

Rzeszów, 30.08.2022 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/1.2 DOTYCZĄCE USŁUG DORADCZYCH**I. ZAMAWIAJĄCY:****ABERIT - Piotr Bereziewicz**

ul. gen. Mariana Langiewicza 50, 35-021 Rzeszów

NIP: 8652383600, REGON: 180254181

www.aberit.eu

ABERIT - Piotr Bereziewicz zaprasza do złożenia oferty na usług doradczych w ramach projektu pn. „*Wdrożenie modelu biznesowego internacjonalizacji celem podwyższenia konkurencyjności przedsiębiorstwa ABERIT na rynku brytyjskim i amerykańskim.*” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014-2020, Oś Priorytetowa I: Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP. Numer projektu: POPW.01.02.00-18-0047/18.

Postępowanie prowadzone jest w formie zapytania ofertowego **zgodnie z zasadą konkurencyjności** obowiązującą w ramach Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w zakresie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

Postępowanie ofertowe toczy się z zachowaniem zasad wynikających z art. 44 ust. 3 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r., Nr 157, poz. 1240 ze zm.), tj. w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad: uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów i optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.

Niniejsze zapytanie ofertowe zostało zamieszczone na stronie przedsiębiorstwa **ABERIT - Piotr Bereziewicz** pod adresem www.aberit.eu oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

OPIS PRODUKTÓW PODLEGAJĄCYCH INTERNACJONALIZACJI:**Rynki docelowe internacjonalizacji:** Stanu Zjednoczone Ameryki Północnej, Wielka Brytania

- **Abiflow (PM)** – System wspomagający Zarządzanie Projektami współpracujący z dedykowanymi systemami przedsiębiorstwa. Wsparcie pracy zdalnej, przepływu pracy i zadań, a także możliwości integracji z innymi systemami funkcjonującymi w firmie i operowania procesami w systemie Abiflow (PM) za pośrednictwem aplikacji mobilnych, tworzonych na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

Szczegółowy opis przedsiębiorstwa znajduje się pod adresem: www.aberit.eu**II. PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO**

Przedmiotem zapytania ofertowego jest realizacja usług doradczych w zakresie:

1. Doradztwo zmierzające do przygotowania produktów do potrzeb rynków docelowych – część I
2. Doradztwo zmierzające do wyłonienia potencjalnych dystrybutorów/PARTNERÓW HANDLOWYCH rozwiązań firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ na rynkach docelowych – część II
3. Usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej, której adresatami będzie baza firm – potencjalnych dystrybutorów rozwiązań firmy ABERIT - Piotr Bereziewicz , stanowiącą tzw. grupę docelową – część III

Szczegółowy zakres usług:

1. Doradztwo zmierzające do przygotowania produktów do potrzeb rynków docelowych – część I

Doradztwo zmierzające do Przygotowania produktów do potrzeb rynków docelowych.

1. Określenie warunków i wytycznych związanych z rejestracją działalności handlowej w amerykańskich urzędach federalnych i stanowych

- Wykonawca winien zrealizować analizę porównawczą w zakresie formy prowadzenia działalności gospodarczej w USA. W wyniku analizy należy rekomendować 3 najkorzystniejsze formy prowadzenia działalności gospodarczej w USA. Dla wybranych 3 najkorzystniejszych form opodatkowania konieczne jest przedstawienie rekomendacji odnoszących się do: zasad opodatkowania, obowiązków w zakresie prowadzenia księgowości i sprawozdawczości, kosztów obsługi w ramach danej spółki, uwarunkowań prawnych w tym zakresie. Analiza winna uwzględniać m.in. ulgi i zwolnienia podatkowe odnoszące się do przedmiotu działalności Zamawiającego.
- Wykonawca winien zrealizować analizę porównawczą w zakresie zasad opodatkowania prowadzenia działalności gospodarczej w wybranych stanach w USA (najkorzystniejszych dla branży). Analiza porównawcza winna zawierać m.in. symulację w zakresie wysokości opodatkowania i wysokości kosztów prowadzenia obsługi firmy w USA.
- Wykonawca winien opracować komplet dokumentów rejestracyjnych (formularze itp.)

2. Określenie warunków i wytycznych związanych z uzyskaniem amerykańskiego numeru podatkowego EIN

Należy opracować gotowy formularz (wypełniony) wraz z kompletem załączników – gotowy do podpisania w związku z uzyskaniem amerykańskiego numeru podatkowego EIN. Konieczne jest przygotowanie m.in. formularza Internal Revenue Service SS-4 oraz innych dokumentów umożliwiających uzyskanie numeru EIN

3. Określenie warunków i wytycznych związanych z - przeprowadzeniem prawnego procesu legalizacji produktów w USA

Przedmiotem internacjonalizacji jest program AbiFlow (PM) – System wspomagający Zarządzanie Projektami współpracujący z dedykowanymi systemami przedsiębiorstwa. Funkcjonalności systemu AbiFlow (PM): *usystematyzowany sposób potwierdzania i realizacji prac dla Klienta, zwiększenie zaangażowania pracowników w wykonywanie powierzonych obowiązków na wszystkich szczeblach organizacji, usystematyzowanie podstawowych obszarów, działalności organizacji, takich jak sprzedaż, produkcja czy planowanie, usprawnienie systemu decyzyjnego oraz przepływu informacji, obniżenie kosztów działalności oraz zwiększenie różnorodności wytwarzania poprzez zarządzanie procesami w organizacji, zwiększenie wydajności pracy oraz rentowności organizacji, ustanowienie jasnych i przejrzystych uprawnień oraz obowiązków pracowników, zautomatyzowana obsługa faktur sprzedaży umożliwiającą wybór produktów z katalogów lub definiowanie pozycji przy wystawianiu faktury, tworzenie i archiwizację wycen i ofert przygotowanych dla klientów, zwiększenie efektywności i usprawnienie pracy zespołu – współdzielenie informacji, dokumentów. OPROGRAMOWANIE MA FUNKCJĘ INTEGRACJI Z JUŻ DZIAŁAJĄCYM OPROGRAMOWANIEM ORAZ DOSTĘP DO DANYCH WRAŻLIWYCH (TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA)*

