

Szczecin, dnia 06.02.2017 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE

Dotyczy realizacji projektu: „Podniesienie poziomu innowacyjności i konkurencyjności poprzez budowanie potencjału eksportowego przedsiębiorstwa. Wdrożenie platformy internetowej oferującej usługi turystyki medycznej na rynkach niemieckim i brytyjskim.”

Numer projektu: RPZP.01.15.00-32-0006/16

Tryb zamówienia:

Postępowanie o udzielenie zamówienia w oparciu o zasadę konkurencyjności określoną w pkt 3.4 załącznika nr 5 do umowy w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014 – 2020.

Postępowanie nie jest prowadzone w oparciu o przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych.

1. Nazwa, adres i dane teleadresowe Zamawiającego

MEDCOM Sp. z o.o.
ul. Niemierzyńska 17a
71-441 Szczecin,
NIP: 8513172503
Tel. + 22 100 48 88

2. Opis przedmiotu zamówienia*

Przedmiotem zakupu jest realizacja zadań w ramach projektu: *Podniesienie poziomu innowacyjności i konkurencyjności poprzez budowanie potencjału eksportowego przedsiębiorstwa. Wdrożenie platformy internetowej oferującej usługi turystyki medycznej na rynkach niemieckim i brytyjskim.* Realizacja jest podzielona na 4 zadania:

Zadanie 1: Doradztwo dotyczące ekspansji na wybrane rynki docelowe w szczególności doradztwo w zakresie realiów kulturowych i rynkowych.

Zadanie 2: Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy.

Zadanie 3: Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji platformy internetowej i aplikacji mobilnej na wybranych rynkach docelowych.

Zadanie 4: Doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych oraz doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych.

OPIS POSZCZEGÓLNYCH ZADAŃ

Zadanie 1: Doradztwo dotyczące ekspansji na wybrane rynki docelowe w szczególności doradztwo w zakresie realiów kulturowych i rynkowych.

Pierwszym zadaniem strategii eksportowej jest szczegółowe zapoznanie się z potencjałem rynków docelowych. W tym celu niezbędna jest szczegółowa analiza wybranych rynków docelowych – Niemcy oraz Wielka Brytania. Celem analizy jest określenie potencjału danego rynku w kontekście działalności prowadzonej przez MEDCOM sp. z o.o. Istotne są informacje na temat funkcjonowania rynku usług turystyki medycznej, konkurencji oraz zachowania się konsumentów na rynku prywatnej służby zdrowia. Analiza powinna obejmować także takie informacje jak regulacje administracyjno-podatkowe, problemy językowe, różnice w kulturze pracy, warunków prowadzenia biznesu w kraju docelowym.

Zakres przedmiotu zakupu Zadanie 1:

- doradztwo w zakresie badania rynku docelowego.

Zadanie 2: Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy.

Promocja przedsiębiorstwa na imprezach targowych jest jedną z najlepszych form nawiązania relacji biznesowych z potencjalnymi partnerami i klientami. Udział w targach wymaga precyzyjnego przygotowania prezentacji oferty. Prezentacja oferty musi być dostosowana do międzynarodowego odbiorcy. Dlatego też w ramach tego działania potrzebne jest przygotowanie materiałów marketingowych zarówno pod względem graficznym jak i treści. W ramach tego zadania możliwe jest wykonanie takich zadań jak: zakup usług w zakresie promocji podczas targów, przygotowania ofert handlowych, tłumaczenia materiałów reklamowych i ofert.

Zakres przedmiotu zakupu Zadanie 2:

- wykonanie projektu i druk materiałów dedykowanych do promocji zamawiającego na międzynarodowych branżowych targach wystawienniczych,
- tłumaczenie treści materiałów reklamowych na międzynarodowe branżowe targi wystawiennicze.

Zadanie 3: Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji platformy internetowej i aplikacji mobilnej na wybranych rynkach docelowych.

Istotnym elementem wdrożenia planu ekspansji jest dostosowanie oferowanych usług przez zamawiającego do klienta na rynku docelowym. Każdy rynek docelowy charakteryzuje się innymi uwarunkowaniami kulturowymi, społecznymi i gospodarczymi. Usługi zamawiającego są oferowane poprzez platformę internetową, która musi zostać dostosowana pod względem użyteczności, funkcjonalności, wyglądu do użytkowników na danym rynku. Niezbędne będzie opracowanie koncepcji platformy internetowej i aplikacji mobilnej pod względem technologicznym. Jednym z ważniejszych elementów będzie przetłumaczenie na język angielski i niemiecki wszystkich stron platformy internetowej: opisów zabiegów, blogu, danych kontaktowych i innych informacji. Istotne będzie także opracowanie wielojęzycznej komunikacji z użytkownikiem. Wielojęzyczna komunikacja powinna odbywać się poprzez telefoniczny dział obsługi klienta, e-maile, SMS'y, newslettery.

