

ZAPYTANIE OFERTOWE Z DNIA 07-01-2019 r.

W związku z realizacją projektu grantowego (zwanego dalej **GRANTEM**) w ramach Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020

Oś priorytetowa 1: Przedsiębiorstwa i innowacje

Działanie 1.3: Rozwój przedsiębiorczości

Poddziałanie 1.3.2 Rozwój przedsiębiorczości – ZIT WrOF

Schemat 1.3 C.2: Doradztwo dla MSP – projekty grantowe IOB

który realizowany jest na podstawie wniosku o dofinansowanie złożonego w ramach projektu „**GRANTY NA USŁUGI DORADCZE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORA MSP - ZIT WROF**” realizowanego przez Grantodawcę **Wrocławską Agencję Rozwoju Regionalnego SA** – zwany dalej w skrócie **PROJEKT**.

zapraszamy do składania ofert wg. poniższej specyfikacji.

Nazwa postępowania

Opracowanie koncepcji nowej marki i strategii wdrożenia rynkowego

Tryb postępowania o udzielenie zamówień:

Upublicznione zapytanie ofertowe zgodnie z regulaminem udzielania Grantów w ramach **Projektu**.

Zamawiający nie jest podmiotem zobowiązany do stosowania przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych.

ZAMAWIAJĄCY (GRANTOBIORCA)

Nazwa

WYSPY PIĘKNA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Adres

ul. Marcellego Bacciarellego 54
51-649 Wrocław
Województwo: Dolnośląskie
Powiat: m.Wrocław

Numer telefonu

+ 48 601 562 611

NIP

8971769055

REGON

021424650

e-mail

wojciech.pyzik@wyspyiekna.pl

Osoba do kontaktu w sprawie ogłoszenia

Wojciech Pyzik

Termin składania ofert

do dnia **17.01.2019 r.**

1. Przedmiot zamówienia.

Przedmiotem zamówienia jest usługa doradcza, która ma na celu:

1. Przygotowanie planu rozwoju w kierunku uruchomienia działu R&D.
2. Opracowanie planu biznesu.
3. Opracowanie strategii marketingowej dla nowej gałęzi działania.

Efektom usługi będzie solidne przygotowanie koncepcyjne i planistyczne do uruchomienia nowego obszaru działania firmy.

Potrzeby firmy

Firma potrzebuje wprowadzić na rynek nową markę kosmetyków skierowanych do odbiorcy masowego. Produkcja będzie realizowana outsourcingowo, a dystrybucja odbywa się poprzez duże sieci sprzedaży.

Zakres usługi

1. Opracowanie modelu biznesowego dla wypracowanych pomysłów. Model obejmuje następujące elementy:
 - a. zdefiniowanie nowej oferty i unikalnych wartości dla klienta - w ramach pracy doradczej warsztaty strategiczne na temat potrzeb klienta, sposobów ich zaspokojenia i cech produktu; opracowanie zestawu korzyści dla klienta; opracowanie założeń dla specyfikacji produktu i wartości marki.,
 - b. dobór grup docelowych – w tym warsztat doradczy w zakresie analizy grup docelowych, opracowania person, mapy empatii, analizy działania klienta, zestawów ból/rozwiązanie,
 - c. opracowanie sposobu współpracy z klientem i realizacji usług - dobór metod pracy z klientem i opracowanie zasad realizacji komunikacji bieżącej oraz zasad komunikowania się w procesie dostarczania produktu i świadczenia usług,
 - d. identyfikacja kanałów dotarcia do klientów z grupy docelowej i dobór narzędzi marketingowych - opracowanie procesu komunikacji z klientem od uświadomienia istnienia marki do obsługi posprzedażowej. W podziale na etapy kontaktu z klientem dobrać kanały i narzędzia marketingowe oraz zaprojektować sposoby ich wykorzystania. Etapy kontaktu z klientem: uświadamianie istnienia marki, ewaluacja produktów przez klienta, zakup (sposoby i narzędzia wspierające), dystrybucja (metody i ścieżki dostaw), serwis - obsługa bieżąca klientów który kupili produkt, obsługa posprzedażowa i remarketing.
 - e. opracowanie planu przychodów i kosztów oraz analizę finansową w zakresie efektywności kampanii marketingowej - opracowanie modeli przychodowych z podziałem na produkt i grupy docelowe, prognoza przychodów i kosztów, analiza progno rentowności,
 - f. projekt procesów wewnętrznych niezbędnych do realizacji nowych usług w planowanej skali - identyfikacja procesów biznesowych jakie muszą być zapewnione, aby opracowana wcześniej wartość dla klienta mogła być mu dostarczona. Projekt procesów biznesowych (schematy i opis).
 - g. plan zapewnienia zasobów niezbędnych do realizacji działalności w planowanej skali – kadrowych i technicznych - specyfikacja niezbędnych zasobów kadrowych, technicznych, know how, które są niezbędne w procesach biznesowych i są niezbędne do dostarczenia wartości grupom docelowym. Specyfikacja techniczna zasobów technologicznych, opis technologii niezbędnej do realizacji zadań.
 - h. identyfikację potencjalnych partnerów biznesowych i zaplanowanie obszarów i zasad współpracy - wskazanie potencjalnych partnerów outsourcingowych w zakresie produkcji kosmetyków, analiza ryzyka w zakresie współpracy.
 - i. analiza SWOT – w tym sesja doradcza z wykonawcą
 - j. analiza 5 sił Portera – w tym sesja doradcza z wykonawcą
 - k. harmonogram działań wdrożeniowych planu biznesowego – w tym sesja doradcza z wykonawcą