W związku z ww. funkcjonalnościami konieczne jest:

- Analiza wytycznych i wymagań w zakresie legalizacji działania oprogramowania ABI FLOW w USA
- Określenie czy na podstawie przepisów prawa w USA konieczny jest proces legalizacji produktów
- Określanie warunków koniecznych do spełnienia w zakresie legalizacji produktów

4. Określenie warunków i wytycznych związanych z pozyskaniem stosownych certyfikatów i pozwoleń w Stanach Zjednoczonych

W związku z ww. funkcjonalnościami oprogramowania AbiFlow należy przeprowadzić analizę koniecznych do uzyskania pozwoleń i certyfikatów w zakresie funkcjonowania oprogramowania na rynku USA. Analiza winna uwzględnić takie aspekty jak:

- Ochrona danych osobowych w aspekcie ich przetwarzania

5. Określenie warunków i wytycznych związanych z uzyskaniem certyfikatów podatkowych upoważniających do pobierania amerykańskich podatków od sprzedaży

W zakresie usługi konieczne jest:

- Analiza wytycznych i wymagań w zakresie uzyskania certyfikatów podatkowych upoważniających do pobierania amerykańskich podatków od sprzedaży. Analiza winna zostać przeprowadzona w odniesieniu do: 3 wybranych stanów w USA, 3 optymalnych form prowadzenia działalności gospodarczej przez Zamawiającego w USA.
- Przygotowanie formularzy wraz z niezbędnymi załącznikami w zakresie uzyskania certyfikatów podatkowych upoważniających do pobierania amerykańskich podatków od sprzedaży.

6. Określenie warunków i wytycznych związanych z ustanowieniem lokalnego przedstawicielstwa przedsiębiorstwa w USA

W zakresie usługi konieczne jest:

- Analiza warunków i wytycznych związanych z ustanowieniem lokalnego przedstawicielstwa przedsiębiorstwa w USA
- Przygotowanie formularzy wraz z niezbędnymi załącznikami w zakresie ustanowienia lokalnego przedstawicielstwa przedsiębiorstwa w USA.

7. Określenie warunków i wytycznych związanych z nawiązaniem współpracy z amerykańskim i brytyjskim dystrybutorem/partnerem handlowym

W ramach usługi należy:

- Opracować wytyczne w zakresie pozyskania partnera handlowego/dystrybutora
- Opracować wymagania, jakie koniecznie musi spełniać dystrybutor/partner handlowy
- Opracować proces nawiązywania współpracy i budowania relacji z partnerem
- Opracować wzór umowy regulującej współpracę
- Opracować warunki finansowe i tabelę wynagrodzenia dla dystrybutora/partnera handlowego
- zbadanie rynku pod kątem ustalenia ceny sprzedaży i wdrożenia produktu AbiFlow na rynku USA i UK
- analiza produktów konkurencji

8. Określenie warunków i wytycznych związanych z zapewnieniem usług serwisowych na rynku USA

W ramach usługi należy:

- Opracować procedurę w zakresie usług serwisowych dla co najmniej 5 wariantów zdarzeń w obszarze serwisu
- Opracować wzory umów o współpracy w zakresie usług serwisowych

9. Określenie warunków i wytycznych związanych z ubezpieczeniem działalności gospodarczej na rynku amerykańskim poprzez uzyskanie amerykańskiej polisy ubezpieczeniowej

W zakresie usługi konieczne jest:

- Analiza wytycznych i wymagań w zakresie ubezpieczenia działalności gospodarczej na rynku amerykańskim poprzez uzyskanie amerykańskiej polisy ubezpieczeniowej.
- Przygotowanie formularzy wraz z niezbędnymi załącznikami w zakresie ubezpieczenia działalności gospodarczej na rynku amerykańskim poprzez uzyskanie amerykańskiej polisy ubezpieczeniowej

10. Przygotowanie dokumentacji marketingowej zgodnej z amerykańskimi wymogami prawnymi oraz przepisami obowiązującymi w Wlk. Brytanii

W ramach usługi należy:

- opracować zestawienie koniecznej do przygotowania dokumentacji marketingowej w USA
 - opracować zestawienie koniecznej do przygotowania dokumentacji marketingowej w Wielkiej Brytanii
- Opracować wzory dokumentacji dla rynku USA (co najmniej: zgody na przetwarzanie danych osobowych, zgody na wykorzystywanie plików cookie, zgody w zakresie przetwarzania danych osobowych do celów marketingowych, regulaminy przetwarzania danych osobowych do celów marketingowych)
- Opracować wzory dokumentacji dla rynku Wielkiej Brytanii (co najmniej: zgody na przetwarzanie danych osobowych, zgody na wykorzystywanie plików cookie, zgody w zakresie przetwarzania danych osobowych do celów marketingowych, regulaminy przetwarzania danych osobowych do celów marketingowych)

2. Doradztwo zmierzające do wyłonienia potencjalnych dystrybutorów/PARTNERÓW HANDLOWYCH rozwiązań firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ na rynkach docelowych – część II

I. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYBORU POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW NA RYNKU USA

A. Zbudowanie bazy danych potencjalnych dystrybutorów

Baza danych winna zawierać co najmniej 15 – potencjalnych dystrybutorów. Wymagania specyficzne w zakresie bazy danych:

- Co najmniej 3 zatrudnionych pracowników (UoP i B2B)
- Co najmniej 5 wdrożeń oprogramowania dla firm produkcyjnych lub usługowych
- Brak w ofercie oprogramowania będącego bezpośrednią konkurencją dla AbiFlow

Baza danych winna zawierać:

- Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
- Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej:
- Dane teleadresowe:
 - ✓ Dane teleadresowe
 - ✓ Domena internetowa,
 - ✓ E-mail firmy,
 - ✓ Numer telefonu firmy,
 - ✓ Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
 - ✓ Szacowane zatrudnienie.

