

Организациям, состоящим
в Перечне потенциальных исполнителей по услуге
на организацию и проведение Мероприятий

Исх. № 110 от 09.02.23

Запрос коммерческого предложения на оказание услуги № 3

Центр поддержки предпринимательства запрашивает коммерческое предложение на Проведение мастер -классов, тренингов: Организация и проведение в формате офлайн пяти тренингов на тему: «Выход на маркетплейсах: Стратегия успешных продаж на российских и зарубежных маркетплейсах» в соответствии с Техническим заданием (Приложение №1 к запросу коммерческого предложения на оказание услуги)

Прошу предоставить коммерческое предложение в срок до **17 февраля 2023** до 12:00 (местного времени), фиксированная цена на оказание услуги составляет 750 000 руб. 00 коп.

Коммерческое предложение принимается и рассматривается только с подписью уполномоченного лица и печатью организации (при наличии)

Коммерческое предложение может быть подано в электронном виде на адрес электронной почты - e.kirpicheva@msp03.ru; info@msp03.ru При подаче коммерческого предложения указанным способом все документы входящие в состав коммерческого предложения должны быть заархивированы в zip архив в единую папку с установлением пароля на zip файл. Пароль для вскрытия документов папки с коммерческим предложением сообщается ответственному сотруднику Фонда Кирпичевой Е.А. в день окончания приёма коммерческих предложений. Ответственность за своевременное сообщение пароля к открытию документов лежит на Заявителе.

Коммерческое предложение должно быть оформлено по прилагаемой форме.

Приложение:

1. Техническое задание.
2. Форма коммерческого предложения.
3. Критерии и порядок оценки коммерческих предложений на оказание услуг по организации и проведению в формате офлайн пяти тренингов на тему: «Выход на маркетплейсах: Стратегия успешных продаж на российских и зарубежных маркетплейсах»

Руководитель службы по образовательным проектам и популяризации предпринимательства

Фонд «Юридическое лицо индивидуального предпринимателя»



(подпись)

Кирпичева Е.А.

(по доверенности № 07-01/09 от 01.02.2023 года)

(расшифровка подписи)

17 февраля 2023г.

Техническое задание

По проведению мастер -классов, тренингов: организация и проведение в формате онлайн пяти тренингов на тему: «Выход на маркетплейсы: Стратегия успешных продаж на российских и зарубежных маркетплейсах» в соответствии с Техническим заданием (Приложение №1 к запросу коммерческого предложения на оказание услуги).

Срок оказания услуг: в срок не позднее 15 декабря 2023 года.

Объем оказания услуг: согласно таблице №1

Таблица №1

1	Наименование Мероприятия	Организация и проведение пяти тренингов на тему: «Выход на маркетплейсы: Стратегия успешных продаж на российских и зарубежных маркетплейсах». Форма обучения – онлайн.
2	Участники Мероприятия	1. Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные в Республике Бурятия (далее – СМСП), а также физических лиц, заинтересованные в начале осуществления предпринимательской деятельности. 2. Под СМСП понимается юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующие требованиям, предусмотренным статьей 4 Федерального закона от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», сведениях о которых на дату проведения Мероприятия содержатся в Едином реестре СМСП (www.rmsp.nalog.ru).
3	Количество Участников и количество регистрации	1. Не менее 25 (двадцать пять) уникальных участников (за каждое мероприятие)
4	Дополнительные Требования для рассмотрения заявки	1. Резюме спикера 2. Программа мероприятия 3. Подробная смета на весь объем услуг (Калькуляция затрат).
5	Требования к качеству оказания услуг	1. Исполнитель обеспечивает качественную организацию и проведение Мероприятия, актуальность и экспертность информации. 2. Качество и безопасность оказываемых услуг должны соответствовать требованиям действующего законодательства Российской Федерации. 3. В целях контроля качества оказания услуг Исполнитель обеспечивает доступ представителей Заказчика ко всем этапам оказания услуг.
6	Требования к программе мероприятий	Программа обучения должна включать следующие разделы: - Создание "продающей" стратегии для товара. Как правильно выбрать площадку? - Обзор крупнейших российских международных площадок: Wildberries, Ozon, Lamoda, ЯндексПокупки, СДЭК маркет, Aliexpress и Kazan Express и др. - Требования к поставщику - Регистрация - Правила работы площадки: комиссии и отгрузка - Оформление товаров - продающая карточка - Особенности продвижения - Создание стратегии по захвату рынка. - ТОП зарубежных маркетплейсов: обзор, тренды, товары, возможности. - Алгоритм запуска продающихся продуктов на международный рынок. - Разбор кейсов продавцов (практическое занятие) Методы работы на семинаре: лекция с использованием презентационных материалов, дискуссии и обратная связь. Результат участников: по завершению программы обучения участники изучат ТОП крупнейших международных площадок, научатся выбирать нужную площадку для продажи товаров, получат действующий алгоритм продажи товаров на маркетплейсах. Продолжительность мероприятия должна быть не менее 8-ми ак/часов. По окончании мероприятия предоставить сертификат о прохождении вебинара в электронном виде каждому участнику.
7	Виды оказываемых услуг	Исполнитель обязан: 1. Организовать набор участников Мероприятия (не менее 25 уникальных участников за каждое мероприятие).

