

Pustków, 29 stycznia 2019 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE nr POPW/1.2/2 DOT. ZAKUPU USŁUG DORADCZYCH ZWIĄZANYCH Z PRZYGOTOWANIEM DO WDROŻENIA NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI NA RYNKACH: NIEMIECKIM, WŁOSKIM I FRANCUSKIM.

I.ZAMAWIAJĄCY:

VENMA Natalia Mączka

Pustków 385B, 39-205 Pustków

NIP: 8722324495, REGON: 181106790

www.venma.pl

VENMA Natalia Mączka zaprasza do złożenia oferty na realizację usług polegających na przygotowaniu do wdrożenia nowego modelu biznesowego internacjonalizacji na rynkach: niemieckim, włoskim i francuskim dla firmy VENMA Natalia Mączka w ramach projektu pn. „**WDROŻENIE MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI CELEM PODWYŻSZENIA KONKURENCYJNOŚCI FIRMY VENMA NATALIA MĄCZKA NA WYBRANYCH RYNKACH DOCELOWYCH**” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś Priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP. Numer projektu: POPW.01.02.00-18-0025/18.

Postępowanie prowadzone jest w formie zapytania ofertowego zgodnie z zasadą konkurencyjności obowiązującą w ramach Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w zakresie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

Postępowanie ofertowe toczy się z zachowaniem zasad wynikających z art. 44 ust. 3 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r., Nr 157, poz. 1240 ze zm.), tj. w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad: uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów i optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.

Niniejsze zapytanie ofertowe zostało zamieszczone na stronie przedsiębiorstwa VENMA Natalia Mączka pod adresem www.venma.pl oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

OPIS PRODUKTÓW PODLEGAJĄCYCH INTERNACJONALIZACJI:

Rynki docelowe internacjonalizacji: niemiecki, włoski i francuski

PALNIK NA PELLET-IGNIS

Palnik Venma Ignis - IGNIS to seria, która zapoczątkowała produkcję Palników VENMA. Palniki IGNIS to Palnik zaprojektowany oraz wyprodukowany z myślą o mniej wymagających klientach, jednakże, poziom zaawansowania Palnika spełnia wszystkie podstawowe czynności. Ceramiczna grzałka oraz energooszczędne podzespoły prowadzą do minimalnego zużycia energii elektrycznej. Budowa Palnika IGNIS pozwala na używanie paliwa takiego jak PELLET, OWIES czy PESTKA. Do każdego palnika dołączany jest podajnik VENMA. Podajnik jest nieodłącznym elementem palnika, odpowiada za transport paliwa z zasobnika do palnika. Praca podajnika jest sterowana przez sterownik, a podawanie paliwa odbywa się cyklicznie według ustawień na sterowniku. Podajnik VENMA jest urządzeniem praktycznym, można regulować długość tak, aby dopasować ją do każdej kotłowni. Kąt pracy od 0° do 45°, wykonany ze stali galwanizowanej (odpornej na korozję), energooszczędny (25W), długość seryjna 2m, możliwość przedłużenia do 10 metrów

PALNIK VENMA COMFORT

Palniki COMFORT to najnowocześniejsze urządzenie Wnioskodawcy, wyposażony w mechanizm, który oczyszcza Palnik z popiołu. Dzięki takiemu rozwiązaniu można stosować paliwa gorszej jakości takie jak agropellet czy pestka. Grzałka ceramiczna zapewnia oszczędne i efektywne rozpalanie. Zastosowanie wysokogatunkowych stali oraz markowych podzespołów czyni z palnika niezawodne urządzenie. Do każdego palnika dołączany jest podajnik VENMA. Podajnik jest nieodłącznym elementem palnika, odpowiada za transport paliwa z zasobnika do palnika. Praca podajnika jest sterowana przez sterownik, a podawanie paliwa odbywa się cyklicznie według ustawień na sterowniku. Podajnik VENMA jest urządzeniem praktycznym, można regulować długość tak, aby dopasować ją do każdej kotłowni. Kąt pracy

od 0° do 45°, wykonany ze stali galwanizowanej (odpornej na korozję), energooszczędny (25W), długość seryjna 2m, możliwość przedłużenia do 10 metrów.

ZASOBNIKI NA PELLET

Zasobniki na pellet - wykonane ze stali ocynkowanej (odporne na korozję) o pojemności 300, 600 oraz 1200 litrów. Odporne na odkształcenia termiczne, wyposażone w lej ruchomy w dwóch płaszczyznach, pokrywą, która zabezpiecza przed dostaniem się do zasobnika niechcianych przedmiotów czy ewentualnej iskry z pieca. Przetestowane pod względem wytrzymałości na obciążenia, bardzo łatwe w montażu, przystosowane do oferowanych palników VENMA. Możliwe malowanie proszkowe kolorami w skali RAL. Firma dopuszcza także wykonywanie zasobników na zlecony wymiar.

Szczegółowy opis przedsiębiorstwa znajduje się pod adresem: www.venma.pl.

II PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Przedmiotem zapytania ofertowego jest realizacja usług doradczych w zakresie:

1. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYŁONIENIA POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA NA RYNKACH DOCELOWYCH – CZĘŚĆ I

2. USŁUGI DORADCZE W ZAKRESIE PRZYGOTOWANIA PLANU SZCZEGÓLWEJ KAMPANII MARKETINGOWEJ, KTÓREJ ADRESATAMI BĘDZIE BAZA FIRM – POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA, STANOWIĄCĄ TZW. GRUPĘ DOCELOWĄ – CZĘŚĆ II

3. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO PRZYGOTOWANIA PRODUKTÓW DO POTRZEB RYNKÓW DOCELOWYCH – CZĘŚĆ III

Szczegółowy zakres usług:

1. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYŁONIENIA POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA NA RYNKACH DOCELOWYCH – CZĘŚĆ I

W ramach doradztwa firma VENMA powinna uzyskać bazę firm – potencjalnych dystrybutorów produktów VENMA w Niemczech, Włoszech i Francji, która zostanie poddana szczegółowej analizie i stanowić będzie grupę docelową dla kampanii marketingowej.

Usługa powinna być zrealizowana w 3 etapach. Termin zakończenia każdego z etapów jest skorelowany z terminem targów przewidzianych do realizacji w ramach projektu. Po każdym etapie wymagane będzie przekazanie raportu częściowego z realizacji zadania na danym rynku docelowym.

1.1. Budowa wstępnej bazy potencjalnych partnerów na rynku niemieckim/francuskim/włoskim – podmioty z branży instalacji techniki grzewczej.

Wybór partnerów – potencjalnych dystrybutorów rozwiązań VENMA powinien opierać na założeniach:

- a) do bazy trafią tylko podmioty z branży techniki grzewczej,
- b) spośród tychże podmiotów zostaną wybrane te z największym potencjałem współpracy z VENMA (wg analizy marketingowej).

Ad. 1.1. a) Budowa wstępne bazy danych – baza powinna zawierać następujące dane podmiotów:

- nazwy podmiotów z branży instalacji grzewczych: **co najmniej 100 rekordów – co najmniej 30 z każdego rynku;**
- adres firmy,
- adres domeny firmowej, e-mail i nr telefonu,
- krótki opis oferty firmy (do 300 znaków),
- od kiedy działa na rynku,
- ilość pracowników,
- imię, nazwisko i stanowisko osoby decyzyjnej,
- dane kontaktowe wskazanej osoby decyzyjnej.

Ad. 1.1. b) Ocena potencjału współpracy – sprawdzenie wg kryteriów marketingowych:

- renoma, reputacja podmiotu na rynkach zagranicznych, opinie klientów, kontrahentów, konkurencji,
- wielkość przedsiębiorstwa,
- dotychczasowa dynamika rozwoju i perspektywy,
- potencjał finansowy podmiotu,
- obszar działania (oferowane produkty, usługi) – branże,
- obecna pozycja rynkowa – ranking rynku w zdefiniowanym segmencie,
- brandy jakie oferuje podmiot (własne lub dystrybucja),
- jaki zasięg i struktura sprzedaży,
- obecni klienci – struktura, opis.

1.2. Budowa właściwej bazy potencjalnych dystrybutorów rozwiązań VENMA na rynku niemieckim/francuskim/włoskim wg określonych kryteriów.

Spośród podmiotów wskazanych we wstępnej bazie danych zostaną wybrani potencjalni partnerzy o największym potencjale współpracy z Zamawiającym. Wg wiedzy Zamawiającego i jego doświadczenia na rynku polskim, zalecanym typem potencjalnego partnera w Niemczech będą dystrybutorzy systemów grzewczych o krajowym zasięgu działania.

Kryteria wyboru dystrybutora:

- zatrudnienie: min. 5 pracowników,
- przychody za 2016, 2017 i 2018 rok: min 2.5 mln € w przynajmniej jednym z podanych lat,
- min. 3 pozytywne opinie (social media lub rekomendacja od kontrahenta),
- specjalizacja w branży grzewczej (jedna z wskazanych): konfiguracja systemów grzewczych, dostawa i montaż systemów grzewczych, dystrybucja kotłów grzewczych.

Przyjęto ilość potencjalnych podmiotów do współpracy w właściwej bazie podmiotów – **min. 20 rekordów – co najmniej 5 z każdego rynku.**

1.3. Selekcja podmiotów z właściwej bazy dystrybutorów - weryfikacja wiarygodności, reputacji oraz kondycji finansowej potencjalnych partnerów z rynku niemieckiego/francuskiego/włoskiego. Spośród minimum 20 rekordów zgromadzonych we właściwej bazie danych potencjalnych kontrahentów z Niemiec, Francji i Włoch zostanie dokonana:

a) Selekcja wg gotowości do współpracy z VENMA przez:

