

Warszawa 14.06.2018 r.

9 BITS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
ul. Solec 81b/A-51
00-382 Warszawa
NIP 7010174828

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/06/2018

W związku z planowaną realizacją projektu pn. „*Wdrożenie nowego modelu biznesowego przez firmę 9 BITS Sp. z o.o. związanego z internacjonalizacją działalności firmy na rynkach zagranicznych*” w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, Działanie 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Poddziałanie 1.2, Firma **9 Bits Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** ogłasza zgodnie z zasadą konkurencyjności postępowanie w trybie Zapytania Ofertowego na wybór Wykonawcy następujących elementów projektu:

- 1. Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**
- 2. Wyszukiwanie, selekcja, a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych na 3 rynkach docelowych, tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**
- 3. Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**

Zamawiający nie jest zobowiązany do stosowania przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo Zamówień Publicznych (Dz.U. Nr 19, poz. 177 z późn. zm.).

Krótki opis projektu:

Projekt dotyczy internacjonalizacji firmy 9 BITS Sp. z o.o. na nowych rynkach międzynarodowych poprzez realizację działań związanych z przygotowaniem do wdrożenia opracowanego w ramach własnych zasobów 9 BITS modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją działalności. W ramach projektu Zamawiający przeprowadzi działania zmierzające do przygotowania do wdrożenia modelu biznesowego i rozpoczęcia eksportu na nowych rynkach zagranicznych: francuskim, amerykańskim i irlandzkim trzech grup rozwiązań (produktów) IT:

- eCommerce full stack ecosystem - jest to pakiet rozwiązań i usług dla branży ecommere;
- Big Data processing and analyzing – to grupa rozwiązań IT dotycząca procesowania i analizowania dużych zbiorów danych;

- Mobile Apps & IoT development – grupa rozwiązań IT dotycząca kompleksowego tworzenia aplikacji mobilnych, w tym zintegrowanych z rozwiązaniami IoT.

Dodatkowe informacje nt. produktów:

1) eCommerce full stack ecosystem

Ta grupa rozwiązań IT posiadająca składowe, które świadczą o istocie samego produktu, jak i o potencjale zainteresowania produktem:

- system zarządzania katalogiem produktów (PIM)
- zaawansowana wyszukiwarka (Advanced Search Engine)
- Backend - e-commerce management system (pozwala na kompleksowe zarządzanie e-sklepem)
- Backend - CRM (produkt zarządzania i obsługi klientów)
- Backend - integracje (integracja strony ze stroną m.in. partnerów).

Wskazana grupa rozwiązań IT charakteryzuje się przede wszystkim: pełną skalowalnością, duplikowalnością, wysokim poziomem bezpieczeństwa, posiadaniem wewnętrznego audytu bezpieczeństwa, oparta na zaawansowanych technologiach typu spark, kibana, elastic search.

2) Big Data processing and analyzing

Ta grupa rozwiązań IT dotyczy procesowania i analizowania dużych zbiorów danych. Produkt można podzielić na takie elementy jak:

- Big Data - zbieranie danych z różnych źródeł, zachowanie użytkownika w sklepie online, offline, dane sprzedażowe online, offline, dane deklaratywne, program lojalnościowy itp.
- Analiza, segmentacja danych - badanie aktywności użytkowników, profilowanie na podstawie zachowań, zdarzeń, danych ze sprzedaży, analiza misji sprzedażowych, z wykorzystaniem zaawansowanych algorytmów sztucznej inteligencji w procesie aktywizacji klientów, rekomendacji produktowych, treści przekazu marketingowego, znajdowania podobieństw pomiędzy użytkownikami.

Grupa tych rozwiązań IT charakteryzuje się przede wszystkim: możliwością integracji z dowolnym systemem klienta, zbieraniem danych z różnych źródeł, dużą wydajnością dzięki wykorzystaniu autorskiego rozwiązania i użyciu systemu pośredniczącego w wymianie wiadomości w środowisku rozproszonym

3) Mobile Apps & IoT

Ta grupa rozwiązań IT dotyczy kompleksowego tworzenia aplikacji mobilnych, które zintegrowane będą z systemami IoT. W ramach tego produktu możliwe jest zaoferowanie takich usług jak:

- CMS aplikacji mobilnych - autorski CMS (System Zarządzania treścią) do zarządzania wyglądem oraz treściami w czasie rzeczywistym (bez konieczności aktualizacji w marketach aplikacji). Cechy tego systemu to: gotowe moduły do wykorzystania: aktualności, katalog produktów, wyszukiwarka, koszyk, schowek, listy zakupowe, bannery, ankiety, chat, przepisy, galerie zdjęć, gazetki, grywalizacja,

konkursy, mapy, sklepy, notatki, ogłoszenia, recenzje, wiadomości, zamówienia, skalowalność, API do integracji z zewn. systemami.

