

Specificații tehnice

[Acest tabel va fi completat de către ofertant în coloanele 2, 3, 4, 6, 7, iar de către autoritatea contractantă – în coloanele 1, 5,]

Numărul procedurii de achiziție nr. ocde-b3wdp1-MD-176180640556 din 27/10/2025

Obiectul achiziției: Publicitate și servicii de promovare

Denumirea serviciilor	Denumirea modelului/ serviciilor	Tara de origine	Producătorul	Specificarea tehnică deplină solicitată de către autoritatea contractantă	Specificarea tehnică deplină propusă de către ofertant	Standarde de referință
1	2	3	4	5	6	7
Iechi nr.2 Proiecte speciale cu lideri de opinie și creatori de conținut						
Proiecte speciale cu lideri de opinie și creatori de conținut		Republica Moldova		Minim 4 proiecte speciale, lideri de opinie și creatori de conținut cu audiențe de până la 100 mii, selectați conform parametrilor validați de AGE; briefing, supervizare, furnizare materiale și raportare KPI.	Realizarea a 4 proiecte tematice cu lideri de opinie și creatori de conținut, scopul acestora fiind creșterea gradului de informare și conștientizare a publicului larg asupra politicilor / serviciilor electronice / responsabilităților cetățenești / inițiativelor guvernamentale promovate de Agenția de Guvernare Electronică (AGE). Fiecare proiect trebuie să ofere vizibilitate sporită și implicare activă a publicului țintă. Vom urmări ca profilul persoanelor selectate sa fie cat mai diferit posibil pentru a atinge diverse segmente ale audienței si a comunica despre cat mai multe din serviciile existente in EVO. Lista și listările vor fi prealabil alinate și aprobate cu AGE. Vom furniza date statistice despre audiența fiecărui candidat pentru colaborare în formatul: raport pe sexe, distribuția pe vârstă, orașele din care provine audiența și brandurile menționate de blogger, împreună cu date despre rata de engagement. Pe baza acestor informații va fi posibilă luarea unei decizii corecte privind influențarii cu care se va colabora. La finalul colaborării, ofertantul va prezenta o analiză comparativă a performanței proiectelor, indicatorilor obținuți, targetului atins, lecțiile învățate și concluziile privind impactul asupra notorietății aplicației EVO. Vor fi elaborate mesaje individuale pentru fiecare creator de conținut cu focus pe Concept: „EVO-Viața fiecăruia cu statul digital” Principiu: Fiecare persoană, în funcție de vârstă, rol social și situație de viață, are nevoi / interacțiuni diferite cu statul – acte, declarații, beneficii, salariu, pensie, școală, etc. Conceptul propune să arătăm cum fiecare dintre aceste persoane poate folosi eficient platformele digitale guvernamentale [prin EVO] pentru a-și rezolva problemele specifice, mai simplu, sigur și rapid. Exemplu de mesaje: Tânăr: „Cu e-serviciile din EVO scapi de cozi, drumuri în plus și economisești timp.” Părinte: „Datele copiilor tăi: acte, alocații, adeverințe – totul într-un singur loc, în EVO.” Pensionar: „Cu EVO și statul digital, ai acces la servicii publice din confortul casei. Nu trebuie să te deplasezi!” Rural: „Ai acces la serviciile publice direct din satul tău, cu EVO în telefon. Fără drumuri lungi și alie pierdute.” Antreprenor: „Cu EVO ai datele afacerii tale direct în telefon. Accesează și gestionează-le în siguranță și cu economie de timp.” Coordonarea activităților va fi asigurată de liderul de echipa pentru acest proiect din cadrul Indigo Grup, în colaborare directă cu persoana responsabilă de comunicare din partea AGE.	Expertiza agenției noastre în colaborarea cu lideri de opinie și creatori de conținut este confirmată prin implementarea cu succes a unor proiecte complexe pentru clienți de referință: TCCC (The Coca-Cola Company) Obiectivul: consolidarea notorietății pentru întreg portofoliul de branduri și crearea de legături autentice cu consumatorii. Soluția: am propus o listă de influenceri și creatori de conținut, însoțită de date despre audiență, engagement și relevanță pentru produs și publicul-țintă. Împreună cu clientul am definit sarcinile și responsabilitățile pentru fiecare influencer, stabilind clar acțiunile recomandate și cele care trebuie evitate (do's & don'ts) în promovarea brandului. colaborare pe termen lung cu lideri de opinie și creatori de conținut din segmente variate, integrați în campanii de awareness, campanii de localizare, inițiative sociale și lansări de produse sau aromae noi. Ca exemplu, pentru produsul Fanta noi am definit influencerii cu număr de followers de minim 50k și un Engagement Rate (benchmark 4.00%). Rezultate: Colaborarea cu 6 influenceri locali a asigurat un nivel înalt de relevanță și autenticitate în comunicare, generând peste 185K impresii, 586.7K vizualizări și 8700 interacțiuni valide. Mixul de formate – reels și stories – a contribuit la diversificarea prezenței și la maximizarea oportunităților de engagement. Rata medie de engagement de 4,48% depășește benchmark-ul industriei (2–4%), confirmând că mesajele companiei au rezonat puternic cu publicul țintă. Pentru campaniile Coca-Cola am colaborat cu influenceri relevanți din diverse segmente de audiență, precum Tatiana Țîrbureanu, Alex Official, Satoshi, Magnat & Feecist, Daniela Ciocanu, Ulu Ojovan și Kulusa Poctarenco, etc. Casa Mega Obiectivul: lansarea unui produs nou: Casa Mega (proiect de e-commerce) și comunicarea prin liderii de opinie, pentru a construi relații solide cu diferite segmente de audiență. Soluția: Am colaborat cu influenceri care aveau deja o relație solidă cu utilizatorii Casa Mega și am propus, pe parcursul activităților, extinderea colaborării și către influencerii din segmente precum beauty și lifestyle, inclusiv vorbitori de alte limbi, pentru a acoperi eficient ambele audiențe (RO + RU). Conținutul creat de influenceri a fost promovat și adaptat în campaniile META, pe obiective de engagement, awareness și sales. Rezultate: Colaborarea și utilizarea conținutului de la liderii de opinie (promo în META) a crescut eficiența conversiilor, generând mai multă valoare cu un buget redus. Colaborarea cu influenceri a adus rezultate mai bune la nivel de conversii, crescând totodată vizibilitatea și engagementul conținutului. a exemplu, costul per conversie pentru o campanie promo cu conținut de la influenceri a fost cu ~20% mai mic comparativ cu campaniile generale de vânzări din META. Pentru campaniile Casa Mega am colaborat cu influenceri relevanți din diverse segmente de audiență, precum Mindru Marina, Katy Black, Gabriel Nebuna, etc. Moldcell Obiectivul: promovarea serviciilor de telefonie mobilă și stimularea vânzărilor online pentru gama variată de produse. Soluția: campanii digitale integrate pe Facebook, Instagram, YouTube și DV360, combinate cu parteneriate cu influenceri tech și lifestyle, care au testat și recomandat produsele. Rezultate: vizibilitate crescută pentru serviciile Moldcell, creșterea gradului de informare a publicului și impulsionearea conversiilor online, susținute prin conținut autentic de la influenceri. Pentru campaniile Moldcell am colaborat cu influenceri relevanți din diverse segmente de audiență, precum Alex Official, Proslushka moldova, etc.

Semnat:

Numele, Prenumele: Diana Boico

În calitate de: Administrator

Ofertantul: Indigo Grup SRL