61-874 Poznań, al. Niepodległości 2,
tel. 61 859-35-35, fax. 61 852-13-16,
NIP 777-00-04-888, REGON 000448953

http://www.irpoznan.com.pl
e-mail: irpoznan@irpoznan.com.pl
PN-EN *ISO 9001:2000* *KSU15/13/2005/165*

Poznań, 18.02.2015 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE
W RAMACH PROJEKTU
„Marketing internetowy nową siłą rzemiosła"
UMOWA nr UDA-POKL.02.01.02-00-028/14

Niniejsze zaproszenie nie jest ogłoszeniem w rozumieniu ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tj. Dz. U. z 2007 r., Nr 223, poz. 1655 ze zm.) i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

W związku z realizacją przez Wielkopolską Izbę Rzemieślnicza w Poznaniu projektu „Marketing internetowy nową siłą rzemiosła" UDA-POKL.02.01.02-00-028/14 w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, Priorytet II Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących, Działanie 2.1 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki, Poddziałanie 2.1.2 Partnerstwo na rzecz adaptacyjności, zapraszamy do złożenia oferty na:

Przeprowadzenie szkoleń „E-commerce, wykorzystanie narzędzi internetowych do efektywnego prowadzenia promocji i marketingu jako odpowiedź na zarządzanie zmianą gospodarczą" .

Zakres zamówienia jest zgodny ze Wspólnym Słownikiem Zamówień CPV
80530000-8 Usługi szkolenia zawodowego

I. Informacje ogólne

1. Zamawiający:
Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu
Al. Niepodległości 2
61-874 Poznań

2. Postępowanie prowadzone jest zgodnie z zasadami konkurencyjności w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

II. Termin i miejsce realizacji zamówienia

1. Termin: 9 kwietnia – 30 czerwca 2015
2. Miejsce: 20 lokalizacji na terenie całej Wielkopolski.

Dokładne terminy i miejsca szkoleń zostaną ustalone po wyborze Wykonawców.

III. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest:

Przeprowadzenie szkoleń „E-commerce, wykorzystanie narzędzi internetowych do efektywnego prowadzenia promocji i marketingu jako odpowiedź na zarządzanie zmianą gospodarczą" .

Usługa obejmuje:
1. opracowanie autorskiego programu szkolenia i przygotowanie materiałów szkoleniowych do wydruku,
2. przeprowadzenie 20 szkoleń 2-dniowych dla grup szkoleniowych po średnio 25 osób w zakresie: „E-commerce, wykorzystanie narzędzi internetowych do efektywnego prowadzenia promocji i marketingu jako odpowiedź na zarządzanie zmianą gospodarczą", wg programu szkolenia i materiałów szkoleniowych,
3. zapewnienie niezbędnego sprzętu określonego w pkt. IV 5 i przygotowanie go do użytkowania przez uczestników szkoleń podczas obu dni szkoleniowych,
4. prowadzenie dokumentacji szkoleniowej.

IV. Opis przedmiotu zamówienia

1. Celem szkoleń będzie podniesienie kwalifikacji zawodowych w obszarze prowadzenia działań marketingowych, w szczególności e-commerce.

2. Program szkolenia przygotowany przez Wykonawcę będzie uwzględniał m.in. następujące zagadnienia:
a) cele marketingu internetowego (w tym strategie marketingu internetowego, wybór i pozycjonowanie produktu, określanie docelowych grup klientów i metody docierania do nich),
b) nowoczesne narzędzia internetowe wykorzystywane do prowadzenia firmy,
c) promocja produktu online (banery reklamowe, sieci wymiany banerów, programy odsyłające, darmowe formy promocji w Internecie,)
d) realizowanie sprzedaży za pomocą Internetu,
e) wykorzystanie Internetu do komunikacji z klientem i urzędami,
f) korzystanie z portali społecznościowych i branżowych (prezentacja możliwości rzemieślniczego portalu korporacyjnego),
g) skuteczne prowadzenie własnej strony internetowej.
Program szkolenia przygotowany przez Wykonawcę jest niezbędnym elementem Oferty.
Zamawiający będzie miał możliwość dokonania zmian w przedstawionym programie. Na bazie zaakceptowanego przez Zamawiającego programu, Wykonawca przygotuje materiały szkoleniowe, które muszą być zaakceptowane przez Zamawiającego.

3. Materiały w wersji elektronicznej w PowerPoint powinny być przygotowane i przekazane Zamawiającemu celem powielenia dla uczestników szkoleń, najpóźniej 5 dni przed rozpoczęciem pierwszego szkolenia. Materiały szkoleniowe muszą być oznaczone zgodnie z Wytycznymi dot. oznaczania projektów w ramach POKL.
Zamawiający na swój koszt powieli materiały szkoleniowe odpowiednio do liczby uczestników szkolenia.

4. Wykonawca poprowadzi 20 szkoleń 2-dniowych tj. 20 szkoleń x 2 dni x 8 godz. szkoleniowych, z wyłączeniem przerw kawowych i przerw na posiłki.
Godzina szkoleniowa = 45 min.
Łączna liczba godzin szkolenia dla jednej grupy – 16 godzin szkoleniowych.
Każde szkolenie prowadzone będzie przez dwóch trenerów równocześnie. Szkolenia obywać się będą w różne dni tygodnia, w tym w soboty i niedziele. Rozpoczynać się będą o godz. 10.00 lub 11.00.

