

## ZAPYTANIE OFERTOWE NR 2/07/2021

### - pakiet szkoleń podnoszących kompetencje przedsiębiorców oraz osób zainteresowanych założeniem działalności gospodarczej wraz z usługami towarzyszącymi

Stowarzyszenie - Lokalna Grupa Działania „Żywiecki Raj” zaprasza do złożenia oferty na przeprowadzenie warsztatów rozwojowych wraz z usługami towarzyszącymi realizowanych w ramach operacji własnej Akademia przedsiębiorczości.

#### I. ZAMAWIAJĄCY:

Stowarzyszenie – Lokalna Grupa Działania „Żywiecki Raj”

siedziba: ul. Królowej Jadwigi 6, 34-325 Łodygowice

NIP: 553-243-47-18

Tel: 33 475 48 21

e-mail: [biuro@zywieckiraj.pl](mailto:biuro@zywieckiraj.pl)

[www.zywieckiraj.pl](http://www.zywieckiraj.pl)

#### II. SPECYFIKACJA ZAMÓWIENIA:

Przedmiotem zamówienia są:

##### A. szkolenia z zakresu:

##### 1) MARKETINGU:

- a) marketing w małej firmie
  - podstawowe definicje i prawa rządzące marketingiem
  - otoczenie marketingowe i zachowania klientów
  - komunikacja i kampania marketingowa w praktyce
  - podstawy tworzenia planów marketingowych
  - działania marketingowe i marketing-mix
  - nowe media w marketingu i ich wykorzystanie
  - jak się promować i reklamować
  - public relations i społeczna odpowiedzialność biznesu
- b) model biznesowy Canvas + Persona klienta + projektowanie ścieżki zakupowej klienta
- c) jak zaistnieć w mediach? Podstawy promocji firmy na Facebooku, Instagramie i w serwisie LinkedIn

Cele i efekty szkolenia:

- zdobycie wiedzy pozwalającej początkującym przedsiębiorcom usystematyzować wizję rozwoju przedsiębiorstwa, oszacować potrzebne zasoby i stworzyć plan działania,
- model biznesowy Canva jako niezwykle przydatne narzędzie przy formułowaniu biznesplanów,
- zdobycie wiedzy na temat podstaw budowania strategii marketingowych dzięki poszerzeniu szkolenia o moduły poświęcone tworzeniu person potencjalnych klientów oraz projektowanie ścieżki zakupowej
- przygotowanie uczestników szkolenia do skutecznego wykorzystania mediów społecznościowych w promowaniu firmy lub marki. Szkolenie powinno odpowiadać na pytania: jak efektywnie wykorzystać social media w swoim biznesie, jak skutecznie

promować swoje produkty lub usługi, jak znaleźć i utrzymać klienta w sieci, jak zwiększyć sprzedaż bez zatrudniania handlowców?

Forma szkolenia:

- preferowane stacjonarnie w siedzibie Zleceniodawcy – 2 dni szkoleniowe po ok. 6h lub online (tylko i wyłącznie w przypadku niemożności przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19).
- indywidualne konsultacje z trenerem – stacjonarnie lub online - 10h

dodatkowo:

- ilość uczestników 10-15
- metody szkolenia: zastosowanie gier szkoleniowych, technik aktywnych, ćwiczeń indywidualnych/grupowych, praca na przykładach i zastosowaniach
- w trakcie szkolenia uczestnicy opracowują własny model biznesowy Canvas z pomocą trenera, pracując aktywnie na materiałach szkoleniowych dostarczonych przez trenera.
- po szkoleniu uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w PDF (prezentacja szkoleniowa i karty pracy), a w przypadku szkolenia online dodatkowo nagranie z warsztatów w formie video,
- prowadzący szkolenie udostępni materiały szkoleniowe na potrzeby dalszego rozpowszechniania i promocji operacji (z przekazaniem praw autorskich).

## **2) TWORZENIA STRON INTERNETOWYCH DLA OSÓB PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ:**

- a) strony internetowe – najważniejsze informacje dla osób prowadzących działalność,
- b) elementy tworzące stronę internetową,
- c) kiedy zrobić stronę www samodzielnie, a kiedy bardziej opłaca się zlecić zewnętrznej firmie,
- d) kosztorys stron internetowych (domeny, hosting obsługa),
- e) tworzenie własnej strony przy użyciu darmowych narzędzi internetowych
- f) wybór domen, nazw, grafik, tekstów oraz funkcjonalności,
- g) publikowanie stron internetowych dla klientów,
- h) sposoby na dotarcie do klientów, w zależności od budżetu
- i) minimum, które powinna spełniać firma w dobie Internetu.

