seves ofertes, són els següents (per ordre alfabètic):

- Hiberus IT Development Services, S.L.U.
- Interficie Proyectos Interactivos, S.L.
- NTT Data Spain S.L.U.
- Prioticket, S.L.
- Seidor Opentrends, S.L.

2. Criteris d'adjudicació avaluables mitjançant judici de valor

Els criteris són els indicats a l'apartat H del Quadre de Característiques del contracte.

3. Valoració

Per la valoració de les ofertes del present procediment s'ha tingut en compte la documentació aportada per cadascun dels licitadors. A continuació es valora cadascun dels criteris d'adjudicació, que volen detallar de la manera més adequada possible la naturalesa i característiques del servei a contractar.

Solució tecnològica i funcional proposada (19 punts)

- **Hiberus IT Development Services, S.L.U.**

El licitador proposa Adobe Experience Manager com a plataforma.

Gestió de continguts (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió de continguts de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Comerç electrònic (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de comerç electrònic de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Analítica Digital (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul d'analítica de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Gestió d'actius digitals (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió d'actius digitals de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Personalització (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de personalització de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

La explicació del licitador de la plataforma proposada és extensa i detallada demostrant el alt grau de coneixement d'aquesta solució i com es pot integrar cobrint totalment les necessitats i requeriments manifestats al plec.

Puntuació total: **19 punts**

- **Interficie Proyectos Interactivos, S.L.**

Gestió de continguts (5 punts)

Si be la proposta presenta una opció de gestió de continguts amb algunes de les característiques demanades, es veuen carències en punts com l'editor de plantilles, editor de SPA, editor d'estils, capacitats multi portal, etc. Tampoc queda ben definida la integració amb altres mòduls de la plataforma proposada.

Puntuació: **1,50 punts**

Comerç electrònic (5 punts)

Contempla algunes de les característiques demanades però falta informació o no és prou clarificadora en punts com solució multi botiga i multi marca, gestió d'ofertes i descomptes, etc. Tampoc queda ben definida la integració amb altres mòduls de la plataforma proposada.

Puntuació: **1,80 punts**

Analítica Digital (3 punts)

La definició de les capacitats no és molt detallada i tampoc queda ben definida la integració amb altres mòduls de la plataforma proposada.

Puntuació: **1,00 punts**

Gestió d'actius digitals (3 punts)

La proposta contempla varis punts detallats als plec però no hi ha prou informació o existeix en punts com cerques per similitud visual, relació de pàgines en les que es fa ús d'un actiu, etc. Tampoc queda ben definida la integració d'aquest mòdul amb els altres de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **1,60 punts**

Personalització (3 punts)

Tot i que contempla punts dels plec com el test A/B no hi ha prou informació o no existeix en temes com algorismes *category affinity* o de clusterització, *reporting* així com la integració amb la resta de mòduls de la plataforma proposada.

Puntuació: **0,80 punts**

Puntuació total: **6,70 punts**

- **NTT Data Spain S.L.U.**

El licitador proposa Adobe Experience Manager com a plataforma.

Gestió de continguts (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió de continguts de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Comerç electrònic (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de comerç electrònic de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Analítica Digital (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul d'analítica de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Gestió d'actius digitals (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió d'actius digitals de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Personalització (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de personalització de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

La explicació de la plataforma proposada pel licitador és extensa i detallada demostrant el alt grau de coneixement d'aquesta solució i com es pot integrar cobrint totalment les necessitats i requeriments manifestats al plec.

Puntuació total: **19 punts**

- **Prioticket, S.L.**

El licitador proposa Adobe Experience Manager com a plataforma. Tanmateix indica que complementa aquesta proposta amb mòduls d'altres fabricants. El format Excel del document lliurat dificulta la lectura i comprensió del mateix però s'extreu que entre aquests mòduls trobem:

- Umbraco com a proposta de CMS
- APIs pròpies de Prioticket

Gestió de continguts (5 punts)

El licitador no explica adequadament en quina mesura la proposta compleix les funcionalitats demanades al plec. Simplement hi ha una relació de requeriments acompanyats d'una resposta afirmativa referida a la cobertura per part de la solució, sense cap explicació addicional.

