

Ława, dnia 20.04.2023

Zamawiający:

TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Ul. Grunwaldzka 13

14-200 Ława

NIP: 7441825779

e-mail: wniedziela@techno-energy.pl

www.techno-energy.pl

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 1/4/2023

W związku z realizacją projektu pt. Przygotowanie firmy TECHNO ENERGY do wdrożenia nowego modelu biznesowego związanego z internacjonalizacją przedsiębiorstwa w ramach Działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ ogłasza zapytanie ofertowe.

II. WSPÓLNY SŁOWNIK ZAMÓWIEŃ (CPV):

Kod CPV: 85312320-8	Usługi doradztwa
Kod CPV: 72221000-0	Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej
Kod CPV: 22462000-6	Materiały reklamowe

III. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA:

A.

Usługa doradcza w zakresie wyszukiwania i selekcji potencjalnych kontrahentów oraz nawiązanie kontaktów. 1. W wyniku działań powstanie wyselekcjonowana lista potencjalnych partnerów handlowych na rynku docelowym, licząca min. 50 rekordów, zawierających nazwę, adres, numer telefonu, e-mail, stronę internetową.

2. Wsparcie w nawiązaniu kontaktów z potencjalnymi partnerami oraz w rozeznaniu i spełnieniu ich ew. wymagań warunkujących rozpoczęcie współpracy, poprzez telefonowanie do firm z wyselekcjonowanej listy, ustalenie osób decyzyjnych i przeprowadzenie ankiety (do 5 pytań; CATI), badającej warunki współpracy. Min. liczba wywiadów - 30.

3. Opracowanie dokumentów końcowych (wyselekcjonowanej listy firm i raportu z wywiadów, ze wskazaniem najlepszych przedsiębiorstw do nawiązania kontaktów handlowych).

Rynki docelowe: Słowacja

B.

Usługa doradcza w zakresie wyszukiwania i selekcji potencjalnych kontrahentów oraz nawiązanie kontaktów. 1. W wyniku działań powstanie wyselekcjonowana lista potencjalnych partnerów handlowych na rynku docelowym, licząca min. 50 rekordów, zawierających nazwę, adres, numer telefonu, e-mail, stronę internetową.

2. Wsparcie w nawiązaniu kontaktów z potencjalnymi partnerami oraz w rozeznaniu i spełnieniu ich ew. wymagań warunkujących rozpoczęcie współpracy, poprzez telefonowanie do firm z wyselekcjonowanej listy, ustalenie osób decyzyjnych i przeprowadzenie ankiety (do 5 pytań; CATI), badającej warunki współpracy. Min. liczba wywiadów - 30.

3. Opracowanie dokumentów końcowych (wyselekcjonowanej listy firm i raportu z wywiadów, ze wskazaniem najlepszych przedsiębiorstw do nawiązania kontaktów handlowych).

Rynki docelowe: Wielka Brytania

C.

Zakup usługi w zakresie badań rynku, w ramach której będą wykonane następujące działania:

1. Analiza obecności konkurentów działających na rynkach zagranicznych w internecie (na jakich portalach są aktywni, reklamują się, mają wystawione oferty produktowe itd.)
2. Analiza obecności klientów ostatecznych oraz potencjalnych dystrybutorów w internecie (na jakich portalach są aktywni, reklamują się, mają wystawione oferty produktowe itd.)
3. Opracowanie listy najlepszych stron internetowych dla firmy pod kątem promowania się firmy
4. Opracowanie listy najlepszych stron internetowych dla firmy pod kątem poszukiwania potencjalnych dystrybutorów i klientów oraz zbierania informacji o rynku i konkurencji
5. Przedstawienie oferty firm konkurencyjnych, w tym opis ich usług/produktów,
6. Przedstawienie cen usług/produktów konkurencji
7. Wykaz portali branżowych oraz imprez targowych i eventów z branży.

Rynki docelowe: Wielka Brytania

D.