- Aplikacje mobilne - natywne aplikacje mobilne na systemy Android oraz iOS, oparte o autorskie moduły aplikacji gotowe do wykorzystania w dedykowanych aplikacjach. Możliwość zintegrowania aplikacji z IoT poprzez Bluetooth i technologii iBeacon.

1. Przedmiot zamówienia:

1) Przygotowanie 3 produktów do potrzeb rynków docelowych poprzez badanie marketingowe na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)

Opracowanie dla każdego z trzech rynków docelowych będzie dotyczyć 3 ww. produktów podlegających internacjonalizacji. W ramach niniejszej części usługi Wykonawca przygotuje odrębne opracowanie dla każdego z rynków, które obejmować będzie zakres jak wyszczególniono poniżej:

1. Analiza cech szczególnych produktu wraz z wyróżnieniem UVP (Unique Value Proposition), czyli Unikalnej Propozycji Wartości (dla Sprzedaży) dla klientów z danego rynku.

W ramach usługi Wykonawca dokona przekrojowej analizy oraz w opracowaniu wskaże – w ramach UVP – czynniki wyróżniające ofertę/produkt na tle konkurencji - co pozwoli na wyszczególnienie cech i wartości produktów, wpływających pozytywnie na zachęcenie klientów do oferty i pozwalających na pozyskanie nowych klientów. UVP dotyczy unikalnej korzyści, jaką klient nabywa wraz z zakupem produktu. Przeprowadzenie takiej analizy jest kluczowe, ponieważ każdy produkt na każdym rynku może wyróżniać się innymi cechami, które będą atrakcyjne i ważne dla klientów na tym rynku.

Wykonawca dokona analizy minimum 6 produktów z każdego rynku (po dwa produkty konkurencyjne dla każdego z ww. produktów, które będą internacjonalizowane). **Łącznie minimum 18 produktów.**

2. Pogłębione badanie rynku docelowego pod kątem (dla każdego z trzech rynków docelowych):

- Uwarunkowań technologicznych rynku
- Uwarunkowań społecznych i kulturowych
- Uwarunkowań biznesowych rynku
- Analizy działań marketingowych, sprzedażowych i promocyjnych prowadzonych na tym rynku przez konkurencję.

Badanie będzie miało na celu przeprowadzenie pogłębionej analizy 3 rynków docelowych. Celem tej części badania będzie określenie szczególnych działań biznesowych poszczególnych rynkach, odpowiadających na potrzeby tamtejszych podmiotów (potencjalnych i przyszłych klientów)

W ramach przekrojowego badania rynku w ww. zakresie Wykonawca dokona szczegółowej analizy przynajmniej dla dwóch firm konkurencyjnych dla każdego z trzech produktów na każdym z rynków (czyli łącznie dla przynajmniej 6 firm na danym rynku, **co łącznie dla trzech rynków to minimum 18 firm**).



Fundusze Europejskie
Polska Wschodnia



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



3. Analiza efektywności i konwersji kanałów komunikacji i działań komunikacyjnych na poszczególnych rynkach docelowych (dla trzech produktów).

Usługa w przedmiotowym zakresie obejmuje przeprowadzenie analizy efektywności i konwersji poszczególnych kanałów komunikacji między Zleceniodawcą a potencjalnymi klientami. Na podstawie przeprowadzonej analizy i jej wyników podczas realizacji działań operacyjnych wejścia z produktami na rynki docelowe możliwe będzie zastosowanie najbardziej skutecznych i trafnych kanałów komunikacji, które wraz z wyróżnionymi UVP dla każdego produktu (i każdego rynku) pozwolą trafić z ofertą do najbardziej zainteresowanych klientów, gotowych kupić te produkty od firmy 9 BITS Sp. z o.o.

Dotychczasowe doświadczenie Spółki na rynku krajowym potwierdziło, że dla skutecznej realizacji sprzedaży i wzrostu przychodów konieczne jest wprowadzenie optymalizacji działań i precyzyjnego docierania do grup docelowych. 9 BITS zna dobrze rynek krajowy, jednak wejście na nowe rynki zagraniczne wymaga precyzyjnego działania, co m.in. będzie przedmiotem analiz określonych w niniejszym punkcie.

2) Wyszukiwanie, selekcja a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych na każdym z 3 rynków docelowych – Francji, Irlandii i USA (3 opracowania – usługi dla każdego z rynków)

Opracowanie dla każdego z trzech rynków docelowych będzie dotyczyć 3 ww. produktów podlegających internacjonalizacji.