Kolejnym krokiem będzie opracowanie strategii marketingowej na bazie ustalonego planu rozwoju i zdefiniowanych celów biznesowych.

Strategia marketingowa obejmuje prace nad:

1. założeniami do komunikacji marki i identyfikacji wizualnej, które będą stanowiły brief dla agencji marketingowej do wyceny realizacji,
2. wizja i misja,
3. opracowanie struktury marki – funkcje i atrybuty produktów, korzyści funkcjonalne, korzyści

- emocjonalne, osobowość marki, główna idea marki, przewagi marki.
4. procedurami komunikacyjnymi - procedury komunikacji z klientami i partnerami biznesowymi. Obejmuje przygotowanie komunikatów stosowanych przez kadre w komunikacji z klientami (zaangażowanie pośredni, komunikat powtarzalny/ komunikat improwizowany; zaangażowanie bezpośrednie, komunikat powtarzalny/ komunikat improwizowany)
 5. stworzeniem lejka sprzedaży - estymacja ilości klientów na poszczególnych etapach kontaktu z klientem,
 6. opracowaniem strategii prostectingowej - plan pozyskiwania leadów do lejka sprzedażowego,
 7. plan kampanii promocyjnej – dobór narzędzi marketingowych i budżetu, założenia do ustawień kampanii pod kątem wskazanych grup docelowych,
 8. specyfikacja systemu informatycznego obsługującego lejek sprzedaży i komunikację marketingową.

2. Kod i opis kodu CPV

73220000-0 Usługi doradcze w zakresie rozwoju

72000000-5 - Usługi informatyczne: konsultacyjne, opracowywania oprogramowania, internetowe i wsparcia

3. Kwalifikacje

O udzielenie zamówienia mogą się ubiegać Wykonawcy, którzy są **Instytucjami Otoczenia Biznesu (IOB)**. **Instytucja Otoczenia Biznesu (IOB) /Wykonawca Usługi doradczej (Wykonawca)** – to, bez względu na formę prawną, podmiot prowadzący działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, niedziałający dla zysku lub przeznaczający zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub innym równoważnym dokumencie założycielskim. Posiadający bazę materialną, techniczną i zasoby ludzkie oraz kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MŚP.

Powyższy warunek udziału stanowi warunek dostępowy i będzie oceniany na podstawie złożonych dokumentów na zasadzie spełnia / nie spełnia. Na potwierdzenie ww. wymagań Oferenci dostarczają:

- a) oświadczenie złożone na formularzu ofertowym,
- b) statut, w którym określony jest status oferenta jako IOB.

