

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: 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.				
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	Identificarea și închirierea locației. Locația trebuie să aibă spațiu pentru parcare auto necesară pentru buna desfășurare a evenimentului. Selectarea locației pentru organizarea evenimentului: - 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 până la 8 săptămâni din data semnării contractului). - Durata evenimentului: 1 zi. Locația urmează a fi coordonată și aprobată în prealabil cu autoritatea contractantă.	Pentru buna desfășurare a evenimentului propunem ca și locație hotelul Casa, amplasat în zona centrală a Amsterdamului și dispune de infrastructura necesară solicitată în caietul de sarcini.	
1.2	Servicii de organizare și asigurarea logisticii al evenimentului	Organizarea evenimentului B2B matchmaking în Amsterdam, (Olanda). Scopul: este de a pune în contact companiile vinicole moldovenești (10 la număr) cu importatori de vin din Olanda.	Pentru a asigura realizarea obiectivului propus Tatrabis va subcontracta un expert în domeniul vinicol și a promovării acestuia pe piața Țărilor de Jos. Expertul propus de către Tatrabis este doamna Ghislaine Melman.	

	Obiectivul: este de a crește cantitatea și valoarea exportului de vinuri moldovenesti pe piața Olandei. 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%,); 2. Operatorul economic va acorda asistență în determinarea criteriilor de selectare a companiilor vinicole participante la evenimentul B2B matchmaking (maxim 10 companii); 3. Operatorul economic va elabora profilul informațional (descrierea companiei, vinurile, contacte, date de export) în baza informației recepționate de la ONVV și producătorul vinicol. 4. 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); 5. Potențialii parteneri urmează a fi structurați pe canale de vânzări – importatori, distribuitori, HORECA etc. 6. Operatorul economic va asigura și garanta prezența la eveniment a 25-30 importatori agreeați de către parți. 7. Coordonarea și aprobarea profilului informațional de export și a listei finale de potențiali parteneri (importatori). 8. Operatorul economic va furniza companiilor moldovenesti un material informațional (succint 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. 9. Contactarea potențialilor parteneri selectați și familiarizarea lor cu profilul grupului de companii autohtone (companiile vinicole). 10. 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	Prezentarea pieței vinicole a Olandei cât și prezentarea potențialilor parteneri pentru producătorii din Republica Moldova va fi oferită de către domnul Fred Nijhuis, un expert vinicol care a vizitat recent Republica Moldova pentru un info trip vinicol și posedă informația necesară despre vinurile moldovenești care o va oferi publicului din Olanda.
--	--	---

		asigura organizarea unei scurte sesiuni (briefing) de instruire (30-40 min) cu privire la evoluția și tendințele de consum a vinului pe piața Olandei. 11. Raportul comunicării (apelurilor) efectuate de către Consultant, relatarea constantă a progresului comunicării (săptămânal sau bilunar) cu potențial importatori. Va fi raportat în mod electronic (document Excel). Se va transmite prin email, la adresa electronică indicată de autoritatea contractantă. 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. 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. 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.	
1.3	Servicii de catering	Porția include: -paine : 200 grame; - cascaval în asortiment: 200 grame; -crackeri: 200 grame; Evenimentul urmează a fi asigurat cu: - Mese (200x80 cm) acoperite cu fața de masă albă - 10 buc.; - Mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fața de masă 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;	Serviciile de catering vor fi oferite conform specificațiilor din caietul de sarcini.
1.4	Închirierea mobilierului și accesoriilor necesare pentru eveniment	Evenimentul urmează a fi asigurat cu: - Mese (200x80 cm) acoperite cu fața de masă albă - 10 buc.; - Mese de cocktail – 5 buc. acoperite cu fața de masă 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;	Închirierea mobilierului și accesoriilor necesare pentru eveniment se vor oferi conform specificațiilor din caietul de sarcini cu diferența în tipul paharelor oferite. In caietul de sarcini se solicită pahare tip INAO, Tatrabis propune pahare tip L' esprit du vin, dar avem posibilitatea să oferim și pahare INAO.

		- Servetele pe fiecare masă necesare pentru buna desfășurare a evenimentului; - Urne pentru gunoi- 10 bucăți; - Table signs- 10 bucăți; - Tirbușoane- 10 bucăți;	- Servetele pe fiecare masă necesare pentru buna desfășurare a evenimentului; - Urne pentru gunoi- 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.	Deservirea evenimentului se va face în corespundere cu caietul de sarcini.	
1.6	Servicii de asigurare 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).	Pauza de cafea va fi oferită conform specificațiilor din caietul de sarcini.	
1.7	Servicii de aprovizionare cu apă potabilă	Apă plată îmbuteliată în recipiente din plastic a câte 0,5 litri;	Apa va fi oferită conform specificațiilor din caietul de sarcini.	
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 reprezentanții ONVV.	Raportarea detaliată la fiecare etapă de realizare a evenimentului va fi oferită de către coordonatorul proiectului din cadrul companiei, persoanei responsabile de la ONVV prin e-mail. Raportul final cu toată informația solicitată în caietul de sarcini va fi oferită pe suport digital în termen de 14 zile de la finalizarea evenimentului.	
	TOTAL			

Denumirea întreprinderii: IM Tatra-Bis SRL

Numele, prenumele directorului: Scorțescu Eugeniu

Semnatura:

