

Kraków, dnia ²⁹~~26~~ .04.2019 roku**ZAPYTANIE OFERTOWE**
nr KPT ScaleUp/2/2019

na przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych
w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla firm z programu akceleracyjnego KPT ScaleUp,
realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020,
współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego
z podziałem na części

1. Nazwa i adres Zamawiającego

Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o.
ul. Podole 60
30-394 Kraków

2. Tryb udzielania zamówienia

Zamówienie udzielane jest w oparciu o zasadę konkurencyjności określoną w „Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020” Ministerstwa Rozwoju.

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

Zapytanie ofertowe prowadzone jest zgodnie z zasadą uczciwej konkurencji w trybie publikacji na BIP.

1

3. KPT ScaleUp – informacje o projekcie

Oficjalna nazwa Projektu to KPT ScaleUp.

Strona informacyjna: <http://scaleup.kpt.krakow.pl/>

Celem programu akceleracyjnego KPT ScaleUp realizowanego w ramach projektu nr POIR.02.05.00-00-0011/18 współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020, jest wsparcie rozwoju innowacyjnych startupów we współpracy z odbiorcami technologii, gotowymi na wdrażanie rozwiązań wypracowanych przez młode firmy. Rezultatem programu będzie znaczne wzmocnienie współpracy małych, dynamicznych i zwinnych podmiotów z doświadczonymi (średnimi i dużymi) przedsiębiorstwami o ugruntowanej pozycji rynkowej.

Przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej stanowi pomoc dla Beneficjentów końcowych, która jest przyznawana w ramach wsparcia szkoleniowo-doradczego.

Projekt obejmuje 6-miesięczny program akceleracyjny dla startupów tworzących innowacyjne rozwiązania dla przemysłu (Industrial Internet of Things (IIoT)/Augmented reality (AR), Sztuczna inteligencja (AI)) lub w obszarze Smart City.

W programie biorą udział firmy istniejące na rynku nie dłużej niż 5 lat i będące już na pewnym etapie rozwoju (posiadające przynajmniej prototyp rozwiązania B2B).

Partnerami akcelerowanych firm są duże przedsiębiorstwa przemysłowe. Efektem programu ma być wdrożenie i komercjalizacja innowacyjnych rozwiązań wypracowanych przez startupy.

4. Opis przedmiotu zamówienia

1) Ogólny przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla firm (uczestników programu) z programu akceleracyjnego KPT ScaleUp. Szczegółowy przedmiot konsultacji i szkoleń zostanie ustalony po analizie potrzeb uczestników programu, a obejmować będzie między innymi: etapy procesu sprzedaży, zarządzanie procesem sprzedaży, budowanie relacji z klientem, kontraktowanie, sytuacje trudne, domykanie sprzedaży, diagnozowanie rzeczywistej gotowości do współpracy, proces kwalifikacji klienta, proces decyzyjny.

Odbiorcami usługi będą firmy biorące udział w programie akceleracyjnym KPT ScaleUp. Zamawiający planuje, że w procesie akceleracji weźmie udział łącznie maksymalnie 38 przedsiębiorstw (pierwsza edycja – 12 przedsiębiorstw, druga edycja – 12 przedsiębiorstw, trzecia edycja – 14 przedsiębiorstw).

2) Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia

Przedmiot zamówienia obejmuje 3 odrębne części:

CZĘŚĆ I – Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla firm z pierwszej edycji programu akceleracyjnego KPT ScaleUp.

- a) **Przeprowadzenie szkolenia** dla wszystkich firm zakwalifikowanych do pierwszej edycji programu w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej. Szkolenie powinno obejmować następujący zakres: etapy procesu sprzedaży, zarządzanie procesem sprzedaży, budowanie relacji z klientem, kontraktowanie, sytuacje trudne, domykanie sprzedaży, diagnozowanie rzeczywistej gotowości do współpracy, proces kwalifikacji klienta, proces decyzyjny.

