



DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Znak sprawy: ZO.POIG.6.1/1_2014

Grodzisk Mazowiecki, dnia 02.10.2014 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NA ORGANIZACJĘ MISJI GOSPODARCZYCH I WYJAZDÓW NA SPOTKANIA Z KLIENTAMI

wydatek w ramach realizacji Projektu pt.
„Rozwój firmy PRO BUSINESS SOLUTIONS poprzez wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu”
realizowanego w ramach osi priorytetowej 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym,
Działania 6.1 „Paszport do eksportu” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013.

(Projekt nr WND-POIG.06.01.00-14-123/13
realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie nr UDA-POIG.06.01.00-14-123/13-00 z dnia 26.06.2014)

Zamawiający:	<p>Beniowski Adam Pro Business Solutions ul. Błękitna 21C 05-825 Grodzisk Mazowiecki</p> <p>e-mail: kontakt@probs.pl</p> <p>NIP: 886-245-93-38 REGON 141350216</p> <p><u>Osoba upoważniona do kontaktu ze strony zamawiającego jest: Adam Beniowski</u> <u>(e-mail: adam.beniowski@probs.pl, tel. 603 764 133)</u></p>
Przedmiot zamówienia:	<p>Przedmiotem zamówienia jest kompleksowa usługa obejmująca:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Organizację i udział w misjach gospodarczych za granicą:<ol style="list-style-type: none">a. zorganizowanie misji – działania organizacyjne i informacyjne, zakup biletów wstępu na targib. organizacja spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi dla każdej z trzech misjic. organizacja podróży służbowych – przelot do miejsca docelowego, zakwaterowanie, transport z lotniska do hotelu, z hotelu na misje/spotkanied. uzyskanie niezbędnych wiz i ubezpieczenia2. Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych<ol style="list-style-type: none">a. organizacja spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi na rynkach docelowychb. organizacja podróży służbowych dla przedstawicieli firmy - przelot do miejsca docelowego, zakwaterowanie, transport z lotniska do hotelu, z hotelu na spotkanie/ac. uzyskanie niezbędnych wiz i ubezpieczenia osób biorących udział w misjach <p><u>SZCZEGÓŁOWY OPIS ZAMÓWIENIA:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą:<ol style="list-style-type: none">a. zorganizowanie misji – działania organizacyjne i informacyjne, zakup biletów



DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

wstępu na targi

Przygotowanie wszystkich materiałów organizacyjnych i informacyjnych związanych ze zwiedzaniem targów podczas misji; zapewnienie obecności na targach poprzez spełnienie wszystkich niezbędnych wymagań formalnych stawianych przez organizatora imprezy dotyczących rejestracji i uczestnictwa przedstawicieli przedsiębiorców (np. wypełnienie oraz wystawienie zgłoszeń, zapisy na wskazane sesje podczas imprezy, zakup biletów wstępu itp.)

Misje w których Zamawiający planuje wziąć udział:

HR Tech Europe, Londyn, Wielka Brytania, marzec 2015
GlobalShop, LAS Vegas, USA, marzec 2015
Cstar Expo, Szanghaj, Chiny, maj 2015

Terminy misji są ustalane przez organizatorów – Zamawiający nie odpowiada za ewentualne zmiany terminów z winy organizatorów.

Czas trwania jednej misji: od 3 dni (1. dzień - przylot do miejsca docelowego, 2. Dzień – odbywanie spotkań, 3. dzień - powrót do Polski) do 7 dni (1. dzień - przylot do miejsca docelowego, 2.- 6. Dzień – odbywanie spotkań, 7. dzień - powrót do Polski)

Ilość osób: w misjach i spotkaniach handlowych będzie brało udział minimum 1, maksimum 3 osoby.

b. organizacja spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi dla każdej z trzech misji

Spotkania: Umówienie spotkań z firmami, przedstawicielami branży FMCG biorącymi udział w targach, pochodzącymi z rynków wskazanych przez Zamawiającego

