Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.

Zapytanie ofertowe nr 8 /2017/ScaleUp

na przeprowadzenie szkolenia oraz doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla Beneficjentów projektu KPT ScaleUp, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

Celem programu akceleracyjnego KPT ScaleUp realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego jest wspieranie rozwoju przedsiębiorców poprzez zwiększenie współpracy startupów
z dużymi firmami w celu komercjalizacji i wdrożeń innowacyjnych rozwiązań.
Przeprowadzenie szkolenia oraz doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej stanowi pomoc dla Beneficjentów końcowych, która jest przyznawana w ramach wsparcia szkoleniowo – doradczego. W efekcie szkolenia Beneficjenci powinni uzyskać ogólną wiedzę z zakresu z zakresu technik sprzedaży oraz diagnozę ich aktualnej sytuacji wraz z krótkim planem działań na przyszłość.

I. 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 (wersja z dnia 19 września 2016 r.).

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

II. KPT ScaleUp - PODSTAWOWE INFORMACJE:

Strona informacyjna: http://www.kpt.krakow.pl/scaleup/

a) Oficjalna nazwa projektu to KPT ScaleUp.

b) Projekt jest to 13-tygodniowy program akceleracyjny dla startupów, tworzących innowacyjne rozwiązania dla przemysłu (Industry 4.0, IIoT) lub w obszarze smart city.

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

d) Partnerami akcelerowanych firm będą duże, doświadczone podmioty: przedsiębiorstwa przemysłowe oraz drugie co do wielkości lotnisko w Polsce.

e) Efektem programu ma być wdrożenie i komercjalizacja innowacyjnych rozwiązań wypracowanych przez startupy.

III. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA – PRZEPROWADZENIE SZKOLENIA ORAZ DORADZTWA ZE WZMOCNIENIA EFEKTYWNOŚCI SPRZEDAŻOWEJ.

1. Ogólny przedmiot zamówienia:

Przedmiotem zamówienia jest wykonanie szkolenia oraz doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla Beneficjentów projektu KPT ScaleUp, tj. mikro-przedsiębiorców lub małych przedsiębiorców działających w formie spółki kapitałowej nie dłużej niż 5 lat (startupów). Wskazana tematyka szkolenia wynika z identyfikacji potrzeb Beneficjentów dokonywanych w trakcie procesu aplikacji i z harmonogramu programu akceleracyjnego.

2. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia:

Przedmiotem zamówienia jest w szczególności wykonanie następujących usług:

a) przeprowadzenie szkolenia ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej. W ramach szkolenia powinny zostać omówione m.in. 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 zostanie wykonane dla 24 Beneficjentów w dwóch turach po 12. Planowany czas szkolenia wynosi 4 dni, po jednym w czerwcu i lipcu oraz po jednym w listopadzie i styczniu 2018 r. , tj. łącznie 32 godziny, przy czym przez godzinę rozumie się 45 minut.

Szkolenia odbędą się w siedzibie Zamawiającego: ul. Podole 60, 30-394 Kraków.

Ponadto Wykonawca zobowiązany jest do zapewnienia 24 kompletów drukowanych

materiałów szkoleniowych, po jednym dla każdego Beneficjenta.

b) Przeprowadzenie indywidulanego doradztwa wzmacniającego efektywność sprzedażową Beneficjentów, obejmujące 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.

Doradztwo zostanie wykonane dla 24 startupów w dwóch turach jw. Planowany czas doradztwa to max 2 godziny dla jednego Beneficjenta w miesiącu czerwcu i max 2 godziny w miesiącu lipcu oraz odpowiednio w po 2h w listopadzie i 2h w styczniu 2018 r. Łączny planowany czas trwania doradztwa to 4 godziny/startup, czyli w sumie 96 godzin, przy czym przez godzinę rozumie się 60 minut.

Doradztwo odbędzie się w siedzibie Zamawiającego: ul. Podole 60, 30-394 Kraków.

Wykonawca po przeprowadzeniu szkolenia i doradztwa zobowiązany jest do dostarczenia Zamawiającemu potwierdzenia wykonania usługi przez Beneficjenta osobno dla każdego etapu w postaci listy obecności.