W ramach niniejszej części usługi Wykonawca przygotuje odrębne opracowanie dla każdego z 3 rynków, które obejmować będzie zakres jak wyszczególniono poniżej:

1. Identyfikacja i wybór firm najlepiej dopasowanych do oferty 9 BITS, pod względem oferty, miejsca, czasu, potrzeb,
2. Zbudowanie bazy danych firm dla każdego z rynku i każdego z produktów
3. Stworzenia listy potencjalnych klientów dla każdego z rynków zagranicznych i doprowadzenie do etapu negocjacji, które poprzedzone będzie:
 - wykorzystaniem różnych technik, narzędzi i działań zmierzających do pozyskania firm (wykonawca usługi powinien dysponować wiedzą, bazą własnych kontaktów, serwisów branżowych, co umożliwi poprawną realizację usługi),
 - prowadzeniem aktywnego identyfikowania kontrahentów, poprzez wykorzystanie serwisów społecznościowych LinkedIn, Facebook, narzędzi Google, HubSpot i in., celem zbudowania odpowiednio dużej bazy firm z grupy docelowej, by w kolejnych etapach weryfikacji pozostały firmy, z którymi będzie możliwe podjęcie rozmów i przyszłej współpracy,
 - nawiązania współpracy z partnerami zagranicznymi, którzy będą uczestniczyć (wspomagać) w procesie pozyskiwania i weryfikowania kontaktów.

Realizacja zadania powinna doprowadzić do etapu negocjacji handlowych, które pozwolą na:

- Pozyskanie co najmniej 10 klientów - przedsiębiorstw na rynku francuskim,
- Pozyskanie co najmniej 10 klientów - przedsiębiorstw na rynku irlandzkim,

•Pozyskanie co najmniej 20 klientów - przedsiębiorstwa na rynku USA.

Wykonawca w ramach usługi uwzględni poniżej wskazane sektory na poszczególnych rynkach:

1) Rynek Francuski:

Doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych, w wyniku których pozyskane zostanie co najmniej 10 firm z tego rynku, w szczególności z branż uznanych za kluczowe dla Zleceniodawcy na rynku francuskim, tj. eCommerce, Technology, IT, Digital companies, Healthcare, Finance, Insurance.

2) Rynek irlandzki:

Doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych w wyniku, których pozyskane zostanie co najmniej 10 firm z tego rynku, w szczególności z branż uznanych za kluczowe dla Zleceniodawcy na rynku irlandzkiego, tj. Technology, IT, Digital companies, Finance, Insurance, Healthcare.

3) Rynek Stanów Zjednoczonych Ameryki

Doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych w wyniku, których zostanie pozyskane co najmniej 20 firm z tego rynku, w szczególności z branż uznanych za kluczowe dla Zleceniodawcy na tym rynku, tj. eCommerce, Technology, IT, Digital companies, Finance, Insurance, Healthcare

3) Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na nowych rynkach

Zakres tej części usługi obejmuje przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na trzech rynkach docelowych, tj. rynku irlandzkim, francuskim i rynku Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z rynków).

Plan szczegółowej kampanii promocyjnej dla każdego z rynków dotyczy działań wprowadzenia trzech produktów na te rynki, tj.

- eCommerce full stack ecosystem
- Big Data processing and analyzing
- Mobile Apps & IoT development

i obejmuje zakres działań:

- przygotowanie planu kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów – dla rynku irlandzkiego, francuskiego i USA
- przygotowanie koncepcji materiałów promocyjnych prezentujących 3 produkty na 3 rynkach,
- przygotowanie założeń odnośnie treści do publikacji na stronie internetowej dla rynków zagranicznych,
- opracowanie założeń prezentacji dostępnej online wraz z wytycznymi dla opracowania grafiki,
- przygotowanie koncepcji szablonów prezentacji dla trzech produktów,
- opracowanie koncepcji strony internetowej na rynki zagraniczne oraz wytycznych do przygotowania kontentu obejmujących video, zdjęcia, grafiki,

- opracowanie wytycznych do treści, które będą publikowane w mediach społecznościowych, serwisach branżowych, blogach zagranicznych.

Nazwa i kody określone we Wspólnym Słowniku Zamówień (CPV):

79300000-7 Badania rynkowe i ekonomiczne; ankietowanie i statystyka

79410000-1 Usługi doradcze w zakresie działalności gospodarczej i zarządzania

79000000-4 Usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczania

2. Planowany termin oraz forma realizacji zamówienia:

Najpóźniej do dnia **31.08.2018 r.** Przez wskazany termin realizacji rozumie się dostarczenie do Zamawiającego następujących dokumentów, co zostanie potwierdzone protokołem odbioru, bez uwag:

1. Trzy opracowania (raporty końcowe) – po jednym dla każdego z trzech rynków docelowych - w zakresie: Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki
2. Trzy opracowania (raporty końcowe)- po jednym dla każdego z trzech rynków docelowych – w zakresie: Wyszukiwanie, selekcja, a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych na 3 rynkach docelowych, tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki
3. Trzy opracowania (raporty końcowe) – po jednym dla każdego z trzech rynków docelowych – w zakresie: Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki

3. Warunki udziału w postępowaniu:

- 1) Posiadanie uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania.
- 2) Znajdowanie się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówień we wskazanych terminach.
- 3) Posiadanie niezbędnej wiedzy i doświadczenia oraz dysponowanie odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia lub zapewnienie podwykonawców posiadających niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponujących odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.
- 4) Wymagany jest, by Wykonawca dla poprawnej realizacji usługi posiadał co najmniej 5 letnie doświadczenie w branży IT w obszarze specjalizacji, której dotyczy przynajmniej jeden z produktów podlegających komercjalizacji (tj. mobile, big data lub e-commerce).
- 5) Dla poprawnej realizacji usługi Wykonawca zapewni zasoby osobowe w zakresie:
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka angielskiego na poziomie zaawansowanym
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka francuskiego na poziomie zaawansowanym



Fundusze
Europejskie
Polska Wschodnia



Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



- co najmniej jedna osoba z co najmniej 5 letnim doświadczeniem w pracy w firmach międzynarodowych na przynajmniej jednym rynku docelowym – tj. rynku francuskim, rynku irlandzkim lub rynku Stanów Zjednoczonych Ameryki.

- 6) Złożenie oświadczeń na ofercie o braku występowania powiązań.
- 7) Oferent, w celu potwierdzenia posiadania co najmniej 5 letniego doświadczenia w branży IT oraz w celu zapewnienia zasobów osobowych (określonych w punkcie 5.) oprócz wymaganych oświadczeń może przedłożyć dodatkowe dokumenty uzupełniające.

Oferent w celu potwierdzenia spełnienia w/w warunków zobowiązany jest przedłożyć następujące dokumenty:

Złożenie na ofercie oświadczeń o następującej treści:

1. Wykonawca oświadcza, że zna i akceptuje warunki realizacji zamówienia określone w Zapytaniu Ofertowym oraz nie wnosi żadnych zastrzeżeń i uwag w tym zakresie.
2. Wykonawca oświadcza, że posiada uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania.
3. Wykonawca oświadcza, że znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia we wskazanym terminie.
4. Wykonawca oświadcza, że posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia lub zagwarantuje podwykonawców posiadających niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponujących odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.
5. Wykonawca oświadcza, że posiada co najmniej 5 letnie doświadczenie w branży IT w obszarze specjalizacji, którego dotyczy przynajmniej jeden z produktów podlegających komercjalizacji (tj. mobile, big data, e-commerce).
6. Wykonawca oświadcza, że dla poprawnej realizacji usług zapewni zasoby osobowe w zakresie:
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka angielskiego na poziomie zaawansowanym
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka francuskiego na poziomie zaawansowanym
 - co najmniej jedna osoba z co najmniej 5 letnim doświadczeniem w pracy w firmach międzynarodowych na przynajmniej jednym rynku docelowym – tj. rynku francuskim, rynku irlandzkim lub rynku Stanów Zjednoczonych Ameryki.
7. Wykonawca oświadcza, że nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązanie osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami uprawnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związanych 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 5% 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.

4. Opis sposobu przygotowania oferty:

Oferta musi zostać złożona na formularzu ofertowym (załącznik nr 1 do Zapytania Ofertowego). Oferta powinna zostać sporządzona w języku polskim, w sposób czytelny. Każda oferta musi zawierać nazwę i adres Oferenta. Zamawiający wymaga, aby ofertę podpisała osoba uprawniona do reprezentowania Oferenta, przy czym podpis musi być czytelny lub opatrzony pieczęcią imienną. Oferent powinien podać w ofercie cenę za kompletną realizację przedmiotu zamówienia na warunkach określonych w Zapytaniu Ofertowym oraz w rozbiciu na poszczególne części usługi (zgodnie z Formularzem Ofertowym). Oferent w ramach przedkładanych dokumentów powinien także wykazać spełnienie wyżej określonych warunków dopuszczających. Zaoferowana cena powinna uwzględniać wykonanie wszystkich prac i czynności w ramach zamówienia, oraz zawierać wszelkie koszty związane z realizacją zamówienia świadczonego przez okres i na warunkach określonych w ofercie Oferenta i Zapytaniu Ofertowym.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych i wariantowych, rozpatrywane będą wyłącznie oferty obejmujące pełny zakres przedmiotu zamówienia.

Oferty nie spełniające warunków formalnych i/lub nie zawierające pełnego zakresu przedmiotu zamówienia zostaną odrzucone.

