

03.04.2019 r.
(miejsce i data)

Zapytanie ofertowe dotyczące zlecenia usługi doradczej

Zamawiający:

Nazwa: **Quantup Artur Suchwałko**

Adres: ul. Litewska 30/9

51-354 Wrocław

NIP: 8951517497

Przedmiot zamówienia:

Doradztwo w zakresie strategii rozwoju oraz strategii sprzedaży usług przedsiębiorstwa QuantUp Artur Suchwałko

w ramach projektu realizowanego w ramach Regionalnego 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.

Warunek konieczny:

Wykonawca usługi doradczej **jest** Instytucją Otoczenia Biznesu (IOB).

Zakres usługi

Zakres odpowiadający potrzebom Wnioskodawcy usługi doradczej realizowanej przez Instytucję Otoczenia Biznesu powinien objąć następujące etapy:

Obszar doradztwa: Strategia rozwoju

Etap I – Audyty sytuacji istniejącej w zakresie wyborów strategicznych

Analiza będzie uwzględniać następujące aspekty działalności firmy i jej otoczenia biznesowego:

- obecne grupy docelowe Klientów,
- produkty i usługi adresowane obecnie do wybranych grup Klientów,
- ocenę obecnej pozycji konkurencyjnej firmy.

Na podstawie wykonanego audytu powstanie dokument *Opis obecnych wyborów strategicznych*.



Etap II – Sesje doradcze

Podczas sesji doradczych wykonawca przeanalizuje z właścicielem informacje pozyskane na etapie audytu, w celu ich pogłębienia i uzupełnienia. Wspólnie z właścicielem wypracuje cele strategiczne i operacyjne, a także skonfrontuje opracowane przez siebie wstępne rekomendacje z realiami biznesowymi przedsiębiorstwa z perspektywy właściciela firmy. Sesje doradcze zakończą się wypracowaniem przez doradcę, we współpracy z wnioskodawcą, konkretnych zaleceń w zakresie pożądanych działań strategicznych, zapewniających stabilny rozwój przedsiębiorstwa w postaci raportu.

Etap III – Opracowanie strategii rozwoju w zakresie wyborów strategicznych

W ostatnim etapie wykonawca usługi opracuje zestaw rekomendacji w zakresie strategii rozwoju firmy w formie w formie dokumentu – *Strategii rozwoju*. Strategia będzie uwzględniać rekomendacje w odniesieniu do następujących aspektów działalności przedsiębiorstwa

- grupy docelowe Klientów świadczonych usług
- **produkty i usługi adresowane do wybranych grup Klientów, wzmacniające ich konkurencyjność z zakresu innowacyjnych specjalizacji ICT dla dolnego śląska opartych na wszechstronnej analizie danych (metody predykcyjne, przetwarzanie, modelowanie i analiza danych i inne),**
- pozycja konkurencyjnej firmy.

Wykonawca, opracowując strategię, powinien wykorzystywać przy opracowywaniu rekomendacji model przewagi konkurencyjnej.

Obszar: Strategia Sprzedaży

Etap I Audyt sytuacji istniejącej w zakresie strategii sprzedaży

Analiza będzie obejmowała:

- analizę wizerunku przedsiębiorstwa, w tym wizerunku budowanego poprzez istniejącą stronę WWW,
- **analizę pod kątem optymalnego wykorzystania przez firmę w działaniach sprzedażowych dostępnych narzędzi z zakresu ICT, w tym systemów e-commerce,**
- analizę prowadzonych działań wizerunkowych w odniesieniu do grupy/grup docelowych,
- analizę istniejących kanałów docierania do klientów,



- analizę obecnych schematów prowadzenia procesu sprzedaży

- analizę obecnej strategii cen.

Audyt sytuacji istniejącej w zakresie strategii sprzedaży zostanie przeprowadzony przy wykorzystaniu jako narzędzia porównawczego wzorcowej mapy procesów sprzedaży B2B.

Etap II – Sesje doradcze

Podczas sesji doradczych wykonawca przeanalizuje z właścicielem informacje pozyskane na etapie audytu, w celu ich pogłębienia i uzupełnienia. Wspólnie z właścicielem wypracuje strategiczne i operacyjne cele sprzedaży, a także skonfrontuje opracowane przez siebie wstępne rekomendacje z realiami biznesowymi przedsiębiorstwa z perspektywy właściciela firmy. Sesje doradcze zakończą się wypracowaniem przez doradcę, we współpracy z wnioskodawcą, konkretnych zaleceń w zakresie prowadzenia działań sprzedażowych.

Na podstawie wykonanego audytu powstanie dokument *Opis obecnej strategii sprzedaży*.