B. Badania marketingowe wśród dystrybutorów w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie dystrybucji oprogramowania AbiFlow na rynku USA

W ramach badań marketingowych należy:

- Wysłać maila z informacją o możliwości współpracy w zakresie dystrybucji AbiFlow na rynku USA do osób decyzyjnych z bazy firm zbudowanej w etapie wcześniejszym
- Wysłać maila z linkiem do filmu prezentującego funkcjonalności AbiFlow
- Zbudować ankietę internetową w zakresie propozycji zmian w AbiFlow oraz pożądanymi funkcjonalnościami
- Opracować raport z przeprowadzonych badań marketingowych

C. Organizacja konsultacji zdalnych wśród dystrybutorów w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie dystrybucji oprogramowania AbiFlow na rynku USA

Należy przeprowadzić konsultacje dla co najmniej 25% firm, dla których zbudowana została baza danych. Konsultacje winny być realizowane z osobą decyzyjną (co najmniej średni szczebel kierowniczy).

W ramach konsultacji należy:

- Zorganizować dla przedstawiciela Zamawiającego spotkanie biznesowe offline lub online z potencjalnym dystrybutorem – za pomocą komunikatora video (ZOOM, TEAMS, WHATSAPP itp.)
- Spotkanie powinno zostać zaplanowane na co najmniej 35 minut
- Przebieg spotkania – omówienie funkcjonalności AbiFlow – prezentacja funkcjonalności – 15 minut. Omówienie możliwości współpracy – 10 minut. Omówienie zakresu zmian w oprogramowaniu – 10 minut.
- Sporządzenie raportów z konsultacji

II. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYBORU POTENCJALNYCH DYSTRYBUTORÓW NA RYNKU WIELKIEJ BRYTANII

A. Zbudowanie bazy danych potencjalnych dystrybutorów

Baza danych winna zawierać co najmniej 5 potencjalnych dystrybutorów. Wymagania specyficzne w zakresie bazy danych:

- Co najmniej 3 zatrudnionych pracowników (UoP i B2B)
- Co najmniej 5 wdrożeń oprogramowania dla firm produkcyjnych lub usługowych
- Brak w ofercie oprogramowania będącego bezpośrednią konkurencją dla AbiFlow
- Występowanie w ofercie oprogramowania będącego komplementarnym dla AbiFlow

Baza danych winna zawierać:

- Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
- Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej:
- Dane teleadresowe:
 - ✓ Dane teleadresowe
 - ✓ Domena internetowa,
 - ✓ E-mail firmy,
 - ✓ Numer telefonu firmy,
 - ✓ Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
 - ✓ Szacowane zatrudnienie.

B. Badania marketingowe wśród dystrybutorów w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie dystrybucji oprogramowania AbiFlow na rynku Wielkiej Brytanii

W ramach badań marketingowych należy:

- Wysłać maila z informacją o możliwości współpracy w zakresie dystrybucji AbiFlow na rynku Wielkiej Brytanii do osób decyzyjnych z bazy firm zbudowanej w etapie wcześniejszym
- Wysłać maila z linkiem do filmu prezentującego funkcjonalności AbiFlow
- Zbudować ankietę internetową w zakresie propozycji zmian w AbiFlow oraz pożądaných funkcjonalności
- Opracować raport z przeprowadzonych badań marketingowych

C. Organizacja konsultacji zdalnych wśród dystrybutorów w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie dystrybucji oprogramowania AbiFlow na rynku Wielkiej Brytanii

Należy przeprowadzić konsultacje dla co najmniej 25% firm, dla których zbudowana została baza danych. Konsultacje winny być realizowane z osobą decyzyjną (co najmniej średni szczebel kierowniczy).

W ramach konsultacji należy:

- Zorganizować dla przedstawiciela Zamawiającego spotkanie biznesowe offline lub online z potencjalnym dystrybutorem – za pomocą komunikatora video (ZOOM, TEAMS, WHATSAPP itp.)
- Spotkanie powinno zostać zaplanowane na co najmniej 35 minut
- Przebieg spotkania – omówienie funkcjonalności AbiFlow – prezentacja funkcjonalności – 15 minut. Omówienie możliwości współpracy – 10 minut. Omówienie zakresu zmian w oprogramowaniu – 10 minut.

- Sporządzenie raportów z konsultacji

III. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYBORU POTENCJALNYCH PARTNERÓW HANDLOWYCH NA RYNKU USA

A. Zbudowanie bazy danych potencjalnych partnerów handlowych

Baza danych winna zawierać co najmniej 35 firm – potencjalnych partnerów handlowych. Wymagania specyficzne w zakresie bazy danych:

- Co najmniej 5 zatrudnionych pracowników (UoP, B2B)
- Branża usługowa lub branża produkcyjna
- Lokalizacja w co najmniej średnim ośrodku miejskim (liczba mieszkańców > 100 tys. osób)

Baza danych winna zawierać:

- Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
- Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej:
- Dane teleadresowe:
 - ✓ Dane teleadresowe
 - ✓ Domena internetowa,
 - ✓ E-mail firmy,
 - ✓ Numer telefonu firmy,
 - ✓ Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
 - ✓ Szacowane zatrudnienie.

B. Badania marketingowe wśród partnerów handlowych w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie oprogramowania AbiFlow na rynku USA

W ramach badań marketingowych należy:

- Wysłać maila z informacją o możliwości współpracy w zakresie AbiFlow na rynku USA do osób decyzyjnych z bazy firm zbudowanej w etapie wcześniejszym
- Wysłać maila z linkiem do filmu prezentującego funkcjonalności AbiFlow
- Zbudować ankietę internetową w zakresie propozycji zmian w AbiFlow oraz pożądaných funkcjonalności
- Opracować raport z przeprowadzonych badań marketingowych

C. Organizacja konsultacji zdalnych dla firm z USA zainteresowanych współpracą w zakresie oprogramowania AbiFlow

Należy przeprowadzić konsultacje dla co najmniej 25% firm, dla których zbudowana została baza danych. Konsultacje winny być realizowane z osobą decyzyjną (co najmniej średni szczebel kierowniczy).