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Krakowskiego Parku Technologicznego.

Zamawiający przewiduje organizację **jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6h zegarowych dziennie liczone bez przerw)** w ramach pierwszej edycji programu. Zgodnie z harmonogramem pierwszej edycji, Zamawiający planuje przeprowadzenie szkolenia w okresie czerwiec – wrzesień 2019 r. Dokładny termin szkolenia zostanie ustalony z wybranym Wykonawcą maksymalnie 14 dni od daty zawarcia umowy.

Harmonogram pierwszej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu	Przewidywany termin szkolenia
I Edycja programu	maj – październik 2019	Czerwiec – wrzesień 2019

W szkoleniach weźmie udział maksymalnie 30 osób / maksymalnie 12 firm.

Wykonawca będzie zobowiązany do merytorycznego przygotowania i przekazania materiałów szkoleniowych (w tym m.in. prezentacji oraz programu szkolenia) do akceptacji Zamawiającego w terminie najpóźniej 14 dni przed pierwszym dniem szkolenia.

- b) **przeprowadzenie indywidualnych konsultacji** ze wskazanymi przez Zamawiającego firmami w planowanym wymiarze 2 godzin zegarowych dla każdego startupu. Zamawiający przewiduje możliwość przesuwania godzin pomiędzy uczestnikami programu po przeanalizowaniu rzeczywistego zapotrzebowania na niniejszą usługę w ramach pierwszej edycji programu.

Harmonogram pierwszej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu - stanowi jednocześnie termin przeprowadzenia indywidualnych konsultacji	Przewidywana liczba godzin konsultacji
I Edycja programu	maj – październik 2019	12 przedsiębiorstw x 2 godz. = 24 godziny konsultacji indywidualnych

Zamawiający po przeprowadzeniu analizy potrzeb firm, zakwalifikowanych do programu przekaże Wykonawcy realne zapotrzebowanie na wyżej wymienioną usługę.

Konsultacje indywidualne będą miały charakter osobistych spotkań w siedzibie Zamawiającego. Jedynie w uzasadnionych przypadkach Zamawiający może wyrazić zgodę na konsultacje w formie telekonferencji lub w innej lokalizacji.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu pierwszej edycji programu.

Przeprowadzenie indywidualnych konsultacji w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej, powinno obejmować m.in: określenie aktualnego stanu spółki odnośnie produktu, oferty, rynku, aktywności, wyników, zespołu sprzedażowego (budowania/aktualnego składu) i jego struktury oraz analizę otwartych leadów sprzedażowych, analizę dotychczas podjętych działań sprzedażowych, a także budowanie planu działania ukierunkowanego na zamknięcie sprzedaży.

Konsultowane materiały mogą być w języku polskim lub angielskim.

Zamawiający zapewnia zaplecze techniczne (sale konferencyjne, pokoje spotkań) do przeprowadzenia konsultacji.

Zamawiający zastrzega, iż harmonogram i częstotliwość konsultacji mogą ulec zmianie w celu dostosowania do potrzeb firm w ramach projektu.

Wykonawca ma obowiązek dokumentowania sposobu wykonania zamówienia zgodnie z wytycznymi Zamawiającego.

CZĘŚĆ II – Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla firm z drugiej edycji programu akceleracyjnego KPT ScaleUp.

3

- a) **Przeprowadzenie szkolenia** dla wszystkich firm zakwalifikowanych do drugiej edycji programu w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej. Szkolenie powinno obejmować następujący zakres: etapy procesu sprzedaży, zarządzanie procesem sprzedaży, budowanie relacji z klientem, kontraktowanie, sytuacje trudne, domykanie sprzedaży, diagnozowanie rzeczywistej gotowości do współpracy, proces kwalifikacji klienta, proces decyzyjny.

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Krakowskiego Parku Technologicznego.