Efektem działań szkoleniowych i doradczych ma być raport dotyczący wyników sprzedaży. Maksymalny termin opracowania i dostarczenia dokumentacji w przypadku 1 etapu to 31 sierpnia 2017 r., a w przypadku 2 etapu to 9 luty 2018 r. Wykonawca zobowiązany jest do dostarczania raportu w wersji elektronicznej oraz papierowej Beneficjentowi oraz KPT sp. z o.o. Materiały zostaną przygotowane w języku polskim. Na raportach zostaną umieszczone odpowiednie logotypy oraz informacja o współfinansowaniu ze środków Unii Europejskiej. Logotypy oraz treść informacji o współfinansowaniu zostaną dostarczone przez Zamawiającego.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do ograniczenia ilości raportów w przypadku zmniejszenia ilości przedsiębiorstw uczestniczących w programie akceleracyjnym z przyczyn od niego niezależnych.

Wykonawca wraz z ofertą zobowiązany jest do przedstawienia planu świadczenia usługi wraz z ramowym harmonogramem. Zamawiający zastrzega sobie prawo do akceptacji harmonogramu do dnia podpisania umowy.

IV. KODY CPV:

80500000-9 – usługi szkoleniowe

79410000-1 - usługi doradcze

V. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA:

Usługa zostanie wykonana w dwóch turach tj. w okresie od 1 czerwca 2017 r. do 31 sierpnia 2017 r. oraz w okresie od 6 listopada 2017 r. do 9 lutego 2018 r. Szkolenie oraz doradztwo odbędzie się w siedzibie Zamawiającego: ul. Podole 60, 30-394 Kraków.

Zamawiający zapewnia zaplecze techniczne do przeprowadzenia szkoleń i doradztwa (salę konferencyjną wyposażoną w stoły i krzesła, komputer, rzutnik, mikrofon, sprzęt do telekonferencji).

Szczegółowy harmonogram szkolenia i doradztwa zostanie opracowany w porozumieniu z Wykonawcą po opracowaniu harmonogramu programu akceleracji dla startupów. Zamawiający zastrzega, iż harmonogram i częstotliwość zajęć może ulec zmianie w celu dostosowania do potrzeb Beneficjentów projektu jak i możliwości techniczno-organizacyjnych Zamawiającego. Informacja o zmianie terminu realizacji szkolenia zostanie przekazana Wykonawcy z 10 dniowym wyprzedzeniem, przy czym liczą się dni kalendarzowe.

Płatności za wykonanie przedmiotu zamówienia nastąpią w 2 równych ratach.

VI. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU DLA WYKONAWCY:

Do składania ofert uprawnieni są wyłącznie Wykonawcy spełniający poniższe warunki:

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) Dysponują osobami posiadającymi wiedzę i doświadczenie niezbędne do wykonywania wymaganej przedmiotem zamówienia usługi, tj. dysponują co najmniej dwoma osobami posiadającymi wyższe wykształcenie oraz następujące doświadczenie:

a) doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla startupów i małych firm na wczesnym etapie rozwoju w tematyce zbieżnej z przedmiotem zamówienia minimum 3 lata (udokumentowane krótkim cv) oraz

b) doświadczenie w doradztwie w zakresie sprzedaży i indywidualnym coachingu sprzedażowym w szczególności dla startupów oraz małych i średnich firm na wczesnym etapie rozwoju – dla min. 5 firm (udokumentowane min. 1 list referencyjny dot. okresu ostatnich 3 lat) oraz

c) są dyspozycyjne w całym okresie realizacji zamówienia.

Wykonawca zobowiązany jest przedstawić do oferty krótkie CV każdej osoby oraz po minimum jednym liście referencyjnym lub innym dokumencie, z którego wynika, iż wykonawca należycie wykonał usługi szkoleniowe, których przedmiot został wskazany w punkcie 2a i 2b powyżej.

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

VII. OFERTA I TERMIN JEJ ZŁOŻENIA:

Należy przedstawić pisemną ofertę składającą się z następujących elementów:

1) Wypełniony formularz oferty zgodnie z załączonym wzorem.

2) Załącznik 2 do formularza oferty – „Wykaz - Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia szkoleń ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej” .

3) Załącznik 3 do formularza oferty – „Wykaz - Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej ” .

4) Plan świadczenia usługi wraz z ramowym harmonogramem.

5) CV 2 osób, które potwierdzają spełnienie przez Wykonawcę warunku udziału w postępowaniu określone w pkt. VI 2.

Brak któregokolwiek z wyżej wymienionych elementów w ofercie spowoduje, że nie będzie ona rozpatrywana.