Kolejnym etapem wejścia na rynki zagraniczne będzie opracowanie internetowej strategii marketingowej dostosowanej do uwarunkowań rynkowych i uwzględniającej szereg działań takich jak: stworzenie odpowiedniego contentu strony, pozycjonowanie, kampanie AdWords, programy lojalnościowe, programy rabatowe, e-mail marketing, systemy rekomendacji, kampanie w mediach społecznościowych.

Zakres przedmiotu zakupu Zadanie 3:

- usługa doradcza w zakresie opracowania strategii marketingowej.
- usługa doradcza w zakresie dostosowania koncepcji wizualnej, funkcjonalnej i użytecznej platformy internetowej i aplikacji mobilnej do uwarunkowań danego rynku docelowego.

Zadanie 4: Doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych oraz doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych

Istotnym elementem strategii eksportowej jest nawiązanie bezpośredniej współpracy z potencjalnymi partnerami biznesowymi w danym kraju: klastry, stowarzyszenia, organizacje medyczne oraz prywatne placówki medyczne.

W tym zadaniu zostaną wyszukani potencjalni partnerzy, których zostanie sprawdzona wiarygodność oraz wskazane zostaną bezpośrednie korzyści dla zamawiającego wynikające ze współpracy z wytypowanymi partnerami. Konieczne będzie opracowanie biznesowej oferty współpracy dostosowanej do rynku niemieckiego i brytyjskiego, jak również organizacja spotkań handlowych.

Najważniejszymi partnerami biznesowymi dla zamawiającego będą placówki medyczne, w których użytkownicy platformy internetowej będą mogli wykonywać interesujące ich zabiegi medyczne.

Rozbudowa sieci współpracujących klinik będzie zadaniem priorytetowym, gdyż placówki medyczne są źródłem przychodów dla zamawiającego. W procesie rozbudowywania sieci klinik partnerskich zamawiający planuje zaangażować firmę zewnętrzną, która stworzy bazę atrakcyjnych i wiarygodnych placówek medycznych na terenie kraju docelowego.

Zakres przedmiotu zakupu Zadanie 4:

- usługa doradcza w zakresie wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych oraz doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych.

OCZEKIWANIE REZULTATY REALIZACJI ZADAŃ

PRZEDMIOT	REZULTAT
<p>Zadanie 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • doradztwo w zakresie badania rynku docelowego 	Opracowana analiza wybranych rynków docelowych
<p>Zadanie 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wykonanie projektu i druk materiałów dedykowanych do promocji zamawiającego na międzynarodowych branżowych targach wystawienniczych. • tłumaczenie treści materiałów reklamowych na międzynarodowe branżowe targi wystawiennicze. 	<ul style="list-style-type: none"> • zaprojektowane i wydrukowane materiały promocyjne dotyczące oferty • przetłumaczone materiały reklamowe
<p>Zadanie 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • usługa doradcza w zakresie opracowania strategii marketingowej. • usługa doradcza w zakresie dostosowania koncepcji wizualnej, funkcjonalnej i użytecznej platformy internetowej i aplikacji mobilnej do uwarunkowań danego rynku docelowego. 	<ul style="list-style-type: none"> • opracowana strategii marketingowej uwzględniającej: content strony, pozycjonowanie, kampanie AdWords, programy lojalnościowe, programy rabatowe, e-mail marketing, systemy rekomendacji, kampanie w mediach społecznościowych, • usługa doradcza w zakresie dostosowania koncepcji wizualnej, funkcjonalnej i użytecznej platformy internetowej i aplikacji mobilnej do uwarunkowań danego rynku docelowego.
<p>Zadanie 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> • usługa doradcza w zakresie wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych oraz doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych. 	<ul style="list-style-type: none"> • opracowana lista potencjalnych partnerów biznesowych • stworzona bazę atrakcyjnych i wiarygodnych placówek medycznych na terenie kraju docelowego.

TERMIN WYKONANIA ZLECENIA

Zgodnie z zaplanowanym w dokumentacji aplikacyjnej harmonogramem.

Termin rozpoczęcia realizacji zamówienia - od dnia podpisania umowy.

3. Warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny ich spełnienia

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Oferenci, którzy:

- znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia;
- posiadają doświadczenie niezbędne do realizacji zamówienia.

Ocena spełnienia w/w warunków zostanie dokonana wg formuły wykazał / nie wykazał spełnienia warunków udziału w postępowaniu, na podstawie oświadczeń złożonych wraz z ofertą.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do weryfikacji złożonych przez Oferenta.



