

Specificații tehnice

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

Numărul procedurii de achiziție ocds-b3wdp1-MD-1784878170500							
Denumirea procedurii de achiziție: Servicii de instruire în cadrul Programului de "EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ"							
	Cod CPV	Denumirea serviciilor	Țara de origine	Prestator	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.	8.
Servicii de instruire în cadrul Programului de "EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ"							
Lot 1	80510000-2	Modulul 1 MARKETING ȘI VÂNZĂRI (16 ore academice)	Republica Moldova	Purple Media SRL	conform caietului de sarcini	Program de instruire de 16 ore academice, construit ca un proces integrat Marketing–Vânzări și structurat în 7 blocuri: 1. Cercetarea pieței, segmentarea și profilul clientului – cercetarea pieței, cererii și concurenților; alegerea segmentelor-țintă; profilul clientului, comportamentul consumatorului online, nevoi, motive, bariere și criterii de alegere. 2. Poziționarea, oferta și mixul de marketing – poziționare, diferențiatori, produs/serviciu, preț, distribuție și comunicare; structurarea unei oferte clare și adaptate segmentului prioritar. 3. Tipurile de vânzări, traseul clientului și pâlnia vânzărilor – B2B/B2C, cicluri de vânzare, lead și lead calificat, etapele pâlniei, transferul leadurilor între Marketing și Vânzări, feedback și puncte de ruptură.	

					4. Marketing digital și generarea cererii – site, motoare de căutare, publicitate online, social media, conținut, video, e-mail, retargetare, instrumente și campanii; alegerea canalelor în funcție de segment și obiectiv. 5. PR online, Social Media și managementul comunicării – rolul PR în construirea încrederii, teme și mesaje publice, apariții media, influenceri, parteneriate, calendar și management PR, reputație și feedback. 6. Bugetul de marketing și analiza rezultatelor – planificarea și optimizarea bugetului, costul leadului/clientului, conversii, rentabilitatea investiției, indicatori de performanță (KPI) și analitica web pentru afaceri. 7. Atelier de integrare – prioritizarea problemelor și elaborarea unui plan practic de marketing și vânzări pentru propria afacere. Metodologie: explicație → studiu de caz → aplicare pe propria afacere → feedback → rezultat concret. Vor fi utilizate inclusiv studii de caz Purple Media: Nani, Bolt Moldova, Inamstro și Cosmic. Rezultatul final: Plan practic de marketing și vânzări, care integrează cercetarea, segmentarea, poziționarea, oferta, traseul clientului, pâlnia vânzărilor, canalele de generare a cererii, comunicarea/PR, bugetul și indicatorii de performanță.	
--	--	--	--	--	---	--

Semnat: _____ Numele, Prenumele: Strechi Igor În calitate de: Administrator
Ofertantul: Purple Media SRL Adresa: șos. Hîncești 59/1, Chișinău