Zakup usługi w zakresie badań rynku, w ramach której będą wykonane następujące działania:

1. Analiza obecności konkurentów działających na rynkach zagranicznych w internecie (na jakich portalach są aktywni, reklamują się, mają wystawione oferty produktowe itd.)
2. Analiza obecności klientów ostatecznych oraz potencjalnych dystrybutorów w internecie (na jakich portalach są aktywni, reklamują się, mają wystawione oferty produktowe itd.)
3. Opracowanie listy najlepszych stron internetowych dla firmy pod kątem promowania się firmy

4. Opracowanie listy najlepszych stron internetowych dla firmy pod kątem poszukiwania potencjalnych dystrybutorów i klientów oraz zbierania informacji o rynku i konkurencji
5. Przedstawienie oferty firm konkurencyjnych, w tym opis ich usług/produktów,
6. Przedstawienie cen usług/produktów konkurencji
7. Wykaz portali branżowych oraz imprez targowych i eventów z branży.

Rynki docelowe: Słowacja

E.

Przygotowanie internetowych kanałów dystrybucji umożliwiających wejście na dany rynek zagraniczny Wielka Brytania

usługa jest działaniem, które przygotowuje firmę do trwałego budowania kontaktów poprzez budowanie relacji na najbardziej rozwijającym się kanale social mediów dla branży B2B jakim jest LinkedIn.

1. Produkcja kontentu w języku angielskim dla strony firmowej oraz opracowanie Content Plan (min 8 postów/mc na każdy rynek)
2. Publikacje kontentu na LinkedIn w odpowiednich grupach wg kraju
3. Dotarcie do grup i wysyłka zaproszeń na LinkedIn w celu nawiązania kontaktu (500)
4. Zaproszenie do obserwowania profilu firmowego
5. Korespondencja na LinkedIn z pozyskanymi kontaktami (ocieplanie kontaktu)
6. Cold mailing do bazy kontaktów z LinkedIn
7. Przekazanie firmie TECHNO ENERGY kontaktów w formacie XSL

F.

Przygotowanie internetowych kanałów dystrybucji umożliwiających wejście na dany rynek zagraniczny Słowacja

usługa jest działaniem, które przygotowuje firmę do trwałego budowania kontaktów poprzez budowanie relacji na najbardziej rozwijającym się kanale social mediów dla branży B2B jakim jest LinkedIn.

1. Produkcja kontentu w języku angielskim dla strony firmowej oraz opracowanie Content Plan (min 8 postów/mc na każdy rynek)
2. Publikacje kontentu na LinkedIn w odpowiednich grupach wg kraju
3. Dotarcie do grup i wysyłka zaproszeń na LinkedIn w celu nawiązania kontaktu (500)
4. Zaproszenie do obserwowania profilu firmowego
5. Korespondencja na LinkedIn z pozyskanymi kontaktami (ocieplanie kontaktu)
6. Cold mailing do bazy kontaktów z LinkedIn
7. Przekazanie firmie TECHNO ENERGY kontaktów w formacie XSL

G. Przygotowanie strategii marketingu w internecie.

1. Wybór internetowych kanałów reklamowych najlepiej dopasowanych do efektywności w danej branży
2. Konsultacje techniczne strony internetowej pod kątem badania celu, efektów. Innymi słowy ustalenie zdarzeń na stronie internetowej, których spełnienie odpowiada zbadaniu efektywności / konwersji (np.: kontakt, sprzedaż, zaangażowanie, przejście na daną podstronę, zapisanie się użytkownika do newslettera)
3. Kampania google ads – jeden z najważniejszych kanałów reklamy internetowej:
 - 3.1 Doradztwo techniczne związane z przygotowaniem kodów google na stronie internetowej.
 - 3.2 Ogólna strategia, wybór typów kampanii spośród dostępnych (display, search, remarketing, reklama produktowa, reklama wideo, reklama dynamiczna) oraz budowa struktury dostosowana do lejka sprzedażowego w firmie.
 - 3.3 Estymacja kosztów kampanii
 - 3.4 Dopasowanie słów kluczowych, lokalizacji, wykluczeń. Stworzenie grup odbiorczych, wybór tematyki stron internetowych oraz miejsc docelowych reklamy typu display, budowa feed'u produktowego w google merchant center.
 - 3.5 Strategia remarketingowa, przygotowanie list remarketingowych z zachowaniem miejsc lejka sprzedażowego firmy.
 - 3.6 Doradztwo związane z wyborem narzędzi zewnętrznych machine learning wspierających optymalizację grup i kampanię.
 - 3.7 Doradztwo związane z optymalizacją kampanii, zmniejszająca koszty, zwiększająca ustalone cele / wyniki.
4. Audyt oraz optymalizacja strony internetowej pod pozycjonowanie w wyszukiwarkach (SEO)

H.

