



Співфінансується
Європейським Союзом



estdev
From the people of Estonia



Skills4Recovery

ЗАПИТ технічних та цінових пропозицій щодо закупівлі

Послуги у сфері зв'язків із громадськістю, PR (public relation) (код згідно Єдиного закупівельного словника ДК 021:2015: 79340000-9 «Рекламні та маркетингові послуги»)

Проект «Від навчання до працевлаштування: професійне навчання для жінок та інших цільових груп» (далі – Проект) впроваджується Фондом розвитку підприємництва (Business Development Fund) за фінансової підтримки Європейського Союзу, Німеччини, Польщі та Естонії в межах Мультидонорської ініціативи Skills4Recovery, яка реалізується Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH та Solidarity Fund PL (SFPL).

Мультидонорська ініціатива Skills4Recovery спрямована на підтримку навчання та перепідготовку кваліфікованої робочої сили в секторах економіки, важливих для процесу відновлення: будівництво, транспорт, сільське господарство, сфера послуг та виробництво. Ця мета досягається через зміцнення спроможності надавачів послуг професійної освіти пропонувати якісні й орієнтовані на ринок праці освітні послуги, залучати вразливі групи населення і співпрацювати з роботодавцями.

Одним із критично важливих викликів для української економіки в умовах війни в Україні стала нестача робочих рук, особливо серед спеціальностей, які традиційно були затребувані серед чоловіків. Повномасштабна війна уразила ринок праці, суттєво змінила його та змусила шукати нові підходи.

З метою покращення ситуації Фонд розвитку підприємництва реалізовує Проект, що сприятиме підтримці та стабілізації економіки країни в умовах війни.

Проект передбачає перекваліфікацію та максимальне працевлаштування осіб, здебільшого жінок, на спеціалістів, найбільший дефіцит яких відчувають роботодавці у таких сферах як: будівництво, транспорт і логістика, сільське господарство, сфера послуг.

Ця програма допоможе цільовим групам коштом Проекту освоїти нові професії, де вони були раніше менш представлені, та підсилити ринок праці в умовах війни.

Реалізація Проекту передбачає декілька етапів з фокусом на потреби роботодавців.

Зокрема, стадії включатимуть проведення конкурсу **серед малих та середніх підприємств** (потенційних роботодавців) для визначення реальної потреби в кадрах, конкурсний відбір серед центрів професійно-технічної освіти з перепідготовки, процес навчання/перепідготовка, проходження практики та працевлаштування.

З огляду на вищесказане, **Фонд розвитку підприємництва проводить тендер** на закупівлю послуг з комунікаційного супроводження та PR-активностей у межах проекту «Від навчання до працевлаштування: професійне навчання для жінок та інших цільових груп» та запрошує кваліфікованих постачальників інформаційних послуг подати свої пропозиції PR-активностей та цінові пропозиції.

Мета Проєкту:	Заповнити вакантні місця робочих професій на підприємствах-учасниках Проєкту через перепідготовку учасників та покращити ситуацію на ринку праці у попередньо відібраних секторах економіки.
Тривалість Проєкту:	березень – 2025 р. - березень 2026 р. Офіційний захід з презентації першого циклу та презентація старту Проєкту – березень-квітень 2025 року.
Мета комунікаційних заходів:	<ul style="list-style-type: none"> - охопити максимальну кількість малих та середніх підприємств, які працюють у попередньо відібраних секторах економіки та готові долучитися до Проєкту; - інформувати жінок про переваги перекваліфікації та залучити їх до процесу навчання і заміщення вакантних «чоловічих» посад на ринку праці; - донести інформацію про Проєкт до відповідних Центрів професійно-технічної освіти для забезпечення відповідного професійного навчання учасникам; - висвітлити у ЗМІ та соцмережах процес проходження навчання, практики та подальшого працевлаштування учасників Проєкту.
Цільова аудиторія:	<ol style="list-style-type: none"> 1) малі та середні підприємства у таких сферах як: будівництво, транспорт і логістика, сільське господарство, сфера послуг; 2) бізнес асоціації та спілки; 3) працівники робочих професій, здебільшого жінки, які хочуть перекваліфікуватися на інші професії; 4) молодь, яка ще не має відповідних кваліфікаційних навиків, або яка хоче перекваліфікуватися.
Канали комунікації:	ЗМІ (в тому числі і регіональні), соціальні мережі, телеграм-канал, YouTube, офлайн і онлайн зустрічі тощо.
Географія кампанії:	Вся Україна за виключенням тимчасово окупованих територій.
Очікувані результати:	Очікується, що в межах Проєкту орієнтовно 2000 учасників (з них 1200 жінки) успішно пройдуть навчання та перекваліфікацію і, як мінімум, 70% з них будуть працевлаштовані.
Максимальний бюджет договору:	70 000 євро без ПДВ. Договір про надання комунікаційних послуг буде укладено у національній валюті.
Умови оплати за договором:	30 % після укладання договору 50% після звіту про успішно проведений захід старту Проєкту 20% після затвердження фінального звіту за Проєктом
Контактні особи з організаційних та технічних питань:	Ольга Канська, Olha.Kanska@bdf.gov.ua , Марія Гусакова, m.gusakova@bdf.gov.ua