Zamawiający przewiduje organizację jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6h zegarowych dziennie liczone bez przerw) w ramach drugiej edycji programu.

Harmonogram drugiej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu	Przewidywany termin szkolenia
II Edycja programu	marzec – sierpień 2020	Termin szkolenia Zamawiający uzgodni z Wykonawcą na minimum 30 dni przed terminem rozpoczęcia drugiej edycji.

W szkoleniach weźmie udział maksymalnie 30 osób / maksymalnie 12 firm.

Wykonawca będzie zobowiązany do merytorycznego przygotowania i przekazania materiałów szkoleniowych (w tym m.in. prezentacji oraz programu szkolenia) do akceptacji Zamawiającego w terminie najpóźniej 30 dni przed terminem szkolenia.

- b) **przeprowadzenie indywidualnych konsultacji** ze wskazanymi przez Zamawiającego firmami w planowanym wymiarze 2 godzin zegarowych dla każdego startupu. Zamawiający jednak przewiduje możliwość przesuwania godzin pomiędzy uczestnikami programu po przeanalizowaniu rzeczywistego zapotrzebowania na niniejszą usługę w ramach drugiej edycji programu.

Harmonogram drugiej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu - stanowi jednocześnie termin przeprowadzenia indywidualnych konsultacji	Przewidywana liczba godzin konsultacji
II Edycja programu	marzec – sierpień 2020	12 przedsiębiorstw x 2 godz. = 24 godziny konsultacji indywidualnych

Zamawiający po przeprowadzeniu analizy potrzeb firm, zakwalifikowanych do programu przekaże Wykonawcy realne zapotrzebowanie na wyżej wymienioną usługę.

Konsultacje indywidualne będą miały charakter osobistych spotkań w siedzibie Zamawiającego, jedynie w uzasadnionych przypadkach Zamawiający może wyrazić zgodę na konsultacje w formie telekonferencji lub w innej lokalizacji.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu drugiej edycji programu.

Przeprowadzenie indywidualnych konsultacji w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej, powinno obejmować m.in: określenie aktualnego stanu spółki odnośnie produktu, oferty, rynku, aktywności, wyników, zespołu sprzedażowego (budowania/aktualnego składu) i jego struktury oraz analizę otwartych leadów sprzedażowych, analizę dotychczas podjętych działań sprzedażowych, a także budowanie planu działania ukierunkowanego na zamknięcie sprzedaży.

Konsultowane materiały mogą być w języku polskim lub angielskim.

Zamawiający zapewnia zaplecze techniczne (sale konferencyjne, pokoje spotkań) do przeprowadzenia konsultacji.

Zamawiający zastrzega, iż harmonogram i częstotliwość konsultacji mogą ulec zmianie w celu dostosowania do potrzeb firm w ramach projektu.

Wykonawca ma obowiązek dokumentowania sposobu wykonania zamówienia zgodnie z wytycznymi Zamawiającego.

4

CZĘŚĆ III – Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń i konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla firm z trzeciej edycji programu akceleracyjnego KPT ScaleUp.

- a) **Przeprowadzenie szkolenia dla wszystkich firm zakwalifikowanych do trzeciej edycji programu w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej.** Szkolenie powinno obejmować następujący zakres: etapy procesu sprzedaży, zarządzanie procesem sprzedaży, budowanie relacji z klientem, kontraktowanie, sytuacje trudne, domykanie sprzedaży, diagnozowanie rzeczywistej gotowości do współpracy, proces kwalifikacji klienta, proces decyzyjny.

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Krakowskiego Parku Technologicznego.

Zamawiający przewiduje organizację jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6h zegarowych dziennie liczone bez przerw) w ramach trzeciej edycji programu.

Harmonogram trzeciej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu	Przewidywany termin szkolenia
III Edycja programu	styczeń – czerwiec 2021	Termin szkolenia Zamawiający uzgodni z Wykonawcą na minimum 30 dni przed terminem rozpoczęcia trzeciej edycji.

