



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Warszawa, 23 listopada 2012

ZAPYTANIE OFERTOWE

Dotyczące działań telemarketingowych w ramach projektu „Stworzenie internetowych narzędzi wspierania zarządzania zasobami ludzkimi w postaci badania dopasowania rekrutowanych kandydatów do organizacji i badania zaangażowania zespołu”, który otrzymał współfinansowanie ze środków Unii Europejskiej w ramach Działania 8.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 8. Oś Priorytetowa „Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki” Działanie 8.1 „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej” Umowa o dofinansowanie nr UDA-POIG.08.01.00-14-699/11-00

1. ZAMAWIAJĄCY:

Talfit Sp. z o.o.
Ul. Złota 7 lok. 18
00-019 Warszawa
NIP: 701-02-97-382
Regon: 142952130
KRS: 0000386131
www.talfit.pl
kontakt@talfit.pl
tel. +48 508 034 300



2. ZAKRES ZAMÓWIENIA:

Koszty wg zaszeregowania PRO.
Kampania telemarketingowa

Wiodącym profilem działalności Spółki jest działalność portali internetowych. Spółka funkcjonuje w sektorze wspierania zarządzania zasobami ludzkimi, poprzez udostępnienie za pośrednictwem strony internetowej innowacyjnych i unikalnych obecnie narzędzi pozwalających na tworzenie rankingu kandydatów biorących udział w procesie rekrutacji pod względem dopasowania ich do firmy, a także drugiej usługi (wciąż w przygotowaniu) badania zaangażowania w zespole. Usługi te są kierowane do szerokiego grona odbiorców obejmującego głównie: małe i średnie przedsiębiorstwa, oraz firmy wspierające rekrutacje (head-hunterzy), które prowadzą projekty rekrutacyjne.

W ramach tych innowacyjnych e-usług użytkownik ma dostęp online do automatycznie odświeżanego rankingu i szczegółowych raportów o kandydatach oraz o zespole.

Planowana kampania telemarketingowa powinna swoimi działaniami obejmować następujące elementy:

1. Przygotowanie i działania wspierające proces pozyskiwania Klientów:

- Konsulting i opracowanie strategii komunikacji bezpośredniej z Klientami
- Segmentacja klientów, dobór baz
- Aktualizacja i rozbudowa baz
- Analizy i zarządzanie bazą danych Klientów

2. Pozyskiwanie Klientów i wsparcie sprzedaży:

- Pozyskiwanie nowych Klientów
- Koordynowanie działań związanych z podpisaniem umowy
- Umawianie spotkań handlowych
- Wsparcie sprzedaży i kampanii reklamowych
- Obsługa infolinii

3. Budowa relacji i dodatkowa sprzedaż do obecnych Klientów:

- Budowa bardzo dobrych, trwałych relacji z Klientami
- Rozmowy posprzedażowe oceniające jakość obsługi i zadowolenia Klienta
- Wyszukiwanie nowych potrzeb i preferencji Klientów
- Cross selling i Up selling

Realizacja kampanii będzie przebiegała w dwóch etapach:

Etap 1 Grudzień 2012. W tym etapie nastąpi:

- zakup bazy i wyselekcjonowanie z bazy rekordów według szczegółowo ustalonych kryteriów.
- przygotowanie profesjonalnego scenariusza (skryptu) rozmowy, na podstawie którego konsultanci będą przeprowadzali rozmowy. Scenariusz będzie przekazany do akceptacji Talfit.
 - Staranne wyselekcjonowanie konsultantów w odpowiedniej liczbie do przeprowadzenia intensywnej kampanii w 1 etapie (co najmniej 5 konsultantów)
 - Profesjonalne przeszkolenie konsultantów z oferty Talfit



**INNOWACYJNA
GOSPODARKA**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

talfij

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



- Realizacja kampanii – intensywna, 3 tygodniowa kampania (od 3 do 21 grudnia 2012) skierowana do 3000 rekordów

Etap 2 Styczeń-Czerwiec 2013

- Podtrzymanie kampanii poprzez regularne działania telemarketingowe wykonywane przez 1-2 konsultantów

3. TERMIN I MIEJSCE SKŁADANIA OFERT

Przesyłanie ofert do 29 listopada 2012r do końca dnia roboczego.

O wynikach oferencji zostaną powiadomieni telefonicznie lub mailowo 30 listopada 2012 do końca dnia roboczego.

Oferty należy składać drogą mailową na adres: kontakt@talfit.pl

4. OFERTA

Oferta cenowa powinna składać się z trzech elementów:

1. Ceny za przygotowanie/ uruchomienie projektu:

- Wyselekcjonowanie i udostępnienie do projektu bazy danych w postaci 3000 rekordów osób decyzyjnych w zakresie rekrutacji w firmach
- Przygotowanie skryptu rozmowy
- Przygotowanie projektu (wybór Konsultantów, szkolenia)

2. Cena za 1 etap intensywnej kampanii

3. Cena za kampanię podtrzymującą w 2 etapie

5. WARUNKI SKŁADANIA OFERT

O udzielenie zamówienia mogą się ubiegać Wykonawcy, którzy:

1. posiadają uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeśli przepisy prawa nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień,
2. posiadają niezbędną wiedzę, doświadczenia oraz potencjał techniczny, a także dysponują pracownikami zdolnymi do wykonania Zamówienia,
3. znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie Zamówienia,
4. nie zostali postawieni w stan likwidacji lub upadłości.

W postępowaniu nie mogą brać udziału podmioty wskazane w art.24 ustawy Prawo zamówień publicznych (Dz.U. 2004 nr 19 poz.177).

Oferta musi zawierać:

- wyżej wymienione ceny poszczególnych elementów projektu
- koncepcję/ metodykę realizacji kampanii
- prezentację doświadczeń firmy w obszarze telemarketingu
- zgodę na publikację wyników konkursu w Internecie oraz w dokumentach informacyjnych.
- powinna być przygotowana na papierze firmowym, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.



**INNOWACYJNA
GOSPODARKA**
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

talfit

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



6. KRYTERIA OCENY

Kryterium Maksymalna ilość punktów

1. Cena za przygotowanie i realizację kampanii – 40 punktów
2. Koncepcja/ metodyka realizacji kampanii – 30 punktów
3. Doświadczenie w realizacji kampanii telemarketingowych – 30 punktów

RAZEM 100 punktów

Za najbardziej korzystną zostanie uznana oferta, która uzyska najwyższą liczbę punktów i będzie najlepiej realizowała cele kampanii. Ocena zostanie przeprowadzona przez Zarząd Spółki Talfit i firma zastrzega sobie prawo wyboru oferty, która najlepiej spełni oczekiwania marketingowe kampanii.

7. OSOBY UPRAWNIONE DO KONTAKTU:

Grzegorz Turkanik

Email: kontakt@talfit.pl

tel. 508 034 300