- opracowanie ankiety telefonicznej (CATI) dla potencjalnych partnerów VENMA
- przeprowadzenie ankiety telefonicznej (CATI) u potencjalnych partnerów VENMA (w formie wywiadów z osobami decyzyjnymi wg bazy danych),
- opracowaniu raportu z przeprowadzonych badań CATI.

b) Weryfikacja wiarygodności i reputacji wybranych potencjalnych partnerów z Niemiec /Francji/Włoch przez:

- identyfikację głównych podmiotów współpracujących z badanym rekordem z bazy (firmą),
- uzyskanie opinii o badanym podmiocie (opinie w sieci, rekomendacje, wywiad CATI),
- opracowanie raportu nt. zebranych opinii.

c) Weryfikacja kondycji finansowej kontrahentów z Niemiec/Francji/Włoch przez:

- zebranie danych finansowych (za ostatni zamknięty rok): wartość przychodów, wartość zysku/straty za ostatni rok, wartość aktywów, wartość zadłużenia, wartość zobowiązań,
- analiza zebranych danych (wykonana przez specjalistę analityka z zakresu oceny finansowej),
- sprawdzenie badanego podmiotu w min. jednym krajowym rejestrze dłużników (Niemcy, Francja/ Włochy).

Wykonawca podejmie powyższe działania weryfikacyjne (1.3 b i c) tylko wobec tych podmiotów, które wyraziły chęć współpracy w toku realizacji działań polegających na selekcji wg gotowości do współpracy z VENMA (1.3. a).

d) Rekomendacja potencjalnych partnerów VENMA

Wykonawca przedstawi dane, wybór i uzasadnienie dla co najmniej 10 wyselekcjonowanych podmiotów (po co najmniej 3 z każdego rynku – niemieckiego, francuskiego i włoskiego). Wykonawca wskaże WSZYSTKIE FIRMY, które są zainteresowane współpracą z VENMA, są wiarygodne, cieszą się dobrą opinią na rynku i są w dobrej kondycji finansowej.

Rekomendacja będzie przedstawiona w wersji pisemnej i cyfrowej w formie raportów z realizacji usługi. Potwierdzeniem wykonania usługi będzie podpisany przez Zamawiającego Protokół przekazania raportów.

2. USŁUGI DORADCZE W ZAKRESIE PRZYGOTOWANIA PLANU SZCZEGÓŁOWEJ KAMPANII MARKETINGOWEJ, KTÓREJ ADRESATAMI BĘDZIE BAZA FIRM – POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA, STANOWIĄCĄ TZW. GRUPĘ DOCELOWĄ – CZĘŚĆ II

Doradztwo w zakresie przygotowania szczegółowego planu kampanii marketingowej, której adresatami będą podmioty – potencjalni partnerzy VENMA, stanowiący grupę celową działania.

Usługa powinna być zrealizowana w 3 etapach. Termin zakończenia każdego z etapów jest skorelowany z terminem targów przewidzianych do realizacji w ramach projektu. Po każdym etapie wymagane będzie przekazanie raportu częściowego z realizacji zadania na danym rynku docelowym.

Przedmiotem usługi będzie przygotowanie planu szczegółowej kampanii marketingowej, zawierającego:

- wytyczne dotyczące działań o charakterze marketingowym i Public Relations oraz ich harmonogram;
- wytyczne dotyczące stosowanej na rynku docelowym identyfikacji wizualnej w tym m.in. wygląd materiałów reklamowych, wygląd zaproszeń na targi ich forma, wygląd ulotek, katalogów, gadżetów promocyjnych;
- wytyczne dotyczące przebudowy stron internetowych.

2.1 Badania marketingowe

Zakres zadania obejmuje wykonanie badań marketingowych metodą CATI. W raportach z realizacji usługi konieczne będzie opisanie przeprowadzonych badań i ich wyników. Badanie marketingowe dedykowane będą grupie Konsumentów i Dystrybutorów/Instalatorów.

2.1.a). Konsumenci

Zakres zadania obejmuje przeprowadzenie ankiet oceny satysfakcji klientów, za pomocą, których analizie zostanie poddany m.in. wpływ ceny na decyzję o zakupie. Ilość badań - co najmniej 70 przeprowadzonych ankiet (po co najmniej 20 z każdego rynku).

2.1.b) Dystrybutorzy/Instalatorzy

Na podstawie przeprowadzonych badań marketingowych analizie zostanie poddany wpływ ekosystemu VENMA (palnik, podajnik, zasobnik, sterownik, wsparcie techniczne) na decyzję o zakupie. Zaprojektowane zostaną materiały marketingowe promujące ekosystem VENMA. Zdefiniowane zostaną odpowiednie zapisy w umowie o współpracy, wskazujące odpowiedzialność Dystrybutora/Instalatora za świadczenie usług serwisowych, wdrożeniowych i gwarancyjnych na terenie odpowiednio: Niemiec, Włoch i Francji.

Ilość badań:

- Dystrybutorzy: co najmniej 20 przeprowadzonych ankiet (po co najmniej 5 z każdego rynku),
- Instalatorzy: co najmniej 50 przeprowadzonych ankiet (po co najmniej 15 z każdego rynku).

