Proces przyłączeniowy dla grupy IV i V – Portal Przyłączeniowy

Faza

Klient / Portal

System / Backoffice

Rozpoczęcie procesu – wybór ID punktu – strona internetowa / hotline

Założenie konta w Portalu Przyłączeniowym

Wypełnienie wniosku – załączników

Automatyczna weryfikacja wniosku w portal, **jeśli błędny**, **informacja na ekranie**

Zapisanie wniosku w CRM

Zarejestrowanie wniosku w SID PO

Analiza stanu sieci

Obliczenie kosztów na bieżących cen

Przygotowanie graficznej koncepcji

System określił warunki, jest gotowe do wydania

Warunki techniczne wymagają dodatkowej weryfikacji

Wykonanie ekspertyzy technicznych

Wezwań w/klient uzupełnienia danych i załączników

Pobranie danych z GIS

Zlecenie inwentaryzacji/wizytacji

Przekazanie wniosku o przyłączenie do podziału

Zapisanie korespondencji w CRM

Przygotowanie projektu umowy

Podpisanie umowy przez Klienta

Zapisanie podpisanej umowy

Weryfikacja kodów umowy

Weryfikacja pozytywna

Weryfikacja negatywna

Podpisanie umowy przez GIEK i otrzymanie z zgłoszeniem akceptacji

Podpisane przez portal – autoryzowane profilem zaufanym

Zapisanie korespondencji w CRM

Udostępnienie na portalu podpisanej umowy z przyłączeniem

Umowa inwestycyjna – projektowany obiekt

Umowa inwestycyjna – obiekt istniejący

Umowa bezinwestycyjna

Przekazanie wniosku o przyłączenie inwestycyjne

Zapisanie korespondencji w CRM

Przygotowanie wniosku o przyłączenie bezinwestycyjne

Zlecenie projektu

Zlecenie realizacji

Uzgodnienie koncepcji zagadnienia końcowej

Uzgodnienie koncepcji zagadnienia końcowej

Weryfikacja w terenie

Odbiór techniczny

Wystawienie faktury do KSEF

Wystawienie faktury do KSEF i wysłanie pocztą

Brak działań po stronie klienta

Terminowa realizacja

Przekazanie wniosku o przyłączenie

Zapisanie korespondencji w CRM

Przygotowanie wniosku o przyłączenie

W dobrych ciągu dalszym dniu po stronie klienta

Realizacja po stronie klienta

Odstąpienie od umowy

Zlecenie audytowi

Odbiór częściowy

Wystawienie faktury do KSEF

Negatywna realizacja po stronie klienta

Wysłanie ID PO z całością przez API

Zapisanie korespondencji w CRM

Otrzymanie ODOE z całością przez API

Przekroczenie czasu

Wykonanie ręcznie na kanale (email / portal)

Wysłanie ODOE

Zapisanie korespondencji w CRM

Udostępnienie ODOE

Pozyskanie danych przez portal

Koniec procesu