Puntuació: **2,50 punts**

Comerç electrònic (5 punts)

El licitador no explica adequadament en quina mesura la proposta compleix les funcionalitats demanades al plec. Simplement hi ha una relació de requeriments acompanyats d'una resposta afirmativa referida a la cobertura per part de la solució, sense cap explicació addicional.

Puntuació: **2,50 punts**

Analítica Digital (3 punts)

El licitador no explica adequadament en quina mesura la proposta compleix les funcionalitats demanades al plec. Simplement hi ha una relació de requeriments acompanyats d'una resposta afirmativa referida a la cobertura per part de la solució, sense cap explicació addicional.

Puntuació: **1,50 punts**

Gestió d'actius digitals (3 punts)

El licitador no explica adequadament en quina mesura la proposta compleix les funcionalitats demanades al plec. Simplement hi ha una relació de requeriments acompanyats d'una resposta afirmativa referida a la cobertura per part de la solució, sense cap explicació addicional.

Puntuació: **1,50 punts**

Personalització (3 punts)

El licitador no explica adequadament en quina mesura la proposta compleix les funcionalitats demanades al plec. Simplement hi ha una relació de requeriments acompanyats d'una resposta afirmativa referida a la cobertura per part de la solució, sense cap explicació addicional.

Puntuació: **1,50 punts**

La explicació de la plataforma proposada no permet valorar el grau de coneixement de la mateixa per part del licitador. Tot i això es valora la proposta descrita.

Puntuació total: **9,50 punts**

- **Seidor Opentrends, S.L.**

El licitador proposa Adobe Experience Manager com a plataforma.

Gestió de continguts (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió de continguts de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Comerç electrònic (5 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de comerç electrònic de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **5 punts**

Analítica Digital (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul d'analítica de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Gestió d'actius digitals (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de gestió d'actius digitals de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

Personalització (3 punts)

Totes les funcionalitats demanades al plec queden cobertes pel mòdul de personalització de la plataforma proposada pel licitador.

Puntuació: **3 punts**

La explicació de la plataforma proposada és extensa i detallada demostrant el alt grau de coneixement d'aquesta solució i com es pot integrar cobrint totalment les necessitats i requeriments manifestats al plec.

Puntuació total: **19 punts**

	Hiberus	Interficie	NTT	Prioticket	Seidor
Gestió de continguts (5 punts)	5,00	1,50	5,00	2,50	5,00
Comerç electrònic (5 punts)	5,00	1,80	5,00	2,50	5,00
Analítica Digital (3 punts)	3,00	1,00	3,00	1,50	3,00
Gestió d'actius digitals (3 punts)	3,00	1,60	3,00	1,50	3,00
Personalització (3 punts)	3,00	0,80	3,00	1,50	3,00
TOTAL	19,00	6,70	19,00	9,50	19,00

Funcionalitats i millores al desenvolupament tecnològic (18 punts)

- **Hiberus IT Development Services, S.L.U.**

Desenvolupament del projecte e-commerce (6 punts)

El licitador demostra entendre els requeriments funcionals dels plecs i explica de quina manera la estructura proposada els resoldrà. Fa una explicació precisa de l'arquitectura de la solució.

L'anàlisi funcional és acurat explicant en cada cas com pretén resoldre els diferents punts plantejats als plecs. Cal destacar especialment la proposta d'agrupació de diferents portals en el que anomena "webs professionals". La proposta posa de manifest la importància de les connexions a través de les APIs i planteja una solució interessant dirigida a minimitzar l'impacte amb les actuals integracions.

Fa una explicació detallada de les fases de desenvolupament. A tenir en consideració l'atenció prestada a l'accessibilitat com a eix transversal en tot el disseny i implementació de la solució.