Sposób składania ofert:

- osobiście pod adres: 9 BITS sp. z o.o. ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa
- pocztą, listem poleconym, kurierem na adres: **BITS SP. Z O.O. ul. Królewska16, 00-103 Warszawa (decyduje data wpływu oferty do Zamawiającego).**
- pocztą elektroniczną na adres mailowy: biuro@9bits.pl

Termin dostarczenia ofert upływa w dniu: 21.06.2018 r.

Wszelkich informacji dotyczących przedmiotu zamówienia udziela Pan Piotr Berliński, email: pberlinski@9bits.pl

5. Termin związania ofertą: minimum 60 dni od upływu terminu składania ofert.

6. Kryteria oceny oferty:

Oferty zostaną ocenione przez Zamawiającego w oparciu o następujące kryteria:

kryteria oceny ofert	waga	maksymalna liczba punktów
a) cena netto w PLN/walucie obcej ¹	40%	40
b) Ilość konkurencyjnych produktów - na poszczególnych trzech rynkach docelowych, które poddane zostaną analizie porównawczej	20%	20
c) Ilość firm konkurencyjnych, dla których przeprowadzono analizę	20%	20
d) Ilość firm, dla których Wykonawca doprowadzi do etapu negocjacji handlowych	20%	20

¹ w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

Sposób przyznawania punktacji za spełnienie danego kryterium oceny oferty:

- a) Punkty w ramach kryterium *ceny netto w PLN/walucie obcej* będą przyznawane wg następującej formuły:

$$A n = \frac{C \min}{C r} \times 100 \times 40\%$$

C min – cena minimalna w zbiorze

C r – cena oferty rozpatrywanej

A n – ilość punktów przyznana ofercie

- b) Punkty w ramach kryterium *Ilość konkurencyjnych produktów - na poszczególnych trzech rynkach docelowych, które poddane zostaną analizie porównawczej* będą przyznawane wg następującej formuły:

K1

$$K1 n = \frac{K1}{K1 \max} \times 100 \times 20\%$$

K1 max

K1– ilość konkurencyjnych produktów powyżej minimum (tj. powyżej 18 produktów) oferty rozpatrywanej

K1 max – największa ilość konkurencyjnych produktów powyżej minimum (tj. powyżej 18 produktów) w ramach złożonych ofert

K1n – ilość punktów przyznana ofercie

- c) Punkty w ramach kryterium: *Ilość firm konkurencyjnych, dla których przeprowadzono analizę* będą przyznawane wg następującej formuły:

K2

$K2\ n = \text{-----} \times 100 \times 20\%$

K2 max

K2– ilość konkurencyjnych firm powyżej minimum (tj. powyżej 18 firm) oferty rozpatrywanej

K2 max – największa ilość konkurencyjnych firm powyżej minimum (tj. powyżej 18 firm) w ramach złożonych ofert

K2n – ilość punktów przyznana ofercie

- d) Punkty w ramach kryterium: *Ilość firm, dla których Wykonawca doprowadzi do etapu negocjacji handlowych*, będą przyznawane wg następującej formuły:

K3

$K3\ n = \text{-----} \times 100 \times 20\%$

K3 max

K3– łączna ilość pozyskanych klientów powyżej minimum (tj. powyżej 40 firm) w ramach oferty rozpatrywanej

K3 max – największa ilość pozyskanych klientów powyżej minimum (tj. powyżej 40 firm) w ramach złożonych ofert

K3n – ilość punktów przyznana ofercie

Punkty z oceny kryterium a) – d) zostaną zsumowane i decydować będzie ocena łączna (suma zdobytych punktów). Oferta na realizację zamówienia może uzyskać maksymalnie 100 pkt. Zamawiający udzieli zamówienia Oferentowi, którego oferta uzyska największą liczbę punktów.

7. Informacje dotyczące wyboru najkorzystniejszej oferty:

- Zamawiający udzieli zamówienia Oferentowi, którego oferta odpowiada wszystkim wyżej wymienionym wymaganiom i uzyska łącznie najwięcej punktów w oparciu o podane wyżej kryteria oceny ofert. Oferta niespełniająca wymogów formalnych określonych w Zapytaniu Ofertowym, podlega odrzuceniu.
- O wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający zawiadomi oferentów w sposób odpowiadający publikacji Zapytania Ofertowego.
- Jeżeli Oferent, którego oferta została wybrana, uchyli się od podpisania umowy, Zamawiający zastrzega sobie prawo złożenia propozycji zawarcia umowy z Oferentem, którego oferta będzie najkorzystniejszą spośród pozostałych złożonych ofert.

