



Data: DD/MM/AAAA

Para: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

De: TNL PCS SA (OI)

Assunto: Request for Quote – Solução para Convergent Billing e BOT (RFQ# xxx-2012)

A **TNL PCS SA** está emitindo esta solicitação para cotação (RFQ) de preços com a finalidade de celebrar acordos de compra de Solução Tecnológica de Hardware e Software, assim como, serviços de implantação, operação assistida, transferência tecnológica de Know-how e Suporte para garantir sua evolução tecnológica no conceito de Billing Convergente. A exigência é aplicável para uma gama completa de serviços que deverão estar descritos de forma detalhada em uma declaração de trabalho (SOW) fornecido como resposta do presente RFQ.

Se esta instituição estiver interessada em concorrer, envie sua cotação em conformidade com os procedimentos desta RFQ.

ÍNDICE

ÍNDICE.....2

B. FORNECIMENTOS DE HARDWARE, SOFTWARE, SERVIÇOS E PREÇOS3

B.1 INTRODUÇÃO 3

B.2 FATORES MOTIVADORES..... 7

B.3 OBJETIVO..... 10

B.4 CENÁRIO ATUAL 11

B.5 ESCOPO E ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO 14

B.6 BUILD OPERATE AND TRANSFER (BOT) E PROOF OF CONCEPT 24

B.7 DESCRIÇÃO DA ARQUITETURA PROPOSTA PARA COTAÇÃO 27

B.8 CONDIÇÕES/OBRIGAÇÕES PARA COMPOSIÇÃO DE PREÇO 29

C. SUBMISSÃO TÉCNICA E DE PREÇO32

C.1 REQUEST FOR QUOTES(RFQ)..... 32

C.2 FORMATO DA COTAÇÃO 32

C.2 INFORMAÇÕES GERAIS 32

C.4 ANEXOS 33

B. FORNECIMENTOS DE HARDWARE, SOFTWARE, SERVIÇOS E PREÇOS

B.1 INTRODUÇÃO

B.1.1 Identificação da OI

A Oi é a principal provedora de serviços de telecomunicações do Brasil e, após a aquisição da Brasil Telecom no início de 2009, tornou-se a maior operadora de telecomunicações do país em faturamento e a maior empresa de telefonia fixa da América do Sul com base no número total de linhas em serviço.

A Oi atua nas três regiões brasileiras do Plano Geral de Outorgas que, de acordo com dados do IBGE, têm as seguintes características:

A Região I, composta por 16 estados na região nordeste e sudeste do Brasil, que possuía uma população combinada de, aproximadamente, 105,4 milhões em 2009, representando 55,0% do total da população brasileira naquela data e, aproximadamente, 39,1% do PIB brasileiro de 2009.

A Região II, composta pelo Distrito Federal e mais nove estados da região oeste, central e sul do Brasil, possuía uma população combinada de, aproximadamente, 45,3 milhões em 2009, representando 23,6% da população brasileira e, aproximadamente 27,4% do PIB brasileiro de 2009.

A Região III, que abrange o Estado de São Paulo, possuía uma população combinada de, aproximadamente, 41,1 milhões em 2009, representando 21,4% da população brasileira e, aproximadamente 33,5% do PIB brasileiro de 2009.



A Oi oferece um leque de produtos de comunicações integrados e convergentes que incluem serviços tradicionais de telefonia fixa, móvel, transmissão de dados (inclusive banda larga), ISP e outros serviços a residências, usuários corporativos de pequeno, médio e grande porte, agências governamentais e outras empresas de telecomunicações.

Serviços de Telefonia Fixa

O negócio de telefonia fixa nas Regiões I e II inclui serviços locais e de longa distância, serviços de uso de redes (interconexão) e de telefones públicos, conforme as concessões e autorizações outorgadas pela ANATEL. A Oi é uma das maiores empresas de telefonia fixa da América do Sul em termos de número de linhas instaladas, de acordo com dados de 31 de dezembro de 2008.

Em 2010, a Oi possuía 12,8 milhões de linhas fixas em operação, o que a tornava a maior prestadora de serviços de telefonia fixa da Região I, com uma parcela de mercado de 78,1% do total de linhas fixas instaladas na Região. Na Região II, no mesmo período, a Brasil Telecom possuía 7,2 milhões de linhas fixas em operação, e detinha 71,6% do mercado de linhas fixas instaladas na Região.

Serviços de Telefonia Móvel

A Oi presta serviços de telefonia móvel em todo o Brasil. Considerando os 24,4 milhões de clientes móveis na Região I ao final de 2010, a Oi figura como uma das principais prestadoras de serviços de telefonia móvel nesta região, com uma parcela de mercado estimada em 24,2% do total dos clientes de celulares da região no mesmo período.

Com a aquisição da Brasil Telecom, a Oi se tornou uma das principais prestadoras de serviços de telefonia móvel também na Região II. Ao final de 2010, a Brasil Telecom tinha 7,8 milhões de clientes e uma parcela de mercado estimada em 15,0% do total de clientes de celulares na região.

A Oi começou a oferecer serviços de telefonia móvel na Região III em outubro de 2008, e, em 31 de dezembro de 2010, já possuía 7,2 milhões de clientes móveis, compondo uma parcela estimada de mercado de 14,2% do total de clientes de celulares na região.

Serviços de Transmissão de Dados

A Oi oferece uma diversidade de serviços de transmissão de dados em alta velocidade. Os serviços de banda larga, que utilizam, principalmente, a tecnologia ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line), são oferecidos na Região I e II sob a marca “Oi Velox”.

Em 2010, a Oi possuía 2,0 milhões de clientes de ADSL na Região I, representando 18,6% das linhas fixas instaladas pela Oi. Já na Região II, em 2010 a Oi atendia 1,9 milhão de usuários, penetração de 26,8% das linhas fixas instaladas pela empresa.

A Oi também presta serviços de transmissão de voz e dados a clientes corporativos em todo o Brasil.

Outros Serviços

Após a Aquisição da Brasil Telecom, a Oi passou a operar uma rede de cabos submarinos de transmissão de fibra óptica que conecta Brasil, Venezuela, Bermudas e Estados Unidos, e um portal de internet chamado “iG”, o segundo maior do Brasil em termos de número de visitantes únicos, em 2008, segundo avaliação do Ibope/NetRatings.

Por meio da subsidiária WAY TV Belo Horizonte S.A., a Oi presta serviços de TV por assinatura e internet banda larga para clientes residenciais, comerciais e corporativos nas cidades de Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Barbacena, no estado de Minas Gerais. A WAY TV usa uma rede híbrida de fibra óptica e cabo co-axial bidirecional (HFC) que permite oferecer uma variedade de serviços interativos como cursos a distância, telefonia e telemedicina, entre outros.

Em novembro de 2008, a ANATEL autorizou a Oi a prestar serviços de TV por assinatura em todo o Brasil, utilizando tecnologia por satélite DTH. O lançamento desse serviço foi realizado em julho de 2009, inicialmente apenas para as cidades do estado do Rio de Janeiro. Ao final de 2010 o serviço já era oferecido em 14 estados do país e para o Distrito Federal.

