



Project funded by
EUROPEAN UNION



Achiziție Publică: COP

Termen de referință: TOR_09_05_2021

Tip contract: Servicii

Denumirea achiziție: Servicii promovare online

Descrierea contractului: Contract de servicii promovare online

Perioada de start: Iunie 2021

Titlul Proiectului: „Comerț și Inovare în Industria Vitivinicolă - WINET” BSB638

Responsabil de implementare: Agenția de Investiții

Durata de contract: 6 luni

Valoarea estimata fără TVA: 490.000 MDL

Condiții contract:

Se va încheia un contract de servicii, cu o singură entitate (persoană juridică).

Oferta financiară va avea perioada de valabilitate de 45 zile, având caracter ferm și obligatoriu din punct de vedere al conținutului pe toată perioada de valabilitate.

Descrierea și obiectivele proiectului:

Proiectul are ca obiectiv creșterea comerțului și cooperării în domeniul viticol din bazinul Mării Negre prin crearea unei rețele WINET (Wine Network) sprijinită de o platformă on-line cu scopul de a crea relații de afaceri viabile între participanți, promovare mutuală a produselor și capacităților, schimburi comerciale și de bune practici în vederea modernizării strategiilor de producție și promovare a produselor viticole. Realizarea obiectivului va avea ca impact creșterea volumului de tranzacții între țările participante și/sau alte țări din bazinul Mării Negre.

Obiectivele specifice includ:

- Crearea rețelei actorilor relevanți pentru piața vinului din Bazinul Mării Negre;
- Crearea unei platforme IT pentru a sprijini relațiile comerciale și colaborarea în rețeaua WINET
- Promovarea comerțului, colaborării și schimbului de bune practici în domeniul viticol în bazinul Mării Negre.

Pentru a-și atinge obiectivul, partenerii WINET vor crea o rețea care leagă peste 100 de întreprinderi vitivinicole și adițional IMM-uri, instituții de cercetare superioare, autorități locale / regionale / naționale, precum și grupuri de interese, ONG-uri și organizații de sprijinire a afacerilor din cele trei țări fondatoare: Republica Moldova, România, Bulgaria.

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Proiectul va crea cadrul și facilitățile necesare pentru stabilirea unor relații viabile între membrii să creeze o comunitate dedicată colaborării, creșterea relațiilor comerciale și modernizarea constantă a industriei viticole din regiune.

WINET se axează pe principiul cooperării transfrontaliere, cu o nouă abordare bazată pe un amestec de rețele clasice și tehnologii on-line moderne, în conformitate cu tendințele actuale și susținute de strategiile de dezvoltare a sectorului vitivinicol din țările participante, care vor crește comerțul dintre România, Bulgaria și Moldova, precum și exporturile către alte țări.

Principalele livrabile ale proiectului:

1. Crearea rețelei WINET cuprinzând mai mult de 100 de membri din cele trei țări.
2. Crearea unei platforme IT operaționale disponibile on line WINET IT Platform.
3. Desfășurarea programelor de schimb de bune practici pentru a servi ca mijloc de modernizare a producției și de creștere a comerțului în sectorul vitivinicol.
4. Organizarea de evenimente de promovare a proiectului și rețelei WINET în toate cele 3 țări.
5. Comunicarea și promovarea activităților și rezultatelor proiectului.

Cerințele față de contractant:

Contractantul va presta servicii de publicitate on-line care vor include, dar nu se vor limita la următoarele:

- Va elabora conceptul și planul de promovare și comunicare on-line (campanii, mesaje, publicații) pentru toate țările participante în cadrul proiectului (Moldova, România, Bulgaria);
- Va asigura plasarea publicității și campaniilor de promovare și comunicare on-line pentru toate țările participante în cadrul proiectului (Moldova, România, Bulgaria);
- Va asigura suportul administrării paginilor dedicate proiectului WINET pe diverse rețele sociale și va asigura vizibilitatea pe rețelele de socializare (Facebook, Instagram, LinkedIn);
- Va contribui la crearea de conținut și promovare pentru evenimentele organizate în Moldova, România și Bulgaria precum: (a) campaniile media de promovare a platformei WINET; (b) design și producerea materialelor promoționale pentru promovarea platformei;
- Va organiza 5 evenimente de promovare și comunicare on-line (cu identificarea conceptului evenimentelor / elaborarea agendei evenimentelor / selectarea speakerilor internaționali cu renume / implicarea sommelierilor în evenimente / asigurarea participării grupului țintă din toate 3 țări / asigurarea vizualizărilor online / promovarea evenimentelor pe rețele/media/pagini web/etc. / derularea evenimentelor / elaborarea media report post eveniment / etc);
- Va interacționa cu toate entitățile implicate pentru realizarea cu succes a principalelor livrabile aferente acestei activități ale proiectului;
- Se va conduce de acțiunile și termenii indicați în strategia de comunicare a proiectului;
- Se va alinia la prevederile manualului de comunicare și vizibilitate al programului de finanțare;