W ramach konsultacji należy:

- Zorganizować dla przedstawiciela Zamawiającego spotkanie biznesowe offline lub online z potencjalnym dystrybutorem – za pomocą komunikatora video (ZOOM, TEAMS, WHATSAPP itp.)
- Spotkanie powinno zostać zaplanowane na co najmniej 35 minut
- Przebieg spotkania – omówienie funkcjonalności AbiFlow – prezentacja funkcjonalności – 15 minut.
Omówienie możliwości współpracy – 10 minut. Omówienie zakresu zmian w oprogramowaniu – 10 minut.
- Sporządzenie raportów z konsultacji

IV. DORADZTWO ZMIERZAJĄCE DO WYBORU POTENCJALNYCH PARTNERÓW HANDLOWYCH NA RYNKU WIELKIEJ BRYTANII

A. Zbudowanie bazy danych potencjalnych partnerów handlowych

Baza danych winna zawierać co najmniej 20 firm – potencjalnych partnerów handlowych. Wymagania specyficzne w zakresie bazy danych:

- Co najmniej 5 zatrudnionych pracowników (UoP, B2B)
- Branża usługowa lub branża produkcyjna
- Lokalizacja w co najmniej średnim ośrodku miejskim (liczba mieszkańców > 100 tys. osób)

Baza danych winna zawierać:

- Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
- Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej:
- Dane teleadresowe:
 - ✓ Dane teleadresowe
 - ✓ Domena internetowa,
 - ✓ E-mail firmy,
 - ✓ Numer telefonu firmy,
 - ✓ Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
 - ✓ Szacowane zatrudnienie.

B. Badania marketingowe wśród partnerów handlowych w zakresie zainteresowania współpracą w zakresie oprogramowania AbiFlow na rynku Wielkiej Brytanii

W ramach badań marketingowych należy:

- Wysłać maila z informacją o możliwości współpracy w zakresie AbiFlow na rynku Wielkiej Brytanii do osób decyzyjnych z bazy firm zbudowanej w etapie wcześniejszym
- Wysłać maila z linkiem do filmu prezentującego funkcjonalności AbiFlow
- Zbudować ankietę internetową w zakresie propozycji zmian w AbiFlow oraz pożądanych funkcjonalności
- Opracować raport z przeprowadzonych badań marketingowych

C. Organizacja konsultacji zdalnych dla firm z Wielkiej Brytanii zainteresowanych współpracą w zakresie oprogramowania AbiFlow

Należy przeprowadzić konsultacje dla co najmniej 25% firm, dla których zbudowana została baza danych. Konsultacje winny być realizowane z osobą decyzyjną (co najmniej średni szczebel kierowniczy).

W ramach konsultacji należy:

- Zorganizować dla przedstawiciela Zamawiającego spotkanie biznesowe offline lub online z potencjalnym dystrybutorem – za pomocą komunikatora video (ZOOM, TEAMS, WHATSAPP itp.)
- Spotkanie powinno zostać zaplanowane na co najmniej 35 minut
- Przebieg spotkania – omówienie funkcjonalności AbiFlow – prezentacja funkcjonalności – 15 minut. Omówienie możliwości współpracy – 10 minut. Omówienie zakresu zmian w oprogramowaniu – 10 minut.
- Sporządzenie raportów z konsultacji

3. Usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej, której adresatami będzie baza firm – potencjalnych dystrybutorów rozwiązań firmy ABERIT - Piotr Bereziewicz , stanowiącą tzw. grupę docelową – część III

Doradztwo w zakresie przygotowania szczegółowego planu kampanii marketingowej, której adresatami będą podmioty – potencjalni partnerzy ABERIT – Piotr Bereziewicz, stanowiący grupę celową działania.

Przedmiotem usługi będzie przygotowanie planu szczegółowej kampanii marketingowej, zawierającego:

- wytyczne dotyczące działań o charakterze marketingowym i Public Relations oraz ich harmonogram;
- wytyczne dotyczące stosowanej na rynku docelowym identyfikacji wizualnej w tym m.in. wygląd materiałów reklamowych, wygląd ulotek, katalogów, gadżetów promocyjnych, zaproszeń na targi (i ich formę),

- wytyczne dotyczące przebudowy stron internetowych w celu skutecznego zaproszenia grupy docelowej.

W ramach doradztwa firma ABERIT-Piotr Bereziewicz zamierza uzyskać informacje na temat tego, jakie działania należy podjąć, aby uzyskać wskaźniki zdefiniowane we wniosku i modelu biznesowym, które na bazie dotychczasowych doświadczeń ABERIT – Piotr Bereziewicz ocenia jako realne i efektywne. W modelu biznesowym zaprezentowano wskaźniki będące celami do osiągnięcia w ramach przygotowania kampanii marketingowej w ramach doradztwa –firma doradcza w ramach usługi powinna wskazać działania marketingowe i ich korelacje, które pozwolą osiągnąć założone wartości w formie raportu i prezentacji.

Plan marketingowy przygotowany w formie dokumentu/pliku pdf powinien zawierać:

1. Wizję komunikacji marketingowej tzw. brand story.
2. Dobór narzędzi marketingowych i kanałów komunikacji.
3. Koncepcję komunikacji w mediach społecznościowych.
4. Koncepcję działań w obszarze Content Marketingu i PR.
5. Koncepcję strony www.
6. Koncepcja kampanii reklamowej w obszarze Google ADS, Google Display, YouTube i Remarketingu.
7. Koncepcję działań w obszarze Event Marketingu.
8. Harmonogram działań marketingowych oraz odpowiedzialność za ich realizację zgodną z harmonogramem projektu firmy ABERIT – Piotr Bereziewicz.
9. Budżet marketingowy z uwzględnieniem wariantów.
10. Wskazanie najbardziej odpowiednich metodyk realizacji projektów marketingowych.