A Oi busca associar a sua imagem a um estilo de vida identificado com atributos como ousadia, agilidade e inovação, resumido na frase "Oi - simples assim". O grupo objetiva oferecer o que há de mais moderno em serviços de telecomunicações, superando os níveis de exigência dos clientes e do mercado. Para isso, investe fortemente no desenvolvimento de novas tecnologias e no treinamento de seus funcionários, a fim de garantir o melhor atendimento a seus consumidores.

Rede de Transporte e Backbone Internacional

No segmento corporativo, a Oi possui uma extensa rede de transporte nacional e um *backbone* internacional, o que a habilita a prestar serviços da mais alta qualidade e segurança a grandes corporações, governos e pequenas e médias empresas.



B.2 FATORES MOTIVADORES

Os mercados estão mudando e suas estratégias devem responder a esta mudança. Com a consolidação dos mercados e dos serviços de nova geração, tais como VoIP, IPTV e a TV em todos os seus sabores, estão sendo criados novos desafios e oportunidades. Os serviços estão expandindo-se do tradicional Telecom para os pacotes multi-play, que são agora uma realidade.

Ao mesmo tempo, necessitamos manter os custos de operação(OPEX) baixos, elevarmos a margem de rentabilidade(ARPU) dos clientes, assim como, a sua satisfação com nossos serviços.

As razões estratégicas anteriores, apresentam uma síntese do cenário de seriedade que devemos traçar sobre o futuro dos serviços Telecom, que aliado a algumas necessidades funcionais abaixo descritas, nos direcionam a um único sistema de faturamento, que suporte todas as linhas de negócio atuais e futuras da Oi, nos permitindo saltar de um modelo orientado a “service bunbling” para a modernidade do “service blending”, oferecendo a flexibilidade necessária a gestão do ecossistema de faturamento, neste mundo digital convergente.

Abaixo, segue uma breve descrição de alguns motivadores funcionais para a iniciativa de um novo Billing Convergente.

Notificação de consumo para clientes pós-pagos

Neste módulo espera-se que a notificação possa ser configurada para eventos diversos do sistema, e não apenas do consumo de franquias., ou que o extrato de sua fatura já foi gerado.,

- Monitoração em tempo real para franquia de clientes pós-pagos
- Notificação baseada no atingimento de limites de franquias
- Monitoração de uso baseado em serviços

Promoções flexíveis

Estas devem seguir o conceito de plugins configuráveis e não limitadas ao tipo de serviço. Importante ressaltar a capacidade de integração do modulo promocional da solução de billing, com o modulo de Fidelização e de Gestão de Campanhas da Oi.

- Solução para configuração de benefícios pela área usuária baseado em modelos/templates pre-definidos
- Permitir configurar/aplicar diversos tipos de descontos: percentuais, monetários, sobre tráfego, assinaturas, taxas, sobre toda o consumo da fatura, em cascata, incremental, etc. por tempo determinado ou indefinido;
- Permitir configurar bônus de minutos, trafegos de dados, serviços baseados em eventos (SMS, MMS, pay per view, etc..) com ou sem assinatura associada;
- Permitir convivência de descontos a partir de regras definidas nas campanhas/ofertas
- empo de uso
- Notificações para o cliente

Oferta de mais serviços para clientes pós-pagos

- Serviços pré-pagos avulsos que podem ser pagos por dia, mês e etc.
- Cobrança opcional em conta com limite baseado em saldos
- Oferta de produtos com validade pré-definida
- Limites de crédito e uso personalizados por cliente
- Preço baseado na qualidade do serviço (QoS)
- Demonstração de uso de serviços de dados/multimídia na fatura
- Uso compartilhado de serviços entre clientes

Aplicação de benefícios para retenção

- Aplicação de fatores multiplicadores em franquias por um período de tempo para evitar a saída de um cliente.
- Benefícios para serem usados por um período de tempo. Configurado pelo plano do cliente ou tipo de desconto.

Degustação e política de cancelamento antecipado de serviços

- Política de gerenciamento de degustações (i.e., número máximo de degustações por cliente)
- Política de gerenciamento de antecipação de cancelamento de serviços (i.e., tratamento pro rata)

Gerenciamento de saldo pós-pago em tempo real

- Saldos criados e removidos sob demanda.
- Sell as Service.
- Emitir diferentes tipos de faturas: periódicas, parciais, iniciais e finais sob demanda ou em lote
- Realizar simulação de faturas: periódicas, parciais, iniciais e finais sob demanda ou em lote

Maior flexibilidade da operação

- Permitir data de corte de faturamento variável SEM alteração de período de cobrança, ou seja a assinatura deve ser sempre cheia independente da movimentação da data de corte para mais ou para menos.
-
- Disponibilizar vários formatos de arquivo de saída do Billing/Formatador (PDF, AFP, XML e ASCII etc.).
- Possuir módulo extrator de informações ao longo da cadeia de fácil operação pela área usuária
- Dispor de ferramentas de design e formatação de invoices amigáveis à usuários especializados com possibilidade de inclusão de textos, imagens e gráficos.
- Permitir criação de ciclo (corte) flexível para alocação de novos clientes, produtos e ofertas possibilitando *soft launch* controlado.

Novas Funções de suporte ao negócio

- Emitir faturas antecipada por solicitação dos clientes (regular, final ou negociação de dívida) com processamento imediato no ciclo mais próximo da data de solicitação
- Gerar refaturamento (recalcular taxas, assinaturas e consumo faturados em meses anteriores)

Quality Assurance

- Ferramentas de validação de prévia de Faturamento (faturamento proforma) : validações utilizando bases históricas, análise de dispersão, direcionamento de cenários para validação.

Aderência à requisitos legais e regulatórios

- Aderente a política tributária brasileira. Cálculo dos impostos "por dentro", FECOP, aplicação de alíquotas de ICMS diferenciadas por cliente, produto e serviço. ISS aplicado por município, redução de base de cálculo de ICMS, retenção de tributos federais e municipais, recálculo automático do valor bruto em caso de alteração de alíquotas.
- Aplicar suspensões de faturamento por inadimplência, fraude, a pedido do cliente, por valor de conta mínimo, sendo parametrizável o tratamento das assinaturas, taxas e usos próprios de terceiros em cada um dos cenários de suspensão

Melhoria de performance

- Possibilitar menor intervalo entre corte / seleção dos serviços e o vencimento das contas, ou seja processar as contas no menor intervalo possível. Neste cenário deve-se considerar o volume de contas de todas as operações concentradas, uma vez que o cenário futuro será apenas um sistema de billing.

B.3 OBJETIVO

O objetivo portanto deste documento é obter cotações distintas para o fornecimento de equipamentos, software básicos, serviços para a implementação, operação assistida, treinamentos, transferência de tecnologia e fornecimentos de serviços em regime de fábrica de software para uma solução integrada de faturamento para Oi.

Na sequência deste processo de RFQ, uma RFP, será então direcionada para uma lista restrita de fornecedores com as soluções que melhor atendem nossas necessidades de negócios e técnicas.

É essencial para o sucesso desta iniciativa a migração das funções atuais de billing implementadas por vários aplicativos atuais para a nova solução de billing a ser cotada.

A base de clientes Oi é composta por vários segmentos de negócios, conforme descrito abaixo. A solução de billing convergente deve suportar as exigências de faturamento relacionadas a todos estes segmentos.