Etap III Opracowanie strategii sprzedaży

W ostatnim etapie wykonawca usługi opracuje zestaw rekomendacji w zakresie strategii sprzedaży w formie dokumentu – *Strategii rozwoju*. Strategia powinna uwzględniać rekomendacje co najmniej w odniesieniu do następujących kwestii:

- rekomendacje w zakresie budowy wizerunku, w tym rekomendowany **schemat strony WWW**,
- rekomendacje w zakresie ewentualnego wykorzystywania nowych kanałów sprzedażowych – w tym **systemów e-commerce**.
- rekomendacje w zakresie **działań wizerunkowych** w odniesieniu do grupy/grup docelowych
- rekomendacje w zakresie **metod docierania** do grup docelowych klientów
- rekomendacje w zakresie **prowadzenia procesu sprzedaży** w odniesieniu do specyfiki grup docelowych,
- rekomendacje w zakresie strategii cenowej.

Strategia sprzedaży zostanie opracowana przy wykorzystaniu wzorcowej mapy procesów sprzedaży.

Zamawiający w ramach usługi doradczej wymaga opracowania następujących dokumentów:



- a. Opis obecnych wyborów strategicznych
- b. Strategia rozwoju
- c. Opis obecnej strategii sprzedaży
- d. Strategia sprzedaży

Termin wykonania zamówienia:

Wymagany maksymalny termin realizacji zamówienia: 30-06-2019 r.

Opis kryteriów, którymi Zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty, wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert.:

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o kryteria:

Nazwa kryterium	Waga kryterium
Cena całkowita za usługę doradczą C	100 %

Cena:

Cena brutto oferty najtańszej

----- x 100 = ilość punktów

Cena brutto oferty badanej

Za najkorzystniejszą ofertę Zamawiający uzna tę z najniższą ceną.

Sposób przygotowania oferty

Oferta powinna:

1. być sporządzona w języku polskim i odpowiadać przedmiotowi zamówienia.
2. nazwę oraz adres oferenta, nr NIP,
3. cenę przedmiotu zamówienia,
4. termin ważności oferty.
5. oświadczenie o braku występowania powiązań osobowych lub kapitałowych z Zamawiającym
6. oświadczenie o posiadaniu statusu Instytucji Otoczenia Biznesu

Miejsce, sposób i termin składania ofert:

Sposób i miejsce: forma elektroniczna na podany adres e-mail: rafal@quantup.pl

lub forma papierowa na adres:



Quantup Artur Suchwałko

ul. Litewska 30/9

51-354 Wrocław

Termin składania ofert: do dnia 10.04.2019 r., godz. 15:00

Decyduje data i godzina wpływu oferty – w przypadku formy papierowej – do siedziby wnioskodawcy, w przypadku formy elektronicznej – wpływu na podany wyżej adres mailowy.

Podstawa do wykluczenia Wykonawcy:

1. Wykonawca nie spełniający wymogów formalnych i merytorycznych jako Instytucja Otoczenia Biznesu.
2. W celu uniknięcia konfliktu interesów zamówienie nie może być udzielane podmiotom powiązanim z beneficjentem osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu 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, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez IŻ w wytycznych programowych.
 - 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.

Pozostałe warunki:

1. Zamówienie zostanie udzielone wykonawcy po uprzednim porównaniu i ocenie wszystkich ofert
2. Nie dopuszcza się składania ofert częściowych.
3. Oferta musi być ważna przez okres co najmniej 30 dni, liczonych od dnia upływu terminu składania ofert.
4. Zamawiający przewiduje możliwość zmiany zapisów umowy zawartej w wyniku przeprowadzonego postępowania o udzielenie zamówienia, w zakresie zmiany terminu wykonania zamówienia. Zmiana taka wymaga podpisania aneksu do przedmiotowej umowy.
5. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert, jeśli zawarte w ofercie informacje nie pozwolą na obiektywną ocenę oferty, ma także prawo do korygowania oczywistych omyłek pisarskich lub dotyczących wyliczeń ceny ogółem.

6. Zamawiający zastrzega sobie prawo unieważnienia całości lub części postępowania bez podawania powodu oraz prawo do zamknięcia postępowania bez dokonywania wyboru oferty. W każdym przypadku skorzystania przez Zamawiającego z opisanych uprawnień nie będzie przysługiwało Wykonawcom żadne roszczenie wobec Zamawiającego, a w szczególności roszczenie o zawarcie umowy lub zwrot kosztów uczestnictwa w przetargu.
7. Szczegółowych informacji w sprawie udziela: imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej: Rafał Pisz, tel. 600 212 435.

Z poważaniem

Artur Suchwałko

podpis