Puntuació: **6 punts**

Millores tècniques o de gestió (4 punts)

Es valoren positivament les següents propostes de millora:

- Programa d'afiliació amb aportacions interessants que ajudaran a la gestió pròpia i a la dels afiliats.
- Portals de gestió interna. Destaquem el portal de *Reporting* i Anàlisi, que pot aportar valor afegit a la gestió del Consorci.
- Proposta de gestió del SEO en totes les fases del projecte amb especial focus en el moment de la migració per tal de minimitzar l'impacte negatiu en el posicionament degut al canvi de plataforma.

Puntuació: **4 punts**

Eines de gestió (4 punts)

El licitador proposa Jira com a eina de gestió durant el projecte. També fa referència a eines que incorpora la pròpia plataforma proposada.

Puntuació: **2,5 punts**

Personalització de continguts (4 punts)

El licitador explica clarament de quina manera s'integren els mòduls d'e-commerce i de gestió de continguts de la plataforma per tal de realitzar la personalització de continguts.

Fa una explicació de com la plataforma pot aportar en aquest concepte fent ús de la intel·ligència artificial i l'aprenentatge automàtic.

Puntuació: **3,5 punts**

Puntuació total: **16 punts**

- **Interficie Proyectos Interactivos, S.L.**

Desenvolupament del projecte e-commerce (6 punts)

La proposta no desenvolupa cap explicació de la solució proposada per el desenvolupament del nostre e-commerce amb la plataforma que proposen.

Puntuació: **0 punts**

Millores tècniques o de gestió (4 punts)

La proposta del licitador és limita a fer una sèrie de reflexions amb sentit però no diferencials sobre la idea de "Planifica el teu viatge", una interpretació molt limitada de l'àmbit que pot assolir l'apartat. Cal indicar que aquesta proposta no s'hauria de considerar dins d'aquest projecte, sinó al del VisitBarcelona.

Puntuació: **1 punts**

Eines de gestió (4 punts)

El licitador només comenta un parell d'ajudes a l'etiquetatge d'imatges i una a la traducció de continguts, elements que es demanaven a les característiques de la plataforma.

Puntuació: **1 punt**

Personalització de continguts (4 punts)

La personalització de continguts es relaciona amb el planificador. Tot i que aquesta és una proposta de valor, no te cabuda en aquest projecte ja que es limita a la plataforma d'e-commerce, motiu pel qual es puntua amb només 1 punt.

Puntuació: **1 punt**

Puntuació total: **3 punts**

- **NTT Data Spain S.L.U.**

Desenvolupament del projecte e-commerce (6 punts)

El licitador no proposa una arquitectura de la solució que respongui als reptes presentats als plecs. En la proposta d'execució es planteja prioritzar el mòbil respecte al desktop. Es pot considerar una proposta limitant pel potencial que té el format desktop. S'haurien de treballar els dos suports al mateix nivell ja que tots dos tenen presència en diferents moments dels processos de consulta i compra.

L'anàlisi funcional indica quins són els aspectes a treballar però no dona indicació de com és resoldran aquests punts.

Fa una explicació detallada de les fases de desenvolupament.

Destina un apartat a parlar de la formació i la planificació de la mateixa que es valora positivament.

Puntuació: **3 punts**

Millores tècniques o de gestió (4 punts)

El licitador realitza una completa exposició de millores que classifica en tres grups, millores funcionals, tècniques i de gestió. És una estructura clara.

De la proposta del licitador, aquests són els punts concrets que considerem més rellevants:

- El licitador proposa una classificació de les experiències per sostenibilitat. Considerem una interessant aportació que encaixa amb l'estratègia de la ciutat. Es valora positivament tot i que aquesta és una informació que actualment ja es treballa i es mostra a la fitxa del producte.
- Es valora positivament la proposta de creació d'un *design system* que facilitarà les tasques d'implementació.
- El licitador ofereix l'ús del seu *Digital Experience Research Center*.

Ateses les millores proposades, i en comparació amb les millores proposades per altres licitadors, la puntuació atorgada és de 3 punts.

Puntuació: **3 punts**

Eines de gestió (4 punts)

La proposta indica dos iniciatives per executar una vegada la plataforma estigui productiva.