Varejo	Alto Valor	Empresarial	Corporativo
<input type="checkbox"/> Pequeno Varejo <input type="checkbox"/> Grande Varejo <input type="checkbox"/> PAP <input type="checkbox"/> Franquia Oi Atende <input type="checkbox"/> Atendimento <input type="checkbox"/> Retenção <input type="checkbox"/> Hotline (PAP) <input type="checkbox"/> TLV Ativo <input type="checkbox"/> TLV Receptivo <input type="checkbox"/> BO Contestação	<input type="checkbox"/> Franquias <input type="checkbox"/> Lojas (R2) <input type="checkbox"/> Agex <input type="checkbox"/> Oi Direto <input type="checkbox"/> Atendimento <input type="checkbox"/> Retenção <input type="checkbox"/> Hotline <input type="checkbox"/> TLV Ativo <input type="checkbox"/> TLV Receptivo <input type="checkbox"/> BO Contestação	<input type="checkbox"/> Farmer <input type="checkbox"/> Hunter <input type="checkbox"/> Atendimento <input type="checkbox"/> Retenção <input type="checkbox"/> Hotline <input type="checkbox"/> TLV Ativo <input type="checkbox"/> TLV Receptivo <input type="checkbox"/> GGC <input type="checkbox"/> GA <input type="checkbox"/> Engenharia Comercial	<input type="checkbox"/> GGC <input type="checkbox"/> GA <input type="checkbox"/> Atendimento <input type="checkbox"/> Executivo Negócio <input type="checkbox"/> Time Vendas <input type="checkbox"/> Engenharia Comercial

B.4 CENÁRIO ATUAL

4.1 Visão Geral

Existe na OI hoje dois Programa de Modernização Tecnológica de suporte aos negócios, que inclui grandes projetos em domínios diferentes, principalmente em CRM, Canais de Atendimento e Vendas, Mediação e SVA.

Apresentamos um breve resumo das principais iniciativas em curso:

- **O Programa Turnaround**, que suporta Self-Service e autoatendimento sobre o portfólio de produtos e serviços dos clientes residenciais. Sua extensão para clientes corporativos e a implementação de uma Gestão integrada de produtos e serviços de SVA fazem também parte deste programa.
- **O RoadMap das iniciativas do Plano de Sistemas de TI**, nomeadamente denominados Projetos Estruturantes, onde outras iniciativas de médio e longo prazos estão sendo implementadas.

CRM: Siebel, que atualmente suporta clientes residenciais móveis e WLL, além do segmento corporativo para todos os clientes móveis da região 1(antiga OI) , 3 (SP) e parte da região 2(antiga BRT) , que deverá atender em implementação unificada á todos os clientes OI, para todos os produtos/serviços do varejo STFC, SMP e SCM, ficando os demais clientes corporativos em tecnologia especialmente dedicada nomeadamente conhecida como Siebel Sales Force Automation(SFA).

Gerenciamento de Ordem: Sistema dedicado de gestão de ordens, responsável pela derivação dos pedidos de venda dos diversos canais da OI, em ordens de serviços a serem encaminhadas para ativação em rede (order to provisioning) e de ativação comercial (order to bill).

Mediação de dados de faturamento: Aquisição da solução Ericsson Multi Mediation, já em fase final de implementação, que suportará inicialmente a totalidade da mediação de xDRs da rede móvel e estendendo-se gradativamente para a rede fixa e serviços de multimídia como IPTV/DTH em todas as regiões de atuação da OI.

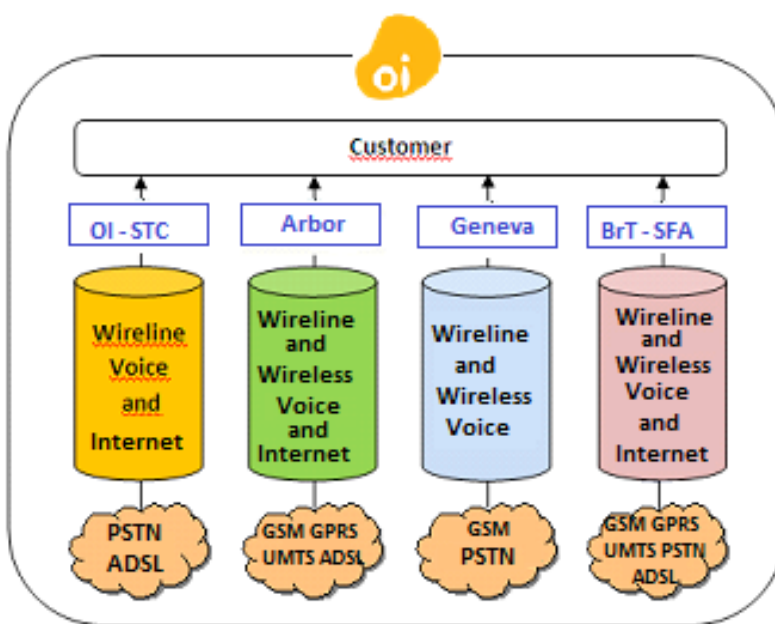
Arrecadação e Cobrança: Subdomínios do ciclo da receita, coadjuvantes e interdependentes do novo Billing Convergente.

Co-biling e Repasse: Este sistema de tecnologia da Triad é dedicado a apoiar todo faturamento de terceiros e parceiros do Grupo OI junto a suas empresas coligadas, outras operadoras de telecomunicações e parceiros de SVA.

4.2 Cenário Atual de Billing

Atualmente, a Oi tem quatro grandes faturamentos e dois específicos para produtos de TV:

- Voz em Telefonia Fixa e Internet (STC/SISRAF-Sistema de faturamento do legado da Telemar);
- Voz em Telefonia Fixa, Voz Móvel e Internet (Arbor – Sistema de Faturamento da Oi);
- Voz em Telefonia Fixa e Móvel (Geneva – Sistema de Faturamento/Tarifação da BrT);
- Voz em Telefonia Fixa e Voz Móvel e Internet (SFA-Sistema de Faturamento da BrT).
- DTH/TV (SINN – Sistema de TV)
- IPTV (iESF – middleware responsável por tarifação de eventos de subscrição e consumo de serviços On-demand)



Silos de Billing Oi

Atualmente, a Oi caminha para uma mudança de paradigma onde o foco das operações é o cliente. Esta mudança de paradigma traz alguns desafios para os nossos sistemas de faturamento atuais, como o faturamento de ofertas convergentes e a reprodução do consumo destes serviços em uma única fatura para o cliente, independentemente do tipo deste serviço e a tecnologia específica que o suporta.

A atual organização dos sistemas de faturamento em silos por tipo de serviço não é adequada para a implementação de ofertas convergentes. A implementação de ofertas convergentes na atual arquitetura implica a quebra deste silos, através da construção de fluxos alternativos e regras de exceção por tipo de serviço, que aumentam significativamente a complexidade de gerenciamento e manutenção dos sistemas atuais, inviabilizando em certos casos, o lançamento de novos produtos e serviços convergentes.