5. Wykonawca zapewni na 20-tu szkoleniach:
a) 15 szt. notebooków (po 2 osoby przy komputerze i reszta komputerów w rezerwie) o następujących parametrach:
- system operacyjny Windows 7 lub nowszy,
- pamięć operacyjna min. 4GB,
- procesor min. 1000 pkt. wg cpubenchmark.net
- rozdzielczość min. 1280 x 768
b) projektor multimedialny min. 1024 x 768,
c) ekran,
d) router z dostępem do Internetu bezprzewodowego,
e) niezbędny dodatkowy sprzęt do funkcjonowania w/w urządzeń.

V. Uczestnicy

Ok. 500 uczestników podzielonych na 20 grup średnio po 25 osób. Uczestnikami szkoleń będą rzemieślnicy z mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (z przewagą mikro).

VI. Zamawiający zapewnia Wykonawcy

1. Salę szkoleniową.
2. Zakwaterowanie podczas szkoleń, 1 nocleg pomiędzy pierwszym i drugim dniem szkolenia. Zakwaterowanie zapewnione przez Zamawiającego zawiera śniadanie w drugim dniu szkolenia.
3. Posiłki podczas szkolenia tj. lunch i przerwy kawowe podczas dwóch dni szkoleń. Kolacja tylko pierwszego dnia szkolenia.

Zamawiający zapewnia warunki wymienione w pkt. VI 2 i 3 dwóm trenerom prowadzącym szkolenia. Jeśli szkolenia będzie prowadzić więcej niż dwóch trenerów, obowiązkiem Wykonawcy będzie zapewnić i opłacić dodatkowym trenerom zakwaterowanie, wyżywienie oraz pokryć koszty tych usług.

Uwaga: Zamawiający nie pokrywa Wykonawcy kosztów podróży (przejazdów do miejsc, w których będą odbywać się szkolenia). Wszystkie koszty muszą być zawarte w cenie Oferty.

VII. Warunki udziału w postępowaniu

O udzielenie zamówienia może ubiegać się Wykonawca, który spełnia poniższe warunki:
1. Akceptuje treść zapytania bez zastrzeżeń – złożenie oferty jest uważane za akceptację treści zapytania.
2. Posiada doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń i doradztwa na rzecz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.
3. Dysponuje potencjałem technicznym do prowadzenia szkolenia, zgodnie z pkt. IV, 5.
4. Dysponuje minimum 2 osobowym zespołem, z którego **każdy** trener spełnia następujące warunki dostępu, które zostaną udokumentowane:

a) wykształcenie wyższe ekonomiczne (kierunek zarządzanie lub marketing) lub informatyczne,
b) przygotowanie pedagogiczne lub trenerskie,
c) minimum 3-letnie doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń/seminariów/warsztatów

z marketingu lub marketingu internetowego lub pokrewnych (w tym tworzenie/upowszechnianie narzędzi internetowych w obszarze promocji, promocja, sprzedaż),
d) minimum 3-letnie doświadczenie w zakresie prowadzenia szkoleń na rzecz mikro-, małych i średnich firm rzemieślniczych.
5.Zobowiązuje się, że trenerzy, którzy będą prowadzić szkolenia zapoznają się z tematyką oraz techniczną strona portalu powstałego w ramach projektu oraz będą konsultować się z wykonawcą portalu. Zamawiający przekaże trenerom wszystkie niezbędne informacje dot. w/w zagadnienia.

Wykonawca jest zobowiązany do przedłożenia wraz z ofertą, CV trenerów delegowanych do przeprowadzenia szkoleń.

6. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych ani częściowych.
7. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert przez konsorcja firm.
8. Zamawiający nie może udzielić zamówienia Wykonawcom powiązanym z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi 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:
- uczestniczeniu w spółce, jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- posiadaniu, co najmniej 10 % udziału lub akcji;
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- pozostawaniu 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 i kurateli

Oferent jest obowiązany dołączyć do formularza ofertowego oświadczenie o braku w/w powiązań pomiędzy składającym ofertę a Beneficjantem**. Załącznik 2**

VIII. Opis sposobu przygotowania oferty

1. Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę.
2. Ofertę należy sporządzić wg formularza ofertowego stanowiącego **Załącznik nr 1** do Zapytania Ofertowego.
3. Do oferty należy dołączyć:
- informację o Wykonawcy,
- CV trenerów,
- referencje i inne załączniki potwierdzające wymagane doświadczenie trenerów, określone w pkt. VII 4,
- propozycję programu szkolenia.
4. Ofertę należy sporządzić w języku polskim.
5. Treść oferty musi odpowiadać treści Zapytania Ofertowego.
6. Oferta oraz wszelkie załączniki powinny być podpisane przez Wykonawcę a kopie potwierdzone za zgodność z oryginałem.
7. Oferta wraz z załącznikami powinna zostać dostarczona do Zamawiającego **w zamkniętej kopercie z dopiskiem „Marketing internetowy nową siła rzemiosła – szkolenia”**

8. Oferty przygotowane niezgodnie z wymaganiami niniejszego zapytania nie podlegają ocenie.
9. Oferty złożone po terminie zostaną zniszczone bez otwierania.
10. Wykonawca ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty niezależnie od wyników postępowania.

