



Wieluń, dnia 28.03.2014r.

PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWO-USŁUGOWE  
JANUSZ CIOSEK WIELKA REKLAMA  
ul. Wojska Polskiego 45  
98-300 Wieluń  
NIP 8320002720  
Tel/fax 438433290  
e-mail: [biuro@wielkareklama.eu](mailto:biuro@wielkareklama.eu)

 **wielkareklama.eu**  
P.P.H.U. Janusz Ciosek Wielka Reklama  
98-300 Wieluń, ul. Wojska Polskiego 45  
tel./fax +48 43 843 32 90 | e-mail: [biuro@wielkareklama.eu](mailto:biuro@wielkareklama.eu)  
NIP PL 832 000 27 20 | Regon 730018779

## ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup usług doradczych dla rynku niemieckiego, włoskiego i brytyjskiego, obejmujących wyselekcjonowanie potencjalnych partnerów handlowych oraz sporządzenie raportów z przeprowadzonych działań.

Zakup tych usług dofinansowany jest w ramach Działania 6.1 „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 2 kwietnia 2012 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. z 2012 r., poz. 438, z późn. zm.).

Tytuł projektu:

**Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie P.P.H.U. Janusz Ciosek Wielka Reklama**

Nr wniosku o dofinansowanie: **WND-POIG.06.01.00-10-057/13**

### Usługi doradcze dot. rynku niemieckiego

Zakres usług powinien obejmować:

- wyselekcjonowanie potencjalnych partnerów handlowych (w szczególności podmioty z branży reklamowej oraz wystroju wnętrz), zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- sporządzenie raportu z przeprowadzonych działań z prezentacją ostatecznie wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych, zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- ilość godzin doradczych: 400.

### Usługi doradcze dot. rynku włoskiego

Zakres usług powinien obejmować:

- wyselekcjonowanie potencjalnych partnerów handlowych (w szczególności podmioty z branży reklamowej oraz wystroju wnętrz), zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- sporządzenie raportu z przeprowadzonych działań z prezentacją ostatecznie wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych, zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- ilość godzin doradczych: 400.



### Usługi doradcze dot. rynku brytyjskiego

Zakres usług powinien objąć:

- wyselekcjonowanie potencjalnych partnerów handlowych (w szczególności podmioty z branży reklamowej oraz wystroju wnętrz), zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- sporządzenie raportu z przeprowadzonych działań z prezentacją ostatecznie wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych, zainteresowanych spotkaniem się i omówieniem warunków ewentualnej współpracy,
- ilość godzin doradczych: 400.

**Zakłada się objęcie działaniami selekcji około 400 potencjalnych partnerów handlowych dla każdego z rynków (niemiecki – około 400 podmiotów, włoski – około 400 podmiotów, brytyjski – około 400 podmiotów).**

Wymagany termin realizacji zamówienia do 29.08.2014r. Realizacja poszczególnych usług doradczych musi przebiegać zgodnie z przedstawionym harmonogramem:

NR	Usługa doradcza	Termin realizacji
1	Usługi doradcze z zakresu wyselekcjonowania potencjalnych partnerów handlowych dot. rynku niemieckiego	do 20.05.2014
2	Usługi doradcze z zakresu wyselekcjonowania potencjalnych partnerów handlowych dot. rynku włoskiego	do 20.06.2014
3	Usługi doradcze z zakresu wyselekcjonowania potencjalnych partnerów handlowych dot. rynku brytyjskiego	do 29.08.2014

Finalnym produktem usług powinny być **3 raporty** po 1 dla każdego rynku docelowego. Każdy z raportów powinien zawierać następujące dane o wyselekcjonowanych partnerach handlowych: nazwę rejestrową, adres siedziby, numer telefonu, numer faksu, adres email, adres strony internetowej, dane kontaktowe osoby decyzyjnej w zakresie współpracy oraz informację w zakresie profilu działalności.

Na raportach powstałych po wyświadczeniu usług powinna być zamieszczona informacja o fakcie realizacji projektu ze środków POIG zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (Dz. Urz. UE L 371 z 27.12.2006).

Wraz z przekazaniem finalnego raportu dla poszczególnych usług doradczych z zachowaniem terminu realizacji, Wykonawca przekazuje Zamawiającemu fakturę za świadczoną usługę oraz zostanie podpisany protokół zdawczo-odbiorczy.