Cenário atual de ciclos(cortes) de faturamento por operação:

Fixa R1

Ciclo	Quant. Contas
1	398.222
2	312.569
3	550.989
4	224.410
5	357.514
6	1.119.201
7	2.050.110
8	2.296.420
9	1.871.208
10	606.304
TOTAL	9.786.947

Fixa R2

Ciclo	Quant. Contas
1	719.033
2	1.100.366
3	1.461.369
4	692.250
5	366.471
6	559.526
TOTAL	4.899.015

Móvel

Ciclo	Quant. Contas
Q	586.067
R	251.946
S	263.042
T	679.283
U	485.327
V	666.889
TOTAL	2.932.554

TV

Ciclo	Quant. Contas
-	500.000

B.5 ESCOPO E ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO

B.5.1 ESCOPO

O escopo em linhas gerais da iniciativa Billing Convergente é restrito aos seguintes domínios:

➤ **Billing e Invoicing**

- Faturamento e geração de invoices para segmentos varejo, empresarial e corporativo.

Neste item um importante recurso deve ser não apenas a geração mas também a capacidade de publicação da fatura em diversos clientes (web, celular, TV, impresso, etc.);

➤ **Bill Format e Finishing**

- Formatação e preparação de contas para envio a bureaus de impressão.
- Repositório de faturas (06 anos) integrado

➤ **Billing Rating**

- Tarifação de todas os eventos gerados por consumo de produtos e serviços do cliente

➤ **Billing Integration**

- Integração com os agentes arrecadadores da OI(Bancos e parceiros);
- Integração com o Paggo;
- Integração com sistemas de arrecadação e de cobrança;
- Integração com sistemas de Co-billing/Repasse;
- Integração com sistemas de mediação;
- Integrações com sistemas contábeis e fiscais;
- Integração com Federação de Barramentos de Serviços SOA;
 - Para comunicação com demais sistemas que se fizerem necessário, como:
 - Portais, IVRs, Kioskes, Mobile, CRM, etc...
- Integração com Sistema/Plataforma de OFCS/OCS.
- Integração com bureau de crédito (Serasa)
- Integração com sistemas de Garantia da Receita e Fraude
- Integração com plataforma multimídia (TV, conteúdo, etc)

O detalhamento de requisitos a serem implementados e atendidos pela solução, estão descritos em documento de requisitos anexo a esta RFQ.

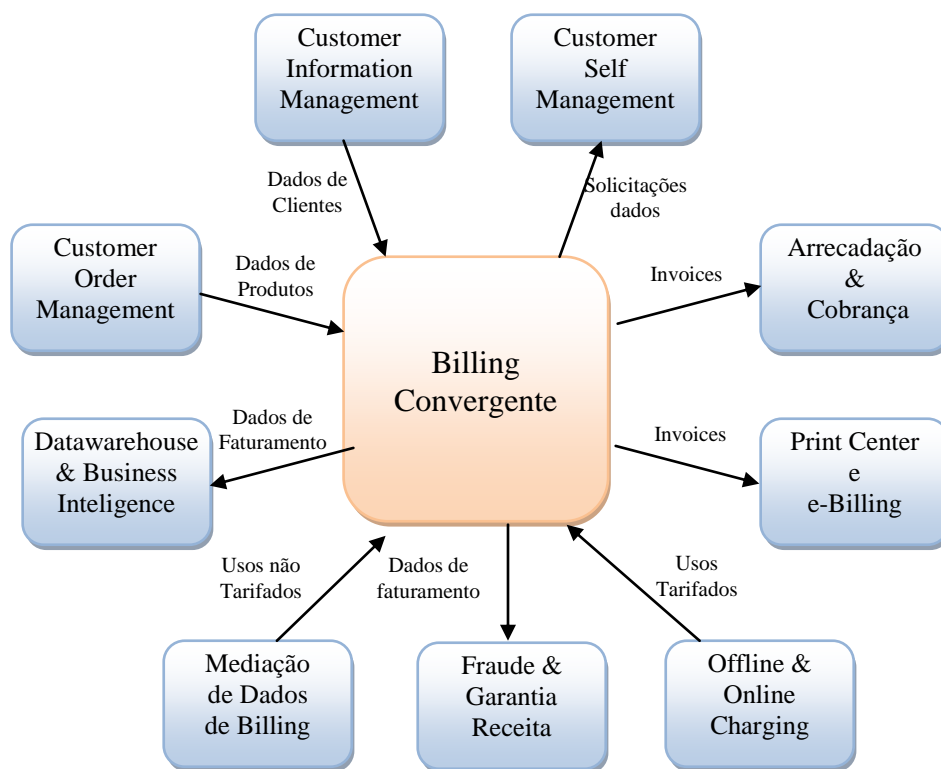
Os seguintes domínios estão fora do escopo **direto** da iniciativa convergente de faturamento:

- Customer Relationship Management;
- Gerenciamento do Ciclo de Vida de Produtos/Serviços;

- Gerenciamento de Campanhas;
- Customer Self-Care
- Order Management;
- Interconexão e Roaming
- Arrecadação e Cobrança
- Online Charging
- Mediação
- Printing
- E-Billing

Segue um diagrama em blocos de primeiro nível do ecossistema onde a solução estará interagindo e/ou sofrendo interações:

A iniciativa de Billing Convergente é um grande passo dentre os demais programas estruturantes de TI da Oi. Nos diagramas a seguir, apresentamos uma visão de alto nível, que enfoca o sistema de Billing Convergente na arquitetura alvo funcional que a Oi pretende atingir. Embora não representado no diagrama, a conexão entre os vários aplicativos é suportada através da plataforma de integração de da empresa em tecnologia SOA(Service Oriented Architecture), ou ETL(Extração Transformação e Carga).



Arquitetura alvo

B.5.2 LICENCIAMENTO

A resposta a esta RFQ deve identificar todos os módulos de software necessários e quantificar o número de licenças e seu preço para ambientes de produção e não produção. A proposta deve incluir uma descrição detalhada do contrato de licença de software e indicar os critérios utilizados para calcular o número de licenças. Por favor, descreva a política de atualização da solução e os pacotes de licenças mínimos comercializados. Se aplicável, divulgar quaisquer sanções ou impactos sobre o custo de suporte e de licenças relacionado com o envelhecimento da solução tecnológica. Qualquer desconto deve ser também informado. Tendo em conta que o número de licenças pode variar ao longo do projeto, se os descontos são aplicáveis de acordo com o número de licenças adquiridas, por favor, forneça a regra de cálculo do desconto. Custo de licenciamento deve ser calculado com base nos dados de volumetria fornecidos nas tabelas a seguir. Qualquer dado adicional necessário deve ser solicitado a Oi.