Cele i efekty szkolenia:

- uczestnicy w trakcie kursu stworzą własne wizytówki na podstawie przygotowanych materiałów.

Forma szkolenia:

- preferowane stacjonarnie w siedzibie Zleceniodawcy lub online (tylko i wyłącznie w przypadku niemożności przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19) – 3 dni szkoleniowe po ok. 8h

dodatkowo:

- ilość uczestników 10-15
- uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe a prowadzący szkolenie udostępni materiały szkoleniowe na potrzeby dalszego rozpowszechniania i promocji operacji (z przekazaniem praw autorskich).

## **3) ODORNOŚCI PSYCHICZNEJ:**

- a) odporność to kompetencja - jak ją budować?
- b) komponenty odporności psychicznej w modelu 4C (Control, Commitment, Challenge, Confidence)
- c) Emocje w kontekście odporności psychicznej – jak sobie z nimi radzić?

Cele i efekty szkolenia:

- uczestnicy szkolenia powinni dowiedzieć się dlaczego odporność psychiczna to kluczowa kompetencja przyszłości i dlaczego warto o nią zadbać,
- poznać mity i fakty dotyczące odporności psychicznej, sprawdzić czy posiadają filary odporności psychicznej,
- dowiedzieć się jakie są metody skutecznego budowania odporności psychicznej w oparciu o model 4C,
  - otrzymać praktyczne wskazówki wzmacniania swojej siły mentalnej, umiejętnego zarządzania emocjami i własną energią, poznać strategię **rozwijania odporności w zespole i organizacji**

Forma szkolenia:

- preferowane stacjonarnie w siedzibie Zleceniodawcy lub online (tylko i wyłącznie w przypadku niemożliwości przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19) – 3 dni szkoleniowe x 3h
- indywidualne konsultacje z trenerem – stacjonarnie lub online (w przypadku pogorszenia się sytuacji epidemiologicznej) - 10h

dotatkowo:

- ilość uczestników 10-15
- metody szkolenia: zapoznanie uczestników z technikami zarządzania emocjami i stresem oraz wzmacniania poczucia wpływu, rozwinięcie umiejętności radzenia sobie z emocjami
- uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe a prowadzący szkolenie udostępni materiały szkoleniowe na potrzeby dalszego rozpowszechniania i promocji operacji (z przekazaniem praw autorskich).

#### 4) PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

##### a) ABC przedsiębiorczości

- Konstytucja Biznesu – omówienie podstaw prawnych prowadzenia działalności gospodarczej
- omówienie ogólnych zasad działalności gospodarczej,
- procedura rejestracji działalności gospodarczej - sporządzanie wpisu do CEIDG, pieczętka i rachunek bankowy, profil zaufany/podpis elektroniczny
- dostępne formy opodatkowania działalności gospodarczej wraz z zasadami rozliczania
- podatek VAT
- źródła finansowania działalności gospodarczej
- zasady ubezpieczeń w ZUS przedsiębiorcy - charakterystyka ubezpieczeń społecznych
- rozliczanie z ZUS przy zakładaniu firmy, składki na ubezpieczenie społeczne, ubezpieczenie zdrowotne oraz ubezpieczenie wypadkowe, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych oraz Fundusz Emerytur Pomostowych
- zatrudnianie pracowników - formy zatrudnienia oraz ubezpieczenia, zasady wynagradzania i rozliczania wynagrodzeń za pracę, dofinansowania na zatrudnienie
- prawa przedsiębiorców przy załatwianiu spraw urzędowych
- podstawowe zagadnienia z zakresu księgowości jednoosobowej działalności gospodarczej (podstawy formalno – prawne prowadzenia rachunkowości finansowej i podatkowej, dokumentacja operacji gospodarczych i organizacja obiegu dokumentów, podstawowe kategorie kształtujące wynik finansowy – przychody, koszty, straty i zyski nadzwyczajne)

##### b) Cele, założenia, struktura i funkcje biznesplanu w jednoosobowej działalności gospodarczej,

Cele i efekty szkolenia:

- zachęcenie przedsiębiorczych osób do założenia własnej działalności gospodarczej
- szkolenie ma na celu przybliżenie zagadnień związanych z zakładaniem działalności gospodarczej,
- umiejętność założenia działalności gospodarczej,
- umiejętność podjęcia decyzji co do formy opodatkowania działalności,
- nabycie podstawowej wiedzy z zakresu rozliczania podatków w działalności gospodarczej
- nabycie umiejętności podjęcia decyzji co do formy zatrudnienia pracownika