- Es proposa l'optimització del *Content Supply Chain* mitjançant la intel·ligència artificial.
- NTT proposa "nous processos d'importació". No resulta evident la seva utilitat.

No s'aporten propostes d'eines de gestió per la fase de desenvolupament del projecte.

Puntuació: **2 punts**

Personalització de continguts (4 punts)

El licitador no explica amb detall de quina manera s'integren els mòduls d'e-commerce i de gestió de continguts de la plataforma per tal de realitzar la personalització de continguts.

Es proposen algunes iniciatives per tal de treballar la personalització en l'execució del projecte.

Puntuació: **2 punts**

Puntuació total: **10 punts**

- **Prioticket, S.L.**

El licitador no presenta cap document amb l'explicació del desenvolupament del projecte ni millores ni cap dels continguts que es demanaven en aquest apartat.

Puntuació total: **0 punts**

- **Seidor Opentrends, S.L.**

Desenvolupament del projecte e-commerce (6 punts)

El licitador demostra entendre els requeriments funcionals dels plecs i explica de quina manera la estructura proposada els resoldrà. Fa una explicació precisa de l'arquitectura de la solució.

L'anàlisi funcional és correcte, explicant en cada cas com es planteja resoldre els diferents punts definits als plecs, tot i que en algun cas es troba a faltar una mica més de detall. La proposta posa de manifest la importància de les connexions a través de les APIs.

Tot i que ho fa en un altre apartat, el licitador explica les fases de desenvolupament. A tenir en consideració la proposta de realització de *workshops* que poden ser interessant en benefici del projecte.

Puntuació: **5 punts**

Millores tècniques o de gestió (4 punts)

El licitador realitza una exposició de millores que classifica en tres grups, millores de contingut, tècniques i de gestió.

Referent a les millores de contingut proposa fer un procés immersiu amb diferents perfils d'usuaris (B2B, B2C, B2B2C).

Pel que fa a les millores tècniques descriu un procés d'integració continua i d'aprofitament de les característiques de la plataforma per compartir recursos.

Per últim en quant a les millores de gestió proposa l'ús de metodologies *agile* per la implementació del projecte.

Ateses les millores proposades, i en comparació amb les millores proposades per altres licitadors, la puntuació atorgada és de 3 punts.

Puntuació: **3 punts**

Eines de gestió (4 punts)

El licitador fa referència a la intel·ligència artificial de la plataforma proposada pel desenvolupament de la part creativa.

Fa dues propostes de valor com són *Live Search*, un cercador avançat de productes i *product recommendations* que augmentaria substancialment la capacitat de fer recomanacions de productes.

No s'aporten eines de gestió per la fase de desenvolupament del projecte.

Puntuació: **2,5 punts**

Personalització de continguts (4 punts)

El licitador explica de quina manera s'integren els mòduls d'ecommerce i de gestió de continguts de la plataforma per tal de realitzar la personalització.

Proposa eines com test A/B o multivariable, personalització de la oferta, aprenentatge automàtic i algorisme de recomanacions.

Es troba a faltar una mica més de detall en com aquestes eines s'aplicarien en el cas el Consorci.

Puntuació: **3,5 punts**

Puntuació total: **14 punts**

	Hiberus	Interficie	NTT	Prioticket	Seidor
Desenvolupament projecte (6 punts)	6,00	0,00	3,00	0,00	5,00
Millores (4 punts)	4,00	1,00	3,00	0,00	3,00
Eines de gestió (4 punts)	2,50	1,00	2,00	0,00	2,50
Personalització continguts (4 punts)	3,50	1,00	2,00	0,00	3,50
TOTAL	16,00	3,00	10,00	0,00	14,00

Disseny Gràfic (8 punts)

- **Hiberus IT Development Services, S.L.U.**

Representació pantalla Home (2 punts)

La proposta està correctament estructurada amb blocs diferenciats de categories i destacats per organitzar els diferents continguts del catàleg de productes tant en desktop com en versió mòbil. La imatge visual és clara i ordenada, cosa que facilita la lectura i navegació pel contingut.