8. Informacja na temat zakresu wykluczenia z możliwości realizacji zamówienia.

Z możliwości realizacji zamówienia wyłączone są podmioty, które są powiązane osobowo lub kapitałowo z **Zamawiającym**. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązanie między **Zamawiającym** lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu **Zamawiającego** lub osobami wykonującymi w imieniu **Zamawiającego** 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 5% 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.

9. Warunki dokonania zmiany umowy:

Zamawiający zastrzega sobie możliwość dokonania zmiany umowy zawartej w wyniku przeprowadzenia Zapytania Ofertowego, w następujących przypadkach:

- a. wystąpienie siły wyższej, uniemożliwiającej wykonanie przedmiotu zamówienia w terminach określonych w umowie;
- b. zmian powszechnie obowiązujących przepisów prawa w zakresie mającym wpływ na realizację umowy,
- c. powstania rozbieżności lub niejasności w rozumieniu pojęć użytych w umowie, których nie będzie można usunąć w inny sposób, a zmiana będzie umożliwiać usunięcie rozbieżności i doprecyzowanie umowy w celu jednoznacznej interpretacji jej postanowień przez strony, przy jednoczesnym braku zmiany charakteru umowy;
- d. zmiana nie będzie prowadziła do zmiany charakteru umowy, a łączna wartość zmian jest mniejsza niż 209 000 euro – w przypadku zamówień na dostawy i usługi i zarazem jest mniejsza od 10% wartości zamówienia określonej pierwotnie w umowie - w przypadku zamówień na dostawy i usługi;
- e. zmiana nie prowadzi do zmiany charakteru umowy i zostały spełnione łącznie następujące warunki:

- konieczność zmiany umowy spowodowana jest okolicznościami, których zamawiający, działając z należytą starannością, nie mógł przewidzieć,
- wartość zmiany nie przekracza 50% wartości zamówienia określonej pierwotnie w umowie,
- f. wykonawcę, któremu zamawiający udzielił zamówienia, ma zastąpić nowy wykonawca:
- na podstawie postanowień umownych, o których mowa w punktach wyżej
- w wyniku połączenia, podziału, przekształcenia, upadłości, restrukturyzacji lub nabycia dotychczasowego wykonawcy lub jego przedsiębiorstwa, o ile nowy wykonawca spełnia warunki udziału w postępowaniu, nie zachodzą wobec niego podstawy wykluczenia oraz nie pociąga to za sobą innych istotnych zmian umowy,
- w wyniku przejścia przez zamawiającego zobowiązań wykonawcy względem jego podwykonawców.

10. Zastrzeżenia

- Zamawiający zastrzega, iż w umowie zawartej z wybranym Wykonawcą przewidziane zostaną kary umowne za opóźnienie w realizacji usługi w wysokości 5% wartości kontraktu brutto za każdy dzień opóźnienia w realizacji, na co Wykonawca wyraża zgodę składając ofertę na niniejsze Zapytanie.
- Oferent ponosi wszelkie koszty własne związane z przygotowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania.
- Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany Zapytania Ofertowego i formularza ofertowego w przypadku błędów w Zapytaniu Ofertowym, konieczności dokonania uzupełnień w takim przypadku Zamawiający:
 - poinformuje o dokonanej zmianie w sposób właściwy dla upublicznienia niniejszego Zapytania Ofertowego,
 - poinformuje o dokonanej zmianie wszystkich oferentów, którzy dotychczas złożyli oferty;
 - wydłuży termin składania ofert o czas niezbędny do wprowadzenia zmian w ofertach składanych przez Oferentów.
- W trakcie oceny ofert Zamawiający może wzywać Oferentów do złożenia wyjaśnień dotyczących złożonych przez nich ofert.
- Kończąc procedurę oceny ofert Zamawiający podejmie decyzję o wyborze najkorzystniejszej oferty.
- Złożenie oferty w ramach Zapytania Ofertowego jest jednoznaczne z zaakceptowaniem zasad określonych w zapytaniu ofertowym.
- Zamawiający ma prawo do anulowania części lub całości Zapytania Ofertowego w każdym momencie postępowania.

.....
podpis i pieczęć firmy

Załącznik nr 1 do Zapytania Ofertowego nr 1/06/2018

Formularz ofertowy

Oferta dla firmy:

**9 Bits Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
ul. Solec 81b/A-51
00-382 Warszawa
NIP 7010174828**

W odpowiedzi na Zapytanie Ofertowe nr **1/06/2018** z dnia 14.06.2018 r. dotyczące zakupu następujących elementów projektu:

- 1. Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**
- 2. Wyszukiwanie, selekcja, a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych na 3 rynkach docelowych, tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**
- 3. Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)**

związanych z projektem pn. „*Wdrożenie nowego modelu biznesowego przez firmę 9 BITS Sp. z o.o. związanego z internacjonalizacją działalności firmy na rynkach zagranicznych*” składam niniejszą ofertę na wykonanie w/w zamówienia.