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



- Va elabora rapoartele de progres trimestriale;
- Va îndeplini actele necesare conform cerințelor proiectului;

Se vor asigura și se vor derula următoarele campanii on-line (mai jos lista minimă care poate fi extinsă):

Campania 1 - Promovarea platformei WINET pentru publicul larg

Obiectiv principal: Organizarea și promovarea evenimentelor online pentru popularizarea platformei www.winet.wine

Audiență țargetată: publicul larg

Canale media: platforma WINET, site-urile partenerilor, conturi de social media, site-uri de audiență generală și site-uri de profil din 3 țări membre a proiectului.

Detalii:

- Organizarea a cinci evenimente tematice online, cu/fără degustare de vinuri și cu participarea actorilor principali (vinificatori, distribuitori, etc.) din toate cele trei țări. Evenimentele ar putea avea loc în următoarele luni: **iunie, iulie, august, septembrie, octombrie** și un eveniment de totalizare a succeselor proiectului (nu mai târziu de 30.10.2021).
- Evenimentele online vor avea loc într-un format interactiv, care vor permite includerea elementelor grafice și altor elemente vizuale ale proiectului.
- Evenimentele vor avea loc, de asemenea, implicând platformele membrilor (vinificatori / distribuitori), speakeri internaționali cu renume în industria vinicolă, moderatori, sommelier, etc din toate 3 țări membre a proiectului WINET.
- Tematica, structura și conceptul fiecărui eveniment online trebuie să fie prezentată ca parte integrală a ofertei la momentul depunerii dosarului pentru participare la tender. Organizarea fiecărui eveniment urmează a fi discutată în prealabil (minim 25 zile calendaristice) cu beneficiarul – Agenția de Investiții.
- Drept exemple de evenimente tematice ar fi: degustare de vinuri din soiuri locale din fiecare țară (3 evenimente, un eveniment per țară), degustare de vinuri organice (2 pe țară = 6 vinuri), degustarea celor mai medaliat vinuri din fiecare țară (2-3 pe țară), etc.
- Toate cele 5 evenimente vor fi promovate pre și post evenimente în presa locală din fiecare țară. Media report per eveniment se va oferi beneficiarului pentru fiecare țară cu specificarea numărului de vizualizări atinse.

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



- contractantul va asigura dedicația unei echipe de minim 3 experți în comunicare și relații publice, cu expertiză și conexiuni relevante în sectorul vitivinicol, pentru a asigura organizarea și dezvoltarea corespunzătoare a activităților propuse, inclusiv, dar fără a se limita la: identificarea vorbitorilor și somelicilor pentru evenimentele online, tematice, contactarea cramei, elaborarea agendelor, elaborarea rapoartelor media și a evenimentelor, identificarea canalelor / platformelor media care vor fi utilizate în toate țările etc.

Argumentarea:

- Unul dintre obiectivele principale ale platformei WINET este creșterea schimbului de informații și a interacțiunii dintre jucătorii din industria vinului din cele trei țări. În contextul pandemiei COVID-19, platformele de interacțiune online rămân a fi singura sursă ce poate asigura accesul unui număr nelimitat de participanți la informație despre beneficiile proiectului.

- În contextul instabilității cauzate de pandemia COVID, este necesar să se reactiveze interesul pentru platformele digitale și instrumentele de comunicare digitală din comunitățile profesionale. Prin intermediul evenimentelor interactive online, WINET poate deveni o platformă inovatoare pentru schimbul de experiență între reprezentanții industriei vinicole din cele 3 țări.