4. Kryteria oceny i opis sposobu przyznawania punktacji.

1. Zamówienie zostanie udzielone po uprzednim porównaniu i ocenie wszystkich ofert, pochodzących od niewykluczonych Oferentów.
2. Porównaniu i ocenie podlegać będą wszystkie ważne oferty, tj. zgodne z zapytaniem ofertowym, na podstawie poniższego kryterium.
3. Jedynym kryterium oceny ofert będzie cena oferty– waga kryterium: 100%. Kryterium to będzie rozpatrywane na podstawie ceny podanej przez Oferenta w formularzu ofertowym w złotych polskich PLN.
4. Przez cenę Zamawiający rozumie wynagrodzenie brutto pracy Wykonawcy jaką poniesie Zamawiający a w przypadku osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej w zakresie zbieżnym do przedmiotu zamówienia cena brutto musi uwzględniać zaliczkę na podatek dochodowy.
5. Cena oferty powinna zawierać wszystkie koszty jakie Zamawiający będzie musiał ponieść na zrealizowanie przedmiotu zamówienia z uwzględnieniem ewentualnych upustów i rabatów.
6. Liczba przyznanych punktów w ramach kryterium liczona będzie wg wzoru:
$$C = (C_{min} / C_{bad}) \times 100 \text{ pkt.}$$

gdzie:

C – ilość przyznanych punktów za kryterium cena danej oferty

C_{min} – najniższa cena netto wśród ważnych ofert

C_{bad} – cena netto badanej oferty

Wynik zaokrąglony będzie do dwóch miejsc po przecinku.

Za ofertę najkorzystniejszą uznana zostanie oferta z największą liczbą punktów.

Ponadto Zamawiający przy dokonywaniu wyboru Wykonawcy będzie się kierował elementarnymi zasadami obowiązującymi na wspólnotowym jednolitym rynku, takimi jak:

- a) zasadą przejrzystości i jawności prowadzonego postępowania,
- b) zasadą ochrony uczciwej konkurencji,

- c) zasadą swobody przepływu kapitału, towarów, dóbr i usług,
- d) zasadą niedyskryminacji i równego traktowania oferentów na rynku,
- e) zasadą zapobiegania konfliktom interesów.

Zakazane jest występowanie w ramach prowadzonego postępowania konfliktu interesów rozumianego w następujący sposób:

Konflikt interesu należy rozumieć w szczególności jako taką zależność, która oznacza brak bezstronności i obiektywizmu przy wyłanianiu przez zamawiającego wykonawcy do realizacji usług, dostaw lub robót budowlanych w ramach realizowanego projektu. Konfliktem interesu będzie również realizacja zamówienia przez wykonawcę/podwykonawcę powiązanego kapitałowo lub osobowo z beneficjentem. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Wnioskodawcą/Beneficjentem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Wnioskodawcy/Beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu Wnioskodawcy/Beneficjenta czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10 % udziałów lub akcji,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli,
- e) pozostawaniu z wykonawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności tych osób,

Szczegółowe informacje dotyczące zapobiegania konfliktowi interesów znajdują się w dokumencie pn.

„Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020”.

W przypadku stwierdzenia występowania konfliktu interesów, rozumianego w powyższy sposób, Oferent zostanie wykluczony z postępowania.

Potwierdzeniem spełnienia powyższego wymogu jest oświadczenie Oferenta złożone na formularzu ofertowym.

Wybór zostanie dokonany w oparciu o najbardziej korzystną ofertę na podstawie wyżej wymienionych kryteriów.

5. Umowa pisemna o wykonanie przedmiotu zamówienia

1. Z Oferentem, którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą zostanie zawarta umowa pisemna o wykonanie przedmiotu zamówienia.

