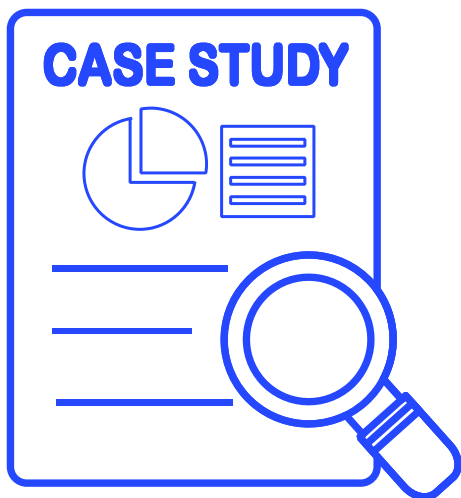


Výběr dodavatele: férově mezi cenou a kvalitou



Výzvy:

- Zajistit, že nabídka nebude jen teorie na papíře
- Přenést požadavky na kvalitu do férového a transparentního hodnocení.



Díky týmu ASWA dostalo celé zadávací řízení rychle logiku. Úkol, který se nám - laikům zdál jako nesmírně těžký, se díky zkušenosti a profesionalitě ASWA rychle naplňoval. A díky aktivnímu přístupu byly dodrženy šibeniční termíny. ASWA, to je spolehlivý partner pro řešení IT projektů.

Mgr. Zdeněk Navrátil

ředitel Vysočina Tourism

CÍL

Postavit novou vstupní bránu do Vysočiny – moderní, srozumitelný a dostupný portál, který nezestárne hned po spuštění, ale bude dlouhodobě živý, udržitelný a usnadní práci administrátorům.

JAK JSME TO ZAŘÍDILI

Určili jsme několik klíčových oblastí, na kterých se nejlépe pozná kvalita nabízeného řešení.

Dodavatelé museli podrobně popsat:

- **Jak se bude web spravovat** – jestli je práce s obsahem a uživatelskými účty jednoduchá a přehledná.
- **Jak fungují jazykové verze** – včetně možnosti automatického překladu s kontrolou před zveřejněním.
- **Jak je zajištěn provoz a bezpečnost** – tedy jestli web poběží spolehlivě a data budou chráněna.

Díky tomu jsme měli jasně daná kritéria, podle kterých se dala kvalita jednotlivých nabídek férově porovnat.

JAK JSME OVĚŘILI KVALITU?

Praktická ukázka před podpisem - vítězný dodavatel předvedl, jak jeho řešení funguje v praxi.

PŘÍNOSY ZAMĚŘENÍ NA KVALITU I CENU?

- **Kombinace ceny, kvality a povinné ukázky:** řešení jsme měli jistotu, že vítězný dodavatel dokáže dodat opravdu funkční web.
- **Dorazilo 9 kvalitních nabídek:** každá z nich by obstála sama o sobě. Atraktivní zadávací kritéria s orientací na kvalitu tak přilákala schopné dodavatele.
- **Možnost lépe poznat dodavatele:** vytvoření příležitosti k osobnímu setkání a diskuzi, což přispívá k budování důvěry a dlouhodobé spolupráce.