

Specificații tehnice (F4.1)

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

Numărul procedurii de achiziție: ocds-b3wdp1-MD-1567690522779				
Denumirea licitației: Servicii de organizare a unui eveniment B2B matchmaking în Olanda, Amsterdam.				
Cod CPV	Denumirea serviciilor	Specificarea tehnică deplină solicitată de către autoritatea contractantă	Specificarea tehnică deplină propusă de către ofertant <i>(col. va fi completat de către ofertant)</i>	Standarde de referință
1	2	3	4	5
79952000-2 Achiziționarea serviciilor de organizare a unui eveniment B2B matchmaking (conexiune între importatorii și distribuitorii din Olanda) cu 10 producători de vin din Moldova). Eveniment va fi organizat și desfășurat în Amsterdam, Olanda.				
1.1	Identificarea și închirierea locației	<p>Identificarea și închirierea locației. Locația trebuie să aibă spațiu pentru parcare auto necesară pentru buna desfășurare a evenimentului.</p> <p>Selectarea locației pentru organizarea evenimentului:</p> <ul style="list-style-type: none"> - hall-ul unui hotel de 4 stele, cu capacitate maxim 60 persoane (aproximativ 100 m2) în raza orașului Amsterdam, Olanda (bine amenajat, bine iluminat, discret). - Evenimentul va avea loc în luna octombrie \ noiembrie 2019. Data exactă de desfășurare va fi coordonată și aprobată cu autoritatea contractantă (maxim pînă la 8 săptămîni din data semnării contractului). - Durata evenimentului: 1 zi. <p>Locația urmează a fi coordonată și aprobată în prealabil cu autoritatea contractantă.</p>	<p>Identificarea și închirierea locației. Locația trebuie să aibă spațiu pentru parcare auto necesară pentru buna desfășurare a evenimentului.</p> <p>Selectarea locației pentru organizarea evenimentului:</p> <ul style="list-style-type: none"> - hall-ul unui hotel de 4 stele, cu capacitate maxim 60 persoane (aproximativ 100 m2) în raza orașului Amsterdam, Olanda (bine amenajat, bine iluminat, discret). - Evenimentul va avea loc în luna octombrie \ noiembrie 2019. Data exactă de desfășurare va fi coordonată și aprobată cu autoritatea contractantă (maxim pînă la 8 săptămîni din data semnării contractului). - Durata evenimentului: 1 zi. <p>Locația urmează a fi coordonată și aprobată în prealabil cu autoritatea contractantă.</p>	
1.2	Servicii de organizare și asigurarea logisticii al evenimentului	<p>Organizarea evenimentului B2B matchmaking în Amsterdam, (Olanda).</p> <p>Scopul: este de a pune în contact companiile vinicole moldovenești (10 la număr) cu importatori de vin din Olanda.</p> <p>Obiectivul: este de a crește cantitatea și valoarea exportului de vinuri moldovenesti pe piața Olandei.</p>	<p>Organizarea evenimentului B2B matchmaking în Amsterdam, (Olanda).</p> <p>Scopul: este de a pune în contact companiile vinicole moldovenești (10 la număr) cu importatori de vin din Olanda.</p> <p>Obiectivul: este de a crește cantitatea și valoarea exportului de vinuri moldovenesti pe piața Olandei.</p>	