L'ús de la gamma de colors i les tipografies capten l'atenció i faciliten la interacció amb els elements.

Hi ha una capçalera endreçada de categories i elements propis d'un e-commerce que situa clarament el web com l'oficial de Turisme de Barcelona.

S'han utilitzat estratègies comercials per ressaltar els principals avantatges competitius dels productes i l'usuari té eines per cercar productes de manera personalitzada.

Es troba a faltar més dinamisme a la capçalera principal d'aquesta home.

Puntuació: **1,75 punts**

Representació proposta del procés de compra (2 punts)

La proposta està correctament organitzada per facilitar el procés de compra amb els detalls bàsics dels productes incorporats a la cistella i possibilitat d'edició i eliminació del mateixos.

Es reconeixen els diferents passos de la compra de manera clara i endreçada en un timeline de seguiment.

Hi ha opció de registre per efectuar la compra.

La pantalla de *checkout* mostra el resum de la venda efectuada correctament.

Es troba a faltar caixa d'aplicació de promocions, referències a la política de cancel·lació i possibilitat de realitzar una compra regal.

Puntuació: **1,75 punts**

Representació d'un producte o experiència (2 punts)

La proposta situa la pàgina de producte amb nivells de navegació i organitza la informació en base al tipus de contingut amb estructures diferenciades i dinàmiques.

La caixa de compra està situada correctament a l'inici de la pàgina de forma clara i estructurada per facilitar la compra directa o afegir producte a la cistella amb un disseny reduït.

La galeria de fotos és dinàmica i ràpida de visualitzar amb possibilitat de veure-la sencera.

Es permet afegir a desitjos o compartir la fitxa amb tercers, elements que faciliten la futura decisió de compra. En contra es troba a faltar un apartat de *cross-selling* al final de la pàgina de producte, valoracions dels usuaris, detalls de la política de devolucions, ús de pictogrames per destacar elements diferencials de les característiques, avantatges rellevants o informació bàsica.

Puntuació: **1,25 punts**

Altres pantalles i representacions (2 punts)

S'ha valorat la funcionalitat de la opció presentada i la seva contribució dintre del circuit de proveïdors de serveis per la seva utilitat i disseny.

Puntuació: **1,50 punts**

Puntuació total: **6,25 punts**

- **Interficie Proyectos Interactivos, S.L.**

Representació pantalla Home (2 punts)

Tot i que la proposta està correctament estructurada amb blocs diferenciats de categories i destacats, no està focalitzada exclusivament en la venda de productes.

Barreja conceptes i elements que corresponen a la part inspiracional de viatge o ciutat del VisitBarcelona. Això s'allunya de la finalitat de crear un e-commerce clar per facilitar la cerca de productes del catàleg de serveis disponibles. En conjunt es valora positivament tant la versió desktop com la versió mòbil per la fluïdesa en la navegació.

L'ús de la gamma de colors i les tipografies capten l'atenció i faciliten la interacció amb els elements. Hi ha una capçalera endreçada de categories i elements propis d'un e-commerce però barreja conceptes del web inspiracional del VisitBarcelona dificultant la ubicació en el entorn.

Puntuació: **1,50 punts**

Representació proposta del procés de compra (2 punts)

La proposta que s'ha presentat no contempla tots els elements bàsics del procés de compra com la recollida de dades de client, compra amb registre, selecció de mètodes bancaris i altres.

Puntuació: **0,75 punts**

Representació d'un producte o experiència (2 punts)

La proposta situa la pàgina de producte amb nivells de navegació i organitza la informació en base al tipus de contingut amb estructures diferenciades i dinàmiques.

La caixa de compra està situada al final de la pàgina. A la capçalera hi ha un accés a aquesta secció. La galeria de fotos és dinàmica però no hi ha possibilitat de veure-la sencera.

Es permet afegir a desitjos i es fa ús de pictogrames per destacar elements diferencials de les característiques, avantatges rellevants o informació bàsica al inici de la pàgina. En contra es trobar a faltar un apartat de *cross-selling* al final de la pàgina de producte, valoracions dels usuaris i detall de la política de devolucions.