W szkoleniach weźmie udział maksymalnie 30 osób /maksymalnie 14 firm.

Wykonawca będzie zobowiązany do merytorycznego przygotowania i przekazania materiałów szkoleniowych (w tym m.in. prezentacji oraz programu szkolenia) do akceptacji Zamawiającego w terminie najpóźniej 14 dni przed terminem dniem szkolenia.

- b) **przeprowadzenie indywidualnych konsultacji** ze wskazanymi przez Zamawiającego firmami w planowanym wymiarze 2 godzin zegarowych dla każdego startupu. Zamawiający jednak przewiduje możliwość przesuwania godzin pomiędzy uczestnikami programu po przeanalizowaniu rzeczywistego zapotrzebowania na niniejszą usługę w ramach trzeciej edycji programu.

Harmonogram trzeciej edycji programu:

Edycja programu	Termin edycji programu - stanowi jednocześnie termin przeprowadzenia indywidualnych konsultacji	Przewidywana liczba godzin konsultacji
III Edycja programu	styczeń – czerwiec 2021	14 przedsiębiorstw x 2 godz. = 28 godzin konsultacji indywidualnych

Zamawiający po przeprowadzeniu analizy potrzeb firm, zakwalifikowanych do programu prześle Wykonawcy realne zapotrzebowanie na wyżej wymienioną usługę.

Konsultacje indywidualne będą miały charakter osobistych spotkań w siedzibie Zamawiającego, jedynie w uzasadnionych przypadkach Zamawiający może wyrazić zgodę na konsultacje w formie telekonferencji lub w innej lokalizacji.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu trzeciej edycji programu.

Przeprowadzenie indywidualnych konsultacji w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej, powinno obejmować m.in: określenie aktualnego stanu spółki odnośnie produktu, oferty, rynku, aktywności, wyników, zespołu sprzedażowego (budowania/aktualnego składu) i jego struktury oraz analizę otwartych leadów sprzedażowych, analizę dotychczas podjętych działań sprzedażowych, a także budowanie planu działania ukierunkowanego na zamknięcie sprzedaży.

Konsultowane materiały mogą być w języku polskim lub angielskim.

Zamawiający zapewnia zaplecze techniczne (sale konferencyjne, pokoje spotkań) do przeprowadzenia konsultacji.

Zamawiający zastrzega, iż harmonogram i częstotliwość konsultacji mogą ulec zmianie w celu dostosowania do potrzeb firm w ramach projektu.

Wykonawca ma obowiązek dokumentowania sposobu wykonania zamówienia zgodnie z wytycznymi Zamawiającego.

CPV: 80500000-9 Usługi szkoleniowe

5. Zamawiający dopuszcza składanie ofert częściowych.

Liczba części – 3.

6. Termin lub okres wykonania zamówienia:

CZĘŚĆ I:

Edycja programu	Termin edycji programu	Zakres zamówienia
I Edycja programu	maj - październik 2019	<ul style="list-style-type: none"> Przeprowadzenie jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6 godzin zegarowych dziennie); Przeprowadzenie konsultacji indywidualnych dla uczestników pierwszej edycji programu.

Zgodnie z harmonogramem pierwszej edycji, Zamawiający planuje przeprowadzenie szkolenia w okresie czerwiec – wrzesień 2019 r. Dokładny termin szkolenia zostanie ustalony z wybranym Wykonawcą maksymalnie 14 dni od daty zawarcia umowy.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu pierwszej edycji programu.

CZĘŚĆ II:

Edycja programu	Termin edycji programu	Zakres zamówienia
II Edycja programu	marzec – sierpień 2020	<ul style="list-style-type: none">Przeprowadzenie jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6 godzin zegarowych dziennie);Przeprowadzenie konsultacji indywidualnych dla uczestników drugiej edycji programu.