Materiały wymiar usługi będzie przedstawiony w wersji elektronicznej w formie raportu z realizacji usługi. Potwierdzeniem wykonania usługi będzie podpisany przez Zamawiającego Protokół przekazania raportu.

III. KODY CPV PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Wspólny Słownik Zamówień (CPV):

85312320-8 Usługi doradztwa

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

71241000-9 Studia wykonalności, usługi doradcze, analizy

79411100-9 Usługi doradcze w zakresie rozwoju działalności gospodarczej

79100000-5 Usługi prawnicze

IV. TERMIN REALIZACJI USŁUGI

Część I Doradztwo zmierzające do przygotowania produktów do potrzeb rynków docelowych

Etap I „Raport z rynku amerykańskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 10 grudnia 2022 r.

Etap II „Raport z rynku brytyjskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 30 grudnia 2022 r.

Część II Doradztwo zmierzające do wyłonienia potencjalnych dystrybutorów/PARTNERÓW HANDLOWYCH rozwiązań firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ na rynkach docelowych

Etap I „Raport z rynku amerykańskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 10 grudnia 2022 r.

Etap II „Raport z rynku brytyjskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 30 grudnia 2022 r.

Część III Usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej, której adresatami będzie baza firm – potencjalnych dystrybutorów rozwiązań firmy ABERIT - Piotr Bereziewicz , stanowiącą tzw. grupę docelową – część III

Etap I „Raport z rynku amerykańskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: do 10 grudnia 2022 r.

Etap II „Raport z rynku brytyjskiego”: Maksymalny termin realizacji usługi: 30 grudnia 2022 r.

Planowany termin podpisania umowy/umów – **I połowa września 2022.**

KARY UMOWNE

Zamawiający zastrzega, iż niewywiązanie się z terminów wiązało będzie się z karami umownymi.

Kary umowne będą naliczane:

- w odniesieniu do danego etapu: 200zł za każdy dzień opóźnienia.
- w odniesie do całości danej części: 200zł za każdy dzień opóźnienia.

V. WYMAGANIA WOBEC EKSPERTÓW

Skład zespołu odpowiedzialnego za realizację usługi powinien liczyć co najmniej 2 osoby – eksperci odpowiedzialni za świadczenie usług doradczych.

W ramach usługi muszą być zaangażowane co najmniej 2 osoby. Wymagania:

- Co najmniej 1 osoba z wykształceniem wyższym prawniczym
- Co najmniej 1 osoba z doświadczeniem w zakresie przygotowywania dokumentów związanych z wdrażaniem nowych produktów na rynek USA
- Co najmniej jedna osoba, która zrealizowała co najmniej 3 usługi związane z zarejestrowaniem działalności gospodarczej w USA w przeciągu 3 lat.
- Co najmniej jedna osoba, która w ciągu ostatnich 5 lat zrealizowała 3 usługi obsługi prawnej na terenie USA firm z siedzibą w USA
- Przed przystąpieniem do projektu każdy ekspert winien opanować w stopniu co najmniej średnio-zaawansowanym obsługę programu AbiFlow – warunkiem rozpoczęcia świadczenia usług doradczych jest poprawne zdanie egzaminu praktycznego w tym zakresie (realizowanego przez Zamawiającego)
- Co najmniej 3 lata doświadczenia w świadczeniu usług doradczych na rynku USA – wymóg winno spełniać co najmniej 2 osoby
- Znajomość języka angielskiego - zamawiający dokona weryfikacji.
- Co najmniej roczne doświadczenie we wdrażaniu produktów/usług na rynek USA – wymóg winno spełniać co najmniej 1 osoba
- Co najmniej roczne doświadczenie we wdrażaniu produktów/usług na rynek Wielkiej Brytanii – wymóg winno spełniać co najmniej 1 osoba

VI. WADIUM

a) Każdy Wykonawca zobowiązany jest zabezpieczyć swoją ofertę wadium w wysokości 1500,00 PLN (słownie: tysiąc pięćset złotych 00/100)

b) Oferta zostanie odrzucona jeżeli przed upływem terminu składania ofert nie zostanie wniesione wadium lub zostanie wniesione w sposób nieprawidłowy,

c) Wadium może zostać wniesione w następujących formach:

- pieniądzu;
- poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, z tym że poręczenie kasy jest zawsze poręczeniem pieniężnym;
- gwarancjach bankowych;
- gwarancjach ubezpieczeniowych;
- poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w art. 6 b ust. 5 pkt 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (tekst jednolity Dz.U. z 2018 r. poz. 110).

d) W przypadku składania przez Wykonawcę wadium w formie gwarancji, gwarancja powinna zostać sporządzona zgodnie z obowiązującym prawem i winna zawierać co najmniej następujące elementy:

- nazwę dającego zlecenie (Wykonawcy), beneficjenta gwarancji (Zamawiającego), gwaranta (banku lub instytucji ubezpieczeniowej udzielających gwarancji) oraz wskazanie ich siedzib,
- określenie wierzytelności, która ma być zabezpieczona gwarancją,
- kwotę gwarancji,