Modernizacja strony internetowej w zakresie: 1. Projekt graficzny strony zgodnie z obowiązującymi trendami 2. Opracowanie wersji responsywnej (czyli dostosowanie strony do urządzeń mobilnych) 3. Nadanie bardziej "ludzkiej" twarzy stronie. Obecnie wszystko koncentruje się na produkcie. Nie pokazujemy żadnych ludzi. Krótka prezentacja zespołu, czy chociażby handlowców, którzy obsługują zapytania może sprawić, że przekaz będzie bardziej przyjazny, a przez to zwiększyć współczynnik konwersji. 4. Stworzenie opisu (wizualny) tego jak wygląda typowa współpraca z Techno Energy. Obecnie Odbiorca nie wie czego spodziewać się po nawiązaniu kontaktu. 5. Uzupełnienia opisu produktów. Przekaz będzie koncentrować się na korzyściach i wartościach, które są ważne dla Klienta. Jednym słowem - należy mówić językiem korzyści.

I.

Usługa doradcza związana z projektowaniem katalogu firmowego. Zakres usługi:

Omówienie i wybór koncepcji: objętość katalogu około 20 stron A4 lub zbliżonego formatu

Przygotowanie koncepcji layoutu katalogu.

Omówienie i wybór koncepcji.

Opracowanie treści katalogu.

Korekta treści.

Dopracowanie graficzne wybranego projektu katalogu

Sesja zdjęciowa - zdjęcia produktowe i/lub z realizacji

Wybór zdjęć do katalogu.

Postprodukcja: obróbka i przygotowanie do druku wybranych zdjęć

Przygotowanie katalogu do wersji online i do druku

J.

Druk katalogów według przygotowanego projektu - 1000 szt. jednej wersji językowej - angielski

Wnioskodawca zakłada następujące parametry:

Folia matowa

CMYK 4+4

Papier 300gm uszlachetniony

Druk offset

K.

Produkcja 2 filmów reklamowych:

filmy promujące firmę oraz produkty

opracowanie scenariusza

jakość full hd

format mp4

długość filmów ok 2 minut

filmy opatrzone muzyką w tle

filmy nie będą zawierać zdjęć stokowych, a jedynie materiały autorskie wykonawcy

L.

Usługa doradcza w zakresie profesjonalnego tłumaczenia na język angielski niezbędnych dokumentów, szablonów i wzorów, pod kątem rynku docelowego, w tym:

1. Umowa handlowych na język angielski

2. Tłumaczenie treści strony www na język angielski

3. Tłumaczenie materiałów reklamowych (katalogi)

łącznie: około 70 stron na jeden język

M.

Organizacja spotkań w trakcie targów SUBCON, Wielka Brytania, 7-8.06.2023

Organizacja spotkań (minimum 3) na targach SUBCON, Wielka Brytania, w tym: 1. Opracowanie maila zapraszającego 2. Wysyłka maili do firm z wyselekcjonowanych list, 3. Monitoring dostarczenia/przeczytania maila 4. Telefonowanie w celu potwierdzenia chęci spotkania oraz ustalenia konkretnego terminu i osób uczestniczących w spotkaniu 5. Opracowanie dokumentów końcowych.

N.

Organizacja spotkań w trakcie targów AUTOSALON AUTOSHOW NITRA 2023 (28.09. - 01.10.2023)

Organizacja spotkań (minimum 3) na targach AUTOSALON AUTOSHOW NITRA 2023 w tym: 1. Opracowanie maila zapraszającego 2. Wysyłka maili do firm z wyselekcjonowanych list, 3. Monitoring dostarczenia/przeczytania maila 4. Telefonowanie w celu potwierdzenia chęci spotkania oraz ustalenia konkretnego terminu i osób uczestniczących w spotkaniu 5. Opracowanie dokumentów końcowych.