Dokładny termin szkolenia Zamawiający uzgodni z Wykonawcą minimum na 30 dni przed terminem rozpoczęcia drugiej edycji.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu drugiej edycji programu.

CZĘŚĆ III:

Edycja programu	Termin edycji programu	Zakres zamówienia
III Edycja programu	styczeń – czerwiec 2021	<ul style="list-style-type: none">Przeprowadzenie jednego dwudniowego szkolenia (co najmniej 6 godzin zegarowych dziennie);Przeprowadzenie konsultacji indywidualnych dla uczestników trzeciej edycji programu.

Dokładny termin szkolenia Zamawiający uzgodni z Wykonawcą minimum na 30 dni przed terminem rozpoczęcia drugiej edycji.

Szczegółowy harmonogram konsultacji indywidualnych zostanie ustalony z Wykonawcą najpóźniej 30 dni po rozpoczęciu drugiej edycji programu.

7. Warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania tych warunków w zakresie części I, II i III

W postępowaniu mogą brać udział Wykonawcy, którzy spełniają następujące warunki:

dla części I, II i III:

- 1) Nie są powiązani z Zamawiającym osobowo ani kapitałowo.
Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy 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:
 - a) uczestniczeniu w spółce, jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
 - b) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5% akcji,
 - c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
 - d) pozostawianiu 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 lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

2) Posiadają zdolność zawodową niezbędną do realizacji zamówienia, tj. wykażą, że dysponują co najmniej jedną osobą, skierowaną do realizacji zamówienia, posiadającą wiedzę i doświadczenie niezbędne do wykonywania wymaganej przedmiotem zamówienia usługi, która:

a) w okresie 3 lat przed terminem składania ofert lub jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie prowadziła minimum 2 szkolenia z zakresu wzmocnienia efektywności sprzedażowej, każde ze szkoleń – minimum 2 dniowe, trwające łącznie minimum 12 godzin zegarowych, przeznaczone dla startupów technologicznych.

Przez „startup technologiczny” Zamawiający rozumie przedsiębiorstwo, które oferuje swój produkt w oparciu o nowe technologie oraz istnieje na rynku nie dłużej niż 5 lat.

b) w okresie 3 lat przed terminem składania ofert lub jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie świadczyła usługi konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla co najmniej 5 różnych startupów technologicznych.

Przez konsultację indywidualną rozumie się co najmniej 2 godziną sesję indywidualną, tzw. 1 na 1. Za konsultacje indywidualne nie będą uznawane grupowe sesje, w ramach których Wykonawca udzielał indywidualnego feedbacku poszczególnym zespołom.

Przez „startup technologiczny” Zamawiający rozumie przedsiębiorstwo, które oferuje swój produkt w oparciu o nowe technologie oraz istnieje na rynku nie dłużej niż 5 lat.

c) w okresie 3 lat przed terminem składania ofert, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie, współpracowała z co najmniej 2 programami akcelerycyjnymi jako ekspert zajmujący się sprzedażą,

Przez „program akcelerycyjny” Zamawiający rozumie co najmniej zorganizowany program wsparcia dla przedsiębiorców posiadających co najmniej prototyp produktu, którego celem jest rynkowe zweryfikowanie założeń biznesowych i technologicznych dotyczących produktu lub usługi, trwający minimum 2 miesiące.

3) Znajdują się w sytuacji finansowej i ekonomicznej umożliwiającej wykonanie zamówienia.

Warunki udziału w postępowaniu zostaną ocenione w formule „spełnia/ nie spełnia” na podstawie dołączonych do oferty dokumentów i oświadczeń. Wykonawca, który nie spełni warunków udziału w postępowaniu zostanie wykluczony. Ofertę wykonawcy wykluczonego uznaje się za odrzuconą.

W przypadku gdy Wykonawca składa ofertę na więcej niż jedną część zamówienia, wystarczającym jest wykazanie posiadania zdolności zawodowej, opisanej w pkt. 7 ppkt. 2 zapytania dla jednej części zamówienia.

