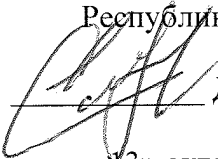


Утверждаю:
 Директор Фонда развития
 Республики Хакасия

 Д.А. Пауль
 «13» октября 2021г.

Техническое задание № 47

на оказание услуг по проведению мастер-классов в рамках комплексной услуги «Знание № 2» для субъектов малого и среднего предпринимательства

Заказчик	Фонд развития Хакасии
Наименование структурного подразделения	Центр поддержки малого и среднего предпринимательства (далее-Центр поддержки МСП)
Дата, время, место приема предложений на оказание услуг	<p>Предложение на оказание услуг предоставляются до 18.00 местного времени 19.10.2021 нарочно, почтовым отправлением (экспресс-почтой) по месту нахождения Фонда по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, пр. Дружбы Народов, д. 2а (Фонд развития Республики Хакасия), либо направляются через электронный документооборот Контур Диадок, заверенные усиленной квалифицированной электронной подписью, с приложением заверенных надлежащим образом документов и сведений.</p> <p>Предложение на оказание услуг, предусмотренных техническим заданием, должно быть оформлено единым документом и содержать следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, физического лица; - стоимость и объем оказываемых услуг, предусмотренных техническим заданием.
Наименование и объем услуг	<p>Исполнитель принимает на себя следующие обязательства:</p> <p>1. Оказание услуги по проведению мастер-классов (далее – информационно-обучающее мероприятие) в составе комплексной услуги «Знание № 2 - маркетинг (мастер-класс)».</p> <p>Проведение для субъектов малого и среднего предпринимательства 13 мастер-классов 10 в онлайн и 3 в офлайн формате по темам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение стратегии и тактики продвижения. 2. Поиск стратегически привлекательного сегмента. 3. Выбор позиционирования и создание позиционной площадки. 4. Выбор постоянных и переменных маркетинговых коммуникаций. 5. Психология цвета в маркетинговой коммуникации. 6. Выявление и проработка проблем клиента в допродажном и постпродажном обслуживании. 7. Обучение как часть маркетинговой коммуникации. 8. Маркетинговые функции сайта. 9. Классификация и портрет информационных каналов. 10. Моделирование рекламоносителя. Расчет эффективности рекламоносителя. 11. Событийные мероприятия в системе продвижения. 12. Подведение итогов по курсу. Доклады-презентации и итоговая аттестация. Групповая работа и экспертная оценка. 13. Обратная связь по курсу. Проблемный семинар и разбор кейсов. (далее –

мастер-класс) и консультационных услуг.

Общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей комплексной услуги – не менее 100.

Объем услуг:

1) Формирование списка участников каждого информационно-обучающего мероприятия по форме заказчика;

2) Проведение каждого онлайн мастер-класса продолжительностью не менее 2 (двух) астрономических часов, а офлайн мастер-класс продолжительностью не менее 4 (четырёх) астрономических часов.

3) Рассмотрение в рамках информационно-обучающих мероприятий вопросов по темам:

1. Что нужно знать, прежде чем приступить к продвижению?

Виды продукта на рынке и различие в их продвижении. Ценовые категории и особенности продвижения для разной цены. Виды каналов сбыта. Определение стратегии и тактики продвижения.

2. Как понять, кого мы зовём, а кого не выгоняем?

Целевая аудитория. Поиск стратегически привлекательного сегмента. Технология сегментирования и выбора привлекательного сегмента. Построение портрета целевой аудитории в B2B и B2C.

3. Как отличаться от конкурентов и привлекать своего покупателя?

Технология поиска позиционирования. Ответ на вопрос «Зачем продукт?» и «Кто мы?». Выбор позиционирования и создание позиционной площадки.

4. Как малобюджетно и эффективно привлечь и удержать клиента?

Выбор постоянных и переменных маркетинговых коммуникаций. Ориентация на сбыт и репутацию. Регулярность и частота проведения мероприятий.

5. Как выбрать цвет для фирменного стиля так, чтобы привлекать Клиента?

Психология цвета в маркетинговой коммуникации. Технология выбора основного и дополнительных цветов.

6. Как предложить клиенту то, чего нет у конкурентов?

Внимательный к клиенту сервис. Выявление и проработка проблем клиента в допродажном и постпродажном обслуживании. B2C часть каталога сервисной программы. B2B часть каталога сервисной программы. Сервисные приемы.

7. Как обучить и потом продать?

Обучение как часть маркетинговой коммуникации. Обучение личное и неличное. Технология создания образовательного сериала. Тематическое содержание и интерактивная продукция. Повторное использование контента.

8. Как создать сайт, который будет привлекать и удерживать?

Маркетинговые функции сайта. Создание карты сайта и его главные маркетинговые разделы.

8. Где искать своего клиента?

Классификация и портрет информационных каналов. Поиск и примерка информационных маркетинговых каналов на свою ца.

9. Как создать рекламоноситель, который жаль отправить в спам?

Моделирование рекламоносителя. Расчет эффективности рекламоносителя.