		Numero de assinantes	Número de EDRs por mês
Brasil Telecom (STFC)	Corporate	500.000	740.000.000
	Post-Paid	600.000	
	Pre-paid	7.000.000	-
Tele Norte Celular (SMP)	Corporate	1.400.000	470.000.000
	DTH/CATV	300.000	
	Post-Paid	2.800.000	
	Pre-paid	28.900.000	-
Tele Norte Leste (STFC)	Corporate	2.000.000	1.500.000.000
	PSTN	10.600.000	
	ADSL	2.600.000	
Brasil Telecom Participações (SMP)	Corporate	1.900.000	21.000.000
	PSTN	5.200.000	
	ADSL	2.000.000	
	TOTAL	65.800.000	2.731.000.000

B.5.3 ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO, MIGRAÇÃO E DEPLOY

5.3.1 Visão Geral

A iniciativa de Billing convergente visa reestruturar os sistemas de faturamento da Oi para implementar uma solução única de corte transversal que suporte várias linhas de negócios. A nova estratégia de implementação de solução faturamento deve seguir os princípios:

- Solução única e centralizada de faturamento de clientes varejo, empresariais e corporativos, a fim de diminuir o número de aplicativos de suporte hoje existentes e consequentemente, atingindo uma redução de custos operacionais. Suporte ao faturamento de várias empresas, mantendo a sua independência em termos de oferta comercial e financeiras, contabilidade, apoio convergente ofertas compostas por serviços prestados por várias empresas, mantendo as separações em termos de relatórios financeiros, contabilização e documentos fiscais.
- Embora a tarifação seja executada hoje por outros sistemas de forma batch, o novo Billing Convergente deverá ser capaz de continuar consolidando esta funcionalidade externa, acrescentando que no novo cenário deverá também ser capaz de consolidá-las online, isto é, tanto a tarifação pós-paga, quanto a pré-paga. Antecipando assim, a geração de invoices parciais de serviços pós-pagos, a fim de dar uma visão global da situação financeira da conta do cliente a qualquer momento, para qualquer canal de atendimento
- A solução deverá ser agnóstica às tecnologias que suportam todos os tipos de redes da Oi (por exemplo, PSTN, ADSL, GSM, GPRS, UMTS, GPON, LTE, etc...)
- A solução deverá suportar a aplicação nos produtos/serviços de forma agnóstica, todo tipo de ofertas comerciais (por exemplo, serviços de voz fixa e móvel, serviços em nuvem, de TV, dados fixos e móveis, etc) atuais e futuras que a Oi venha a modelar, de forma flexível, ágil e amigável.



Estratégia de Implementação

5.3.2 Faseamento

De acordo com o programa estruturante da Oi, o projeto de Billing Convergente deve eliminar sistemas de billing atuais de acordo com a região e seus respectivos produtos/serviços que enfrentam mais dificuldades em suas operações diárias.

Além disso, a complexidade técnica dos sistemas atuais de faturamento foi fator decisivo na consideração para a estratégia progressiva. A seguir, segue a descritiva para estimativa de preço.

Fase 1 :

- reestruturar processos de faturamento região 2 telefonia fixa e banda larga.
- Substituição dos sistemas de faturamento antigos como o SFA.

Fase 2

- reestruturar processos de faturamento região 1 + região 2 telefonia móvel
- Substituir funções de faturamento do Arbor. Gerenciamento de contas a receber será abordado anteriormente em um projeto separado.

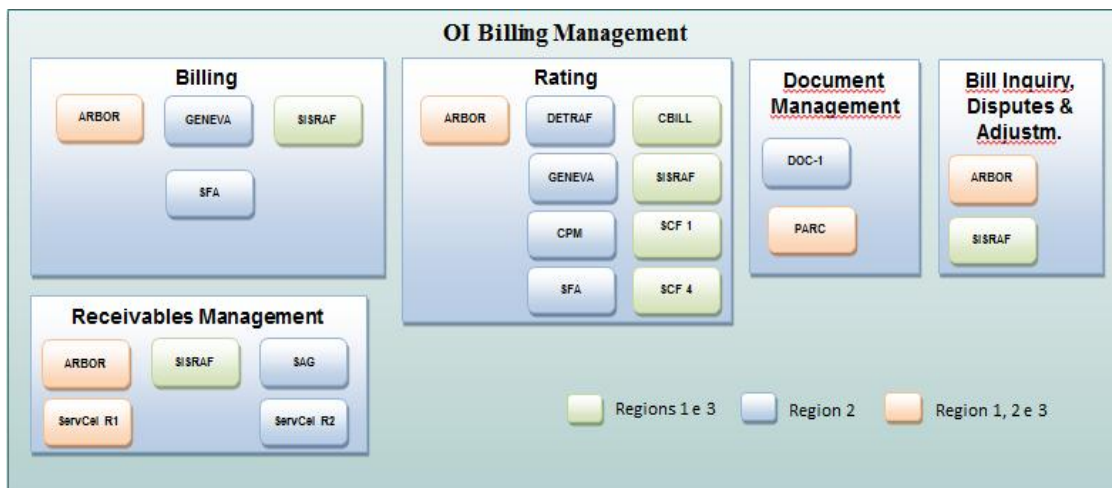
Fase 3

- reestruturar processos de faturamento região 1 + região 3 telefonia fixa e banda larga
- Substituir funções de faturamento para os aplicativos de atuais. Cobrança e gerenciamento de contas a receber serão abordados anteriormente em um projeto separado.

Fase 4

- Consolidação de mecanismos de faturamento.

Alinhado com a estratégia progressiva recomendada, será avaliada a substituição de um conjunto de aplicativos de apoio, tais como o e-Billing, DOC-1 & Vault e "PARC de faturas", Gerenciador de ordem de cliente, mediação e Solução OCS Convergente.



O novo Billing Convergente deverá assegurar que os seguintes sistemas atuais terão suas funções proporcionalmente desativadas segundo a tabela abaixo:

SYSTEM NAME	% Turn Off
AJUSTE GENÉRICO	100%
ANGRA	100%
ARBOR	60%
BASE FATURAS	100%
BATIMENTO SIEBELxARBOR	100%
CBILL	100%
CONCILIADOR	100%
COTAR	100%
CPM	100%
CRB	50%
CUSTOMER CENTER	100%
DETRAF	100%
DETRAF WEB	100%
EntireX	15%
ETI	20%
FATBB	100%
FGC - CONTESTAÇÃO	100%
FGC - FATURAMENTO	100%
GENEVA	100%
GESTÃO DE TARIFAÇÃO FIXA (GTF)	100%
GRIF	100%
IGF	100%
JAPAGO	100%
MEDIAÇÃO FIXA DE NEGÓCIOS	100%
MEDIAÇÃO FIXA DE TERCEIROS (MAINFRAME)	100%
MEDIAÇÃO FIXA DE TERCEIROS (PLATAFORMA BAIXA)	100%
MPN	100%
OI REPORT	100%
PAC - TARIFAÇÃO REDE PACOTES	100%
PORTAL RA	50%
PVA	100%
RATV	100%
RMS - TARIFAÇÃO DE REDE MULTISERVIÇO	100%
SCF1	100%
SCF4	20%
SCT - SISTEMA DE CONCILIAÇÃO DE TRAFEGO	100%
SFA	100%

SGC - TARIFAÇÃO CIRCUITOS	100%
SISRAF - APROPRIAÇÃO	100%
SISRAF - CO-BILLING FISCAL	100%
SISRAF - CONTA CUSTOMIZADA	100%
SISRAF - CONTABILIZAÇÃO	100%
SISRAF - DESMEMBRAMENTO DE CONTAS	100%
SISRAF - EXTRATOR STIC	100%
SISRAF - FATURAMENTO	100%
SISRAF - FATURAMENTO CÂMARA DE RETENÇÃO	100%
SISRAF - FISCAL	100%
SISRAF - FTM - CONTROLE DE AÇÕES	100%
SISRAF - Módulo de Planos de Negócios	100%
SISRAF - SEGUNDA VIA DE CONTA	100%
SISRAF - TARIFAÇÃO	100%
TARIFAÇÃO REDE INTELIGENTE	100%
TOOLKIT	100%
VITRIA R1	40%
VITRIA R2	7%

Durante o projeto, se alguma característica de faturamento for identificadas fora dos sistemas listados acima, o novo Billing Convergente tem de absorver estes recursos no seu âmbito de implementação. O âmbito de aplicação abrange todos os dados nos sistemas listados acima. Isto é importante para garantir que todos estes sistemas serão desabilitados até o final do projeto. A porcentagem indica a quantidade de funcionalidades de faturamento para ser desligada em cada sistema.