8. Wykaz oświadczeń lub dokumentów, jakie mają dostarczyć wykonawcy w celu potwierdzenia spełnienia warunków udziału w postępowaniu

W celu potwierdzenia spełnienia warunków udziału w niniejszym postępowaniu Wykonawca złoży wraz z formularzem oferty (na wzorze Zamawiającego) wykaz dokumentujący doświadczenie zawodowe osoby realizującej przedmiot zamówienia, o której mowa w pkt 7 ppkt 2).

9. Informacje o sposobie porozumiewania się Zamawiającego z Wykonawcami

Postępowanie prowadzone jest w języku polskim.

Oświadczenia, wnioski, zawiadomienia oraz informacje Zamawiający i Wykonawcy przekazują sobie za pośrednictwem poczty elektronicznej (e-mail). Adres e-mail Zamawiającego do korespondencji: kmazurek@kpt.krakow.pl

Osobą upoważnioną do kontaktowania się z Wykonawcami jest: Karolina Piorun-Mazurek, nr tel. +48 690 875 100.

10. Opis sposobu przygotowania oferty

Oferta powinna być sporządzona w języku polskim **w formie pisemnej pod rygorem nieważności**.

Oferta jest składana w formie pisemnej w zamkniętej kopercie.

Ofertę należy złożyć w PLN. Rozliczenia z Wykonawcą będą prowadzone w PLN.

Oferta powinna być:

- 1) sporządzona zgodnie z załącznikiem nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego (formularz oferty),
- 2) musi być kompletna tj. zawierać wszystkie elementy wymagane w zapytaniu ofertowym i być zgodna z jego treścią,
- 3) podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania Wykonawcy w postępowaniu.

Do oferty należy załączyć dokumenty, o których stanowi pkt. 8 zapytania ofertowego.

W przypadku podpisywania oferty lub załączników przez pełnomocnika, pełnomocnictwo do reprezentowania Wykonawcy powinno być dołączone do oferty w formie oryginału lub kopii poświadczonych za zgodność z oryginałem. Każdy Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę. Każdy Wykonawca ponosi wszystkie koszty związane ze sporządzeniem i złożeniem oferty jak i wszystkie koszty wynikające z prowadzonego postępowania.

W przypadku braków w ofercie lub wątpliwości, Zamawiający ma prawo wezwać Wykonawcę do uzupełnienia oferty lub złożenia wyjaśnień we wskazanym przez siebie terminie.

8

11. Miejsce i termin składania ofert

Oferty w formie pisemnej, w zamkniętej kopercie, z dopiskiem „Zapytanie ofertowe nr KPT ScaleUp/2/2019”, należy złożyć w siedzibie Zamawiającego tj. Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o. ul. Podole 60 w Krakowie (sekretariat III piętro) w nieprzekraczalnym terminie do dnia 09.05. 2019 r. do godz. 12:00.

Oferty złożone po tym terminie nie będą rozpatrywane.

Otwarcie ofert:

Otwarcie ofert nastąpi dnia 09.05. 2019 r. do godz. 12:15 w siedzibie KPT sp. z o.o. ul. Podole 60 w Krakowie.

12. Kryteria oceny ofert dla części I, II i III:

W przedmiotowym postępowaniu przy wyborze oferty najkorzystniejszej dla każdej z części, Zamawiający zastosuje następujące kryteria:

dla części I:

- 1) Cena brutto oferty w zakresie części I – 65%.
- 2) Kompetencje osób realizujących zamówienie w zakresie części I – 35%.

dla części II:

- 1) Cena brutto oferty w zakresie części nr II – 65%.
- 2) Kompetencje osób realizujących zamówienie w zakresie części nr II – 35%.

dla części III:

- 1) Cena brutto oferty w zakresie części nr III – 65%.
- 2) Kompetencje osób realizujących zamówienie w zakresie części nr III – 35%.