Forma szkolenia:

- stacjonarnie w siedzibie Zleceniodawcy - 2 dni szkoleniowe po ok. 8h lub online (tylko i wyłącznie w przypadku niemożności przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19) - 4 dni szkoleniowe po ok. 4h
- indywidualne konsultacje z trenerem – stacjonarnie lub online (w przypadku pogorszenia się sytuacji epidemiologicznej) - 10h

dodatkowo:

- ilość uczestników 10-15
- prowadzący szkolenie udostępni materiały szkoleniowe na potrzeby dalszego rozpowszechniania i promocji operacji (z przekazaniem praw autorskich),
- metody szkolenia: ćwiczeń indywidualne/grupowe, praca na przykładach i zastosowaniach

## 5) KOMPETENCJI MIĘKKICH I KOMUNIKACJI

- a) mocne i słabe strony (jakie są twoje mocne strony, co Cię stresuje i jak wtedy reagujesz, jak funkcjonujesz gdy czujesz się dobrze, czego nie zauważasz)
- b) komunikacja (co emocje mają do komunikacji, jak słuchać, jak komunikować się w sytuacjach trudnych, jak udzielać informacji zwrotnej, jak budować zaufanie dzięki dobrej komunikacji)
- c) sytuacje stresowe (prawdziwe przyczyny stresu w oparciu o najnowsze badania naukowe, proste sposoby i techniki na radzenie sobie ze stresem)
- d) Ja i środowisko (jak spożytkować moje mocne i słabe strony do budowania swojej działalności, jak budować asertywną postawę w kontekście prowadzonej działalności, jak zarządzać własną energią)

Cele i efekty szkolenia:

- dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu kompetencji i psychospołecznych w kontekście prowadzenia własnej działalności gospodarczej
- warsztat da możliwość doświadczania i poznawania siebie w czterech obszarach: poznanie mocnych i słabych stron, nabycie umiejętności komunikacyjnych, zdobycie wiedzy i doświadczenia dot. radzenia sobie ze stresem, zobaczenia siebie w kontekście środowiska

Forma szkolenia:

- stacjonarnie w siedzibie Zleceniodawcy - 2 dni szkoleniowe po ok. 6h lub online (tylko i wyłącznie w przypadku niemożności przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19) - 4 dni szkoleniowe po ok. 3h
- indywidualne konsultacje z trenerem – stacjonarnie lub online (w przypadku pogorszenia się sytuacji epidemiologicznej) - 10h

dodatkowo:

- ilość uczestników 10-15
- prowadzący szkolenie udostępni materiały szkoleniowe na potrzeby dalszego rozpowszechniania i promocji operacji (z przekazaniem praw autorskich).
- metody szkolenia: zastosowanie technik aktywnych, ćwiczeń indywidualnych/grupowych,

## **B. organizacja i poprowadzenie spotkania, na które zaproszeni zostaną goście – przedsiębiorcy z różnych branż (min. 3) oraz uczestnicy biorący udział w projekcie w celu wymiany doświadczeń dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej**

- rekrutacja gości po stronie wykonawcy
- czas trwania ok. 2h
- scenariusz po stronie Wykonawcy
- miejsce spotkania – siedziba Zleceniodawcy lub online w przypadku niemożności przeprowadzenia spotkań stacjonarnych w związku z COVID-19.

## **C. promocja projektu:**

- 1) 2 spoty filmowe

- a) spot promocyjny związany z tematyką projektu tj. ABC przedsiębiorczości – czas trwania 120-180s., realizacja nagrań podczas prowadzonych szkoleń, z udziałem trenerów i uczestników szkoleń, scenariusz po stronie Wykonawcy,
- b) spot promocyjny, do którego zostaną zaangażowani przedsiębiorcy z obszaru LGD „Żywiecki Raj”, zachęcający osoby fizyczne do założenia własnej działalności – czas trwania 120-180s., Zamawiający udostępni listę przedsiębiorców biorących udział w nagraniach, scenariusz po stronie Wykonawcy,
- realizacja nagrań łącznie w ciągu 4 dni zdjęciowych,
  - Zamawiający zastrzega sobie możliwość dokonywania korekt w projekcie do ostatecznej akceptacji.
- Wykonawca zobowiązany jest do przekazania autorskich praw majątkowych do zamawianych materiałów Zamawiającemu oraz autorskich praw zależnych do modyfikacji.