5.3.3 Migração

A resposta a esta RFQ deve incluir em seu cálculo de esforço, a migração de dados dos sistemas atuais de billing e tarifação off-line e demais dados necessários a seu pleno suporte a este domínio com base na lista descrita no item “ 5.3.2 “ incluindo no mínimo os seguintes aspectos para composição de preço:

➤ **Metodologia de Migração a ser utilizada**

- Descrever a metodologia de migração proposta, indicando os passos e as atividades a serem executadas em cada etapa. Importante fundamentar a proposta, indicando os riscos e estratégias para mitigação dos mesmos. Adicionalmente a empresa deverá detalhar em quais empresas já realizou trabalho semelhante. Importante indicar quais eram os Billings de origem, volumes e tempos envolvidos.

➤ **Ferramentas de Migração**

- Descrever as ferramentas propostas para o processo, incluindo os esforços de instalação, configuração, hardwares e licenças, assim como os esforços e ferramentas para geração de massa de dados. Nesse caso, a ferramenta deverá fazer parte do escopo do serviço e não da aquisição do produto.

➤ **Escopo da Migração**

- Descrever o trabalho a ser feito pela equipe de migração e indicando as atividades que são necessárias, mas que não são farão parte do preço apresentado.

➤ **Documentação do Processo de Migração**

- Descrever a documentação a ser produzida sobre o processo de migração (por exemplo, mapeamento de dados, processos de transformação, etc.).

➤ **Testes de Migração**

- Deve incluir a verificação do processo de migração e quantas rajadas mínimas de testes estarão garantidos.

➤ **Execução da Migração**

- Deve incluir o esforço de acordo com a estratégia de implantação, para go live da solução.

Lembrando que existirá duplo convívio durante os momentos de transição.

5.3.4 Testes

A resposta a esta RFQ deve incluir as estimativas de execução de testes de software para garantir que a solução está em conformidade com os requisitos solicitados pela Oi. A estimativa deve incluir no mínimo os seguintes testes:

- **Teste Unitário.**
- **Teste de Sistemas**
- **Teste de Integração**
- **Teste de Stress**
- **Teste de Performance**
- **Teste de Aceite**

A metodologia de testes deve ser descrita e as ferramentas de apoio devem ser também incluídas na descritiva da composição de seu preço, incluindo as licenças de software necessárias relacionadas. A estimativa deve incluir a preparação dos dados (por exemplo, clientes, contas, produtos) necessários para a execução dos diferentes tipos de testes.

5.3.5 Deploy

A resposta a esta RFQ deve incluir todas as atividades necessárias para a implantação da nova solução de billing, incluindo no mínimo as seguintes atividades:

- **Instalação de Software 3rd party**
 - Instalação de software de terceiros necessário para a solução (por exemplo, servidores de aplicativos, servidores de banco de dados, patches, etc.) nos vários ambientes de projeto.
- **Instalação do Produto**
 - Instalação dos componentes de produto e processos de integração relacionados aos vários ambientes de projeto(desenvolvimento, teste, homologação, pré-produção(podendo ser um ambiente lógico da solução) e produção).
- **Configuração do Produto**
 - Configuração do produto nos diversos ambientes de projeto(desenvolvimento, teste, homologação, pré-produção(podendo ser um ambiente lógico da solução) e produção).
- **Instalações customizadas**
 - Instalação de personalização do produto nos diversos ambientes de projeto(desenvolvimento, teste, homologação, pré-produção(podendo ser um ambiente lógico da solução) e produção).

➤ **Shakedown**

- Verificação das atividades de instalação nos vários ambientes de projeto. Consiste na execução de um conjunto de operações típicas, para verificar se o sistema foi instalado corretamente e está funcionando.

➤ **Rollout**

- Atividades necessárias para a implementação dessa estratégia. Definição dos períodos de congelamento e indisponibilidade funcionais aplicações.

➤ **Fallback**

- Estratégia de fallback, como um plano de contingência, por exemplo. Neste caso é necessário regressar a solução anterior. Definição do ponto sem retorno para a solução antiga.

➤ **Go Live**

- Atividades necessárias para o go live da nova solução, causando o menor impacto possível sobre a organização e, especialmente, sobre os clientes.

➤ **Suporte Pós-Produção**

- Suporte pós-produção para agilizar a resolução de problemas que venham a ser identificados após o “go live”.

➤ **Sala de Guerra**

- Deverá ser incluído no escopo do serviço a disponibilização de uma sala de guerra com a quantidade necessária de profissionais técnicos para garantia de um tempo de atuação breve em caso de ocorrência de incidente, seguindo o seguinte SLA:
 - Sev 1: 4 horas;
 - Sev 2: 8 horas;
 - Sev 3: 24 horas;
 - Sev 4: 5 dias úteis;
 - Sev 5: 7 dias úteis.
- A sala de guerra em questão deverá estar integralmente disponível pelo período mínimo de 30 dias contados posteriormente à data da virada em produção. Posteriormente deverá ser disponibilizado um técnico para suporte on-site por um período de mais 30 dias.
- Além disso, deverá ser escopo da sala de guerra a realização de ajustes e tuning da aplicação para melhoria do desempenho da mesma, frente às diversas aplicações com as quais tiver integração.

B.6 BUILD OPERATE AND TRANSFER (BOT) E PROOF OF CONCEPT

B.6.1 Build, Operate & Transfer

Ou simplesmente BOT é um modelo alternativo de prestação de serviços de outsourcing bastante consagrado pela indústria e que a Oi também está esperando ser oferecido como resposta a esta RFQ.

Esse modelo de negócios é também adequado a nossa realidade atual, pois estamos criando e revendo nossas soluções de Tecnologia da Informação de missão crítica, além de resgatar o conhecimento e a capacidade para operá-las com nosso próprio time, porém, não podemos correr o risco de que etapas de desenvolvimento e implantação venham a causar instabilidade nos processos internos existentes e que já apresentam funcionamento satisfatório.

Para isso, necessitamos de uma oferta que também leve em consideração não somente a qualidade das soluções, mas também, a expertise do fornecedor para a modelagem de suas soluções de acordo com as necessidades apresentadas neste documento pela Oi, operando a nova solução até sua total estabilização, ou por um período previamente por nós determinado, com posterior transferência para nossas equipes de desenvolvimento e operação.