Opis sposobu wyliczenia poszczególnych elementów składowych oceny dla części I, II i III:

1) Cena brutto – waga 65% (maksymalnie 65 punktów)

Najkorzystniejsza oferta w odniesieniu do tego kryterium może uzyskać maksimum 65 pkt.

Punkty przyznawane w ramach ww. kryterium będą liczone wg następującego wzoru:

$$C = \frac{C \text{ min}}{C \text{ ob}} \times 65 \text{ pkt}$$

gdzie:

C – wartość punktowa kryterium ceny

C min – najniższa cena spośród wszystkich ofert

C ob – cena podana w badanej ofercie

Dla celów porównania ofert w zakresie kryterium ceny brana będzie pod uwagę cena brutto określona w Formularzu Oferty.

Cenę brutto za wykonanie zamówienia należy podać w złotych polskich z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku. Cena powinna obejmować całkowity koszt realizacji zamówienia objętego zapytaniem ofertowym.

Zamawiający nie pokrywa kosztów noclegu, transportu ani wyżywienia osób prowadzących szkolenia i doradztwo.

2) Kompetencje osób realizujących zamówienie – waga 35% (maksymalnie 35 punktów)

Najkorzystniejsza oferta w odniesieniu do tego kryterium może uzyskać 35 punktów.

Ocenie w ww. kryterium będzie podlegać udokumentowane doświadczenie osoby wyznaczonej do realizacji zamówienia, a wskazanej w wykazie dołączonym do oferty, w okresie 3 lat przed terminem składania ofert lub jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie świadczyła usługi konsultacji indywidualnych w zakresie wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla startupów technologicznych (minimalnie dla 5, maksymalnie dla 12 różnych startupów technologicznych), określone w pkt 7 ppkt 2) lit. b) zapytania ofertowego.

Przez konsultację indywidualną rozumie się co najmniej 2 godziną sesję indywidualną, tzw. 1 na 1. Za konsultacje indywidualne nie będą uznawane grupowe sesje, w ramach których Wykonawca udzielał indywidualnego feedbacku poszczególnym zespołom.

Przez „startup technologiczny” Zamawiający rozumie przedsiębiorstwo, które oferuje swój produkt w oparciu o nowe technologie oraz istnieje na rynku nie dłużej niż 5 lat.

Ocena ofert w tym kryterium zostanie dokonana następująco:

- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 5 startupów technologicznych – 0 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 6 startupów technologicznych – 5 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 7 startupów technologicznych – 10 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 8 startupów technologicznych – 15 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 9 startupów technologicznych – 20 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 10 startupów technologicznych – 25 pkt.**

- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 11 startupów technologicznych – 30 pkt.**
- osoba wyznaczona do realizacji zamówienia, a wskazana w wykazie dołączonym do oferty posiada doświadczenie w przeprowadzaniu konsultacji indywidualnych **dla 12 startupów technologicznych – 35 pkt.**

Wykonawca, który otrzyma najwyższą ocenę (najwyższą ilość punktów), zostanie wybrany do zrealizowania przedmiotowej usługi w zakresie danej części.

Wykonawcy, których oferty zostaną wybrane będą wezwani do podpisania umowy.