2.2. Cel kampanii – Określenie celów bezpośredniego i pośrednich działań marketingowych.

Zadanie będzie polegało na zdefiniowaniu:

- celu bezpośredniego (np. wymierny, rynkowy efekt działań w zakresie nawiązania współpracy),
- celu pośredniego (np. wizerunkowy, launch, itp.),

2.3. Strategia komunikacji – wygenerowanie komunikatu dla VENMA przez:

- analiza SWOT dla produktu VENMA w kontekście rynków docelowych,
- wnioski i rekomendacje dla komunikacji marketingowej,
- budowa komunikatu (przekaz, hasło, zdefiniowanie korzyści i USP)
- wykreowanie przekazu (copy, key visual – rekomendacje),
- rekomendacje taktyczne używania wygenerowanych komunikatów – zalecenia.

2.4. Narzędzia i kanały dystrybucji komunikatu w toku kampanii – rekomendacja doboru kanałów przekazu dla działań przez wskazanie najbardziej optymalnych z nich w zakresie skuteczności i optymalnego kosztu. Zadanie będzie się składało z:

- wskazania rekomendowanych narzędzi i kanałów wraz z uzasadnieniem,
- rekomendacji ich użycia w czasie i przestrzeni (oś czasu / harmonogram),
- optymalizacji względem przyjętego budżet (wg wskazań klienta).

2.5. Opracowanie szczegółowego planu kampanii – zaplanowanie wszystkich działań w czasie i przestrzeni (narzędzia i kanały w określonym timingu lub/i częstotliwości) – w formie tabeli harmonogramu. Zadanie będzie uwzględniało wszystkie poprzednio zdefiniowane wnioski i rekomendacje, będzie zawierało wytyczne alternatywne i sugestie zmian w toku kampanii.

2.6. Rekomendacje dot. realizacji kampanii – optymalny czas kampanii, start, intensywność, pik, działania wspierające, ewentualnie cross lub mix z uwzględnieniem specyfiku rynków docelowych, kalendarzy wydarzeń i inne rekomendacje w formie szczegółowego opisu.

2.7. Dodatkowe zadania w ramach usługi doradczej – Wykonawca podejmie się następujących zadań:

- a) opracowanie wytycznych dot. stosowanej na rynkach docelowych identyfikacji wizualnej (w tym: wyglądu materiałów reklamowych, zaproszeń na targi (i ich formę), ulotek, katalogów, gadżetów promocyjnych, itp.),
- b) opracowanie wytycznych dot. przebudowy stron internetowych VENMA,
- c) zarekomendowanie innych działań w powyższym zakresie, w tym zaprojektowanie materiałów marketingowych promujących ideę otwartych innowacji.

Materialny wymiar usługi będzie przedstawiony w wersji pisemnej i cyfrowej w formie raportów z realizacji usługi. Potwierdzeniem wykonania usługi będzie podpisany przez Zamawiającego Protokół przekazania raportów.

3. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO PRZYGOTOWANIA PRODUKTÓW DO POTRZEB RYNKÓW DOCELOWYCH – CZĘŚĆ III

Doradztwo w zakresie przygotowania otoczenia prawnego w zakresie szczegółowego planu implementacji na rynkach docelowych Niemiec, Włoch i Francji produktów VENMA, której adresatami będą klienci podmiotów – potencjalnych partnerów VENMA.

Usługa powinna być zrealizowana w 3 etapach. Termin zakończenia każdego z etapów jest skorelowany z terminem targów przewidzianych do realizacji w ramach projektu. Po każdym etapie wymagane będzie przekazanie raportu cząstkowego z realizacji zadania na danym rynku docelowym.

3.1. Identyfikacja wymagań dotycząca przeprowadzenia prawnego procesu legalizacji produktów oraz przygotowanie wytycznych dla firmy Venma w tym zakresie poprzez:

- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa gospodarczego,
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa budowlanego (norm budowlanych),
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa cywilnego,
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa konsumenckiego,
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa ubezpieczeniowego.

3.2 Identyfikacja wymagań dotyczących pozyskania stosownych certyfikatów oraz pozwoleń oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VENMA w tym zakresie.

3.3. Identyfikacja wymagań dotycząca usług serwisowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy Venma w tym zakresie poprzez:

- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa gospodarczego,
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa pracy i ubezpieczeń społecznych,
- weryfikację otoczenia prawnego na rynkach docelowych w obszarze prawa konkurencji,

3.4. Identyfikacja wymagań dotyczących ubezpieczenia działalności gospodarczej na rynkach docelowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy Venma w tym zakresie poprzez:

- weryfikację otoczenia prawnego w zakresie prawa ubezpieczeniowego oraz ofert ubezpieczycieli w zakresie prowadzonej przez Venma działalności produkcyjnej i dystrybucyjnej,

3.5. Identyfikacja wymagań dotyczących oznakowania opakowań produktów Venma zgodnych z przepisami UE oraz specyfiką rynków docelowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy Venma w tym zakresie poprzez:

- weryfikację otoczenia prawnego w zakresie prawa w obszarze oznakowania produktów ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień prawnych dotyczących wyrobów związanych z wytwarzaniem energii cieplnej w zakresie prowadzonej przez Venma działalności produkcyjnej i dystrybucyjnej,

3.6. Identyfikacja wymagań dotycząca dokumentacji marketingowej zgodnej z unijnymi wymogami prawnymi UE ze szczególnym uwzględnieniem rynków docelowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy Venma w tym zakresie poprzez:

- weryfikację otoczenia prawnego w zakresie prawa konkurencji jak również uregulowań prawnych w zakresie sposobu marketingu produktów z branży energetycznej.