Puntuació: **1,25 punts**

Altres pantalles i representacions (2 punts)

S'ha valorat la funcionalitat de la proposta de pàgina de multi cerca de productes, per la millora en la experiència de navegació que representa per l'usuari, així com la de planificador per la utilitat en cas de implantació a l'ecommerce.

Puntuació: **1,50 punts**

Puntuació total: **5 punts**

- **NTT Data Spain S.L.U.**

Representació pantalla Home (2 punts)

La proposta està correctament estructurada amb blocs diferenciats de categories i destacats per organitzar els diferents continguts del catàleg de productes tant en desktop com versió mòbil.

L'ús de la gamma de colors i les tipografies capten l'atenció i faciliten la interacció amb els elements.

Hi ha una capçalera endreçada de categories i elements propis d'un e-commerce que situa clarament el web com l'oficial de Turisme de Barcelona.

Fa ús d'un carrusel d'imatges ocupant tot l'ample de pàgina que es valora com apropiat aportant dinamisme al projecte.

S'han utilitzat estratègies comercials per ressaltar els principals avantatges competitius dels productes i l'usuari té eines per cercar productes de manera personalitzada.

Es valora positivament el cercador d'experiències, fàcilment identificable a la capçalera per categories i subcategories, i els destacats que surten en cada cerca. També les valoracions d'usuaris a les portades de productes.

Puntuació: **2 punts**

Representació proposta del procés de compra (2 punts)

La proposta està correctament organitzada per facilitar el procés de compra amb els detalls bàsics dels productes incorporats a la cistella i possibilitat d'edició i eliminació dels mateixos. Es reconeixen els diferents passos de la compra de manera clara i endreçada. Hi ha opció de registre per efectuar la compra.

La pantalla de *checkout* mostra el resum de la venda efectuada correctament i afegeix un extra de descarrega d'entrades al *wallet* i opció de compartir amb tercers la informació.

Es valora positivament la caixa d'aplicació de promocions, aplicació de la compra regal, contribució a donacions i el recordatori de les dades de suport a la compra.

Puntuació: **2 punts**

Representació d'un producte o experiència (2 punts)

La proposta situa la pàgina de producte amb nivells de navegació i organitza la informació en base al tipus de contingut amb estructures diferenciades i dinàmiques. La caixa de compra està situada correctament a l'inici de la pàgina però no es mostra de manera sintetitzada i fàcil de llegir per triar les opcions disponibles.

La galeria de fotos és dinàmica i ràpida de visualitzar amb possibilitat de veure-la sencera.

Es valora positivament que apareguin les valoracions dels usuaris en diferents formats i l'apartat de *cross-selling* al final de la pàgina. En contra es troba a faltar el detall de la política de devolucions,

ús de pictogrames per destacar elements diferencials de les característiques, avantatges rellevants o informació bàsica del producte.

Puntuació: **1,25 punts**

Altres pantalles i representacions (2 punts)

S'ha valorat la funcionalitat de la proposta de pàgina de multi cerca de productes per la millora en la experiència de navegació que representa per l'usuari.

Puntuació: **1 punts**

Puntuació total: **6,25 punts**

- **Prioticket, S.L.**

Representació pantalla Home (2 punts)

No s'ha trobat cap proposta que respongui a l'apartat de la Home del projecte i per aquest motiu no s'ha pogut puntuar.

Puntuació: **0 punts**

Representació proposta del procés de compra (2 punts)

La proposta de pàgina de compra barreja conceptes de B2C amb B2B en la fase de mètode de pagament i recollida de dades que resulten imprescindibles en la venda B2C. Tot i així s'ha valorat una part de la estructura.

Puntuació: **0,25 punts**

Representació d'un producte o experiència (2 punts)

La proposta es troba situada dintre d'un nivell concret de navegació per tipus de contingut però la manca de capçalera i peu de pàgina dificulta la identificació del web com l'oficial de Turisme de Barcelona.

La galeria de fotos és pobre i no en permet la visualització sencera.

La caixa de compra es situa correctament a l'inici de la fitxa però no permet la selecció de la compra sense canviar de pàgina.