- Datorită formatului online, accesul la evenimente este deschis unui număr nelimitat de participanți din industria vinului. Astfel, evenimentele pot deveni un instrument suplimentar pentru atragerea de noi membri pe platformă.

Instrumentele de promovare a proiectului WINET:

Tipul de publicitate plătită: *Anunțurile plătite de Facebook.*

Conținut: promovarea platformei WINET, prezentarea celor mai bune practici în sectorul vitivinicol din bazinul Mării Negre, promovarea conferinței și a celor două forumuri, promovarea beneficiilor de a deveni membru al rețelei, promovarea mai ușoară a produselor și serviciilor vitivinicole, și mai multe oportunități comerciale între membri etc.

Numărul de postări plătite: 25

Detalii: Persoanele estimate au atins: 5000+ pe zi, pentru fiecare anunț.

Tipul de publicitate plătită: *Campanii de amplificare a numărului de "îmi place" a paginilor de socializare.*

Conținut: Majorarea numărului de like-uri / followers de pe paginile proiectului din rețelele de socializare: Facebook, Instagram, LinkedIn.

Numărul de like-uri atinse: 2000+ likes

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Tipul de publicitate plătită: *Articole în presa regională și internațională.*

Publicarea a cel puțin 10 articole în presa regională și internațională despre proiect și platforma WINET.

Tipul de publicitate plătită: *Articole pe 2 site-uri profesionale internaționale.*

Conținut/Detalii: Publicarea a 2 articole diferite comerciale pe platforme internaționale din domeniul vinicol. Articolele se vor concentra asupra unicității și utilității platformei pentru companiile de vin din regiunea bazinului Mării Negre - Moldova, România și Bulgaria, dar și pe promovarea componentei de comerț electronic a platformei WINET și impulsionearea vânzărilor de produse vitivinicole pe online la nivel global.

Numărul articolelor plătite: *PR distribution service platforms – 1 plasare*

Conținut/Detalii: Publicarea și distribuirea comunicatului de presa despre utilitatea platformei pentru companiile de vin din regiunea bazinului Mării Negre - Moldova, România și Bulgaria, despre dezvoltarea ulterioară a proiectului și platformei.

Campania 2 - Promovarea schimburilor de experiență între membri, educație și cele mai bune practici.

Obiectiv principal: Mediatizarea a 3 programe de schimb de experiență între membri, educație și cele mai bune practici care se vor derula între 3 țări membre (2 grupuri a câte 10 persoane vor pleca din Moldova în schimburi de experiență în Bulgaria și România; 2 grupuri a câte 10 persoane vor vizita Moldova pentru schimburi de experiență din Bulgaria și România; 1 grup de 10 persoane vor pleca în România pentru schimburi de experiență din Bulgaria; 1 grup de 20 persoane vor pleca din Bulgaria pentru schimburi de experiență în România și Moldova).

Audiență targetată: publicul larg

Canale media: platforma WINET, site-urile partenerilor, conturi de social media, site-uri de audiență generală și site-uri de profil din 3 țări membre a proiectului.

Detalii:

- Asigurarea mediatizării cu un targhet de atingere a audienței de 5.000+ internauți din fiecare țară membră beneficiară de programul de schimb de experiență.
- Utilizarea surselor de mediatizare pe online precum pagini media generale, canale TV, posturi de știri, etc., prin plasarea articolelor / difuzarea știrilor cu titlu gratuit și cu plată.
- Media report per program de schimb de experiență se va oferi beneficiarului cu specificarea numărului de vizualizări atinse.

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Campania 3 - Promovarea evenimentelor de diseminare din cadrul proiectului

Obiectiv principal: Mediatizarea și promovarea pe online și offline a evenimentelor de diseminare și networking din cadrul proiectului.

Audiență țargetată: publicul larg

Canale media: platforma WINET, site-urile partenerilor, conturi de social media, site-uri de audiență generală și site-uri de profil din 3 țări membre a proiectului.