IX. Miejsce oraz termin dostarczania ofert

1. Ofertę należy złożyć w **zamkniętej kopercie** osobiście w:

Biurze Projektu „Marketing internetowy nowa siła rzemiosła"
Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu
61-874 Poznań
al. Niepodległości 2, Sekretariat (pok. 6)

lub przesłać pocztą na w/w adres.

Oferty muszą być dostarczone do Biura Projektu **do dnia 04.03.2015 r. do godz. 15.00.**

Oferty, które wpłyną po tym terminie nie będą rozpatrywane.
Oferty wysyłane drogą mailową nie będą rozpatrywane.

2. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może zażądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

X. Kontakt z zamawiającym

Osobą wyznaczoną do kontaktów z Wykonawcami jest Bogumiła Frąckowiak Tel. 61 8593524 lub 601913140 w godz. 08.00 – 16.00 e-mail bogumila.frackowiak@irpoznan.com.pl

XI. Ocena ofert

1. Ocenie merytorycznej zostaną podane jedynie oferty spełniające wszystkie wymogi formalne. Zamawiający dokona oceny i porównania ofert oraz wyboru oferty najkorzystniejszej na podstawie następujących kryteriów:

- cena brutto za jedną godzinę szkolenia- 50%
- udokumentowane referencjami doświadczenie każdego trenera w prowadzeniu szkoleń z marketingu lub marketingu internetowego lub pokrewnych (w tym tworzenie/upowszechnianie narzędzi internetowych w obszarze promocji, promocja, sprzedaż) - 40%
- udokumentowane doświadczenie każdego trenera w prowadzeniu szkoleń dla mikro, małych i średnich firm rzemieślniczych –10%

Waga w % jest równa liczbie punktów.

2. Ocena dokonana zostanie w oparciu o następujące wzory i zasady:

Liczba punktów za Kryterium „cena brutto za 1 h szkolenia/45 min**"= 50 pkt**

Punkty za kryterium „cena brutto za 1 h szkolenia/45 min" przyznane będą w skali 0-50 pkt.
Punkty przyznawane za kryterium „Cena brutto za 1 h szkolenia/45 min" liczone będą wg następującego wzoru:
Cena:
(Cmin/Cof) x 100 x 50%
Gdzie:
Cmin – najniższa cena spośród wszystkich ocenianych ofert
Cof – cena oferenta

Liczba punktów za Kryterium „udokumentowane referencjami doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z marketingu lub marketingu internetowego lub pokrewnych (w tym tworzenie/upowszechnianie narzędzi internetowych w obszarze promocji, promocja, sprzedaż) - **40 pkt**
Punkty w tym kryterium przyznane będą w skali 0-40 pkt.:

- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 6 szkoleń z zakresu opisanego w przedmiocie zamówienia w ciągu ostatnich 3 lat – 40 pkt
- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 4 szkoleń z zakresu opisanego w przedmiocie zamówienia w ciągu ostatnich 3 lat – 20 pkt
- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 2 szkoleń z zakresu opisanego w przedmiocie zamówienia w ciągu ostatnich 3 lat – 10 pkt

Liczba punktów za Kryterium „ posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla mikro małych i średnich firm rzemieślniczych – **10 pkt**
Punkty w tym kryterium będą przyznawane w skali 0-10 pkt.:

- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 6 szkoleń dla mikro, małych i średnich firm rzemieślniczych w ciągu ostatnich 3 lat – 10 pkt
- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 4 szkoleń dla mikro, małych i średnich firm rzemieślniczych w ciągu ostatnich 3 lat – 5 pkt
- Jeżeli każdy z trenerów posiada udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu min. 2 szkoleń dla mikro, małych i średnich firm rzemieślniczych w ciągu ostatnich 3 lat – 1 pkt

3. Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcom, którzy zaoferowali najkorzystniejszą ofertę zgodnie z przedstawionymi wyżej wyliczeniami.

4. W przypadku nie wybrania Wykonawcy (np. brak ofert, odrzucenie ofert) Zamawiający dopuszcza możliwość ponownego rozpoczęcia procedury zapytania ofertowego.

5. Zamawiający niezwłocznie po wybraniu oferty albo zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, powiadamia oferentów o jego wyniku albo o zamknięciu postępowania bez dokonania wyboru, poprzez umieszczenie informacji na stronie www.irpoznan.com.pl

XII. Unieważnienie postępowania
Zamawiający unieważni postępowanie, gdy: cena najkorzystniejszej oferty przewyższy kwotę, którą Zamawiający może przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia lub postępowanie obarczone jest wadą uniemożliwiającą zawarcie ważnej umowy.

Załączniki
1.formularz oferty
2.oświadczenie