No surten valoracions dels usuaris, detalls de la política de devolucions o aplicació de descomptes sobre el preu.

Es valora positivament la estructura del contingut diferenciada per blocs i la capacitat de destacar informació bàsica del producte a l'inici del text, en format esquema i ús de pictogrames. També el *cross-selling* de final de pàgina.

Puntuació: **1 punts**

Altres pantalles i representacions (2 punts)

S'han valorat les propostes relacionades amb el B2C o B2B però no aquelles relacionades amb l'entorn inspiracional així com tampoc l'entorn de *backend* ja que no estaven relacionades amb el procés de comercialització ni els seus diferents nivell interns.

Puntuació: **0,5 punts**

Puntuació total: **1,75 punts**

- **Seidor Opentrends, S.L.**

Representació pantalla Home (2 punts)

Tot i que la proposta està correctament estructurada amb blocs diferenciats de categories i destacats, no està focalitzada exclusivament a la venda de productes.

Barreja conceptes i elements que corresponen a la part inspiracional de viatge o ciutat del VisitBarcelona. Això s'allunya de la finalitat de crear un e-commerce clar per facilitar la cerca de productes del catàleg de serveis disponibles. En conjunt es valora positivament tant la versió desktop com la versió mòbil per la fluïdesa en la navegació.

L'ús de la gamma de colors i les tipografies capten l'atenció i faciliten la interacció amb els elements.

Hi ha una capçalera endreçada de categories i elements propis d'un e-commerce però barreja conceptes del web inspiracional del VisitBarcelona dificultant la ubicació en l'entorn.

Es troben a faltar estratègies comercials per ressaltar els principals avantatges competitiu dels productes, elements relacionats com valoracions de clients o descomptes associats fins que no s'arriba a peu de pàgina en el bloc de Barcelona Card.

Puntuació: **1,25 punts**

Representació proposta del procés de compra (2 punts)

La proposta està correctament organitzada per facilitar el procés de compra amb els detalls bàsics dels productes incorporats a la cistella i possibilitat d'edició i eliminació del mateixos.

Es reconeixen els diferents passos de la compra de manera clara i endreçada. Hi ha opció de registre per efectuar la compra.

La pantalla de *checkout* mostra el resum de la venda efectuada correctament de forma clara i resumida amb recordatoris d'alguns avantatges de la compra com la política de devolucions. Tanmateix es troba la opció de compra regal.

Puntuació: **1,75 punts**

Representació d'un producte o experiència (2 punts)

La proposta situa la pàgina de producte amb nivells de navegació i organitza la informació en base al tipus de contingut amb estructures diferenciades i dinàmiques. Es destaca que les valoracions dels clients apareguin des d'un inici a la fitxa.

La galeria de fotos és dinàmica i ràpida de visualitzar amb possibilitat de veure-la sencera.

La caixa de compra està situada correctament a l'inici de la pàgina de forma clara i estructurada per facilitar la compra directa o afegir producte a la cistella, amb un disseny reduït e intuïtiu. Es menciona l'avantatge de la política de cancel·lació a sota de la caixa de compra.

Es permet afegir a desitjos o compartir la fitxa amb tercers, elements que faciliten la futura decisió de compra, així com el *call to action* amb elements que empenyen a la compra ràpida per no perdre la reserva.

Es valora positivament la capacitat de destacar informació bàsica del producte a l'inici del text en format esquema i ús de pictogrames. També el *cross-selling* de final de pàgina.

Puntuació: **2 punts**

Altres pantalles i representacions (2 punts)

S'ha valorat la proposta de pàgina de "lloc d'interès" per la seva aportació de valor en la experiència de l'usuari.