10. Событийные мероприятия в системе продвижения. Мастер-класс по эффективному участию в выставке. Как подготовиться к участию в выставке и эффективно ее отработать? Подготовка к выставке. Алгоритм эффективного участия.

11. Подведение итогов по курсу. Доклады-презентации и итоговая аттестация.

Групповая работа и экспертная оценка.

	<p>12. Обратная связь по курсу. Проблемный семинар и разбор кейсов. Проведение информационно-обучающего мероприятия в офлайн режиме производится на территории Заказчика в центре «Мой бизнес» по адресу: г. Абакан, пр. Др. Народов, 2 А.</p> <p>При ужесточении ограничительных мер, направленных на ограничение распространения новой коронавирусной инфекции, при невозможности проведения мастер-классов вследствие временного приостановления проведения на территории Республики Хакасия публичных и иных мероприятий с очным присутствием граждан, по решению Заказчика, мастер-классы могут быть проведен в онлайн режиме. В случае указанных изменений стоимость услуг подлежит уменьшению.</p>				
Срок оказания услуг	До 10 декабря 2020 г. включительно				
Требования к услугам	<p>Исполнитель при оказании услуг обязан добросовестно, своевременно и качественно исполнить условия заключаемого договора возмездного оказания услуг.</p> <p>Исполнитель обязан предоставить на согласование Заказчику программу мастер-классов и график проведения с указанием даты, времени и места проведения к моменту заключения договора.</p>				
Порядок оплаты услуг	Порядок оплаты услуг будет согласован сторонами при заключении договора между Заказчиком и исполнителем.				
Требования к исполнителю	<p>Исполнитель должен соответствовать следующим требованиям:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Быть правомочным на заключение договора в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: https://egrul.nalog.ru/- ФНС, для физических лиц - реестр недействительных паспортов - http://services.fms.gov.ru/- Главное управление по вопросам миграции МВД России) или законодательством иностранного государства их регистрации (гражданства). 2. Соответствовать требованию (в отношении российского юридического лица) о непроведении ликвидации и отсутствии решения арбитражного суда (в отношении российского юридического лица, индивидуального предпринимателя) о признании банкротом и об открытии конкурсного производства (https://bankrot.fedresurs.ru/- Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, https://kad.arbitr.ru/- картотека арбитражных дел). 3. Соответствовать требованию (в отношении российского юридического лица) об отсутствии сведений в реестрах недобросовестных поставщиков, предусмотренных Федеральным законом № 223-ФЗ от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», и (или) Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок» (http://www.zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html - реестр недобросовестных поставщиков). 4. Деятельность не должна быть приостановлена в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях на день подачи предложений и документов. <p>Исполнитель должен соответствовать следующим критериям:</p> <table border="1" data-bbox="363 1877 1506 2045"> <thead> <tr> <th data-bbox="363 1877 986 1910">Критерии</th> <th data-bbox="994 1877 1506 1910">Подтверждающие документы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="363 1921 986 2045">1. Опыт предоставления аналогичных услуг (опыт проведения семинаров, круглых столов, обучающих мероприятий, тренингов, деловых игр в заявленном</td> <td data-bbox="994 1921 1506 2045">договоры с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании услуг по проведению обучающих</td> </tr> </tbody> </table>	Критерии	Подтверждающие документы	1. Опыт предоставления аналогичных услуг (опыт проведения семинаров, круглых столов, обучающих мероприятий, тренингов, деловых игр в заявленном	договоры с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании услуг по проведению обучающих
Критерии	Подтверждающие документы				
1. Опыт предоставления аналогичных услуг (опыт проведения семинаров, круглых столов, обучающих мероприятий, тренингов, деловых игр в заявленном	договоры с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании услуг по проведению обучающих				

<p>направлении (для лиц, непосредственно проводящих мероприятие)) не менее 2 (двух) последних лет;</p>	<p>мероприятий, заключенных между исполнителем, субъектом МСП (получателем услуг) и организацией инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства с актами приемки оказанных услуг</p>
<p>2. Наличие образования, квалификации участника отбора и/или спикера, участвующего в мероприятии, требуемого для оказания услуг по проведению обучающих мероприятий либо наличие опыта работы в указанной сфере;</p>	<p>дипломы и/или сертификаты, и/или договоры с актами приемки оказанных услуг/выполненных работ</p>
<p>3. Наличие опыта преподавательской деятельности по теме мероприятия/выступления или наличие опыта публичных выступлений на подобных мероприятиях;</p>	<p>договоры и/или прочие документы</p>
<p>4. Наличие положительных рекомендаций/отзывов от контрагентов, которым оказывались аналогичные услуги, либо наличие положительных отзывов в сети Интернет, наличие контактов клиентов, у которых можно получить устное подтверждение оказания услуг и обсудить уровень удовлетворенности качеством услуг.</p>	<p>благодарственные письма и рекомендации, или перечень благодарственных писем и/или рекомендации, и/или перечень контрагентов с указанием тел. для связи</p>
<p>Минимальный размер соответствия требованиям, определенным в качестве критериев для оценки участника процедуры отбора исполнителей при оказании услуг по проведению семинаров, круглых столов, обучающих мероприятий, тренингов, деловых игр – 75%.</p>	
<p>Каждый критерий оценки участников процедуры отбора имеет равнозначный процент. Сумма процентов по всем баллам составляет 100%. Минимальный размер процентов соответствия рассчитывается следующим образом: количество критериев, соответствие которым подтверждено исполнителем, делится на общее количество критериев, предусмотренных для конкретных работ/услуг, и умножается на 100 %.</p>	
<p>Общие требования для документов, подтверждающих соответствие критериям:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Для подтверждения возможности привлечения третьих лиц требуется предоставлять действующие договоры. При пролонгации документы, подтверждающие пролонгацию договора: дополнительное соглашение или при автоматической пролонгации – письмо привлекаемой стороны о том, что правоотношения по договору продолжаются или акты, подтверждающие оказание услуг после истечения срока действия договора. 	
<ul style="list-style-type: none"> • При изменении ФИО сотрудника/ работника по договору ГПХ, а также участника отбора или спикера предоставляется документ, подтверждающий указанные изменения (копия свидетельства о заключении брака/расторжении брака или иной документ). 	
<ul style="list-style-type: none"> • При изменении ФИО/наименования привлекаемого лица предоставляется 	