- termin ważności gwarancji,
- nieodwołalne i bezwarunkowe, na pierwsze pisemne żądane zobowiązanie gwaranta do zapłacenia kwoty gwarancji jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana:
- odmówił podpisania umowy w sprawie zamówienia na warunkach określonych w ofercie,
- zawarcie umowy w sprawie zamówienia stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy, w szczególności w sytuacji gdy Wykonawca nie dostarczył dokumentów wymaganych w Zapytaniu ofertowym.
- e) Wadium wnoszone w innej formie niż pieniądź, musi posiadać ważność co najmniej do końca terminu związania Wykonawcy, złożoną przez niego ofertą. Wniesienie wadium o krótszym terminie ważności skutkować będzie wykluczeniem Wykonawcy.
- f) W przypadku składania przez Wykonawcę wadium w formie pieniądza Zamawiający uzna wadium za skuteczne, tylko wówczas, gdy bank prowadzący rachunek Zamawiającego potwierdzi, że otrzymał taki przelew przed upływem terminu składania ofert tj. najpóźniej – 08.09.2022 r., godzina 14:59:59. Wadium należy wnieść na wskazany przez Zamawiającego rachunek bankowy prowadzony przez mBank o numerze IBAN: 69 1140 2004 0000 3402 5293 5737. Wadium musi obejmować cały okres związania ofertą. Wykonawca zobowiązany jest dołączyć do oferty kserokopię wpłaty wadium z potwierdzeniem dokonanego przelewu. Na poleceniu przelewu należy wpisać: „Wadium Zapytanie ofertowe – usługi doradcze”.
- g) Jeżeli wadium jest wnoszone w innej formie, do oferty należy dołączyć oryginał gwarancji albo poręczenia (warunek konieczny).
- h) Zamawiający zatrzyma wadium, jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana odmówi zawarcia umowy na warunkach określonych w niniejszym zapytaniu ofertowym lub zawarcie umowy w sprawie zamówienia stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy, którego ofertę zabezpiecza wpłacone wadium. Wykonawcy, w szczególności w sytuacji gdy Wykonawca nie dostarczył dokumentów wymaganych w Zapytaniu ofertowym.
- i) W przypadku wyłonienia Wykonawcy wniesione wadium zostanie zwrócone niezwłocznie po podpisaniu umowy z wyłonionym Wykonawcą.
- j) Zamawiający zwraca wniesione wadium Wykonawcom, których oferty nie zostały wybrane, niezwłocznie (do 7 dni od daty upublicznienia informacji o wynikach postępowania ofertowego) po wyborze oferty najkorzystniejszej lub unieważnieniu postępowania.
- k) Zamawiający zwróci niezwłocznie wadium na wniosek Wykonawcy, który wycofał ofertę przed upływem terminu składania ofert w przypadku zaistnienia dwóch przesłanek – wycofania oferty przed upływem terminu składania ofert oraz złożenia wniosku o zwrot wadium.

VII. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

Do udziału w postępowaniu dopuszcza się oferentów, którzy spełniają oraz zaakceptują następujące warunki:

1. Przedstawią metodykę realizacji usługi, która jest adekwatna do przedmiotu zamówienia, rynków objętych internacjonalizacją oraz do branży, w której działa Zamawiający – Plan realizacji usługi.
2. Wpłacą wadium w wysokości 1500 PLN.
3. Przedstawią CV oraz oryginał deklaracji uczestnictwa w usłudze od co najmniej 2 osób, które spełniają łącznie wszystkie następujące warunki zawarte w punkcie „V. WYMAGANIA WOBEC OFERENTÓW”
4. Nie są powiązani z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, tzn. nie występują wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:
 - uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
 - posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji,
 - pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
 - pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim,

w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Oferent, aby mógł ubiegać się o realizację powyższego zlecenia musi dołączyć do formularza oferty następujące załączniki:

1. Formularz ofertowy – załącznik nr 1 do zapytania ofertowego.
2. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – załącznik nr 2 do zapytania ofertowego.
3. Aktualny wypis z Krajowego Rejestru Sądowego lub wypis z centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej lub inny dokument zaświadcający o prowadzonej działalności, nie starszy niż trzy miesiące (jeśli dotyczy).
4. Plan realizacji usługi – załącznik nr 3 do zapytania ofertowego.
5. Potwierdzenie wpłaty wadium.
6. CV wraz z Deklaracjami uczestnictwa w realizacji usługi ekspertów dedykowanych do realizacji usługi.

Powyższe załączniki należy przedstawić w oryginale lub poświadczyc za zgodność z oryginałem, wraz z czytelnym podpisem oraz opatrzyć aktualną datą. Powyższy sposób poświadczenia zgodności dotyczy każdej strony dokumentu osobno, przedstawionego jako kserokopia. Potwierdzenia za zgodność dokonuje osoba do tego upoważniona, która podpisuje ofertę.

W przypadku przedstawienia kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem wybrany Oferent będzie zobowiązany przed podpisaniem umowy do przedstawienia oryginałów tych dokumentów.

VIII. DODATKOWE WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

1. Ze względu na komplementarność usług, Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych.
2. Oferent musi wykonać całość zamówienia wskazanego w punkcie II. PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO w terminach wskazanych w punkcie IV. TERMIN REALIZACJI USŁUGI. Nie dopuszcza się składania ofert wyłącznie na pojedynczy etap w obrębie danej części np. tylko na Doradztwo zmierzającego do przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego – Wielka Brytania. Wykonawca pozostaje związany złożoną ofertą przez 30 dni. Bieg terminu związania ofertą rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert. Złożenie oferty jest jednoznaczne w tym, iż Wykonawca jest związany ofertą do końca terminu jej ważności.
3. Wykonawca zobowiązuje się do podpisania umowy w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego.
4. Wybrany Wykonawca zobowiązuje się do archiwizowania dokumentacji, związanej z zamówieniem w okresie wymaganym przez obowiązujące w tym zakresie przepisy prawa.

IX. KRYTERIUM WYBORU OFERT

Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą, zgodnie z poniższymi kryteriami:

Cena netto w PLN lub EUR* – 60 %

Ilość deklarowanych ponadprogramowych dystrybutorów w USA - 10 %**

Ilość deklarowanych ponadprogramowych dystrybutorów w Wielkiej Brytanii - 10 %

Ilość deklarowanych ponadprogramowych partnerów handlowych w USA- 10 %

Ilość deklarowanych ponadprogramowych partnerów handlowych w Wielkiej Brytanii - 10 %

*w przypadku podania ceny w walucie obcej, przeliczenie nastąpi wg kursu średniego Narodowego Banku Polskiego z dnia otwarcia ofert.