Detalii:

- Promovarea anterior și ulterior a evenimentelor de diseminare din cadrul proiectului. Accentul va fi pus pe promovarea evenimentului pe online către publicul larg.
- Utilizarea surselor de mediatizare pe online precum pagini media generale, canale TV, posturi de știri, etc., prin plasarea articolelor / difuzarea știrilor cu titlu gratuit și cu plată.
- Media report se va oferi beneficiarului cu specificarea numărului de vizualizări atinse.
- Contractantul va oferi servicii de elaborare a design-ului a prezentării în format PDF și PPT a proiectului WINET.

Important: Contractantul va oferi suport expertului responsabil pentru ajustarea planului de marketing și comunicare în corelare cu noile servicii de promovare (versiunea draft se va oferi contractantului) în periodicitate trimestrială, în dependență de activitățile planificate.

Important: Comunicarea va fi asigurată în limba engleză, română și bulgară (la necesitate).

Condițiile de participare:

Contractantul va face dovada experienței relevante prin prezentarea unui portofoliu de proiecte având specificații tehnice similare. Implicarea anterioară în proiecte din industria domeniului vitivinicol va constitui un avantaj.

De asemenea, contractantul va prezenta declarația privind lipsa conflictului de interese.

Criterii adjudecare: Cel mai bun raport calitate-preț.

Termen limită primire oferte: conform platformei de achiziții.

MODUL DE PREZENTARE A OFERTEI TEHNICE

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



Documentele ce fac parte din oferta tehnica trebuie sa cuprindă informații concrete si profesioniste care sa permită identificarea cu ușurință a corespondenței cu specificațiile tehnice minime din caietul de sarcini. Elementele ofertei tehnice se vor prezenta detaliat si complet în corelație cu caietul de sarcini.

Ofertantul va prezenta oferta tehnica astfel încât sa se asigure posibilitatea verificării corespondentei ofertei tehnice cu specificațiile tehnice prevăzute în cadrul caietului de sarcini.

Totodată, oferta tehnică va include descrierea experienței ofertantului în realizarea activităților similare sau tangențiale cu cele descrise mai sus, descrierea metodelor și procesului de generare a livrabilor sus-menționate; metodologia și planul de lucru cu indicarea coeficienților de performanță și a rezultatelor așteptate la fiecare etapă și a persoanei responsabile pentru supervizarea activității, precum și a CV-urilor persoanelor cheie implicate.

Oferta financiară: Se va transmite oferta financiară cu specificarea prețului cu și fără TVA. La elaborarea ofertei financiare, ofertantul va lua în calcul eventualele deduceri (dacă se află sub incidența unei legi), toate cheltuielile pe care le implică îndeplinirea obligațiilor contractuale, precum si marja de profit. Pretul în lei precizat în ofertă este ferm si nu poate fi modificat pe toata durata contractului.

Bugetul ofertei în MDL cu specificarea prețului: cu și fără TVA; descrierea cheltuielilor, etc.

Oferta va cuprinde o propunere de strategie de promovare online și un plan de implementare, bugetul planului de implementare și coeficienții de evaluare a impactului adaptată la obiectivele proiectului.

Criterii de selecție

<u>Criteriu</u>	<u>Pondere criteriu</u>
1. Prețul serviciului	50%
2. Experiența companiei	25%
3. Metodologia / conceptul și planul de promovare on-line	25%

a) pentru cel mai scazut dintre preturile ofertelor se acorda punctajul maxim alocat factorului de evaluare

$P1 = 50$ puncte;

b) pentru alt preț decat cel prevazut la lit. a) punctajul se calculeaza dupa algoritmul: $P1 = (\text{pret minim}/Pn) \times 30$.

P2 - Experienta companiei concretizata in numarul proiecte similare in care	Punctaj
--	----------------

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



compania a îndeplinit același tip de activități ca cele pe care urmează să le îndeplinească în viitorul contract.		Maxim 25
Experiența companiei	Experiența concretizată în	Punctaj maxim
	Număr proiecte de similitudine în care compania a îndeplinit același tip de activitate ca cele pe care urmează să le îndeplinească în viitorul contract	10
	Vechime în proiecte similare	10
	Numărul experților pe domenii	5