Abaixo seguem as premissas para tal modelo de contratação e balizamento para composição de preço:

Build

- Set-up da solução incluindo todo o “ enxoval ” referente a infraestrutura de TI, staff de desenvolvimento e estabelecimento de transferência de conhecimento.

O fornecedor deverá entender exatamente às necessidades da Oi e poderá oferecer, a opção de (Offshore Development Center) nesta fase tática. Deverá apresentar uma gestão de custos, bem como os requisitos estratégicos para tal oferta.

Também é esperado que um plano para a configuração do espaço físico em Data Center Oi, definição de recursos (H/w S/w), contratação, treinamento e várias opções para lidar com os custos iniciais sejam enviadas para avaliação.

Para esta primeira fase, os seguintes itens mínimos deverão ser contemplados:

Startup do conhecimento

Transferência

Treinamentos

Processo de certificações

Processo de QA

Relatórios

Governança

Recursos Humanos Oi (número de profissionais classificados por competência necessária)

Operate

- Gerenciar a solução nas instalações de TI da Oi (ou de forma offshore): Desenvolvimento de um programa de gestão, desenvolvimento, QA, manutenção, melhorias e suporte ao produto.

O fornecedor deverá apresentar credenciais técnicas e legais **específicas** que o habilitem a operar tal ambiente, seja este em Data Center Oi, ou em ambiente offshore de sua propriedade, com base em certificações de Quality Systems (ISO9001, CMM) ou outras, ficando a critério da Oi sua avaliação de importância.

Indicadores de qualidade deverão ser estabelecidos para acompanhamento desta fase.

Nesta fase, os seguintes itens mínimos deverão ser contemplados:

Projeto/processos

Rastreabilidade

„ Auditorias de Qualidade

„ Relatórios

„ Governança

„ Plano de Transição

- Recursos Humanos (número de profissionais OI por competência)
- Processos
- Facilidades
- Equipamentos

Transfer

- Executar a transferência formal para o ambiente da Oi, com a transferência dos ativos envolvidos, assim como a operação.

O fornecedor deverá desenvolver e apresentar um plano de transferência de conhecimento, onde verificações pontuais do status desta iniciativa serão detalhados em justificativa aos preços apresentados.

Nesta última fase, os seguintes itens mínimos deverão ser contemplados:

Plano de Transição

- Recursos Humanos (número de profissionais OI por competência)
- Processos
- Facilidades
- Equipamentos
- Execução da Transição

B.6.2 Proof of Concept

Além possibilidade de contratação em Regime de BOT anteriormente descrito, a OI quer executar um POC para a solução proposta. O POC será realizado durante o processo de avaliação da resposta a esta RFQ e terá uma duração máxima de duas semanas. A Oi entrará em contato com cada fornecedor com um mínimo de duas semanas de antecedência e a data precisa será acordada entre as partes. O POC vai ser realizado no Rio de Janeiro e a Oi irá fornecer as condições necessárias de trabalho para o fornecedor, incluindo permissões de acesso de instalações, acesso à internet, sala de reuniões e projetor. A demonstração do produto deve ser feita em equipamento de fornecedor. As atividades de preparação do POC (por exemplo, parametrização de software) será de responsabilidade do fornecedor. Máquinas virtuais com instalação do produto poderão ser utilizadas. O POC deve consistir em uma demonstração baseada em um conjunto de cenários de negócios relevantes que serão apresentados aos fornecedores. Estes cenários tomarão como base, o segmento corporativo e os volumes de registros do maior ciclo de faturamento/tarifação da OI. O POC pretende avaliar a flexibilidade de configuração do produto, assim como sua capacidade de processamento.

Para preparação do POC, o fornecedor deve fornecer as seguintes informações:

- Uma agenda de propostas para a execução de POC de uma semana.
- O número de participantes e suas responsabilidades.
- Qualquer equipamento adicional a ser fornecido.
- Qualquer informação adicional a ser divulgada.

A Oi espera os seguintes resultados do PoC:

- Uma versão de avaliação do produto.
- Roteiro de execução do POC sobre cenários de negócios propostos.
- Demonstração de execução dos cenários de negócios.
- Relatório de execução de cenários de negócios.

A Oi não assume quaisquer despesas de fornecedor decorrentes do POC, incluindo as despesas de viagem ou serviços profissionais. Se o fornecedor não concorda com as condições propostas, este deve apresentar os seus termos e condições, no documento de resposta a RFQ.

B.7 DESCRIÇÃO DA ARQUITETURA PROPOSTA PARA COTAÇÃO

Assim como solicitado no racional de preços dos serviços, o fornecedor deverá apresentar o descritivo detalhado de sua solução de Hardware, Software e licenciamentos que recomenda para suporte a composição de preços da solução de Billing Convergente oferecida a Oi. Abaixo, segue uma relação exemplo, que poderá ser utilizada no total ou em parte. Lembrando que a ausência de componentes e referidos custos necessários no escopo que venham a ser pleiteados após a contratação, incorrerão em absorção única e exclusivamente pelo fornecedor, ficando a Oi isenta de qualquer participação e podendo ainda aplicar sanções legais ao descumprimento de qualquer das atividades necessárias ao completo atendimento do escopo descrito nesta RFQ.

➤ Componentes do produto

- Principais componentes internos.

➤ Integração

- Mecanismos de integração online.
- Mecanismos de integração baseado em arquivos.

➤ Instalação e Upgrade

- Facilities necessárias ao processo típico de instalação.
- Facilities necessárias ao processo de upgrade.

➤ Segurança

- Capacidades de segurança incluindo:
 - Autenticação e autorização
 - Regras e permissões
 - Integração com NDS

➤ Monitoração e administração

- Capacidades de monitoração incluindo:
 - Logging
 - Error handling
- Recovery procedures

➤ Archiving e Housekeeping

- Mecanismos necessarios para archiving.
- Mecanismos necessarios para housekeeping.

➤ **Reference Data**

- Mecanismos para Identificação de reference data.
- Mecanismos de gestão para reference data.

➤ **Relatórios**

- Capacidades para geração de relatórios.

➤ **Tecnologia**

➤ Facilities para implementação da tecnologia:

- Sistema Operacional recomendado;
- Application Server recomendado;
- Database Management System recomendado;
- Third party framework(s)
- Linguagem(s) de programação

➤ **Infraestrutura**

- Necessidades de Hardware (ex. servidores cpu, memória, storage, etc).
- Necessidades de componentes de Network (ex: bandwidth, LP, LAN, WAN, firewalls, criptografia, etc.);

B.8 CONDIÇÕES/OBRIGAÇÕES PARA COMPOSIÇÃO DE PREÇO

B.8.1 Condições e Termos Adicionais

B.8.1.1 Gerais

O Fornecedor deverá com base nas informações desta RFQ, elaborar sua resposta, detalhando de forma explícita a composição de seus preços.

B.8.1.1.1 Especialização

O fornecedor deverá apresentar em sua resposta a esta RFQ, as seguintes informações sobre os serviços a serem prestados para a Oi:

➤ **Serviços de implementação**

- Fornecer informações referente a implementações com os seguintes detalhes mínimos:
 - Serviços de implementação disponíveis.
 - Proposta de metodologia de implementação.
 - Modelo de preço.