Planowany termin realizacji zamówienia: 28.04.2023 – 30.11.2023

IV. WYKLUCZENIE OFERENTA / WYKONAWCY

1. Zamawiający nie może udzielić zamówienia podmiotom powiązanym z nim osobowo lub kapitałowo. Przez powiązania osobowe lub kapitałowe rozumie się wzajemne powiązania pomiędzy Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągnięcia zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Oferenta / Wykonawcy a Oferentem / Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- 1) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- 2) posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji;
- 3) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- 4) 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 / Wykonawca jest zobowiązany złożyć podpisane oświadczenie, stanowiące załącznik nr 2 do zapytania ofertowego

V. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU ORAZ OPIS SPOSOBU DOKONYWANIA OCENY ICH SPEŁNIENIA:

Do postępowania zostaną dopuszczeni Oferenci / Wykonawcy spełniający następujące warunki:

- Posiadają uprawnienia do wykonywania wymaganej przedmiotem zamówienia działalności, posiadają niezbędną wiedzę i doświadczenie, dysponują potencjałem technicznym, osobami zdolnymi do wykonywania zamówienia oraz znajdują się w sytuacji finansowej i ekonomicznej zapewniającej wykonanie zamówienia. Wykonawca jest zobowiązany złożyć podpisane oświadczenie, stanowiące załącznik nr 3 do zapytania ofertowego.
- Doradcy Oferenta / Wykonawcy świadczący usługi posiadają doświadczenie w prowadzeniu doradztwa eksportowego z przedmiotowych zagadnień dla firm MŚP. Oferent / Wykonawca w celu potwierdzenia spełnienia powyższego warunku zobowiązany jest dołączyć załącznik nr 4 do zapytania ofertowego zawierający listę i kwalifikacje doradców, którzy będą realizować zamówienie.
- Złożenie podpisanego i wypełnionego Załącznika nr 5 - dokumentu RODO
- Wykonawca zobowiązany jest wykazać doświadczenie w zakresie realizacji zbieżnych projektów. W tym celu należy przedstawić dokumentację (referencje lub protokoły odbioru nie starsze niż 3 lata) jednoznacznie potwierdzające prawidłową realizację zamówień/projektu, minimum 2 projektów związanych z usługami doradczymi na minimalną kwotę 150 000,00 PLN netto każdy projekt. Referencje dotyczące organizacji udziału w targach jako wystawca nie będą spełniały wymogu.
- Zaświadczenie właściwego naczelnika urzędu skarbowego potwierdzające, że Wykonawca nie zalega z opłacaniem podatków, wystawione nie wcześniej niż 3 miesiące przed upływem terminu składania ofert, lub inny dokument potwierdzający, że Wykonawca zawarł porozumienie z właściwym organem podatkowym w sprawie spłat tych należności wraz z ewentualnymi odsetkami lub grzywnami, w szczególności uzyskał przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległych płatności lub wstrzymanie w całości wykonania decyzji właściwego organu.
- Zaświadczenie właściwej terenowej jednostki organizacyjnej Zakładu Ubezpieczeń Społecznych lub Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego albo inny dokument potwierdzający, że Wykonawca nie zalega z opłacaniem składek na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne, wystawiony nie wcześniej niż 3 miesiące przed upływem terminu składania ofert, lub inny dokument potwierdzający, że Wykonawca zawarł porozumienie z właściwym organem w sprawie spłat tych należności wraz z ewentualnymi odsetkami lub grzywnami, w szczególności uzyskał przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległych płatności lub wstrzymanie w całości wykonania decyzji właściwego organu.

- Zamawiający wymaga wniesienia wadium w wysokości 10 000 zł (słownie: dziesięć tysięcy złotych).

Wadium należy wnieść do upływu terminu składania ofert. Niewniesienie wadium do upływu wyznaczonego terminu skutkuje odrzuceniem oferty.

Wadium winno być wniesione w pieniądzu. Wadium wniesione w pieniądzu należy wpłacić przelewem na rachunek TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ, ul. Grunwaldzka 13, 14-200 Ława, na nr rachunku 79 1050 1230 1000 0090 3243 4285 ING Bank Śląski

Tytuł przelewu winien umożliwić identyfikację zapytania ofertowego, którego dotyczy wadium oraz określać podmiot, w którego imieniu jest wpłacane. Celem właściwej identyfikacji wpłaty z tytułu wadium powinny zawierać w tytule przelewu znak sprawy postępowania tj. Wadium - zapytanie ofertowe nr 1/4/2023. Za skuteczne wniesienie wadium w pieniądzu rozumie się, gdy w wyznaczonym terminie, tj. do upływu terminu składania ofert (oznaczonego datą i godziną) nastąpi uznanie kwoty wadium na rachunku bankowym Zamawiającego.