I. Nazwa i dane adresowe wykonawcy

Nazwa:*

Adres:*

NIP:*

II. Warunki cenowe oferty:

A. Rynek francuski

1. Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Analiza cech szczególnych produktu wraz z wyróżnieniem UVP (Unique Value Proposition), czyli Unikalnej Propozycji Wartości (dla Sprzedaży) dla klientów z danego rynku.			
2	Pogłębione badanie rynku docelowego pod kątem <ul style="list-style-type: none"> • Uwarunkowań technologicznych rynku • Uwarunkowań społecznych i kulturowych • Uwarunkowań biznesowych rynku • Analizy działań marketingowych, sprzedażowych i promocyjnych prowadzonych na tym rynku przez konkurencję. 			
3	Analiza efektywności i konwersji kanałów komunikacji i działań komunikacyjnych (dla trzech produktów).			
Razem				

¹ w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

2. Wyszukiwanie, selekcja a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Identyfikacja i wybór firm najlepiej dopasowanych do oferty 9 BITS, pod względem oferty, miejsca, czasu, potrzeb,			
2	Zbudowanie bazy danych firm dla rynku i każdego z produktów			
3	Stworzenie listy potencjalnych klientów i doprowadzenie do etapu negocjacji			
Razem				

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

3. Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Przygotowanie planu kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów			
2	Przygotowanie koncepcji materiałów promocyjnych prezentujących 3 produkty na rynku			
3	Przygotowanie założeń odnośnie treści do publikacji na stronie internetowej dla rynku			
4	Opracowanie założeń prezentacji dostępnej online wraz z wytycznymi dla opracowania grafiki,			
5	Przygotowanie koncepcji szablonów prezentacji dla trzech produktów,			
6	Opracowanie koncepcji strony internetowej na rynek oraz wytycznych do przygotowania contentu obejmujących video, zdjęcia, grafiki,			
7	Opracowanie wytycznych do treści, które będą publikowane w mediach społecznościowych, serwisach branżowych, blogach zagranicznych.			
Razem				

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

B. Rynek irlandzki

1. Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Analiza cech szczególnych produktu wraz z wyróżnieniem UVP (Unique Value Proposition), czyli Unikalnej Propozycji Wartości (dla Sprzedaży) dla klientów z danego rynku.			

2	Pogłębione badanie rynku docelowego pod kątem <ul style="list-style-type: none"> • Uwarunkowań technologicznych rynku • Uwarunkowań społecznych i kulturowych • Uwarunkowań biznesowych rynku • Analizy działań marketingowych, sprzedażowych i promocyjnych prowadzonych na tym rynku przez konkurencję. 			
3	Analiza efektywności i konwersji kanałów komunikacji i działań komunikacyjnych (dla trzech produktów).			
Razem				

¹ w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

2. Wyszukiwanie, selekcja a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Identyfikacja i wybór firm najlepiej dopasowanych do oferty 9 BITS, pod względem oferty, miejsca, czasu, potrzeb,			
2	Zbudowanie bazy danych firm dla rynku i każdego z produktów			
3	Stworzenie listy potencjalnych klientów i doprowadzenie do etapu negocjacji			
Razem				

¹ w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

3. Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Przygotowanie planu kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów			

2	Przygotowanie koncepcji materiałów promocyjnych prezentujących 3 produkty na rynku			
3	Przygotowanie założeń odnośnie treści do publikacji na stronie internetowej dla rynku			
4	Opracowanie założeń prezentacji dostępnej online wraz z wytycznymi dla opracowania grafiki,			
5	Przygotowanie koncepcji szablonów prezentacji dla trzech produktów,			
6	Opracowanie koncepcji strony internetowej na rynek oraz wytycznych do przygotowania kontentu obejmujących video, zdjęcia, grafiki,			
7	Opracowanie wytycznych do treści, które będą publikowane w mediach społecznościowych, serwisach branżowych, blogach zagranicznych.			
Razem				

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

C. Rynek Stanów Zjednoczonych Ameryki

1. Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Analiza cech szczególnych produktu wraz z wyróżnieniem UVP (Unique Value Proposition), czyli Unikalnej Propozycji Wartości (dla Sprzedaży) dla klientów z danego rynku.			
2	Pogłębione badanie rynku docelowego pod kątem <ul style="list-style-type: none"> • Uwarunkowań technologicznych rynku • Uwarunkowań społecznych i kulturowych • Uwarunkowań biznesowych rynku • Analizy działań marketingowych, sprzedażowych i promocyjnych prowadzonych na tym rynku przez konkurencję. 			
3	Analiza efektywności i konwersji kanałów komunikacji i działań komunikacyjnych (dla trzech produktów).			