2. Warunki zmiany umowy.

Zmiana terminu realizacji zamówienia, wskazanego w zapytaniu ofertowym może nastąpić w przypadku:

- a) wystąpienia przyczyn niezależnych od Wykonawcy lub Zamawiającego, takich jak wystąpienie „siły wyższej”. W rozumieniu niniejszego zapytania ofertowego „siła wyższa” jest to zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne wobec stron i niemożliwe do zapobieżenia, którego nie udało się uniknąć nawet w wypadku maksymalnej staranności. Strona powołująca się na stan siły wyższej jest zobowiązana do niezwłocznego pisemnego powiadomienia drugiej Strony, a następnie do udokumentowania zaistnienia tego stanu. Obie Strony będą zwolnione od odpowiedzialności za niewykonanie Umowy w takim zakresie, w jakim nastąpiło to na skutek zdarzeń siły wyższej.
- b) gdy niedotrzymanie pierwotnego terminu realizacji umowy spowodowane jest przez władze publiczne/administracyjne- wówczas Zamawiający dopuszcza możliwość przedłużenia terminu realizacji umowy.

Zmiana w umowie będzie musiała być usankcjonowana podpisaniem stosowanego aneksu do umowy o wykonanie przedmiotu zamówienia.

3. Płatności za przedmiot zamówienia nastąpią przelewem bankowym lub gotówką, zgodnie z podpisaną umową o realizację przedmiotu zamówienia.

Płatność gotówką jest dopuszczalna, o ile wartość zamówienia nie przekroczy 15.000,00 złotych (słownie: piętnaście tysięcy złotych) brutto.

6. Odrzucenie oferty

Zamawiający odrzuci daną ofertę, jeśli:

- uzna ją za niezgodną z treścią zapytania ofertowego,
- ofertę złoży wykonawca, który nie potwierdzi w wymagany sposób, że spełnia postawione w postępowaniu warunki udziału,

- w przypadku uznania, że cena zaoferowana w ofercie jest rażąco niska, tj. taka, która z dużym prawdopodobieństwem jest niższa niż koszt realizacji zamówienia. Za cenę rażąco niską może być w szczególności uznana cena odbiegająca o 30 % od średniej ceny wszystkich złożonych ofert lub szacunkowej ceny obliczonej przez Zamawiającego.

Zamawiający w celu ustalenia, czy oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia, zwróci się w formie pisemnej do Wykonawcy o udzielenie w określonym terminie wyjaśnień dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny.

Zamawiający, oceniając wyjaśnienia, weźmie pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonywania zamówienia dostępne dla Wykonawcy, oryginalność projektu Wykonawcy oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów.

Zamawiającym odrzuci ofertę Wykonawcy, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

7. Termin, miejsce i sposób składania ofert

Termin składania ofert:

Od dnia **07.01.2019** r. do dnia **17.01.2019** r.

Miejsce i sposób składania ofert:

1. Oferty należy składać w wersji papierowej bądź elektronicznej.
2. Oferty w postaci papierowej (formie pisemnej) należy składać w siedzibie Zamawiającego.
3. Oferty w formie elektronicznej należy przesłać na adres poczty elektronicznej uwidocznionej w części „ZAMAWIAJĄCY (GRANTOBIORCA)”.
4. W przypadku składania ofert drogą pocztową (pocztą tradycyjną) lub pocztą kurierską za termin jej złożenia przyjmuje się dzień i godzinę wpływu oferty do Zamawiającego.
5. Ofertę należy złożyć na formularzu ofertowym będącym załącznikiem do niniejszego zapytania ofertowego wraz z wymaganymi załącznikami-
6. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych i/lub wariantowych. Oferta powinna być jednoznaczna, tzn. sporządzona bez dopisków, opcji i wariantów.
7. Oferent ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
8. Oferent może złożyć tylko jedną ofertę.
9. Termin związania ofertą: 30 dni od daty upływu terminu składania ofert. Bieg terminu związania ofertą rozpoczyna się wraz z upływem ostatecznego terminu składania ofert.

8. Termin realizacji zamówienia

Wymagany maksymalny termin realizacji zamówienia: do **30.04.2019** r.

9. Miejsce realizacji zamówienia

Siedziba Zamawiającego

10. Załączniki do zapytania ofertowego

Nr 1 – Formularz oferty

11. Odwołanie postępowania

Zamawiający zastrzega sobie prawo do odwołania postępowania bez podania przyczyn, w szczególności, jeśli wartość złożonych ofert przekracza bądź będzie założony budżet projektu.