Wykonawcy, którego oferta zostanie wybrana, Zamawiający zatrzyma wadium wraz z odsetkami w przypadku, gdy:

- odmówił podpisania umowy na warunkach określonych w zapytaniu ofertowym,
- zawarcie umowy stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy.

Zamawiający zwróci wadium wszystkim wykonawcom niezwłocznie po wyborze oferty najkorzystniejszej lub po unieważnieniu postępowania, z wyjątkiem wykonawcy, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza. Wadium wniesione w formie przelewu, będzie zwracane na konto, z którego wpłynęło, o ile Wykonawca nie wskaże innego numeru konta. Wykonawcy, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza zamawiający zwróci wadium niezwłocznie po zawarciu umowy.

VI. KRYTERIA WYBORU OFERTY

Zamawiający zastosuje następujące kryteria:

1. **Cena netto – waga 80% = 80 pkt**
2. **Warunki płatności – waga 20% = 20 pkt**

Maksymalnie 100 pkt. Punkty obliczone zostaną z dokładnością do 2 miejsc po przecinku.

Opis sposobu wyliczenia poszczególnych elementów składowych oferty:

1. **Cena – waga 80% (maksymalnie 80 punktów)**

Cenę netto za wykonanie zamówienia należy podać w złotych polskich z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, cena powinna obejmować całkowity koszt realizacji zamówienia objętego zapytaniem ofertowym z uwzględnieniem kosztów opracowania i druku

materiałów merytorycznych dojazdu na miejsce realizacji doradztw, koszty ponoszone przez ewentualnych podwykonawców i partnerów.

Punkty przyznawane za kryterium cena będą liczone wg następującego wzoru:

$$C = \frac{C_n}{C_o} \times 80 \text{ pkt.}$$

gdzie:

C – cena netto wykonania oferty;

C_n – najniższa cena ofertowa netto spośród badanych ofert;

C_o – cena netto badanej oferty.

2. Warunki płatności - waga 20% (maksymalnie 20 punktów)

Punktacja przyznawana będzie następująco:

- a) Faktury z terminem płatności 0 – 13 dni – 0 punktów
- b) Faktury z terminem płatności 14 – 29 dni – 10 punktów
- c) Faktury z terminem płatności 30 dni i więcej - 20 punktów

Opis sposobu wyliczenia oceny końcowej

$$OK = C + WP$$

gdzie:

OK (ocena końcowa) – suma punktów przyznanych w poszczególnych kryteriach

C – Liczba punktów przyznanych Wykonawcy za kryterium cena.

WP – Liczba punktów przyznanych Wykonawcy za kryterium warunki płatności

Za najkorzystniejszą zostanie uznana oferta, która poprzez zsumowanie punktów uzyskanych w poszczególnych kryteriach uzyskała największą liczbę punktów.

Jeżeli Oferent / Wykonawca, którego oferta zostanie wybrana, jako najkorzystniejsza odmówi zawarcia umowy z Zamawiającym lub nie przystąpi w wyznaczonym przez Zamawiającego terminie do jej podpisania, Zamawiający odrzuci tę ofertę i może wybrać ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert bez przeprowadzania ich ponownego badania i oceny.

Oferenci / Wykonawcy zostaną poinformowani o wynikach postępowania bez zbędnej zwłoki.

Zamawiający nie przewiduje procedury odwoławczej. Termin związania ofertą wynosi 30 dni od daty wystawienia oferty.

VII. ODRZUCENIE OFERTY

1. W niniejszym postępowaniu zostanie odrzucona oferta Oferenta / Wykonawcy, który:
 - a. złoży ofertę niezgodną z treścią niniejszego zapytania ofertowego;
 - b. złoży ofertę niekompletną, tj. nie zawierającą oświadczeń i dokumentów wymaganych w niniejszym postępowaniu;
 - c. przedstawi nieprawdziwe informacje;
 - d. nie spełnia warunków udziału w postępowaniu.