Efektami usług doradczych w zakresie pkt 3. będzie sporządzenie raportów obejmujących wytyczne dla Venma w zakresie realizacji alokacji na rynkach docelowych oferowanych produktów. Raporty zostaną przekazane w formie elektronicznej i pisemnej. Potwierdzeniem wykonania usługi będzie podpisany przez Zamawiającego Protokół przekazania raportu.

III. KODY CPV PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Wspólny Słownik Zamówień (CPV):

85312320-8 Usługi doradztwa

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

71241000-9 Studia wykonalności, usługi doradcze, analizy

79411100-9 Usługi doradcze w zakresie rozwoju działalności gospodarczej

IV. TERMIN I MIEJSCE REALIZACJI USŁUGI

Usługa powinna być zrealizowana w 3 etapach. Termin zakończenia każdego z etapów jest skorelowany z terminem targów przewidzianych do realizacji w ramach projektu. Po każdym etapie wymagane będzie przekazanie raportu częściowego z realizacji zadania na danym rynku docelowym.

Terminy realizacji usług doradczych powinny być skorelowane z imprezami targowymi przewidzianymi w ramach projektu, stąd też Zamawiający proponuje następujące terminy realizacji dla poszczególnych części i etapów:

Część I DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYŁONIENIA POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA NA RYNKACH DOCELOWYCH

Etap I „Raport z rynku niemieckiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 5 marca 2019 r.

Etap II „Raport z rynku francuskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 31 październik 2019 roku r.

Etap III „Raport z rynku włoskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 31 grudnia 2019 roku r.

Część II USŁUGI DORADCZE W ZAKRESIE PRZYGOTOWANIA PLANU SZCZEGÓŁOWEJ KAMPANII MARKETINGOWEJ, KTÓREJ ADRESATAMI BĘDZIE BAZA FIRM – POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW ROZWIĄZAŃ FIRMY VENMA, STANOWIĄCĄ TZW. GRUPĘ DOCELOWĄ

Etap I „Raport z rynku niemieckiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 5 marca 2019 r.

Etap II „Raport z rynku francuskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 31 październik 2019 roku r.

Etap III „Raport z rynku włoskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 31 grudnia 2019 roku r.

Część III DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO PRZYGOTOWANIA PRODUKTÓW DO POTRZEB RYNKÓW DOCELOWYCH

Etap I „Raport z rynku niemieckiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 5 marca 2019 r.

Etap II „Raport z rynku francuskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 30 listopad 2019 roku r.

Etap III „Raport z rynku włoskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 31 stycznia 2020 roku r.

Planowany termin podpisania umowy/umów – **I połowa lutego 2019.**

V. WYMAGANIA WOBEC OFERENTÓW

O realizację powyżej opisanej usługi mogą się ubiegać wszystkie podmioty, które:

Dla Części I:

Oferent w okresie ostatnich 3 lat zrealizował 2 usługi o podobnym zakresie merytorycznym o wartości netto min. 20 tys. zł każda. Weryfikacja wymogu na podstawie pozytywnych referencji od, co najmniej 2 podmiotów z branży przemysłowej, dla których Oferent realizował zlecenie w ostatnich 3 latach.

Dla Części II:

Oferent w okresie ostatnich 3 lat zrealizował 2 usługi o podobnym zakresie merytorycznym o wartości netto min. 20 tys. zł każda. Weryfikacja wymogu na podstawie pozytywnych referencji od, co najmniej 2 podmiotów z branży przemysłowej, dla których Oferent realizował zlecenie w ostatnich 3 latach.

Dla Części III:

Oferent w okresie ostatnich 3 lat zrealizował 2 usługi o podobnym zakresie merytorycznym o wartości netto min. 20 tys. zł każda. Weryfikacja wymogu na podstawie pozytywnych referencji od, co najmniej 2 podmiotów z branży przemysłowej, dla których Oferent realizował zlecenie w ostatnich 3 latach.