4. Informację o kryteriach oceny oraz wagach punktowych lub procentowych przypisanych do poszczególnych kryteriów oceny oferty.

- jedynym kryterium wyboru oferty jest cena – 100%

Cena netto – określona przez Oferenta cena całkowita netto za wykonanie przedmiotu zamówienia zawarta w formularzu ofertowym stanowiącym Załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego. Ocena w ramach kryterium „Cena netto” (Kc) będzie obliczana na podstawie następującego wzoru:

$Kc = (Cn/Co) \times 100\%$, gdzie

Cn – najniższa zaproponowana cena netto,

Co – cena netto zaproponowana w badanej ofercie;

Kc – liczba punktów przyznana danej ofercie w kryterium „Cena netto”.

- każdy Oferent może przedstawić tylko jedną ofertę;
- zamawiający udzieli zamówienia Oferentowi, którego oferta spełni wszystkie warunki i wymagania oraz otrzyma największą liczbę punktów;
- w przypadku, gdy wybrany Oferent odmówi podpisania umowy, zostanie ona podpisana z Oferentem, który spośród pozostałych przedłożył ofertę z kolejną najwyższą punktacją;
- oferty odbiegające w sposób rażący od kosztorysu zamawiającego zostaną odrzucone jako niewiarygodne (nierzetelnie oszacowane).

5 . Termin i miejsce składania ofert.

Oferta powinna być sporządzona na formularzu ofertowym z przedstawioną ofertą cenową, będącą ceną netto.

Formularz ofertowy stanowi załącznik nr 1 do zapytania wraz z oświadczenie stanowiącym załącznik nr 2 do zapytania.

Ofertę należy złożyć w terminie do dnia 27.02.2017r. do godz. 15.00 (decyduje data wpływu), osobiście w siedzibie Zamawiającego lub pocztą na adres:

MEDCOM sp. z o.o.

Ul Niemierzyńska 17a

71-441 Szczecin

6. Termin realizacji umowy.

Termin rozpoczęcia realizacji zamówienia - od dnia podpisania umowy.

7. Załączniki do zaproszenia:

Załącznik nr 1 – formularz ofertowy

Załącznik nr 2 – oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych

Termin związania ofertą upływa po 30 dnia licząc od terminu składania ofert.

Otwarcie ofert nastąpi w dniu 28.02.2017 o godz. 15:00 w siedzibie Zamawiającego



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Pomorze Zachodnie

Unia Europejska
Europejskie Fundusze Strukturalne i Inwestycyjne



Załącznik nr 1 do Zapytania Ofertowego

Szczecin, dnia

ZAMAWIAJĄCY:

MEDCOM sp. z o.o.
ul. Niemierzyńska 17a
71-441 Szczecin

Formularz ofertowy

dotyczy realizacji projektu: „Podniesienie poziomu innowacyjności i konkurencyjności poprzez budowanie potencjału eksportowego przedsiębiorstwa. Wdrożenie platformy internetowej oferującej usługi turystyki medycznej na rynkach niemieckim i brytyjskim”, nr RPZP.01.15.00-32-0006/16 w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego 2014-2020, Oś Priorytetowa 1 Gospodarka, Innowacje, Nowoczesne Technologie, Działanie 1.15 Wsparcie kooperacji przedsiębiorstw,

OFERENT:

.....
.....
.....
.....

W odpowiedzi na ogłoszenie do złożenia oferty prowadzonym w trybie zapytania ofertowego zgodnie z zasadą konkurencyjności oferuję wykonanie zamówienia zgodnie z opisem przedmiotu zamówienia i na warunkach określonych w ZO:

PRZEDMIOT	CENA (netto) w PLN
Zadanie 1: Doradztwo dotyczące ekspansji na wybrane rynki docelowe w szczególności doradztwo w zakresie realiów kulturowych i rynkowych.	
Zadanie 2: Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy.	
Zadanie 3: Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji platformy internetowej i aplikacji mobilnej na wybranych rynkach docelowych.	
Zadanie 4: Doradztwo w obszarze wyszukiwania i doboru partnerów gospodarczych oraz doradztwo w zakresie tworzenia sieci dystrybucyjnej na rynkach docelowych.	
SUMA	

.....
(podpis osoby upoważnionej)



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Pomorze
Zachodnie

Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



Załącznik nr 2 do Zapytania Ofertowego

Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych

Oświadczam, żenie jest powiązany kapitałowo lub osobowo z **MEDCOM sp. z o.o.** w szczególności poprzez:

- uczestniczenie w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub osobowej;
- posiadanie co najmniej 10% udziałów lub akcji;
- pełnienie funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- pozostawanie 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;

..... dnia r.
(miejscowość) data

.....
(podpisy osób uprawnionych do reprezentacji)