	<p>документ, подтверждающий указанные изменения (копия свидетельства о заключении брака/расторжении брака или иной документ, решение об изменении наименования юридического лица).</p> <ul style="list-style-type: none"> Документы, подтверждающие соответствие требованиям, определенным в качестве критериев, для оценки участника процедуры отбора предоставляются на русском языке либо на иностранном языке с приложением заверенного перевода.
Порядок сдачи-приемки результатов услуг	<p>Не позднее 3 (трех) рабочих дней после оказания услуг Исполнитель предоставляет заказчику акт сдачи-приемки оказанных услуг.</p> <p>К акту прилагается:</p> <ol style="list-style-type: none"> Список участников мастер-классов по форме Заказчика. Акт сдачи-приемки оказанных консультационных услуг с указанием вида консультации и ее стоимости в соответствии с прейскурантом. Видеозапись мастер-классов, проведенных онлайн, скрины с количеством участников, подключившихся к мастер-классам.
Цена услуг (включая НДС/Л и все взносы/все расходы исполнителя, связанные с оказанием услуг) в рублях	<p>Стоимость организации и проведения 11 мастер-классов составляет 400 000 (четыреста тысяч) рублей из расчета стоимости участия одного субъекта малого и среднего предпринимательства в мастер-классе 4 000 (четыре тысячи) рублей при участии в мастер-классах 100 человек.</p> <p>В случае участия в получении услуги большего количества субъектов малого и среднего предпринимательства (более 100), общая стоимость услуг не подлежит изменению.</p> <p>В указанную стоимость входят налоги и сборы, все расходы исполнителя, связанные с выполнением обязательств, предусмотренных техническим заданием.</p>

Сведения и документы, предоставляемые участниками процедуры отбора исполнителей:

- предложение на оказание услуг предусмотренных техническим заданием с указанием следующей информации: фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, физического лица; стоимость и объем поставляемых товаров (оказываемых услуг/выполняемых работ), предусмотренных техническим заданием;

- обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства в случае, если они с поставщиком, исполнителем/подрядчиком состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

- фирменное наименование (наименование), сведения об организационно-правовой форме, о месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), (фамилия, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица, в т.ч. осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица), номер контактного телефона (карточка предприятия);

- копии документов, удостоверяющих личность физических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

- документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника отбора – юридического лица (копия решения о назначении или об избрании либо приказа о назначении физического лица на должность, в соответствии с которым такое физическое лицо обладает правом действовать от имени участника без доверенности (далее – руководитель). В случае если от имени участника размещения заказа действует иное лицо, в составе документов должна содержаться доверенность на осуществление действий от имени участника отбора, заверенную печатью участника

отбора (для юридических лиц) и подписанную руководителем участника отбора или уполномоченным этим руководителем лицом, либо нотариально заверенную копию такой доверенности. В случае, если указанная доверенность подписана лицом, уполномоченным руководителем участника отбора, в составе документов на участие в отборе должен быть приложен документ, подтверждающий полномочия такого лица;

- копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица (для юридических лиц), свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность);

- копия свидетельства о постановке на учет юридического лица в налоговом органе по месту нахождения на территории Российской Федерации (для юридических лиц), копия свидетельства о постановке на учет физического лица в налоговом органе (для физических лиц, в т. ч. осуществляющих предпринимательскую деятельность);

- копии учредительных документов участника отбора (для юридических лиц);

- решение об одобрении или совершении крупной сделки, либо соответствующая справка, если такое одобрение не требуется в соответствии с законодательством;

- копии документов, подтверждающих соответствие поставщика (подрядчика/исполнителя) критериям, установленным в разделе 5 настоящего Положения;

- документы о принадлежности участника отбора к группе компаний и/или подтверждающие право осуществлять деятельность под товарным знаком (при принадлежности участника отбора к группе компаний или осуществлении деятельности под товарным знаком).