Minimalna ilość spotkań w każdym kraju docelowym: 3 spotkania

Maksymalna ilość spotkań w jednym kraju docelowym: 5 spotkań

c. organizacja podróży służbowych – przelot do miejsca docelowego, zakwaterowanie, spotkanie

Transport – zorganizowanie przelotu dla uczestników misji –w terminie wskazanym przez Zamawiającego – w obie strony, dokonanie rezerwacji, zapłata za przelot, w imieniu Zamawiającego, zapewnienie transportu na terenie kraju, w którym organizowane jest misja (z lotniska do hotelu, oraz z i do hotelu/miejsca misji)

Nocleg - zorganizowanie dla uczestników misji noclegu w hotelu co najmniej trzygwiazdkowym, w terminie wskazanym przez Zamawiającego, oddalonym od miejsca targów o maksymalnie 10 km –wyszukanie hotelu, dokonanie rezerwacji, zapłata za nocleg w imieniu Zamawiającego

d. uzyskanie niezbędnych wiz i ubezpieczenia

Ubezpieczenie - analizy rynku ubezpieczeń oraz rekomendacja polis ubezpieczeniowych dla uczestników misji w wyznaczonym terminie, dokonanie zakupu ubezpieczenia uczestników misji,





DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Wizy – zorganizowanie wszystkich formalności niezbędnych do uzyskania wizy (jeżeli zachodzi konieczność ich posiadania)

2. Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych

a. organizacja spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi na rynkach docelowych

W ramach wyszukiwania i doboru partnerów na rynkach docelowych Wykonawca zobowiązuje się do realizacji usługi w zakresie organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi na rynkach: Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Rosja, Ukraina

Miejsce spotkań: miejscem spotkania będzie stolica kraju lub miejscowość w promieniu 100 km od stolicy. Zamawiający wymaga organizacji spotkania w miejscu z dostępem do internetu i rzutnika multimedialnego, jako że w trakcie spotkania Zamawiający będzie posługiwał się prezentacjami power point. W przypadku organizacji max. 3 spotkań Zamawiający zastrzega sobie prawo do wskazania miejsca maksymalnie jednego spotkania poza stolicą kraju i w odległości przekraczającej 100 km od stolicy, przy czym Wykonawca zorganizuje transport na to spotkanie.

Czas trwania: od 3 dni (1. dzień - przylot do miejsca docelowego, 2. Dzień – odbywanie spotkań, 3. dzień - powrót do Polski) do 7 dni (1. dzień - przylot do miejsca docelowego, 2.- 6. Dzień – odbywanie spotkań, 7. dzień - powrót do Polski)

Ilość osób: w spotkaniach i podróżach służbowych będzie brało udział minimum 1, maksimum 3 osoby.

Spotkania - umówienie spotkań z potencjalnymi kontrahentami

Minimalna ilość spotkań w każdym kraju docelowym: 1 spotkanie

Maksymalna ilość spotkań w jednym kraju docelowym: 5 spotkań

Terminy: Terminy wyjazdów oraz ich czas i liczba uczestników będą ustalone indywidualnie, na bieżąco, z zastrzeżeniem minimalnych i maksymalnych ilości osób i długości pobytu podanych powyżej. Wszystkie wyjazdy muszą odbyć się w nieprzekraczalnym terminie do 30.06.2015 r.

Zamawiający przekaże wykonawcy w ciągu 30 dni od dnia podpisania umowy pożądany terminarz wyjazdów a następnie wspólnie z wykonawcą ustalą harmonogramy wyjazdów przy czym szczegółowy harmonogram/plan spotkań na poszczególnych rynkach zostanie przez wykonawcę przekazany Zamawiającemu na 20 dni przed rozpoczęciem podróży

b. organizacja podróży służbowych dla przedstawicieli firmy - przelot do miejsca docelowego, zakwaterowanie

W ramach wyszukiwania i doboru partnerów na rynkach docelowych Wykonawca zobowiązuje się do realizacji usługi w zakresie organizacji podróży służbowych do miejsc spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi na rynkach: Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Rosja, Ukraina

Transport – wybór środka transportu, rekomendacja optymalnej opcji pod względem czasu przejazdu, terminu, odległości od miejsca docelowego (miejsce spotkań, noclegów), rezerwacja w wyznaczonym terminie, zakup biletów.







DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

	<p>Nocleg - zorganizowanie dla uczestników spotkań noclegu w hotelu co najmniej trzygwiazdkowym –wyszukanie hotelu, dokonanie rezerwacji, zapłata za nocleg w imieniu Zamawiającego</p> <p>c. <u>uzyskanie niezbędnych wiz i ubezpieczenia</u></p> <p>W ramach wyszukiwania i doboru partnerów na rynkach docelowych Wykonawca zobowiązuje się do realizacji usługi w zakresie organizacji ubezpieczenia i niezbędnych wiz koniecznych podczas podróży służbowych do miejsc spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi na rynkach: Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Rosja, Ukraina</p> <p>Ubezpieczenie - analizy rynku ubezpieczeń oraz rekomendacja polis ubezpieczeniowych dla uczestników misji w wyznaczonym terminie, dokonanie zakupu ubezpieczenia uczestników misji,</p> <p>Wizy – zorganizowanie wszystkich formalności niezbędnych do uzyskania wizy (jeżeli zachodzi konieczność ich posiadania)</p> <p><u>OGÓLNE WARUNKI:</u></p> <p>Rozliczanie będzie się odbywało na podstawie faktur wystawionych przez Wykonawcę. Faktury będą wystawiane po realizacji części składowych zamówienia.</p> <p>Wykonawca zobowiązuje się do dołączenia specyfikacji do każdej wystawionej faktury Specyfikacja będzie zawierać co najmniej: - tabelaryczne wyszczególnienie kosztów jednostkowych, które składają się na łączną kwotę faktury, wraz z podaniem przypisanych im kwoty netto i brutto i podatku VAT oraz ilości sztuk. (przykładowo: 1 Nocleg w hotelu, cena jednostkowazł, ilość szt., kwota netto....., kwota brutto....., podatek VAT.....)</p> <p>Zamawiający może żądać od Wykonawcy dostarczenia biletów lotniczych, biletów wstępu na targi, faktur VAT za noclegi itp.</p> <p>Termin płatności faktury - 30 dni Termin realizacji całej usługi: misje: w terminie odbywania się wybranych targów (październik 2014, marzec 2015 i maj 2015) spotkania z potencjalnymi kontrahentami: maksymalnie do 30 czerwca 2015 roku (terminy poszczególnych wyjazdów ustalone indywidualnie)</p>
<p>Kryteria oceny:</p>	<p><u>Kryterium formalne:</u></p> <p>Warunkiem ubiegania się o realizację zamówienia jest wykazanie doświadczenia w okresie ostatnich 2 lat w zakresie organizacji co najmniej 2 zagranicznych misji gospodarczych oraz organizacji co najmniej łącznie 5 spotkań handlowych z partnerami zagranicznymi na następujących rynkach (Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Rosja, Ukraina) przy czym Wykonawca nie jest zobowiązany do wykazania doświadczenia na każdym z ww. rynków. Zamawiający dokona weryfikacji spełnienia tego warunku na zasadzie spełnia – nie spełnia na podstawie wypełnionego przez Wykonawcę załącznika nr 2 do niniejszego</p>





DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

	<p>zapytania ofertowego.</p> <p>Kryterium wyboru: cena (100%) punkty przyznane będą wg wzoru:</p> $\text{Cena oferty} = \frac{\text{Cena najniższej oferty}}{\text{Cena badanej oferty}} \times 100$
<p>składanie ofert:</p>	<p>Termin składania ofert: 10.10.2014 (liczy się data wpływu do siedziby Zamawiającego, bądź na skrzynkę mailową podaną w zapytaniu)</p> <p>Oferty, prosimy przekazać na jeden w wymienionych poniżej sposobów:</p> <p><i>osobiście lub za pośrednictwem poczty/kuriera</i> – na adres Zamawiającego – ul. Błękitna 21C, 05-825 Grodzisk Mazowiecki lub <i>za pośrednictwem poczty elektronicznej</i> na adres: kontakt@probs.pl</p>
<p>warunki składania oferty</p>	<p>Na kopercie z ofertą/w tytule wiadomości e-mail należy wpisać: „oferta w ramach Projektu „Rozwój firmy PRO BUSINESS SOLUTIONS poprzez wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu””</p> <p>Ofertę należy złożyć na formularzu ofertowym, stanowiącym załącznik nr 1 do niniejszego zapytania.</p> <p>Nie uznaje się za ofertę informacji podanych w treści wiadomości e-mail.</p> <p>Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych. Zamawiający zastrzega sobie możliwość anulowania zapytania.</p>
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>PRO BUSINESS SOLUTIONS Adam Beniowski 05-825 Grodzisk Mazowiecki ul. Błękitna 21c tel. 603 764 133 NIP 886-245-93-38 REGON 141350216</p> </div> <div style="text-align: right;">  (podpis Zamawiającego) </div> </div>	



DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Załącznik nr 1 do zapytania ZO.POIG.6.1/1_2014 z dnia 2.10.2014

.....
Data, miejsce

FORMULARZ OFERTOWY **NA ORGANIZACJĘ MISJI GOSPODARCZYCH I WYJAZDÓW NA SPOTKANIA Z KLIENTAMI**

wydatek w ramach realizacji Projektu pt.
„Rozwój firmy PRO BUSINESS SOLUTIONS poprzez wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu”
realizowanego w ramach osi priorytetowej 6. Polska gospodarka na rynku międzynarodowym,
Działania 6.1 „Paszport do eksportu” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013.

(Projekt nr WND-POIG.06.01.00-14-123/13
realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie nr UDA-POIG.06.01.00-14-123/13-00 z dnia 26.06.2014)

Nazwa Wykonawcy:

Nazwa:

Adres:

Nr telefonu:

E-mail:

Oferta cenowa Wykonawcy*:

Elementy przedmiotu zamówienia*	Cena netto	Podatek VAT (stawka	Cena brutto
1. Organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą			
2. Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych			
RAZEM			

* oferta cenowa powinna zawierać wszystkie koszty związane z realizacją przedmiotu zamówienia konieczne do poniesienia, także w przypadku kiedy umowa lub obowiązujące przepisy prawa rodzą po stronie Zamawiającego obowiązek ponoszenia dodatkowych kosztów – pochodnych od wynagrodzeń, również wysokość tych kosztów

**Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

Niniejsza oferta jest ważna przez 30 dni licząc od upływu terminu składania ofert

Pieczęćka firmowa oraz czytelny podpis Oferenta





DOTACJE NA INNOWACJE - INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Załącznik nr 2 do zapytania ZO.POIG.6.1/1_2014 z dnia 2.10.2014

.....
Data, miejsce

WYKAZ WYKONANYCH USŁUG

Nazwa Wykonawcy:

Nazwa:

Adres:

Nr telefonu:

E-mail:

oświadczamy, że w okresie ostatnich 2 lat byliśmy organizatorem

- co najmniej 2 zagranicznych misji gospodarczych oraz organizacji

- co najmniej łącznie 5 spotkań handlowych z partnerami zagranicznymi na następujących rynkach: Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania, USA, Rosja, Ukraina. Poniżej przedstawiamy wykaz zrealizowanych usług:

1. Wykaz zrealizowanych misji gospodarczych

Misje gospodarcze	rynek/kraj	rok realizacji
1.		
2.		
3.		

2. Wykaz zrealizowanych spotkań handlowych

Spotkanie handlowe – rodzaj partnera (np. przedsiębiorstwo produkcyjne, przedsiębiorstwo szkoleniowe etc.)	rynek/ kraj	rok realizacji
1		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Pieczęćka firmowa oraz czytelny podpis Oferenta