Złożona oferta powinna zawierać:

1. nazwę i adres oferenta,
2. datę sporządzenia,
3. termin ważności oferty,
4. informację na temat zakresu usług,
5. informacje na temat maksymalnego terminu realizacji zlecenia,
6. cenę jednej godziny doradczej dla każdej z usług oraz cenę całkowitą netto i brutto za wykonanie usług objętych zapytaniem,
7. informację na temat maksymalnego terminu płatności,
8. informację na temat zagwarantowanej ilości wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych oddzielnie dla rynku niemieckiego, włoskiego i brytyjskiego (brane pod uwagę będą tylko oferty, w których Oferent zagwarantował wyselekcjonowanie co najmniej 400 potencjalnych partnerów handlowych dla każdego rynku docelowego)
9. informację na temat ilości osobistych spotkań/konsultacji Oferenta w siedzibie zamawiającego w ujęciu tygodniowym (ilość/tydzień),
10. Oświadczenie Oferenta o braku powiązań osobowych lub kapitałowych z Zamawiającym (Załącznik 1)
11. Potwierdzony za zgodność z oryginałem aktualny wypis z właściwego rejestru lub CEIDG.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta i/lub być opatrzona pieczętą firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta, według zasad reprezentacji.

Oferta powinna być ważna minimum do 30.04.2014r. Nie dopuszcza się składania ofert częściowych.

Oferta powinna być dostarczona w wersji papierowej za potwierdzeniem odbioru na adres siedziby firmy wskazany na pierwszej stronie, pocztą lub kurierem.

Zapytanie ofertowe zamieszczono również na stronie internetowej i w siedzibie firmy w miejscu publicznie dostępnym.

Termin składania ofert upływa w dniu: 14.04.2014 r. o godz. 15.00.

Oferty dostarczone po określonym wyżej terminie nie będą rozpatrywane. W trakcie trwania konkursu ofert nie będą udzielane informacje, które mogłyby mieć wpływ na treść składanych ofert.

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Cena łączna netto za wykonanie usług objętych zapytaniem ofertowym	<ul style="list-style-type: none"> <li>• do 180.000 zł netto – 50 pkt.</li> <li>• pow. 180.000 zł netto – 0 pkt.</li> </ul>	50
2	Ilość wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych - dotyczy rynku niemieckiego	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie największej liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 7,5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie drugiej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który</li> </ul>	7,5



		<p>zagwarantował wyselekcjonowanie trzeciej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 2,5 pkt.,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozostałe oferty – 0 pkt.</li> </ul>	
3	Ilość wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych - dotyczy rynku brytyjskiego	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie największej liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 7,5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie drugiej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie trzeciej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 2,5 pkt.,</li> <li>• Pozostałe oferty – 0 pkt.</li> </ul>	7,5
4	Ilość wyselekcjonowanych potencjalnych partnerów handlowych - dotyczy rynku włoskiego	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie największej liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 7,5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie drugiej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 5 pkt.,</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zagwarantował wyselekcjonowanie trzeciej w kolejności liczby potencjalnych partnerów handlowych (wartość powyżej 400) – 2,5 pkt.,</li> <li>• Pozostałe oferty – 0 pkt.</li> </ul>	7,5
5	Osobiste konsultacje w siedzibie firmy w okresie realizacji umowy w celu raportowania i bieżącego uzgadniania procesu selekcjonowania potencjalnych partnerów handlowych.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zobowiązał się do osobistego kontaktowania się w siedzibie firmy Zamawiającego min. 3 razy w tygodniu – 27,5pkt.</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zobowiązał się do osobistego kontaktowania się w siedzibie firmy Zamawiającego 2 razy w tygodniu – 14 pkt.</li> <li>• Oferta przedstawiona przez Oferenta, który zobowiązał się do osobistego kontaktowania się w siedzibie firmy Zamawiającego 1 raz w tygodniu – 7 pkt.</li> <li>• Pozostałe oferty – 0 pkt.</li> </ul>	27,5
		Razem	100





Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria. W przypadku uzyskania takiej samej ilości punktów przez dwie oferty, o miejscu na liście rankingowej zadecyduje termin złożenia oferty (wcześniej złożona oferta – wyższe miejsce). Zamawiający dopuszcza możliwość podjęcia negocjacji warunków zlecenia przed podpisaniem umowy z wybranym wykonawcą.

Janusz Ciosek

.....  
Podpis



**wielkareklama.eu**  
P.P.H.U. Janusz Ciosek Wielka Reklama  
98-300 Wleluń, ul. Wojska Polskiego 45  
tel./fax +48 43 841 32 90 | e-mail: biuro@wielkareklama.eu  
NIP PL 832 000 27 20 | Regon 730018779