

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: ocde-b3wdp1-MD-1551800296516				
Denumirea licitației: Achiziționarea serviciilor de organizare a unui B2B matchmaking (conexiune între importatori și distribuitori din Belgia cu 8 producători de vin din Moldova) eveniment în Belgia.				
Cod CPV	Denumirea serviciilor	Specificarea tehnică deplină solicitată de către autoritatea contractantă	Specificarea tehnică deplină propusă de către ofertant (col. va fi completat de către ofertant)	Standarde de referință
1	2	3	4	5
79952000-2 Achiziționarea serviciilor de organizare a unui B2B matchmaking (conexiune între importatori și distribuitori din Belgia cu 8 producători de vin din Moldova) eveniment în Belgia.				
1.1	Identificarea și închirierea locației	1. Identificarea și închirierea locației. Locația trebuie să aibă spațiu pentru parcare auto. Selectarea locației pentru organizarea evenimentului: - hall-ul unui hotel de 4 stele, cu capacitate maxim 60 persoane (aproximativ 100 m2) în raza orașului Bruxelles, Belgia (bine amenajat, bine luminat, discret). - Evenimentul va avea loc în luna mai 2019. Data exactă de desfășurare va fi coordonată și aprobată cu autoritatea contractantă (maxim până la 8 săptămâni din data semnării contractului). - Durata evenimentului: 1 zi. Locația urmează a fi coordonată și aprobată în prealabil cu autoritatea contractantă.	Sarcina va reprezenta 30% din efortul total al ofertantului – Export Partners SRL. Se va propune un hotel de minim 4 stele (spațiu deschis adaptat evenimentului de B2B, hall aerat, bine iluminat) cu o locație cât mai apropiată de centrul orașului Bruxelles, local care va corespunde cerințelor trecute în specificarea tehnică deplină solicitată de către autoritatea contractantă – ONVV. Data desfășurării evenimentului urmează a fi coordonată cu autoritatea contractantă, dar nu va depăși 8 săptămâni din data semnării eventualei contract dintre ofertant și autoritatea contractantă.	
1.2	Organizare și logistică a evenimentului B2B matchmaking	1. Organizarea evenimentului B2B matchmaking în Belgia, (Bruxelles). Scopul: este de a pune în contact companiile vinicole moldovenești (8 la număr) cu importatori de vin din Belgia. Obiectivul: este de a crește cantitatea și valoarea exportului de vinuri moldovenești pe piața Belgiei.	Sarcina va reprezenta 60% din efortul total al ofertantului – Export Partners SRL. 1. Ofertantul își asumă, în eventualitatea contractului încheiat cu ONVV, organizarea evenimentului B2B în Belgia (Bruxelles) în ideea realizării conexiunii	

		2. În conformitate cu punctul 1.1, operatorul economic va asigura: - mese (200x80 cm) - 9 buc. acoperite cu fața de masă albă; - mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fata de masa albă; - 20 scaune tip Bunny; -180 de pahare pentru degustarea vinului INAO (tipul INAO); - 9 deversoare (tip deversor coordonat și aprobat cu autoritatea contractantă); - 9 ulcioare cu apa (1L) pe mese; -9 frapiere mari pentru minim 5 sticle (tip frapiera agreat cu ONVV) - Gheață : 50 KG; - 3 chelneri ce vor acorda suport companiilor participante pe întreaga durată a evenimentului; - apa plată - 60 buc. îmbuteliate în recipiente din plastic a câte 0,5l l; - 12 porții de gustari, total; 600 gr/portie (paine - 200 gr, cascaval în asortiment- 200 gr, crackeri- 200 gr); - servetele pe fiecare masa; - 9 urne ptu gunoi; - 9 table signs; - 9 tirbusoane; - fiecare din cele 8 spații de lucru vor fi dotate cu prize pentru a putea conecta calculatorul. - ceai, cafea, biscuiti în hall-ul hotelului – câte 50 porții fiecare. - WiFi gratuit. 3. Operatorul economic câștigător va fi responsabil de receptionarea din timp și depozitarea sticlelor de vin în condiții bune la locul desfasurarii evenimentului (temperatura 12-14 C; umiditatea 96%,) 4. Operatorul economic va acorda asistență în determinarea criteriilor de selectare a companiilor vinicole participante la evenimentul B2B matchmaking (maxim 8 companii); 5. Operatorul economic va elabora profilul informațional (descrierea companiei, vinurile, contacte, date de export) în baza informației recepționate de la ONVV si producătorul vinicol.	dintre importatorii și distribuitorii din Belgia cu 8 producători de vin din Republica Moldova. SRL ”Export Partners” reprezintă în Rep. Moldova compania internațională Gateway & Partners (http://gatewaypartners.net/) cu sediul central în Riga, Letonia. Export Partners (Gateway & Partners Moldova) dispune de autonomie financiară și operațională deplină, este independentă de careva entități locale sau internaționale, dispune de cod fiscal, cod TVA, sediu, fondatori locali neafiliați oricăror instituții publice/de stat. Gateway & Partners este recunoscută la nivel regional ca lider in prestarea serviciilor de dezvoltare a exportului. Portofoliul impresionant de clienți și proiecte implementate (peste 1000 de clienți si peste 2000 de proiecte realizate) au permis Consultantului sa contribuie de mai bine de 14 ani la dezvoltarea sustenabila a exportului spre diverse destinații (peste 47 de state ale lumii). Expertiza larga pe industrii, precum si angajații companiei, care vorbesc mai mult de 15 limbi, au demonstrat rezultate foarte bune in dezvoltarea exportului. Proiectele implementate de Export Partners au contribuit direct la dezvoltarea exportului spre așa destinații ca: Romania, Italia, Cehia, Slovacia, Germania, pentru așa clienți ca Regina Naturii (export confirmat in Germania), Gelibert (export spre România), Cascom Lux (proiecte în Italia și Ucraina), Viorica-Cosmetic etc. 2. Pentru buna desfășurare a evenimentului B2B în Belgia și în virtutea celor mai bune practici promovate, Ofertantul se angajează să asigure următoarele (în locația de desfășurarea a evenimentului): -mese (200x80 cm) - 9 buc. acoperite cu fața de masă albă;	
--	--	--	---	--

		6. Identificarea și elaborarea unei liste cu potențiali parteneri (25-30 de companii importatoare de vin din Belgia per grup de vinificatori locali per eveniment/țară) în concordanță cu următoarele criterii: a) scurtă descriere, b) managementul companiei, c) cifra de afaceri (unde este posibil); Potențialii parteneri urmează a fi structurați pe canale de vânzări – importatori, distribuitori, HORECA etc. 7. Operatorul economic va asigura și garanta prezența la eveniment a 25-30 importatori agreeți de către părți. 8. Coordonarea și aprobarea profilului informațional de export și a listei finale de potențiali parteneri (importatori). 9. Operatorul economic va furniza companiilor moldovenesti un material informational (succint și practic), in varianta electronica, minim 3 slide Ppt despre cum să se prezinte la evenimentele B2B pentru a beneficia de un succes sporit de pe urma întâlnirilor. 10. Contactarea potențialilor parteneri selectati și familiarizarea lor cu profilul grupului de companii autohtone (companiile vinicole). 11. Identificarea unui expert cu experiență de minim 10 ani în comerțul vinului pe piața belgiană. 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 Belgiei. 12. Raportul comunicării (apelurilor) efectuate de către Consultant, relatarea constantă a progresului comunicării (săptămânal sau bilunar)cu potential importatori. Va fi raportat în mod electronic (document Excel). Se va transmite prin email, la adresa electronica indicată de autoritatea contractanta. 13. Invitarea clientilor interesati la evenimentul B2B din Belgia. Minimum 25-30 clienți. Prezentarea de către operator economic câștigător, a	- mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fata de masa albă; - 20 scaune tip Bunny; -180 de pahare pentru degustarea vinului INAO (tipul INAO); -9 deversoare (tip deversor coordonat cu ONVV); -9 ulcioare cu apa (1L) pe mese; -9 frapiere mari pentru minim 5 sticle (tip frapiera agreeat cu ONVV) - Gheață : 50 KG; -3 chelneri ce vor acorda suport companiilor participante pe întreaga durată a evenimentului; - apa plată - 60 buc. îmbuteliate în recipiente din plastic a câte 0,5l l; - 12 porții de gustări, total; 600 gr/porție (pâine - 200 gr, cașcaval în asortiment- 200 gr, crackeri- 200 gr); - șervețele pe fiecare masă; - 9 urne pentru gunoi; - 9 table signs; - 9 tirbușoane; - fiecare din cele 8 spații de lucru vor fi dotate cu prize pentru a putea conecta calculatorul. - ceai, cafea, biscuiți în hall-ul hotelului – câte 50 porții fiecare. - Wi-Fi gratuit. 3. Ofertantul își asumă organizarea recepționării din timp și depozitarea sticlelor de vin în condiții bune în locația desfășurării evenimentului (condiții cum ar fi temperatura de 12-14⁰ C; umiditatea 96%). 4. Ofertantul va acorda asistență ONVV în determinarea criteriilor de selectare a companiilor vinicole care urmează să participe la evenimentul B2B organizat în Bruxelles, Belgia (maxim 8 companii). Vor fi propuse așa criterii relevante precum – mărimea companiei, tipul de produs (vinuri de calitate care să corespundă cu eventualele cerințe ale potențialilor parteneri belgieni, de ex. vinuri roșii seci), potențialul de export al companiei (experiență de export, produse și personal pregătite pentru operațiuni de export etc.) ș.a.	
--	--	---	--	--

