



ZAŁĄCZNIK NR 1
DO ZAPYTANIA OFERTOWEGO NR 1/08/2016

Minimalny zakres strategii powinien zawierać:

1. **Ogólną informację o dokumencie:**

- nazwa wnioskodawcy,
- autor dokumentu,
- data przygotowania dokumentu,

2. **Analizę możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności, obejmującej w szczególności analizy szczegółowe odnośnie:**

- produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, w tym ich marketingu,
- struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa,
- zdolności finansowych przedsiębiorstwa,
- struktury powiązań kapitałowych i relacji biznesowych,
- potencjału innowacyjnego i posiadanych praw własności intelektualnej oraz posiadanych certyfikatów;

3. **Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;**

4. **Wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikacja potencjalnych kontrahentów/grup odbiorców na rynkach zagranicznych;**

Uhierarchizowanie rynków powinno bazować w szczególności na analizie popytu na oferowane produkty (oszacowanie obecnej i perspektywicznej chłonności oraz siły nabywczej rynku), analizie otoczenia biznesowego (potencjalnych kontrahentów i konkurencji), analizie barier prawnych (np. celnych lub związanych z wymiennalnością waluty i ograniczeniem przepływów finansowych) oraz analizie ryzyka (np. niestabilność polityczna, długie terminy płatności, ryzyko odnoszące się do systemów transakcyjnych, problemy dotyczące transportu produktów, ryzyko korupcyjne itp.).

5. **Przedstawienie koncepcji wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym;**

Rekomendacje tego punktu dotyczą m.in. modelu sprzedaży i kanałów dystrybucji (przedstawiciel handlowy, dystrybutor, importer, inne...).

W zakresie projekcji sprzedaży niezbędne będzie przedstawienie propozycji cenowej (rekomendacja strategii cenowej). W tym kontekście analiza powinna odnosić się do kosztów wytworzenia i wprowadzenia artykułu na rynek (zagraniczny), w tym m.in.

kosztów uzyskania niezbędnych certyfikatów i zezwoleń, dopełnienia formalności eksportowych/ importowych w związku z dystrybucją artykułu,

- preferencji cenowych potencjalnych klientów,
- poziomu cen konkurencji,
- specyficznych regulacji prawnych, dotyczących kształtowania poziomu cen w poszczególnych krajach.

6. **Wskazanie zagranicznych kontraktów handlowych planowanych przez przedsiębiorstwo w wyniku wsparcia w zakresie internacjonalizacji.**

7. **Wskazanie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji.**

8. **Opis udziału przedsiębiorstwa w misjach gospodarczych (cel, charakter oraz planowane rezultaty).**

9. **Rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, logistyki etc.);**

Opis powinien odnosić się do wcześniejszej analizy struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych (rekomendacje dot. rozwiązań gwarantujących możliwość zapewnienia stałych dostaw na rynki zagraniczne, rekomendacje w zakresie zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych kadr, przygotowanych do realizacji obsługi i zamówień na rynkach międzynarodowych, rekomendacje dot. dostosowania aktualnej technologii produktu, rodzaju opakowania do przepisów prawa międzynarodowego, wymogów jakościowych, norm bezpieczeństwa i uwarunkowań kulturowych, rekomendacje w zakresie międzynarodowego transportu towarów, itd.).

10. **Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;**

11. Strategię zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;
12. Informację w jaki sposób projekt przyczyni się do wsparcia działalności eksportowej przedsiębiorstwa.
13. Syntetyczne przedstawienie proponowanej strategii biznesowej, obejmującej informacje z zakresu:
 - kluczowi partnerzy,
 - kluczowe działania,
 - kluczowe zasoby,
 - oferowane wartości,
 - relacje z klientami,
 - kanały dystrybucji,
 - segmenty klientów,
 - struktura kosztów,
 - struktura (źródła) przychodów.
14. Syntetyczny harmonogram i kosztorys wdrażania projektu z wyszczególnieniem wydatków kwalifikowanych.
15. Kalkulację opłacalności wdrożenia zaproponowanej strategii biznesowej (zawierającej projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);
16. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania strategii biznesowej, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.
17. Informację o podejmowanych działaniach promocyjnych:
Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych:
 - wskazanie wydarzeń targowych oraz kierunków misji handlowych;
 - sposobu prowadzenia sprzedaży i promocji oferowanych produktów/usług;
 - metod informowania klientów o produktach usługach.