** w ramach tego kryterium i kryteriów poniższych Wykonawca zadeklaruje rozszerzenie wymaganej przez Zamawiającego ilości Dystrybutorów i Partnerów handlowych do budowanej bazy danych w ramach usługi „Doradztwo

zmierzające do wyłonienia potencjalnych dystrybutorów/PARTNERÓW HANDLOWYCH rozwiązań firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ na rynkach docelowych”

Ocena oferty zostanie obliczona z wykorzystaniem następującego wzoru: $Ocena = A + B + C + D + E$ gdzie:

Ad. A. Kryterium **Cena** zostanie ocenione wg następującego wzoru:

$$A = \frac{\text{najniższa oferowana cena}}{\text{cena ocenianej oferty}} \times 60 \text{ pkt.}$$

Przy czym, jeżeli cena oferty wyda się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzić będzie wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego lub wynikającego z odrębnych przepisów, w szczególności jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień w określonym terminie dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na Wykonawcy. Zamawiający oceniając wyjaśnienia, bierze pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wybrane rozwiązania techniczne, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów. Zamawiający odrzuca ofertę wykonawcy, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 60 punktów.

Ad. B. Kryterium **Ilość deklarowanych ponadprogramowych dystrybutorów w USA** zostanie ocenione wg następującego wzoru:

- 15 dystrybutorów – 0 pkt.
- 16 dystrybutorów – 2 pkt.
- 17 dystrybutorów – 4 pkt.
- 18 dystrybutorów – 6pkt.
- 19 dystrybutorów – 8 pkt.
- 20 dystrybutorów - 10 pkt.

Weryfikacja kryterium nastąpi na podstawie formularza ofertowego danego Oferenta.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

Ad. C. Kryterium **Ilość deklarowanych ponadprogramowych dystrybutorów w Wielkiej Brytanii** zostanie ocenione wg następującego wzoru:

- 5 dystrybutorów – 0 pkt.
- 6 dystrybutorów – 2 pkt.
- 7 dystrybutorów – 4 pkt.
- 8 dystrybutorów – 6pkt.
- 9 dystrybutorów – 8 pkt.
- 10 dystrybutorów- 10 pkt.

Weryfikacja kryterium nastąpi na podstawie formularza ofertowego danego Oferenta.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

Ad. D. Kryterium Ilość deklarowanych ponadprogramowych partnerów handlowych w USA zostanie ocenione wg następującego wzoru:

- 35 partnerów handlowych – 0 pkt.
- 39 partnerów handlowych – 2 pkt.
- 43 partnerów handlowych – 4 pkt.
- 47 partnerów handlowych – 6pkt.
- 51 partnerów handlowych – 8 pkt.
- 55 partnerów handlowych - 10 pkt.

Weryfikacja kryterium nastąpi na podstawie formularza ofertowego danego Oferenta.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

Ad. E. Kryterium Ilość deklarowanych ponadprogramowych partnerów handlowych w Wielkiej Brytanii zostanie ocenione wg następującego wzoru:

- 20 partnerów handlowych – 0 pkt.
- 24 partnerów handlowych – 2 pkt.
- 28 partnerów handlowych – 4 pkt.
- 32 partnerów handlowych – 6pkt.
- 66 partnerów handlowych – 8 pkt.
- 40 partnerów handlowych - 10 pkt.

Weryfikacja kryterium nastąpi na podstawie formularza ofertowego danego Oferenta.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 10 punktów.

Łączna ocena ofert:

Punkty uzyskane przez ofertę w ocenie oferty w Kryterium A, B, C, D i E zostaną dodane do siebie i na tej podstawie zostanie obliczona łączna ocena oferty. Oferta w łącznej ocenie oferty może uzyskać maksymalnie 100 punktów.

Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta uzyska największą ilość punktów w łącznej ocenie ofert (łączna suma punktów uzyskanych przez Wykonawcę w kryterium A, B, C, D, E. Punkty będą liczone z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku).

X.SPOSÓB PRZYGOTOWANIA OFERTY

- a) Ofertę należy przedstawić na załączonym do zapytania ofertowego formularzu.
- b) Nieodłączny element oferty stanowią załączniki wymagane w niniejszym zapytaniu ofertowym.
- c) Oferta może być wypełniona odręcznie lub komputerowo, jednak w przypadku wypełnienia odręcznego należy tego dokonać dużymi drukowanymi literami w sposób czytelny.
- d) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być kolejno ponumerowane.
- e) Dopuszcza się składanie ofert w języku polskim oraz angielskim.
- f) Oferta musi być podpisana przez osobę do tego upoważnioną, która widnieje w Krajowym Rejestrze Sądowym, wypisie z ewidencji działalności gospodarczej lub innym dokumencie zaświadczającym o jej umocowaniu prawnym.
- g) Wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być trwale spięte.
- h) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany lub uzupełnienia treści niniejszego zapytania ofertowego przed upływem terminu na składanie ofert. Informacja o wprowadzeniu zmian lub uzupełnienia treści zapytania ofertowego zostanie przekazana Oferentom niezwłocznie w formie pisemnej (e-mail), jak również zostanie opublikowana na stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.aberit.eu oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

i) Zamawiający zastrzega sobie prawo do odwołania lub unieważnienia postępowania ofertowego oraz do zakończenia postępowania ofertowego bez wyboru wykonawcy bez podania przyczyn.

j) Zamawiający odrzuci ofertę niespełniającą warunków formalnych lub złożoną po terminie. Wykonawcy z tego tytułu nie przysługują żadne roszczenia.

XI. SPOSÓB SKŁADANIA OFERTY

Ofertę/y należy złożyć w zamkniętej kopercie, adresem Zamawiającego (podanym poniżej) oraz zapisem: "OFERTA NA REALIZACJĘ USŁUG DORADCZYCH - ABERIT"

Ofertę należy złożyć:

a) osobiście w siedzibie firmy **ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ** , ul. gen. Mariana Langiewicza 50, 35-021 Rzeszów.

b) pocztą, listem poleconym, kurierem na adres firmy **ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ** , ul. gen. Mariana Langiewicza 50, 35-021 Rzeszów.

c) Poprzez BAZĘ KONKURENCYJNOŚCI: <http://www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl>.