VI. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

Do udziału w postępowaniu dopuszcza się oferentów, którzy spełniają oraz zaakceptują następujące warunki:

1. Prowadzą działalność gospodarczą w zakresie odpowiadającym przedmiotowi zamówienia,
2. Przedstawią metodykę realizacji usługi, która jest adekwatna do przedmiotu zamówienia, rynków objętych internacjonalizacją oraz do branży, w której działa Zamawiający – Plan realizacji usługi.
3. Posiadają udokumentowane doświadczenie w zakresie zbliżonym do przedmiotu zapytania ofertowego, które zostanie potwierdzone na podstawie pozytywnych referencji od, co najmniej 2 podmiotów z branży przemysłowej, dla których Oferent realizował zlecenia o podobnym zakresie merytorycznym w ostatnich 3 latach o wartościach min. 20 tys. zł każda. Wymagane jest przedłożenie kompletu referencji adekwatnych do każdej części Zamówienia. Dla przykładu Oferent składający ofertę na część I i II zamówienia powinien przedłożyć min. dwie pozytywne referencje adekwatne do zakresu merytorycznego części I oraz min. dwie pozytywne referencje adekwatne do części II zamówienia.
4. Płatności za zrealizowaną usługę będą dokonywane po zakończeniu danego etapu oraz przedłożeniu raportu częściowego z danego etapu. Wynagrodzenie brutto za pojedynczy etap będzie stanowić równowartość 1/3 całkowitej wartości usługi. Wykonawca wystawi fakturę VAT za realizację usługi po realizacji etapu. 100% płatność kwoty brutto za realizację usługi nastąpi do 14 dni po wystawieniu faktury. Zamawiający wyklucza możliwość realizowania płatności zaliczkowych.
5. Nie są powiązani z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, tzn. nie występują wzajemne powiązania 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:

- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,

- posiadaniu udziałów lub co najmniej 5% akcji,
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Oferent, aby mógł ubiegać się o realizację powyższego zlecenia musi dołączyć do formularza oferty następujące załączniki:

1. Formularz ofertowy – załącznik nr 1 do zapytania ofertowego.
2. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – załącznik nr 2 do zapytania ofertowego.
3. Aktualny wypis z Krajowego Rejestru Sądowego lub wypis z centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej lub inny dokument zaświadczający o prowadzonej działalności, nie starszy niż trzy miesiące.
4. Potwierdzone za zgodność z oryginałem, kopie referencji wskazanych w punkcie VI.3.
5. Plan realizacji usługi – załącznik nr 3 do zapytania ofertowego.

Powyższe załączniki należy przedstawić w oryginale lub poświadczyc za zgodność z oryginałem. W zależności od tego czy Oferta dotyczy 1, 2, lub 3 części Zamówienia Oferent powinien załączyć adekwatne załączniki wskazane w punkcie 4. Dla przykładu Oferent składający ofertę na część I i II zamówienia powinien przedłożyć min. dwie pozytywne referencje adekwatne do zakresu merytorycznego części I oraz min. dwie pozytywne referencje adekwatne do części II zamówienia.

VII. DODATKOWE WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

1. Zamawiający dopuszcza możliwość składania ofert częściowych i wariantowych. Potencjalny wykonawca może złożyć ofertę na jedną, dwie lub trzy części niniejszego zamówienia.
2. Oferent musi wykonać całość zamówienia stanowiącego przynajmniej jedną część zapytania ofertowego wskazanego w punkcie II. PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO w terminach wskazanych w punkcie IV. TERMIN I MIEJSCE REALIZACJI USŁUGI. Nie dopuszcza się składania ofert wyłącznie na pojedynczy etap w obrębie danej części np. tylko na Doradztwo zmierzające do wyłonienia potencjalnych dystrybutorów rozwiązań firmy VENMA na rynku niemieckim.
3. Wykonawca pozostaje związany złożoną ofertą przez 30 dni. Bieg terminu związania ofertą rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert. Złożenie oferty jest jednoznaczne w tym, iż Wykonawca jest związany ofertą do końca terminu jej ważności.
4. Wykonawca zobowiązuje się do podpisania umowy w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego.
5. Wybrany Wykonawca zobowiązuje się do archiwizowania dokumentacji, związanej z zamówieniem w okresie wymaganym przez obowiązujące w tym zakresie przepisy prawa.

VIII. KRYTERIUM WYBORU OFERT

Ocena ofert będzie przeprowadzona oddzielnie dla każdej z trzech części Przedmiotu zamówienia. Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą, zgodnie z poniższymi kryteriami:

Cena netto w PLN lub EUR* – 60%

Ilość deklarowanych spotkań konsultacyjnych – 40%

*w przypadku podania ceny w walucie obcej, przeliczenie nastąpi wg kursu średniego Narodowego Banku Polskiego z dnia otwarcia ofert.

Ocena oferty zostanie obliczona z wykorzystaniem następującego wzoru: Ocena = A + B gdzie:

Ad. A. Kryterium **Cena** zostanie ocenione wg następującego wzoru:

(najniższa zaproponowana cena netto za wykonanie przedmiotu zamówienia / cena badanej oferty netto za wykonanie przedmiotu zamówienia) x 60 punktów

Przy czym, jeżeli cena oferty wyda się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzić będzie wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego lub wynikającego z odrębnych przepisów, w szczególności jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień w określonym terminie dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na Wykonawcy. Zamawiający oceniając wyjaśnienia, bierze pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wybrane rozwiązania techniczne, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów. Zamawiający odrzuca 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.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 60 punktów.