➤ **Serviços de Treinamento**

- Fornecer informações referente aos treinamentos incluindo:
 - Nome do(s) Curso(s)
 - Visão Geral
 - Tópicos
 - Formato (instructor - e-Learning, etc)
 - A quem se destina
 - Duração
 - Horários
 - Local
 - Materiais fornecidos
 - Modelo de preços

➤ **Benchmark**

- Fornecer documentação detalhada dos volumes processados e tempo de processamento em ambiente de missão crítica, preferencialmente em empresas de Telecom. Descrevendo de forma analítica o comportamento dos principais componentes básicos da solução(CPU, I/O, Memória, etc), conforme detalhamento técnico da solução, exigido no documentos de requisitos de infraestrutura anexo a esta RFQ.

➤ **Serviços de Suporte**

- Fornecer informações sobre serviços de suporte, incluindo:
 - Níveis de suporte oferecidos
 - Como reporter incidents/problemas?
 - Como rastrear a resolução dos incidentes/problemas?
 - Como os defeitos no produto são resolvidos. Nas instalações do cliente?
 - Existe alguma biblioteca online de defeitos?
 - Existe algum recurso de suporte online (ex: download center)?
 - O Suporte inclui bug fix ou é pago separadamente?
 - Modelo de preços.

B.8.1.1.2 Subcontratação e Equipe

A Oi não recomenda a estratégia de subcontratação em nenhuma fase das aqui estabelecidas.

B.8.1.1.3 Serviços Miscellaneous e Serviços de Suporte

Todos os serviços necessários para atendimento as necessidades da Oi, e respectiva composição dos preços dos produtos e serviços aqui descritos, deverão estar detalhados em resposta a esta RFQ, ficando o fornecedor ciente de que qualquer outro valor que se venha a informar como necessário após a contratação correrá por conta do fornecedor, a menos que tenha como origem, fatos ou dados omitidos pela Oi, que venham a ser comprovadamente os determinantes para tal necessidade e pleito.

B.8.1.1.4 Confidencialidade

Fica estabelecido o processo de confidencialidade praticado pela OI em documentação formal incorrendo sobre a quebra do mesmo as sanções legais pertinentes por nossa área jurídica.

B.8.1.1.4 Documentação

A composição de preço deve incluir a entrega mínima da seguinte documentação:

➤ **Conceitos de produto**

- Descrição de entidades e definição de conceitos.

➤ **Manual de instalação do produto**

- Instruções de instalação passo a passo do produto, incluindo a parametrização de software de terceiros (por exemplo, sistema operacional, servidor de banco de dados, servidor de aplicação).

➤ **Manual de administração do produto**

- Descrevendo os procedimentos necessários para fazer a administração do produto, incluindo a administração de banco de dados do produto, administração do sistema de arquivos do produto, resolução de problemas comuns e monitoramento.
- **Manual de Interface gráfica do usuário**
 - Manual do usuário dos aplicativos fornecidos pelo produto, de preferência acessível no próprio aplicativo (Online Help).
- **Documentação das APIs**
 - Descrição do produto API, incluindo parâmetros de entrada/saída, erros e CRUD das tabelas usadas pela interface.
- **Release Notes**
 - Descrição dos requisitos técnicos para instalar o produto, recursos introduzidos desde a versão anterior, erros conhecidos e resolução de problemas comuns.

Configuração e documentação de personalização

- **Configuration Documentation**
 - Documentação das configurações do produto, para atender a requisitos comerciais e técnicos.
- **Especificação Funcional das Customizações**
 - Especificações funcionais das personalizações para implementar e a respectiva justificação, mostrando as limitações funcionais do produto.
- **Especificações Técnicas de Customizações realizadas sobre o Core da Solução**
 - Especificações técnicas das personalizações com uma descrição detalhada dos componentes de software para desenvolver (e.g. tabelas, classes, functions, procedures, services).
- **Especificação API personalizada**
 - Especificação da API para o desenvolvimento, incluindo os parâmetros de entrada/saída, erros e CRUD das tabelas usados pela interface.
- **Manual de instalação de processos customizados**
 - Manual de instalação passo a passo dos processos customizados.
- **Manual de administração de processos customizados**
 - Descreve os procedimentos necessários para fazer a administração dos processos customizados, incluindo a administração de banco de dados, administração de sistema de arquivo, resolução de problemas comuns e monitoramento.

C. SUBMISSÃO TÉCNICA E DE PREÇO

C.1 REQUEST FOR QUOTES(RFQ)

ESTE É UM PEDIDO DE COTAÇÕES (RFQ), NO ÂMBITO DE PROCEDIMENTOS DE ORDENAÇÃO DE REGULAMENTO DE SUPRIMENTOS DO GRUPO TELEMAR.

A INTENÇÃO É REDUZIR OS CUSTOS ADMINISTRATIVOS DA OI ATRAVÉS DA AQUISIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS AQUI ESPECIFICADOS.

O OBJETIVO GLOBAL DA PRESENTE INICIATIVA É DAR A OI UM MODO RÁPIDO E EFICAZ PARA ADQUIRIR SOLUÇÃO DE BILLING CONVERGENTE PARA GARANTIR O SUPORTE NECESSÁRIO AS SUAS OPERAÇÕES ATUAIS E FUTURAS NO GERENCIAMENTO DO FATURAMENTO DE SERVIÇOS E PRODUTOS JUNTO A SEUS CLIENTES.

O PRAZO DE ENTREGA DAS RESPOSTAS SERÁ DE NO MÁXIMO 15(QUINZE) DIAS A CONTAR DA DATA DE ACEITE DO CONVITE A ESTA RFQ.

C.2 FORMATO DA COTAÇÃO

Cada Cotação deve ser legível, elaborada em espaçamento simples, tipo de letra (double-sided preferred), fonte Times New Roman (ou compatível), não menor que tamanho 11, sobre formato de página 8 ½ x 11 polegadas.

C.2 INFORMAÇÕES GERAIS

Para responder a esta tomada de preços as seguintes instruções devem ser seguidas:

- A documentação técnica e comercial deve ser apresentada em separado.
- Por favor, indique claramente quaisquer pressupostos relevantes.
- As respostas podem incluir diagramas ilustrativos.
- As respostas podem ser complementadas com documentos anexados.
- As respostas devem ser escritas em Português Brasileiro.
- As respostas referentes aos componentes de infraestrutura deverão utilizar COMO BALIZADORES PARA ESTIMATIVA DE PREÇOS os documentos anexos a esta RFQ.
- Responder às perguntas sem incluir informações desnecessárias.
- Custo deve ser previsto em BRL.
- Custo deve ser fornecido sem impostos.

C.3.1 Confidencialidade

Esta RFQ não deve ser compartilhada com qualquer pessoa, empresa ou organização, que não pertença a equipe do fornecedor a quem foi entregue. O fornecedor será responsável por manter confidenciais de todas as informações incluídas nesta RFQ. Por conseguinte, fornecedor deverá proteger estas informações confidenciais e proprietárias da Oi de divulgação para o exterior.

C.4 ANEXOS



Arquitetura de HA e
DR v1.4



Requisitos de Infra
Estrutura de TI_v11_



Sizing de
Infraestrutura de TI ;



Requisitos_OI_New_
Billing_21092012_01_