Magdalena Owczarska
CITRON GROUP
Magdalena Owczarska
ul. Jagiellońska 88/51L, 00-992 Warszawa
tel. 22 839-49-45
NIP 895-173-60-58, REGON 140831391



Warszawa, 12.08.2016 r.

CITRON GROUP MAGDALENA OWCZARSKA
ul. Jagiellońska 88 lok. bud. 51L
00-992 Warszawa

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/08/2016

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup zewnętrznych usług doradczych dotyczących opracowania **strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa CITRON GROUP MAGDALENA OWCZARSKA** w ramach Działania 3.2 Internacjonalizacja MŚP. Poddziałania 3.2.2 Internacjonalizacja przedsiębiorstw – typ projektów „Internacjonalizacja przedsiębiorstw poprzez wzrost eksportu towarów i usług” RPO WM 2014-2020.

Nazwa i adres Zamawiającego:

CITRON GROUP MAGDALENA OWCZARSKA
ul. Jagiellońska 88 lok. bud. 51L
00-992 Warszawa

Opis przedmiotu zamówienia:

Przedmiotem zamówienia jest realizacja usług doradczych dotyczących opracowania strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa CITRON GROUP MAGDALENA OWCZARSKA. Przygotowana strategia powinna zawierać analizę oraz uzasadnienie dla nowych rynków docelowych działalności eksportowej firmy oraz wskazywać na zmianę modelu biznesowego w zakresie umiędzynarodowienia.

Dokument należy przygotować zgodnie z minimalnymi wymaganiami dotyczącymi strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa, stanowiącymi załącznik nr 1 do zapytania ofertowego.

Kryteria oceny ofert:

Ustala się następujące kryteria oceny ofert:

Lp	Nazwa kryterium	Sposób oceny	Waga	Maksymalna ilość punktów
1	Cena całkowita za usługi (netto)	<p>■ Ocenie podlega zadeklarowana w ofercie całkowita cena netto za wykonanie przedmiotu zamówienia.</p> <p>Sposób oceny kryterium:</p> <p>cena najniższa – najniższa zaoferowana cena netto, spośród wszystkich ofert nie podlegających odrzuceniu. cena w ofercie badanej – cena netto zaoferowana w ofercie badanej. waga – 60 pkt.</p>	60	60
2	Termin wykonania usług (w dniach)	<p>■ Ocenie podlega zadeklarowany w ofercie termin wykonania przedmiotu zamówienia.</p> <p>Sposób oceny kryterium:</p> <p>termin najkrótszy (ilość dni) – najkrótszy zaoferowany</p>	40	40

termin, spośród wszystkich ofert nie podlegających odrzuceniu,
termin w ofercie badanej (ilość dni) – termin zaoferowany w ofercie badanej,
waga – 40 pkt.

Razem

100

Termin składania ofert:

Oferta powinna być złożona do dnia 19 sierpnia 2016 r. do godz. 15:00 (liczy się data i godzina wpływu oferty do Zamawiającego).

Sposób przygotowania i złożenia oferty:

Dokumentacja ofertowa powinna być podpisana przez Oferenta wg zasad reprezentacji i złożona w siedzibie Zamawiającego osobiście, pocztą lub za pośrednictwem kuriera na adres CITRON GROUP MAGDALENA OWCZARSKA, ul. Jagiellońska 88 lok. bud. 51L, 00-992 Warszawa.

Dodatkowe postanowienia:

1. Zamawiający zaznacza, że maksymalny termin wykonania usług doradczych objętych zapytaniem ofertowym nie powinien przekroczyć 31.08.2016 r.
2. W ramach zamówienia nie ma możliwości składania ofert wariantowych oraz ofert częściowych.
3. Oferty złożone po wskazanym w zapytaniu ofertowym terminie nie będą rozpatrywane.
4. Oferta powinna być ważna do 31.08.2016 r.
5. 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 zdecyduje termin złożenia oferty (wcześniej złożona oferta – wyższe miejsce).

Załączniki do zapytania ofertowego:

1. Minimalne wymagania dotyczące strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa

CITRON GROUP
Magdalena Owczarska
ul. Jagiellońska 88/51L, 00-992 Warszawa
tel. 22 839-49-45
NIP 895-173-60-58, REGON 140831391

Magdalena Owczarska
Podpis Zamawiającego