P3. Metodologia / conceptul și planul de promovare on-line

P3. Propunerea tehnică - demonstrarea unei metodologii adecvate de implementare a contractului, precum și un plan de promovare on-line		Punctaj Maxim 25
3.1. Abordarea propusă pentru implementarea contractului (metodologia)		
<i>Linii directoare: se va analiza informația furnizată în propunerea tehnică</i>	<i>Calificative</i>	<i>Punctaj</i>
<i>Abordarea propusă se bazează în mare măsură pe o serie de metodologii, metode și/sau instrumente testate, recunoscute și care demonstrează o foarte bună înțelegere a contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în caietul de sarcini, în corelație cu aspectele-cheie, precum și cu riscurile și ipotezele identificate.</i>	<i>foarte bine</i>	<i>15</i>
<i>Abordarea propusă se bazează parțial pe metodologii, metode și/sau instrumente testate, recunoscute și care demonstrează înțelegerea contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în caietul de sarcini, în corelație cu aspectele-cheie, precum și cu riscurile și ipotezele identificate.</i>	<i>bine</i>	<i>8</i>
<i>Abordarea propusă nu are la bază metodologii, metode și/sau instrumente testate, recunoscute și arată o înțelegere limitată a contextului, respectiv a particularității sarcinilor stabilite în caietul de sarcini.</i>	<i>acceptabil</i>	<i>1</i>
3.2. Planul de promovare on-line		

Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



<i>Linii directoare: se va analiza informatia furnizata in propunerea tehnica</i>	<i>Calificative</i>	<i>Punctaj</i>
<i>Resursele identificate și realizările indicate sunt corelate deplin/în mare masura cu complexitatea fiecărei activități propuse.</i>	<i>foarte bine</i>	<i>10</i>
<i>Resursele identificate și realizările indicate sunt partial corelate cu complexitatea fiecărei activități propuse.</i>	<i>bine</i>	<i>5</i>
<i>Resursele identificate sau realizările indicate sunt corelate într-un mod limitat cu complexitatea activităților propuse.</i>	<i>acceptabil</i>	<i>1</i>

Prezentarea și examinarea ofertelor

- documente se prezintă prin platforma MTender
- decizie/ certificat de înregistrare (copie și confirmat prin semnătura directorului, în cazul persoanei juridice aplicante);
- certificat de atribuire a contului bancar și rechizite bancare;
- descrierea succintă a companiei, în cazul persoanei juridice aplicante;
- portofoliul clienților;
- CV-urile echipei care va fi implicate în proiect;
- oferta financiară în lei moldovenești (prețul cu și fără T.V.A.);
- specificații tehnice și de preț
- DUA
- Garanția bancară
- Certificat de efectuare sistematică a plății impozitelor
- metodologia / conceptul și planul de promovare on-line
- alte documente relevante conform deciziei participantului la concurs.

Participanții la concurs vor fi informați prin platforma MTender în decurs de **3 zile lucrătoare** despre rezultatele acestuia.

Ofertele tehnice și financiare se vor întocmi în limba română într-o manieră organizată, astfel încât procesul de evaluare a ofertelor să permită identificarea facilă a corespondenței informațiilor cuprinse în ofertă cu specificațiile tehnice din caietul de sarcini.

NOTĂ:

1. Caietul de sarcini face parte integrantă din documentația pentru atribuirea contractului și constituie ansamblul cerințelor pe baza cărora se elaborează, de către fiecare ofertant, **Oferta**
Common borders. Common solutions.



Project funded by
EUROPEAN UNION



tehnică. Cerințele impuse sunt considerate ca fiind minimale. Ofertarea de servicii inferioare celor prevăzute în Caietul de sarcini sau care nu satisfac cerințele Caietului de sarcini va avea drept consecință declararea ofertei ca fiind neconformă.

2. Prestatorul are obligația de a livra materialele de promovare la timp și în condiții de deplină conformitate cu manualul de identitate vizuală s BSB și orice instrucțiuni transmise oficial de către Beneficiar.
3. NU SE ACCEPTĂ OFERTE PARȚIALE.

Informații suplimentare:

Ofertanții urmează să depună cerere (indicând numărul de referință TOR_09_05_2021, BSB638), inclusiv toate documentele solicitate, trimise în limba română până la data indicată conform platformei MTender.

Pentru alte informații, sunați la numărul de telefon: 022 27 36 54



E. Oancea-Horvath
[Signature]

Common borders. Common solutions.