		<p>2. Исполнитель обеспечивает не менее чем за три дня до начала мероприятия освещение информации(публикации):</p> <ul style="list-style-type: none"> - О начале проведения Мероприятия в сети Интернет, в социальных сетях или в группах бизнес-сообществ Республики Бурятия (не менее 1го оповещения). <p>3. Вести реестр участников Мероприятия в бумажной форме. (Приложение №1 к ТЗ)</p> <p>4. Подготовить и направить сертификаты, свидетельствующие прохождение программы, для участников Мероприятия (в электронной форме).</p>
8	Результат оказанных услуг (отчетные материалы)	<p>1. Общий текстовый отчет о проведении Мероприятия.</p> <p>2. Программа проведения Мероприятия.</p> <p>3. Реестры Участников Мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Реестр участников предоставляется согласно Приложению №1 к ТЗ <p>Примечания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реестры Участников предоставляются в бумажной форме, а также в электронной форме в формате *.xls. - реестры в бумажной форме постранично пронумеровываются, сшиваются, заверяются печатью и подписью. - данные, указанные в реестрах в бумажной и электронной формах, должны совпадать и указываются в одинаковой последовательности. В случае несоответствия данных Заказчик возвращает реестры на доработку. <p>4. ScreenShot-страниц публикаций в сети Интернет, в социальных сетях, контекстной рекламы в интернет, в группах бизнес-сообщества не менее 1й публикации на каждое мероприятие (оповещение о начале проведения Мероприятия).</p> <p>5. Не менее 10 (десяти) фотопроцесса проведения за каждое мероприятие.</p> <p>6. Резюме спикера.</p> <p>7. Сертификат (в качестве примера), также необходимо разослать всем участникам в электронном виде.</p> <p>8. Кофе брейк на каждое мероприятие.</p> <p>За достоверность отчетных сведений, представленных Исполнителем, несет ответственность Исполнитель.</p>
9	Обязательное условие	<p>Перед началом мероприятия необходимо проинформировать участников, дать информацию о том, что: «Организатором проведения мероприятия является Центр предпринимательства «Мой бизнес» при поддержке Главы Республики Бурятия и Министерства промышленности торговли и инвестиций Республики Бурятия».</p> <p>Распространение информации о других юридических лицах (организаторах, соорганизаторах) не допускается.</p>

Заказчик

Руководитель службы по образовательным проектам и популяризации предпринимательства

Кирпичева Е.А.
(по доверенности № 07-01/09 от 01.02.2023 года)

М.П.



Исполнитель

М.П.

Приложение №2 к
Запросу коммерческого предложения на оказание услуги

Образец

Оформляется на фирменном бланке организации
/индивидуального предпринимателя

В Центр поддержки предпринимательства
от _____

(Указывается наименование организации/ индивидуального предпринимателя)

В лице _____
(Указывается ФИО, должность)

Исх. №__ от _____ г.

Коммерческое предложение на оказание услуги

(Указывается наименование услуги)

(Указывается наименование организации) предлагает оказать услуги в соответствии с
Техническим заданием (перечисляются пункты Технического задания):

- 1.
- 2.
- ...

На сумму _____ руб. _____ коп.

Представленное коммерческое предложение действительно до _____ г.

Мы обязуемся в случае принятия нашего коммерческого предложения заключить договор в соответствии с прилагаемым проектом договора и оказать услуги в соответствии с требованиями технического задания.

Мы обязуемся отказать в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства в случае, если состоим с данным субъектом малого и среднего предпринимательства в одной группе лиц, определенных в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Мы признаем, что направление Заказчиком запроса и представление потенциальным Исполнителем коммерческого предложения не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств.

(руководитель юридического лица
/индивидуальный предприниматель)

(подпись)

(расшифровка подписи)

М.П.

«__» _____ 20__ г.

Критерии и порядок оценки коммерческих предложений на оказание услуг на организацию и проведение пяти вебинаров: «Выход на маркетплейсы: Стратегия успешных продаж на российских и зарубежных маркетплейсах»»

№ п/п	Обязательные требования к исполнителю	Подтверждение опыта/информация	Критерии оценки
1.	Исполнитель должен иметь опыт реализации мероприятия – тренингов, мастер -классов) за последние два года.	Скан копии договоров и акты.	Предоставлен один договор – 1 балл; не предоставлен (или не по соответствующей тематике) -0 балл где, N- количество договоров N - максимальное количество до 5 договоров Итого:
2.	Резюме спикера, должен иметь опыт реализации мероприятия по соответствующей тематике (Выход на маркетплейсы), за последние два года.	Скан копии договоров и акты.	Предоставлен один договор – 1 балл; не предоставлен (или не по соответствующей тематике) -0 балл где, N- количество договоров N - максимальное количество до 5 договоров Итого:
Всего			

Руководитель службы по образовательным проектам и популяризации предпринимательства