Weryfikacja kryterium nastąpi na podstawie formularza ofertowego danego Oferenta

Ad. B. Kryterium **Ilość deklarowanych spotkań konsultacyjnych** zostanie ocenione wg następującego wzoru:

- 4 spotkania co najmniej dwugodzinne z przedstawicielami Wykonawcy w siedzibie Zamawiającego – 40 punktów,
- 3 spotkania co najmniej dwugodzinne z przedstawicielami Wykonawcy w siedzibie Zamawiającego – 20 punktów,
- 2 spotkania co najmniej dwugodzinne z przedstawicielami Wykonawcy w siedzibie Zamawiającego – 0 punktów,

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 40 punktów.

Łączna ocena ofert:

Punkty uzyskane przez ofertę w ocenie oferty w Kryterium A oraz Kryterium B zostaną dodane do siebie i na tej podstawie zostanie obliczona łączna ocena oferty. Oferta w łącznej ocenie oferty może uzyskać maksymalnie 100 punktów.

Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta uzyska największą ilość punktów w łącznej ocenie ofert (łączna suma punktów uzyskanych przez Wykonawcę w kryterium A i B Punkty będą liczone z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku).

IX.SPOSÓB PRZYGOTOWANIA OFERTY

- a) Ofertę należy przedstawić na załączonym do zapytania ofertowego formularzu.
- b) Nieodłączny element oferty stanowią załączniki wymagane w niniejszym zapytaniu ofertowym.
- c) Oferta może być wypełniona odręcznie lub komputerowo, jednak w przypadku wypełnienia odręcznie należy tego dokonać dużymi drukowanymi literami w sposób czytelny.
- d) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być kolejno ponumerowane.
- e) Dopuszcza się składanie ofert w języku polskim oraz angielskim.
- f) Oferta musi być podpisana przez osobę do tego upoważnioną, która widnieje w Krajowym Rejestrze Sądowym, wypisie z ewidencji działalności gospodarczej lub innym dokumencie zaświadczającym o jej umocowaniu prawnym.
- g) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być trwale spięte.
- h) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany lub uzupełnienia treści niniejszego zapytania ofertowego przed upływem terminu na składanie ofert. Informacja o wprowadzeniu zmian lub uzupełnienia treści zapytania ofertowego zostanie przekazana Oferentom niezwłocznie w formie pisemnej (e-mail), jak również zostanie opublikowana na stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.venma.pl oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.
- i) Zamawiający zastrzega sobie prawo do odwołania lub unieważnienia postępowania ofertowego oraz do zakończenia postępowania ofertowego bez wyboru wykonawcy bez podania przyczyn.

X. SPOSÓB SKŁADANIA OFERTY

Ofertę/y należy złożyć w zamkniętej kopercie, opieczetowanej pieczęcią firmową Oferenta, adresem Zamawiającego (podanym poniżej) oraz zapisem: "OFERTA NA REALIZACJĘ USŁUG ZWIĄZANYCH Z PRZYGOTOWANIEM DO WDROŻENIA NOWEGO MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI"

Ofertę należy złożyć:

- a) osobiście w siedzibie firmy **VENMA Natalia Mączka, Pustków 385B, 39-205 Pustków.**
- b) pocztą, listem poleconym, kurierem na adres firmy **VENMA Natalia Mączka, Pustków 385B, 39-205 Pustków.**

XI. TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta musi zostać złożona w nieprzekraczalnym terminie, do dnia **06.02.2019 r., do godz. 15:00** w siedzibie firmy VENMA Natalia Mączka, Pustków 385B, 39-205 Pustków. W przypadku złożenia oferty drogą pocztową, decyduje godzina wpływu oferty.

Oferty dostarczone Zamawiającemu po terminie składania ofert nie będą rozpatrywane.

- Skuteczne złożenie oferty oznacza otrzymanie oferty przez Zamawiającego przed upłynięciem terminu składania ofert. Zmiany albo wycofanie oferty przez oferenta przed upływem terminu składania ofert jest dopuszczalne.
- Zamawiający nie ponosi odpowiedzialności za przypadkowe otwarcie oferty przed upływem wyznaczonego terminu, w przypadku nieodpowiedniego oznakowania koperty.
- Bezpośrednio przed otwarciem ofert Zamawiający podaje kwotę jaką przeznaczył na sfinansowanie zamówienia oraz ilość złożonych ofert. Natomiast po otwarciu ofert Zamawiający podaje ceny poszczególnych ofert.
- Otwarcie ofert nastąpi w siedzibie Zamawiającego po terminie składania ofert. Termin otwarcia ofert: **06.02.2019 r. o godz. 16:00.**

• Po otwarciu ofert Zamawiający dokona ich oceny. W trakcie oceny i badania ofert Zamawiający może wzywać oferentów do złożenia wyjaśnień dotyczących złożonych przez nich ofert.

