

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 3	80510000-2	Modulul 3 E-COMERT (16 ore academice)	Republica Moldova	Purple Media SRL	conform caietului de sarcini	Program de instruire de 16 ore academice, construit ca un proces practic de analiză, proiectare și dezvoltare a comerțului electronic și structurat în 7 blocuri: 1. Esența, caracteristicile, modelele și tendințele comerțului electronic – evoluție, tendințe, comportamentul consumatorului și modele B2C, B2B, D2C, marketplace, dropshipping și modele hibride. 2. Canalele de vânzări online – magazin online (webshop), marketplace și rețele sociale; avantaje, limite, costuri, control asupra clientului și alegerea canalelor potrivite. 3. Cadrul legal, încrederea și securitatea – cerințe aplicabile comerțului electronic, informarea consumatorului, politici de livrare/retur, protecția datelor, plăți și securitatea tranzacțiilor. 4. Funcționarea și organizarea	

					proceselor operaționale – pregătirea ofertei, catalog și stocuri, comandă, procesare, logistică, livrare, plăți, relațiile cu clienții, returnări, reclamații și responsabilități. 5. Marketingul în comerțul electronic, traseul clientului și conversia – profilul clientului, oferta, traseul clientului (Customer Journey), canale de atragere, pagini de produs/ofertă, conținut, publicitate, retargetare, comunicare post-vânzare și utilizarea instrumentelor bazate pe inteligență artificială. 6. Măsurarea rezultatelor și rentabilitatea – venituri, costuri, marjă, cost de atragere, valoarea medie a comenzii, rata de conversie, comenzi repetate, returnări, rentabilitate și indicatori de performanță (KPI). 7. Atelier de integrare – analiza situației proprii afaceri, identificarea punctelor de ruptură și elaborarea planului practic de dezvoltare a comerțului electronic. Metodologie: explicație → demonstrație/studiu de caz → aplicare pe propria afacere → feedback → rezultat concret. Exercițiile vor fi adaptate nivelului de maturitate digitală și modelului de business al participanților. Rezultatul final: Plan practic de dezvoltare a comerțului electronic, care integrează modelul de business, canalele de vânzare, traseul clientului, procesele operaționale, conformitatea și securitatea, marketingul, indicatorii de performanță și acțiunile prioritare de implementare.	
--	--	--	--	--	--	--

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