		<p>1. Operatorul economic câștigător va fi responsabil de recepționarea din timp și depozitarea sticlelor de vin în condiții bune la locul desfășurării evenimentului (temperatura 12-14 C; umiditatea 96%,);</p> <p>2. Operatorul economic va acorda asistență în determinarea criteriilor de selectare a companiilor vinicole participante la evenimentul B2B matchmaking (maxim 10 companii);</p> <p>3. Operatorul economic va elabora profilul informațional (descrierea companiei, vinurile, contacte, date de export) în baza informației recepționate de la ONVV și producătorul vinicol.</p> <p>4. Identificarea și elaborarea unei liste cu potențiali parteneri (25-30 de companii importatoare de vin din Olanda per grup de vinificatori locali per eveniment/țară) în concordanță cu următoarele criterii:</p> <p>a) scurtă descriere,</p> <p>b) managementul companiei,</p> <p>c) cifra de afaceri (unde este posibil);</p> <p>5. Potențialii parteneri urmează a fi structurați pe canale de vânzări – importatori, distribuitori, HORECA etc.</p> <p>6. Operatorul economic va asigura și garanta prezența la eveniment a 25-30 importatori agreeți de către părți.</p> <p>7. Coordonarea și aprobarea profilului informațional de export și a listei finale de potențiali parteneri (importatori).</p> <p>8. Operatorul economic va furniza companiilor moldovenesti un material informațional (succinct și practic), în varianta electronică, minim 3 slide Ppt despre cum să se prezinte la evenimentele B2B pentru a beneficia de un succes sporit de pe urma întâlnirilor.</p> <p>9. Contactarea potențialilor parteneri selectați și familiarizarea lor cu profilul grupului de companii autohtone (companiile vinicole).</p> <p>10. Identificarea unui expert cu experiență de minim 10 ani în comerțul vinului pe piața olandeză. Expertul selectat (coordonat în prealabil cu persoana responsabilă din cadrul ONVV) va asigura organizarea unei scurte sesiuni (briefing) de instruire (30-40 min) cu privire la evoluția și tendințele de consum a vinului pe piața Olandei.</p>	<p>1. Operatorul economic câștigător va fi responsabil de recepționarea din timp și depozitarea sticlelor de vin în condiții bune la locul desfășurării evenimentului (temperatura 12-14 C; umiditatea 96%,);</p> <p>2. Operatorul economic va acorda asistență în determinarea criteriilor de selectare a companiilor vinicole participante la evenimentul B2B matchmaking (maxim 10 companii);</p> <p>3. Operatorul economic va elabora profilul informațional (descrierea companiei, vinurile, contacte, date de export) în baza informației recepționate de la ONVV și producătorul vinicol.</p> <p>4. Identificarea și elaborarea unei liste cu potențiali parteneri (25-30 de companii importatoare de vin din Olanda per grup de vinificatori locali per eveniment/țară) în concordanță cu următoarele criterii:</p> <p>a) scurtă descriere,</p> <p>b) managementul companiei,</p> <p>c) cifra de afaceri (unde este posibil);</p> <p>5. Potențialii parteneri urmează a fi structurați pe canale de vânzări – importatori, distribuitori, HORECA etc.</p> <p>6. Operatorul economic va asigura prezența la eveniment a tuturor partenerilor potențiali din Olanda care vor manifesta interes în a participa la eveniment.</p> <p>7. Coordonarea și aprobarea profilului informațional de export și a listei finale de potențiali parteneri (importatori).</p> <p>8. Operatorul economic va furniza companiilor moldovenesti un material informațional (succinct și practic), în varianta electronică, minim 3 slide PPT despre cum să se prezinte la evenimentele B2B pentru a beneficia de un succes sporit de pe urma întâlnirilor.</p> <p>9. Contactarea potențialilor parteneri selectați și familiarizarea lor cu profilul grupului de companii autohtone (companiile vinicole).</p> <p>10. Identificarea unui expert cu experiență de minim 10 ani în comerțul vinului pe piața olandeză. Expertul selectat (coordonat în prealabil cu persoana responsabilă din cadrul ONVV) va asigura organizarea unei scurte sesiuni (briefing) de instruire (30-40 min) cu privire la evoluția și tendințele de consum a vinului pe piața Olandei.</p> <p>11. Raportul comunicării (apelurilor) efectuate de către Consultant, relatarea constantă a progresului</p>	
--	--	---	---	--

		<p>11. Raportul comunicării (apelurilor) efectuate de către Consultant, relatarea constantă a progresului comunicării (săptămânal sau bilunar) cu potențialii importatori. Va fi raportat în mod electronic (document Excel). Se va transmite prin email, la adresa electronică indicată de autoritatea contractantă.</p> <p>12. Invitarea clienților interesați la evenimentul B2B din Olanda. Minimum 25-30 clienți. Prezentarea de către operator economic câștigător, a unei liste de potențiali parteneri care urmează să se întâlnească cu companiile autohtone.</p> <p>13. Se va întocmi un plan de întâlniri detaliat (Meeting Plan), minim 5-8 întâlniri, a câte 20-30 minute fiecare, între companiile vinicole și potențialii parteneri înainte de eveniment. Planul va include și o scurtă descriere a pieței de vinuri din țara-țintă.</p> <p>13. Operatorul economic câștigător va asigura ca fiecare din cele 10 spații de lucru vor fi dotate cu prize (funcționale), pentru a putea conecta calculatorul/laptopul. Totodată, va fi asigurat Wi-Fi gratuit.</p>	<p>comunicării (săptămânal sau bilunar) cu potențialii importatori. Va fi raportat în mod electronic (document Excel). Se va transmite prin email, la adresa electronică indicată de autoritatea contractantă.</p> <p>12. Invitarea clienților interesați la evenimentul B2B din Olanda. Operatorul economic va asigura prezența la eveniment a tuturor partenerilor potențiali din Olanda care vor manifesta interes în a participa la eveniment. Prezentarea de către operator economic câștigător, a unei liste de potențiali parteneri care urmează să se întâlnească cu companiile autohtone.</p> <p>13. Se va întocmi un plan de întâlniri detaliat (Meeting Plan), minim 5-8 întâlniri, a câte 20-30 minute fiecare, între companiile vinicole și potențialii parteneri înainte de eveniment. Planul va include și o scurtă descriere a pieței de vinuri din țara-țintă.</p> <p>13. Operatorul economic câștigător va asigura ca fiecare din cele 10 spații de lucru vor fi dotate cu prize (funcționale), pentru a putea conecta calculatorul/laptopul. Totodată, va fi asigurat Wi-Fi gratuit.</p>	
1.3	Servicii de catering	<p>Porția include:</p> <ul style="list-style-type: none"> -paine : 200 grame; - cascaval în asortiment: 200 grame; -crackeri: 200 grame; 	<p>Porția include:</p> <ul style="list-style-type: none"> -paine : 200 grame; - cascaval în asortiment: 200 grame; -crackeri: 200 grame; 	
1.4	Închirierea mobilierului și accesoriilor necesare pentru eveniment	<p>Evenimentul urmează a fi asigurat cu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mese (200x80 cm) acoperite cu fața de masă albă - 10 buc.; - Mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fata de masa albă; - Scaune tip Bunny- 20 buc; - Pahare pentru degustarea vinului INAO (tip INAO)- 180 buc; - Deversoare (tip deversor coordonat și aprobat cu autoritatea contractantă)- 10 buc; - Ulcioare cu apa (1 L) pe mese- 10 bucăți; -Frapiere mari pentru minim 5 sticle (tip frapiera agreat cu ONVV) – 10 bucăți; - Gheață : 50 KG; - Șervețele pe fiecare masă necesare pentru buna desfășurare a evenimentului; - Urne pentru gunoi- 10 bucăți; 	<p>Evenimentul urmează a fi asigurat cu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mese (200x80 cm) acoperite cu fața de masă albă - 10 buc.; - Mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fata de masa albă; - Scaune tip Bunny- 20 buc; - Pahare pentru degustarea vinului INAO (tip INAO)- 180 buc; - Deversoare (tip deversor coordonat și aprobat cu autoritatea contractantă)- 10 buc; - Ulcioare cu apa (1 L) pe mese- 10 bucăți; -Frapiere mari pentru minim 5 sticle (tip frapiera agreat cu ONVV) – 10 bucăți; - Gheață : 50 KG; - Șervețele pe fiecare masă necesare pentru buna desfășurare a evenimentului; - Urne pentru gunoi- 10 bucăți; 	