Співфінансується
Європейським Союзом



estdev
From the people of Estonia



Skills4Recovery

Процедура проходить у 2 (два) етапи:

На першому етапі Учасники надають лише документи, які підтверджують відповідність кваліфікаційним вимогам, БЕЗ ЗАЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ (див. додаток 1 до Запиту). **На підготовку документів учасникам надається 7 календарних днів.**

На другому етапі Учасники надають проєкт комунікаційного плану (загальне стратегічне бачення PR-кампанії) та цінові пропозиції (див. додаток 2 до Запиту). **На підготовку пропозиції учасникам надається 10 календарних днів.**

До другого етапу будуть допущені лише учасники, що пройшли перший етап (попередню кваліфікацію).

Тендерні пропозиції будуть оцінюватися за наступним підходом: 70% від загальної оцінки буде надано за якість пропозиції (проєкт комунікаційного плану), 30% - за цінову складову.

Додаток № 1

до Запиту технічних та цінових пропозицій

Найменування предмета закупівлі	Од. виміру	К-ть	Місце надання послуг
Послуги у сфері зв'язків із громадськістю, PR (public relation) (ДК 021:2015 - 79340000-9 «Рекламні та маркетингові послуги»)	Комплекс послуг	1	Україна, 01021, м. Київ, вул. Шовковична, 7-А

Етап 1: Кваліфікаційні вимоги

№ з/п	Вимога	Підтверджуючий документ
1	Бути резидентом або мати юридичне представництво в Україні, та відповідну офіційну реєстрацію	Надати відповідні документи
2	Мати досвід роботи в реалізації проєктів міжнародної технічної допомоги (з ЄС та Урядом Німеччини)	Рекомендаційні листи від замовників (мінімум 3)
3	Працювати у сфері комунікацій не менше 3 років та не перебувати в процесі припинення	Довідка у довільній формі про підтвердження
4	Досвід у розробці комунікаційних планів та стратегій	Надати портфоліо (мінімум 3)
5	Добре розуміти специфіку та проблематику і мати досвід комунікації щонайменше одного релевантного проєкта в освітній сфері	Надати підтвердження у довільній формі
6	Надати менеджера, який добре володіє англійською мовою та має досвід роботи в реалізації проєктів міжнародної технічної допомоги (з ЄС та Урядом Німеччини)	Гарантійний лист у довільній формі
7	Не перебувати у санкційних списках України, ЄС	Довідка у довільній формі
8	Не бути зареєстрованими на тимчасово окупованих територіях України	Надати підтвердження у довільній формі
9	Не мати кінцевого бенефіціарного власника, учасника або учасника (акціонера), частка якого у статутному капіталі становить 10 і більше відсотків, яким є Російська Федерація, громадянин Російської	Надати підтвердження у довільній формі



Співфінансується
Європейським Союзом



estdev
From the people of Estonia



Skills4Recovery

	Федерації, крім тих, які проживають на території України на законних підставах, або юридична особа, створена і зареєстрована відповідно до законодавства Російської Федерації	
10	Надати презентацію Агенції та опис досвіду роботи за 2023-2024 роки	Надати у формі презентації (pdf)
11	Підтвердження середньорічного обороту за 2023 та 2024 роки в розмірі не менше 50 000 євро/рік	Копія фінансової звітності за відповідні роки

Підтверджуючі документи просимо надати до 15.00 18 лютого, на адресу:
Olha.Kanska@bdf.gov.ua та m.gusakova@bdf.gov.ua

Учасники, які пройшли перший етап будуть офіційно повідомлені електронною поштою.