VIII. SPOSÓB PRZYGOTOWANIA OFERTY, MIEJSCE I TERMIN DOSTARCZENIA OFERTY

- 1) Oferent / Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę.
- 2) Nie jest dopuszczalne składanie ofert częściowych.
- 3) Ofertę należy przygotować na formularzu ofertowym stanowiącym Załącznik 1 do zapytania ofertowego, w języku polskim, w walucie PLN. Oferta powinna zawierać datę sporządzenia, miejsce oraz podpis Oferenta / Wykonawcy, dodatkowo oferent może złożyć ofertę poprzez portal www.bazakonkurencyjności.gov.pl
- 4) Nie jest dopuszczalne składanie ofert wariantowych lub uzupełniających.
- 5) Cena w ofercie powinna uwzględniać wszystkie zobowiązania, obejmuje wszystkie koszty i składniki związane z wykonaniem zamówienia.
- 6) Termin ważności oferty: minimum 30 dni od daty wystawienia oferty.
- 7) Ofertę można złożyć w następujący sposób:
 - osobiście w siedzibie firmy w zaklejonej kopercie z dopiskiem OFERTA NA ZAPYTANIE OFERTOWE 1/4/2023: TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ , Ul. Grunwaldzka 13, 14-200 Ława
 - pocztą na adres siedziby firmy w zaklejonej kopercie z dopiskiem OFERTA NA ZAPYTANIE OFERTOWE 1/4/2023: TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ , ul. Grunwaldzka 13, 14-200 Ława
 - e-mailem na adres: wniedziela@techno-energy.pl
 - poprzez portal www.bazakonkurencyjności.gov.pl w odpowiedzi na opublikowane zapytanie
- 8) Termin składania ofert upływa 27.04.2023 r. decyduje data i godzina wpływu do siedziby Zamawiającego lub na stronie www.bazakonkurencyjności.gov.pl
- 9) Koszty przygotowania oraz dostarczenia oferty ponosi Wykonawca.
- 10) W sprawach związanych z zapytaniem ofertowym proszę kontaktować się z

zamawiającym: Wiktor Niedziela wniedziela@techno-energy.pl

IX. WARUNKI DOKONANIA ZMIANY UMOWY:

Zamawiający przewiduje możliwość zmiany umowy np. wydłużenie terminu wykonania usług, w przypadku zaistnienia okoliczności spowodowanych czynnikami zewnętrznymi, np. siła wyższa, nieprzewidziane warunki pogodowe, strajki oraz inne okoliczności zewnętrzne mogące mieć wpływ na realizację postanowień umowy oraz inne okoliczności, których nie byliśmy w stanie przewidzieć w momencie sporządzania zapytania ofertowego. Zmiany takie będą mogły być wprowadzone za uprzednią zgodą Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Ponadto bez konieczności otrzymania zgody z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości zmianie może ulec sugerowana ilość stron katalogu firmowego, sugerowana długość filmu, ilość stron do tłumaczenia.

X. ZASTRZEŻENIA

Niniejsze zapytanie ofertowe nie zobowiązuje TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ do żadnego określonego działania:

1. TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ nie może być pociągany do odpowiedzialności za jakiegokolwiek koszty czy wydatki poniesione przez oferentów / wykonawców w związku z przygotowaniem i dostarczeniem oferty.
2. TECHNO ENERGY SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ zastrzega sobie prawo w każdej chwili do zmian całości lub części zapytania ofertowego i poinformowaniu o tym fakcie.
3. Brak odpowiedzi na złożoną ofertę nie stanowi zawarcia umowy.
4. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia postępowania na każdym etapie.
5. W przypadku unieważnienia postępowania, Wykonawcy / Oferentowi nie przysługuje żadne roszczenie w stosunku do Zamawiającego.
6. W przypadku, gdy wybrany Oferent / Wykonawca odstąpi od realizacji zamówienia z Zamawiającym, możliwa jest realizacja zamówienia przez Zamawiającego z kolejnym Oferentem / Wykonawcą, który w postępowaniu uzyskał kolejną najwyższą liczbę punktów.

Wymagane załączniki:

Załącznik nr 1 - Formularz ofertowy

Załącznik nr 2, 3, 4, 5 – Oświadczenia Oferenta / Wykonawcy

Potwierdzenie wpłacenia wadium

Zaświadczenia o niezaleganiu z ZUS i US

Referencje lub protokoły odbioru nie starsze niż 3 lata związane z usługami doradczymi na minimalną kwotę 150 000,00 PLN netto każde referencje.