XII. TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta musi zostać złożona w nieprzekraczalnym terminie, do **dnia 08.09.2022 r., do godz. 15:00** w siedzibie firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ , ul. gen. Mariana Langiewicza 50, 35-021 Rzeszów. W przypadku złożenia oferty drogą pocztową, decyduje godzina wpływu oferty.

Oferty dostarczone Zamawiającemu po terminie składania ofert nie będą rozpatrywane.

- Skuteczne złożenie oferty oznacza otrzymanie oferty przez Zamawiającego przed upłynięciem terminu składania ofert. Zmiany albo wycofanie oferty przez oferenta przed upływem terminu składania ofert jest dopuszczalne.

- Zamawiający nie ponosi odpowiedzialności za przypadkowe otwarcie oferty przed upływem wyznaczonego terminu, w przypadku nieodpowiedniego oznakowania koperty.

- Bezpośrednio przed otwarciem ofert Zamawiający podaje kwotę jaką przeznaczył na sfinansowanie zamówienia oraz ilość złożonych ofert. Natomiast po otwarciu ofert Zamawiający podaje ceny poszczególnych ofert.

- Otwarcie ofert nastąpi w siedzibie Zamawiającego po terminie składania ofert. Termin otwarcia ofert: **08.09.2022 r. o godz. 16:00.**

- Po otwarciu ofert Zamawiający dokona ich oceny. W trakcie oceny i badania ofert Zamawiający może wzywać oferentów do złożenia wyjaśnień dotyczących złożonych przez nich ofert.

- Kończąc procedurę oceny ofert Zamawiający podejmie decyzję o wyborze najkorzystniejszej oferty.

- Zamawiający sporządzi pisemny protokół z wyboru najkorzystniejszej oferty.

- Zamawiający zastrzega sobie prawo do niedokonania wyboru najkorzystniejszej oferty.

W każdym czasie postępowania przetargowego dotyczącego wyboru Wykonawcy, Zamawiający ma prawo do jego zakończenia bez wyboru jakiegokolwiek oferenta. Oferentom nie przysługują wobec Zamawiającego jakiejkolwiek roszczenia z tego tytułu.

- Zamawiający niezwłocznie powiadomi oferentów oraz ogłosi wyniki na swojej stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.aberit.eu oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

XIII. TERMIN WAŻNOŚCI OFERTY

Wykonawca jest związany ofertą przez okres 30 dni kalendarzowych od dnia upływu terminu składania ofert.

XIV. INFORMACJA NA TEMAT ZAKRESU WYKLUCZENIA Z MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Z możliwości realizacji zamówienia wyłączone są podmioty, które są powiązane osobowo lub kapitałowo z firmą ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązanie między firmą ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu firmy ABERIT - PIOTR

BEREZIEWICZ lub osobami wykonującymi w imieniu firmy ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji,
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Potwierdzeniem braku powiązań kapitałowych lub osobowych jest złożenie przez oferenta oświadczenia o braku występowania w/w powiązań na obowiązującym wzorze stanowiącym załącznik do niniejszego zapytania ofertowego.

W przypadku złożenia oferty przez Wykonawcę powiązanego osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, zostanie on wykluczony z udziału w postępowaniu ofertowym.

XV. WARUNKI DOKONANIA ZMIANY UMOWY

Zamawiający przewiduje możliwość zmiany umowy, w przypadku:

- gdy nastąpi zmiana powszechnie obowiązujących przepisów prawa w zakresie mającym wpływ na realizację przedmiotu umowy,
- wystąpienia okoliczności niezależnych od Wykonawcy na uzasadniony wniosek Wykonawcy, pod warunkiem, że zmiana ta wynika z okoliczności, których Wykonawca nie mógł przewidzieć na etapie składania oferty i nie jest przez niego zawiniona, przypadków siły wyższej, uznanej przez Zamawiającego jako zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne, niemożliwe do zapobieżenia.

Wszelkie zmiany, jakie strony chciałyby wprowadzić do postanowień zawartej umowy, wymagają pod rygorem nieważności formy pisemnej i zgody obu stron (w drodze pisemnego aneksu).

XVI. SPOSÓB UDZIELANIA WYJAŚNIEŃ DOTYCZĄCYCH TREŚCI ZAPYTANIA OFERTOWEGO

- Oferent może zwrócić się do Zamawiającego z prośbą o wyjaśnienie treści zapytania ofertowego tylko w formie pisemnej za pomocą poczty elektronicznej lub za pomocą Bazy Konkurencyjności.
- Zamawiający udzieli wyjaśnień, jeżeli pisemne zapytanie wpłynie do niego nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert.
- Wszelkich informacji dotyczących procedury przeprowadzenia zamówienia udziela Pani Justyna Mukoid, e-mail: j.mukoid@aberit.eu

XVII. INFORMACJE DODATKOWE

Administratorem danych osobowych, które znajdują się w formularzu ofertowym oraz załącznikach do oferty jest ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ, ul. gen. Mariana Langiewicza 50, 35-021 Rzeszów (dalej ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ). ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ będzie przetwarzał dane osobowe w określonych celach, np. analizy przedłożonej oferty, zawarcia i realizacji umowy. Każdy Oferent ma prawo zażądać dostępu do treści danych, które go dotyczą – poprawić je, zaktualizować, sprostować, przenieść, usunąć lub ograniczyć ich przetwarzanie. Każdy Oferent może też wnieść sprzeciw wobec przetwarzania udostępnionych danych osobowych. Każdy z Oferentów ma prawo do wycofania wyrażonej zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania danych sprzed wycofania zgody. Jeśli Oferent ma wątpliwości czy dane są prawidłowo przetwarzane przez ABERIT - PIOTR BEREZIEWICZ , to może wnieść skargę do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

XVIII. ZAŁĄCZNIKI

a) Wzór formularza ofertowego – Załącznik nr 1.

- b) Wzór oświadczenia o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – Załącznik nr 2
- c) Plan realizacji usługi – Załącznik nr 3

Z poważaniem
Piotr Bereziewicz