Puntuació: **1 punts**

Puntuació total: **6 punts**

	Hiberus	Interficie	NTT	Prioticket	Seidor
Pantalla Home (2 punts)	1,75	1,50	2,00	0,00	1,25
Procés de compra (2 punts)	1,75	0,75	2,00	0,25	1,75
Producte o experiència (2 punts)	1,25	1,25	1,25	1,00	2,00
Altres pantalles (2 punts)	1,50	1,50	1,00	0,50	1,00
TOTAL	6,25	5,00	6,25	1,75	6,00

Manteniment i seguiment de la plataforma (4 punts)

- **Hiberus IT Development Services, S.L.U.**

El licitador proposa un pla de manteniment detallat tant preventiu com reactiu. Tanmateix proposa eines de gestió i una relació de canals de comunicació. Amb un manteniment 24x7x365 presenta uns temps de resposta ajustats a les necessitats del tipus d'incidència.

En quant els plans de mitigació i recuperació davant errors o incidències, desplega una sèrie d'eines totalment integrades amb la plataforma que donen coneixement de l'estat de la mateixa així com capacitats altes de resolució d'incidències.

Puntuació: **4 punts**

- **Interficie Proyectos Interactivos, S.L.**

El licitador proposa un *service desk* per donar resposta al manteniment del projecte i uns horaris d'atenció però sense especificar temps de resposta.

Una proposta amb poc detall que no especifica solucions concretes ni temps de resposta concretes.

Puntuació: **1 punts**

- **NTT Data Spain, S.L.U.**

El licitador proposa un pla de manteniment que incorpora el propi del fabricant així com la capa de serveis que directament ofereix el licitador. En aquest cas depenent del tipus d'incidència es derivarà a un canal o un altre. Els temps de resposta per part de fabricant queden definits però no amb els del licitador. En tot cas sempre es parla de servei 24x7x365.

Fa aportació del tipus d'eina que es farà servir per gestionar les incidències i el pla de mitigació i recuperació davant errors o incidències. Explica els sistemes de monitorització aplicats al projecte.

Puntuació: **3,5 punts**

- **Prioticket S.L.**

El licitador no especifica amb detall quin pla de manteniment o de mitigació proposa per aquest projecte. És per tal motiu que no es pot valorar aquest punt.

Puntuació: **0 punts**

- **Seidor Opentrends, S.L.**

El licitador proposa un pla de manteniment en dos nivells. En primer lloc explica el manteniment que el fabricant proporciona i com a segon nivell afegeix la capa de serveis que el licitador incorpora per sobre de la del propi fabricant.

Manteniment 24x7x365 amb temps de resposta ajustats al tipus d'incidència. Detalla els fluxos de sol·licitud de peticions.

En quant els plans de mitigació i recuperació davant errors o incidències detalla les eines de monitorització, així com diferents polítiques de *backup* i seguretat de la pròpia plataforma.

Puntuació: **4 punts**

	Hiberus	Interficie	NTT	Prioticket	Seidor
Pla de manteniment (2 punts)	2,00	0,50	1,50	0,00	2,00
Pla mitigació/recuperació (2 punts)	2,00	0,50	2,00	0,00	2,00
TOTAL	4,00	1,00	3,50	0,00	4,00

4. Quadre resum de la valoració tècnica mitjançant judicis de valor

	Hiberus	Interficie	NTT	Prioticket	Seidor
Solució tecnològica (19 punts)	19,00	6,70	19,00	9,50	19,00
Funcionalitat i millores (18 punts)	16,00	3,00	10,00	0,00	14,00
Disseny gràfic (8 punts)	6,25	5,00	6,25	1,75	6,00
Manteniment i seguiment (4 punts)	4,00	1,00	3,50	0,00	4,00
TOTAL	45,25	15,70	38,75	11,25	43,00

Com a resultat d'aquesta valoració i segons s'indica a l'apartat H.1 del quadre de característiques, les propostes de Interficie Proyectos Interactivos, S.L. i de Prioticket, S.L. queden excloses de la licitació, degut a que no han assolit la puntuació mínima de 20 punts exigida en els criteris de judici de valor.

Els tècnics i les tècniques que han avaluat eleven el present informe a la Mesa de Contractació amb la valoració exposada, amb el fi de que procedeixen d'acord amb la legislació vigent.

Abel Pérez Freijio

Director d'Operacions

David Leánez Morilla

Director de l'Àrea TIC