		unei liste de potențiali parteneri care urmează să se întâlnească cu companiile autohtone. 14. 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. 15. Se va asigura asistenta pentru beneficiari la eveniment. La eveniment se va delega minimum 1 persoană din partea operatorului economic câștigător.	5. Ofertantul va elabora profilul informațional/ profilul de export (cifre-cheie, descrierea companiei, vinurile companiei, date despre export, avantaje competitive, clienți și parteneri, date de contact) pentru fiecare companie moldovenească ce urmează să participe la evenimentul B2B din Belgia, în baza informației recepționate de la ONVV și de la producătorul vinicol. 6. Ofertantul va identifica și elabora lista cu potențiali parteneri belgieni (25-30 de companii importatoare de vin din Belgia per grup de vinificatori locali) pornind de la următoarele criterii: scurtă descriere a companiei, managementul companiei, localizarea companiei, cifra de afaceri (unde este posibil), toate companiile din listă urmând a fi structurate pe canale de vânzări, precum importatori, distribuitori, angrosiști, HORECA, retail etc. Ofertantul va coordona împreună cu companiile vinicole moldovenești profilul informațional de export al fiecărei companii și lista de potențiali parteneri belgieni (importatori) cu care va urma demararea comunicării . Ofertantul va asigura prezența la eveniment a tuturor partenerilor potențiali din Belgia care vor manifesta interes în a participa la eveniment. 7. Ofertantul va furniza companiilor moldovenești un material informațional (relevant, practic și succint), în formă electronică, minim 3-4 slide-uri în format PPT, despre cum să se pregătească de și cum să se prezinte la evenimentul B2B din Belgia pentru a beneficia de un succes sporit de pe urma întâlnirilor organizate în Bruxelles. 8. Ofertantul va contacta potențialii parteneri selectați și va realiza familiarizarea acestora cu profilul grupului de companii autohtone (companiile vinicole). Cel puțin o dată la două săptămâni Ofertantul va prezenta grupului de companii autohtone (și ONVV) progresul privind realizarea proiectului. Raportul comunicării (apelurilor)	
--	--	--	---	--

			efectuate de către Ofertant, relatarea constantă a progresului comunicării cu potențialii importatori se va realiza. Progresul va fi raportat în mod electronic (document Excel), transmis prin email la adresa electronică indicată de ONVV. 9. Ofertantul urmează să identifice un expert cu experiență de minim 10 ani în comerțul vinului pe piața belgiană, expertul selectat (coordonat în prealabil cu ONVV) urmând să asigure organizarea unei scurte sesiuni (briefing) de instruire (30-40 min) cu privire la evoluția și tendințele de consum ale vinului pe piața Belgiei. 10. Realizarea comunicării cu companiile belgieni se va axa pe invitarea partenerilor belgieni interesati într-o potențială colaborare cu companiile autohtone la evenimentul B2B din Belgia. Drept rezultat, Ofertantul va prezenta o listă de potențiali parteneri belgieni care urmează să se întâlnească cu companiile autohtone în cadrul evenimentului B2B. 11. Ofertantul va întocmi, înainte de eveniment, un plan de întâlniri detaliat (de tipul Meeting Plan, Ghid de Întâlniri), care va cuprinde minim 5-8 întâlniri per fiecare companie autohtonă, a câte 20-30 minute fiecare întâlnire organizată între companiile vinicole și potențialii parteneri belgieni. Planul de întâlniri va include și o scurtă descriere a pieței de vinuri din Belgia. 12. Ofertantul va asigura asistență pentru beneficiari la eveniment, prin delegarea a minimum 1 persoană din partea Ofertantului.	
--	--	--	---	--

1.3	Elaborarea Raportului dupa 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 si pe hirtie, în prealabil coordonat cu reprezentantii ONVV.	Sarcina va reprezenta 10% din efortul total al ofertantului – Export Partners SRL. Ofertantul va furniza după evenimentul B2B din Belgia un raport final ce va cuprinde informații despre evenimentul desfășurat. Aceasta va conține 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). Ofertantul realizează că scopul evenimentului B2B este de a organiza si facilita o comunicare eficientă și focusată cu potențialii parteneri din Belgia. 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 Belgia cu 8 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 antreprenoriat si întreprinderi, art.3 pct.5*