Wypełniony i podpisany formularz oferty będący załącznikiem do niniejszego zapytania należy złożyć w formie pisemnej w zamkniętej kopercie w terminie do dnia 29 maja 2017 r. do godz. 8.30. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

VIII. Otwarcie ofert nastąpi 29 maja 2017 r. do godz. 9:00 w siedzibie Zamawiającego

IX. KRYTERIUM OCENY OFERT:

W przedmiotowym postępowaniu przy wyborze oferty najkorzystniejszej Zamawiający zastosuje następujące kryteria:

1) Cena – 68 %

2) Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia szkoleń ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla Startupów i małych firm na wczesnym etapie rozwoju – 16 pkt.

3) Doświadczenie osoby w zakresie doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla Startupów i małych firm na wczesnym etapie rozwoju – 16 pkt.

Łącznie w ww. kryteriach oferta może otrzymać 100 punktów.

Opis sposobu wyliczenia poszczególnych elementów składowych oferty:

1. Cena – waga 68% (maksymalnie 68 punktów)

W zakresie kryterium „ceny” zostaną przyznane punkty wg następującego wzoru:

$$C = \frac{C\ min}{C\ ob} \times 100\ pkt \times 68\ \%$$

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 oceny ofert 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. Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia szkoleń ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla startupów oraz małych i średnich firm na wczesnym etapie rozwoju - 16 punktów

Wykonawca otrzyma 2 pkt .za każde przeprowadzone szkolenie, przy czym maksymalna liczba punktów możliwych do osiągniecia w ramach niniejszego kryterium wynosi 16.

Wykonawca w celu potwierdzenia doświadczenia w w/w zakresie przedstawi Wykaz stanowiący załącznik nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego.

3. Doświadczenie osoby w zakresie doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla startupów oraz małych i średnich firm na wczesnym etapie rozwoju - 16 punktów

Wykonawca otrzyma 2 pkt. za każdy przeprowadzony audyt, przy czym maksymalna liczba punktów możliwych do osiągniecia w ramach niniejszego kryterium wynosi 16.

Wykonawca w celu potwierdzenia doświadczenia w w/w zakresie przedstawi Wykaz stanowiący załącznik nr 3 do niniejszego zapytania ofertowego.

Zamawiający zastrzega sobie prawo zmiany wskazanej w ofercie osoby na osobę

posiadającą tożsame lub wyższe kwalifikacje. Zamawiający na etapie podpisywania umowy, może żądać dostarczenia dokumentów lub referencji potwierdzających posiadane przez prowadzącego doświadczenie.

Opis sposobu wyliczenia oceny końcowej:

Ok = C + D1 + D2

gdzie:

Ok (ocena końcowa) – suma punktów przyznanych w poszczególnych kryteriach Wykonawcy.

C – Liczba punktów przyznanych Wykonawcy za kryterium „Cena".

D1 – Liczba punktów przyznana za kryterium „Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia szkoleń
ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla startupów oraz małych i średnich firm na wczesnym etapie rozwoju"

D2 – liczba punktów przyznana za kryterium „Doświadczenie osoby w zakresie prowadzenia doradztwa ze wzmocnienia efektywności sprzedażowej dla startupów oraz małych i średnich firm na wczesnym etapie rozwoju "

Suma przyznanych punktów w wyżej wymienionych kryteriach może wynieść maksymalnie 100. Wykonawca, który otrzyma najwyższą ocenę końcową (sumę punktów za poszczególne kryteria), zostanie wybrany do przeprowadzenia przedmiotowej usługi.

W przypadku otrzymania takiej samej oceny końcowej decydować będzie cena.

Wykonawcy, których oferty zostaną wybrane, zostaną wezwani do podpisania umowy – wzór umowy stanowi załącznik nr 4 do niniejszego Zapytania Ofertowego. Wykonawca składający ofertę oświadcza, że zapoznał się z treścią załączonego wzoru umowy i nie wnosi do jej treści żadnych uwag.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych.

Pliki do pobrania

Zapytanie ofertowe nr 8 /2017/ScaleUp pdf, 2.94 MB, 19.05.2017

Wzór umowy docx, , 19.05.2017

Formularz oferty docx, 15.11 KB, 19.05.2017

Informacja Zamawiającego pdf, 262.11 KB, 06.06.2017

Metadane

Data publikacji : 19.05.2017
Data modyfikacji : 06.06.2017
Rejestr zmian

Podmiot udostępniający informację:
Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.

Osoba wytwarzająca/odpowiadająca za informację:

Osoba udostępniająca informację:
Agnieszka Turczyńska

Osoba modyfikująca informację:
Agnieszka Turczyńska

Poprzedni Strona
Następny Strona