		- Table signs- 10 bucăți; - Tirbușoane- 10 bucăți;	- Table signs- 10 bucăți; - Tirbușoane- 10 bucăți;	
1.5	Deservirea evenimentului	Chelneri ce vor acorda suport companiilor participante pe întreaga durată a evenimentului.	Chelneri (2 persoane) ce vor acorda suport companiilor participante pe întreaga durată a evenimentului.	
1.6	Servicii de asigurare a pauzei de cafea	Pe întreaga durată a evenimentului, va fi asigurat în hall-ul hotelului, următoarele: -ceai - 50 porții; -cafea – 50 porții; -biscuiți – 50 porții (1 porție = 100 grame).	Pe întreaga durată a evenimentului, va fi asigurat în hall-ul hotelului, următoarele: -ceai - 50 porții; -cafea – 50 porții; -biscuiți – 50 porții (1 porție = 100 grame).	
1.7	Servicii de aprovizionare cu apa potabilă	Apă plată îmbuteliate în recipiente din plastic a câte 0,5 litri;	Apă plată îmbuteliate în recipiente din plastic a câte 0,5 litri;	
1.8	Elaborarea Raportului după evenimentul B2B	Operatorul economic, va furniza după evenimentul B2B, un raport final, va cuprinde informații detaliate cât și rezultate obținute în cadrul evenimentului desfășurat. Aceasta va conține, inclusiv informația cu privire la: - numărul de participanți (importatori, distribuitori etc.), - contacte colectate, - întâlniri setate și câte au fost realizate, - posibile contracte încheiate, - poze de la eveniment (minim 50) etc. Termen de prezentare: 14 zile calendaristice după eveniment. Raportul va fi prezentat pe suport electronic și pe hirtie, în prealabil coordonat cu reprezentantii ONVV.	Operatorul economic va furniza după evenimentul B2B un raport final ce va cuprinde cuprinde informații detaliate cât și rezultate obținute în cadrul evenimentului desfășurat. Aceasta va conține, inclusive informația cu privire la numărul de participanți (importatori, distribuitori etc.), întâlniri setate și realizate, poze de la eveniment (minim 50), plan de dezvoltare a exportului companiilor autohtone (cum beneficiarii urmează să continue comunicarea cu potențialii parteneri pentru a valorifica la maximum rezultatele întâlnirilor). Termen de prezentare: 14 zile calendaristice după eveniment. Raportul va fi prezentat pe suport electronic și pe hirtie, în prealabil coordonat cu reprezentantii ONVV. Ofertantul realizează că scopul evenimentului B2B este de a organiza și facilita o comunicare eficientă și focalizată cu potențialii parteneri din Olanda. În acest sens, Ofertantul poate face dovada realizării unor proiecte similare, în special organizarea evenimentelor B2B de grup pentru companii vinicole, iar experiența internațională a Ofertantului este una relevantă pentru realizarea serviciilor solicitate - servicii de organizare a unui eveniment B2B matchmaking, conexiune între importatori și distribuitori din Olanda cu 10 producători de vin din Moldova.	
	TOTAL			

Denumirea întreprinderii: Export Partners SRL

Numele, prenumele directorului: Cornel Coșer

Semnatura:



L.Ș¹

¹ Cu dreptul de a nu deține ștampilă conform *Legii cu privire la antreprenariat și întreprinderi, art.3 pct.5*
<http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=311735&lang=1>