13. Informacje pozostałe

- 1) Termin związania ofertą wynosi 30 dni.
- 2) Zamawiający zastrzega możliwość udzielenia Wykonawcy, wybranemu w wyniku przeprowadzonej procedury, zamówienia polegającego na powtórzeniu podobnych usług w okresie 3 lat od udzielenia zamówienia podstawowego. Przedmiot zamówienia polegającego na powtórzeniu podobnych usług będzie zgodny z przedmiotem zamówienia podstawowego i będzie polegać na przeprowadzeniu dodatkowych godzin konsultacji lub dodatkowego szkolenia zgodnych z opisem przedmiotu zamówienia, zawartym w pkt 4 niniejszego zapytania.
- 3) Zamawiający zastrzega sobie prawo do prowadzenia postępowania również w przypadku złożenia tylko jednej oferty.
- 4) Zamawiający zastrzega sobie prawo odstąpienia od niniejszego postępowania bez wyłonienia Wykonawcy i bez podawania przyczyn.
- 5) Niniejsze zapytanie ofertowe nie stanowi oferty zawarcia umowy lub zlecenia usług w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego.
- 6) Potencjalni Wykonawcy nie będą uprawnieni do występowania z jakimikolwiek roszczeniami pieniężnymi lub niepieniężnymi wobec Zamawiającego w związku niniejszym zapytaniem ofertowym, w tym z tytułu poniesionych przez nich kosztów i szkód, w szczególności w przypadku odstąpienia przez niego od postępowania lub wyboru innego Wykonawcy.
- 7) Klauzula informacyjna o Administratorze danych osobowych:

Mając na uwadze treść art. 13 oraz art. 14 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016, str. 1), dalej „RODO”, informuję, że:

- administratorem Pani/Pana danych osobowych jest Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o., ul. Podole 60, 30-394 Kraków;
- kontakt inspektorem ochrony danych osobowych powołanym w Krakowskim Parku Technologicznym możliwy jest pod adresem: ido@kpt.krakow.pl;
- Pani/Pana dane osobowe przetwarzane będą na podstawie art. 6 ust. 1 lit. b oraz art. 6 ust. 1 lit. c RODO w celu związanym z niniejszym postępowaniem;
- odbiorcami Pani/Pana danych osobowych będą osoby lub podmioty, którym udostępniona zostanie dokumentacja postępowania w oparciu o obowiązujące przepisy prawa;
- Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane, przez okres 4 lat od dnia zakończenia postępowania o udzielenie zamówienia lub zgodnie z wytycznymi projektu KPT ScaleUp;
- w odniesieniu do Pani/Pana danych osobowych decyzje nie będą podejmowane w sposób zautomatyzowany.
- Stosowanie do art. 22 RODO; posiada Pani/Pan:
 - na podstawie art. 15 RODO prawo dostępu do danych osobowych Pani/Pana dotyczących;
 - na podstawie art. 16 RODO prawo do sprostowania Pani/Pana danych osobowych ;
 - na podstawie art. 18 RODO prawo żądania od administratora ograniczenia przetwarzania danych osobowych z zastrzeżeniem przypadków, o których mowa w art. 18 ust. 2 RODO;

- prawo do wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych, gdy uzna Pani/Pan, że przetwarzanie danych osobowych Pani/Pana dotyczących narusza przepisy RODO.
- Nie przysługuje Pani/Panu:
 - w związku z art. 17 ust. 3 lit. b, d lub e RODO prawo do usunięcia danych osobowych;
 - prawo do przenoszenia danych osobowych, o którym mowa w art. 20 RODO;
 - na podstawie art. 21 RODO prawo sprzeciwu, wobec przetwarzania danych osobowych, gdyż podstawą prawną przetwarzania Pani/Pana danych osobowych jest art. 6 ust. 1 lit. b lub c RODO.

14. Wykaz załączników będących integralną częścią zapytania ofertowego

- Załącznik nr 1 – Wzór formularza oferty;
- Załącznik nr 2 – Wykaz dokumentujący doświadczenie zawodowe osoby realizującej przedmiot zamówienia; o której mowa w pkt 7 ppkt 2) zapytania;
- Załącznik nr 3 – Wzór umowy;
- Załącznik nr 4 – Wzór umowy powierzenia przetwarzania danych osobowych.

Mariola Kocon

M. K.
PROKURENT

Wojciech Przybylski

W.
Prezes Zarządu

11

Agnieszka Kapera
A. Kapera
RADCA PRAWNY
KR-2187