Співфінансується
Європейським Союзом



estdev
From the people of Estonia



Skills4Recovery

Додаток № 2
до Запиту технічних та цінових пропозицій

Етап 2: Технічні вимоги та цінова пропозиція

Потенційний постачальник послуг має підготувати проєкт комунікаційного плану (загальне стратегічне бачення PR-кампанії та перелік запланованих активностей) з ціною за вказані послуги.

Зокрема, комунікаційний план має відповідати цілям і завданням програми та включати сучасні комунікаційні методи для максимального донесення інформації до цільової аудиторії з використанням різних каналів інформування.

Цей план повинен зосереджуватися на таких цілях як: інформування малого та середнього бізнесу про Проєкт з метою залучення його до участі, анонсування стартового та підсумкових заходів, висвітлення перебігу самого Проєкту та його результатів.

Комунікаційні активності мають бути зорієнтовані здебільшого на жінок, донесення до них інформації про можливість зайняти «чоловічу» посаду та її переваги.

За результатами опрацьованих пропозицій з переможцем буде проведено онлайн-зустріч.

На підготовку пропозиції учасникам надається 10 календарних днів з дати офіційного повідомлення Учасника Фондом.

Додаток № 3
до Запиту технічних та цінових пропозицій

Оцінка тендерних пропозицій

Якість кожної Технічної пропозиції буде оцінюватися за шкалою від 0 до 100 балів відповідно до критеріїв, наведених нижче.

Тендерні пропозиції будуть оцінюватися комісією, створеною спеціально для проведення цього конкурсу. До складу комісії входять чотири кваліфіковані спеціалісти, які здійснюватимуть індивідуальну оцінку пропозицій. Загальний бал для кожної пропозиції буде визначений на підставі підсумкових оцінок членів комісії.

Кожен член комісії здійснює оцінювання та присвоює кожній складовій частині пропозиції відповідний бал. Після цього розраховується середнє арифметичне значення, яке визначає підсумкову оцінку тендерної пропозиції.

1.	Концепція та методологія, чіткість пропозиції	Макс. к-ть балів
		70
1.1	Чіткість і логічність стратегії: <ul style="list-style-type: none"> Наскільки чітко сформульована мета та завдання комунікаційного плану. Як добре пропозиція відповідає на потреби і цілі проєкту. Визначення ключових аудиторій та їх сегментація. Визначення ключових меседжів, які повинні бути донесені до цільових аудиторій. 	10
1.2	Інноваційність та креативність: <ul style="list-style-type: none"> Оцінка інноваційних підходів у плані PR-комунікацій. Використання сучасних інструментів і каналів комунікації (перелік каналів і платформ, через які буде здійснюватися комунікація (наприклад, медіа (телебачення, преса тощо), соціальні мережі, блоги, email-маркетинг, відео, події тощо). Креативність у підходах до залучення аудиторії, створення контенту, організації подій чи кампаній. 	30
1.3	План реалізації: <ul style="list-style-type: none"> Наскільки детально прописані етапи реалізації PR-плану, строки виконання. Якість проведення заходів, підготовки матеріалів) План комунікацій в кризових ситуаціях: Опис механізмів швидкого реагування, роботи з медіа. 	10
1.4	Інтеграція із загальним планом проєкту: <ul style="list-style-type: none"> Як добре PR-план інтегрується з іншими аспектами проєкту (маркетинг, стратегічне планування, цілі компанії). 	5
1.5	Оцінка Команди:	15

	<ul style="list-style-type: none"> Професіоналізм і досвід команди, яка буде реалізовувати план (необхідно надати резюме). 	
2.	Цінова пропозиція	30
2.1	Ціна та обґрунтованість витрат: <ul style="list-style-type: none"> Оцінка вартості пропозиції відповідно до запропонованих заходів і необхідних ресурсів. Наскільки ціна відповідає обсягу і якості запропонованих послуг. 	30
		100

Для визначення переможця тендеру, в якому 70% оцінки залежить від якості комунікаційного плану (PR-супроводу), а 30% - від ціни, буде застосовано наступну формулу розрахунку.

Кроки для розрахунку:

1. Оцінка якості (70%):

- Призначається на основі того, як пропозиція оцінюється за критеріями зазначеними вище.
- Встановлюється максимальна оцінка якості (70 балів).
- Пропозиція отримує оцінку (від усіх членів комісії) за якістю на основі порівняння її з іншими пропозиціями.

2. Оцінка ціни (30%):

- Визначається на основі ціни пропозиції.
- Призначається максимальна оцінка ціни (30 балів).
- Оцінка ціни проводиться через порівняння з іншими пропозиціями: чим нижча ціна, тим вища оцінка.