Razem			
--------------	--	--	--

¹ w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

2. Wyszukiwanie, selekcja a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Identyfikacja i wybór firm najlepiej dopasowanych do oferty 9 BITS, pod względem oferty, miejsca, czasu, potrzeb,			
2	Zbudowanie bazy danych firm dla rynku i każdego z produktów			
3	Stworzenie listy potencjalnych klientów i doprowadzenie do etapu negocjacji			
Razem				

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

3. Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Przygotowanie planu kampanii promocyjnej, projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, stron internetowych przeznaczonych do promocji i sprzedaży produktów			
2	Przygotowanie koncepcji materiałów promocyjnych prezentujących 3 produkty na rynku			
3	Przygotowanie założeń odnośnie treści do publikacji na stronie internetowej dla rynku			
4	Opracowanie założeń prezentacji dostępnej online wraz z wytycznymi dla opracowania grafiki,			
5	Przygotowanie koncepcji szablonów prezentacji dla trzech produktów,			

6	Opracowanie koncepcji strony internetowej na rynek oraz wytycznych do przygotowania contentu obejmujących video, zdjęcia, grafiki,			
7	Opracowanie wytycznych do treści, które będą publikowane w mediach społecznościowych, serwisach branżowych, blogach zagranicznych.			
Razem				

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

Łączna wartość zamówienia:

Lp.	Elementy przedmiotu zamówienia	Cena netto*	Cena brutto*	Waluta* ¹
1	Przygotowanie produktu do potrzeb rynku docelowego poprzez badanie marketingowe na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)			
2	Wyszukiwanie, selekcja, a następnie nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie do etapu negocjacji handlowych na 3 rynkach docelowych, tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)			
3	Przygotowanie planu szczegółowej kampanii promocyjnej na 3 rynkach docelowych - tj. rynkach: Francji, Irlandii i Stanów Zjednoczonych Ameryki (3 opracowania – usługi: dla każdego z 3 rynków)			

¹w przypadku oferty podanej w walucie obcej do przeliczenia zostanie zastosowany średni kurs NBP z dnia poprzedzającego sporządzenie protokołu wyboru ofert przez Zamawiającego

Łączna ilość konkurencyjnych produktów - na poszczególnych trzech rynkach docelowych, które poddane zostaną analizie porównawczej:

Łączna ilość firm konkurencyjnych, dla których przeprowadzona zostanie analiza:

Łączna ilość firm, dla których Wykonawca doprowadzi do etapu negocjacji handlowych:

Planowany termin realizacji: Najpóźniej do dnia **31.08.2018 r.** Przez wskazany termin realizacji rozumie się dostarczenie do Zamawiającego dokumentów określonych w Zapytaniu Ofertowym, co zostanie potwierdzone protokołem odbioru, bez uwag.

Termin związania ofertą: dni* (minimum 60 dni od terminu zakończenia składania ofert)

III. Oświadczenia Wykonawcy

Ja (my) niżej podpisany (i) oświadczam (y), że:

1. Wykonawca oświadcza, że zna i akceptuje warunki realizacji zamówienia określone w Zapytaniu Ofertowym oraz nie wnosi żadnych zastrzeżeń i uwag w tym zakresie.
2. Wykonawca oświadcza, że posiada uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania.
3. Wykonawca oświadcza, że znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia we wskazanym terminie.
4. Wykonawca oświadcza, że posiada niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia lub zagwarantuje podwykonawców posiadających niezbędną wiedzę i doświadczenie oraz dysponujących odpowiednim potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.
5. Wykonawca oświadcza, że posiada co najmniej 5 letnie doświadczenie w branży IT w obszarze specjalizacji, którego dotyczy przynajmniej jeden z produktów podlegających komercjalizacji (tj. mobile, big data, e-commerce).
6. Wykonawca oświadcza, że dla poprawnej realizacji usług zapewni zasoby osobowe w zakresie:
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka angielskiego na poziomie zaawansowanym
 - co najmniej jedna osoba ze znajomością języka francuskiego na poziomie zaawansowanym
 - co najmniej jedna osoba z co najmniej 5 letnim doświadczeniem w pracy w firmach międzynarodowych na przynajmniej jednym rynku docelowym – tj. rynku francuskim, rynku irlandzkim lub rynku Stanów Zjednoczonych Ameryki.
7. Wykonawca oświadcza, że nie jest powiązany osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązanie osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami uprawnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związanych 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 5% 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.

Załączniki do niniejszego formularza ofertowego:

.....

.....

.....

Miejscowość*, dnia.....* r.

(podpis i pieczęć wystawcy oferty)

*dane obligatoryjne