• Kończąc procedurę oceny ofert Zamawiający podejmie decyzję o wyborze najkorzystniejszej oferty.

• Zamawiający sporządzi pisemny protokół z wyboru najkorzystniejszej oferty.

• Zamawiający zastrzega sobie prawo do niedokonania wyboru najkorzystniejszej oferty.

W każdym czasie postępowania przetargowego dotyczącego wyboru Wykonawcy, Zamawiający ma prawo do jego zakończenia bez wyboru jakiegokolwiek oferenta. Oferentom nie przysługują wobec Zamawiającego jakiegokolwiek roszczenia z tego tytułu.

• Zamawiający niezwłocznie powiadomi oferentów oraz ogłosi wyniki na swojej stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.venma.pl oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

XII. TERMIN WAŻNOŚCI OFERTY

Wykonawca jest związany ofertą przez okres 30 dni kalendarzowych od dnia upływu terminu składania ofert.

XIII. INFORMACJA NA TEMAT ZAKRESU WYKLUCZENIA Z MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Z możliwości realizacji zamówienia wyłączone są podmioty, które są powiązane osobowo lub kapitałowo z firmą VENMA Natalia Mączka przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązanie między firmą VENMA Natalia Mączka lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu firmy VENMA Natalia Mączka lub osobami wykonującymi w imieniu firmy VENMA Natalia Mączka czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

I. uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,

II. posiadaniu udziałów lub co najmniej 5% akcji,

III. pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,

IV. pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Potwierdzeniem braku powiązań kapitałowych lub osobowych jest złożenie przez oferenta oświadczenia o braku występowania w/w powiązań na obowiązującym wzorze stanowiącym załącznik do niniejszego zapytania ofertowego. W przypadku złożenia oferty przez Wykonawcę powiązanego osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, zostanie on wykluczony z udziału w postępowaniu ofertowym.

XIV. WARUNKI DOKONANIA ZMIANY UMOWY

Zamawiający przewiduje możliwość zmiany umowy, w przypadku:

- gdy nastąpi zmiana powszechnie obowiązujących przepisów prawa w zakresie mającym wpływ na realizację przedmiotu umowy,
- wystąpienia okoliczności niezależnych od Wykonawcy na uzasadniony wniosek Wykonawcy, pod warunkiem, że zmiana ta wynika z okoliczności, których Wykonawca nie mógł przewidzieć na etapie składania oferty i nie jest przez niego zawiniona, przypadków siły wyższej, uznanej przez Zamawiającego jako zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne, niemożliwe do zapobieżenia (np. powódź, strajki, zamieszki, decyzje administracyjne, państwowe).

Wszelkie zmiany, jakie strony chciałyby wprowadzić do postanowień zawartej umowy, wymagają pod rygorem nieważności formy pisemnej i zgody obu stron (w drodze pisemnego aneksu).

XV. SPOSÓB UDZIELANIA WYJAŚNIEŃ DOTYCZĄCYCH TREŚCI ZAPYTANIA OFERTOWEGO

- Oferent może zwrócić się do Zamawiającego z prośbą o wyjaśnienie treści zapytania ofertowego tylko w formie pisemnej za pomocą poczty elektronicznej.
 - Zamawiający udzieli wyjaśnień, jeżeli pisemne zapytanie wpłynie do niego nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert.
 - Wszelkich informacji dotyczących procedury przeprowadzenia zamówienia udziela Pan Marek Mączka, e-mail: marek.maczka@venma.pl
- Wszelkich informacji dotyczących przedmiotu zamówienia udziela Pan Marek Mączka, e-mail: marek.maczka@venma.pl

XVI. INFORMACJE DODATKOWE

Administratorem danych osobowych, które znajdują się w formularzu ofertowym oraz załącznikach do oferty jest VENMA Natalia Mączka, Pustków 385B, 39-205 Pustków (dalej VENMA Natalia Mączka). VENMA Natalia Mączka będzie przetwarzał dane osobowe w określonych celach, np. analizy przedłożonej oferty, zawarcia i realizacji umowy. Każdy Oferent ma prawo zażądać dostępu do treści danych, które go dotyczą – poprawić je, zaktualizować, sprostować, przenieść, usunąć lub ograniczyć ich przetwarzanie. Każdy Oferent może też wnieść sprzeciw wobec przetwarzania udostępnionych danych osobowych. Każdy z Oferentów ma prawo do wycofania wyrażonej zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania danych sprzed wycofania zgody. Jeśli Oferent ma wątpliwości czy dane są prawidłowo przetwarzane przez VENMA Natalia Mączka, to może wnieść skargę do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

XVII. ZAŁĄCZNIKI

- a) Wzór formularza ofertowego – Załącznik nr 1.
- b) Wzór oświadczenia o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – Załącznik nr 2
- c) Plan realizacji usługi – Załącznik nr 3

Z poważaniem
**Natalia Mączka – Właściciel
przedsiębiorstwa**