#### **Wymogi techniczne krótkich filmów promocyjnych:**

Film należy zrealizować przy użyciu kamery HD (pełna klatka).

- całkowity czas trwania jednego filmu – ok. 120-180s.,
- format MP4 Full HD, rozdzielczość 1920p, częstotliwość 25 klatek na sekundę
- możliwość odtworzenia na komputerach, urządzeniach mobilnych (smartfon, tablet) oraz rzutnik multimedialny – na ekranie zewnętrznym (.mP4/.avi).

#### **Wszystkie filmy powinny ponadto zawierać:**

- komentarz lektora (w jęz. polskim). Opracowanie tekstu lektora leży po stronie Wykonawcy, po skonsultowaniu z Zamawiającym,
- podkład muzyczny (możliwość wyboru z co najmniej 3 propozycji muzyki) oraz udźwiękowania materiału filmowego i nagrania odgłosów przyrody – wraz z prawami autorskimi do jego wykorzystania w filmie oraz odtwarzania i kopiowania. Zgromadzenie tych materiałów leży po stronie Wykonawcy i ew. koszty ponosi Wykonawca;
- film musi zawierać wymagane elementy identyfikacji wizualnej zgodne z Księgą Wizualizacji znaku PROW 2014-2020 zamieszczoną na stronie internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w tym niezbędne elementy graficzne jak logotypy, sformułowania o dofinansowaniu (elementy graficzne i zasady wizualizacji będą dostarczone Wykonawcy przez Zamawiającego).

#### **Zakres prac dotyczący filmów promocyjnych**

##### **1. Pre-produkcja – opracowanie:**

- scenariusza filmu;
- tekstu lektora;
- planu ujęć filmowych.

2. **Produkcja:** nakręcenie materiału filmowego zgodnie ze scenariuszem i planem ujęć – w wersji roboczej, a następnie końcowej, uwzględniającej uwagi Zamawiającego;

3. **Post-produkcja:** montaż obrazu, montaż dźwięku, koloring, animacja kontentu graficznego - opracowanie grafiki w tym ew. grafiki animacyjnej a także czołówki oraz tablic końcowych przy wykorzystaniu wymaganych elementów graficznych dostarczonych przez Zamawiającego.

2) płatna promocja projektu w mediach społecznościowych w celu rekrutacji wymaganej ilości uczestników oraz zaprezentowania efektów projektu z wykorzystaniem powstałego spotu – 2 płatne reklamy.

**D. Bufet kawowy na 6 spotkaniach stacjonarnych (kawa, herbata, zimne napoje, przekąski)**

### III. TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Termin wykonania zamówienia: wrzesień 2021 – grudzień 2021

### IV. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

Oferta powinna:

- być złożona na zał. nr. 1 do zapytania
- być przygotowana w języku polskim,
- zawierać dane oferenta (nazwa i adres firmy, NIP, telefon kontaktowy, imię i nazwisko osoby do kontaktu ws. oferty),
- zawierać cenę brutto,
- zawierać referencje trenerów prowadzących poszczególne szkolenia.

Cena określona w ofercie uwzględnia wykonanie wszystkich czynności i prac oraz zawiera wszystkie koszty związane z realizacją zamówienia świadczonego przez okres i na warunkach określonych w zapytaniu ofertowym.

Cena wyrażona jest w PLN, tj. z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

Oferta musi być podpisana przez osobę uprawnioną do występowania w imieniu oferenta, przy czym podpis powinien być czytelny lub opisany pieczętkami imiennymi.

### V. MIEJSCE I TERMIN ZŁOŻENIA OFERTY

**Ofertę należy złożyć: do dnia 4 sierpnia 2021r. do godziny 12.00**

Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [biuro@zywieckiraj.pl](mailto:biuro@zywieckiraj.pl) lub też dostarczona osobiście/ za pośrednictwem poczty na adres Stowarzyszenia – Lokalna Grupa Działania „Żywiecki Raj”, ul. Królowej Jadwigi 6, 34-325 Łodygowice.

O terminowości złożenia oferty decyduje data wpływu do Biura LGD. Złożenie Oferty nie jest równoznaczne z dokonaniem Zamówienia. W toku badań i oceny złożonych ofert, Zamawiający może żądać od Oferenta wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

### VI. OPIS KRYTERIÓW I SPOSOBU OCENY OFERT

1) Zamawiający ma prawo odrzucić ofertę, jeżeli:

- zawiera rażąco niską cenę w stosunku do pozostałych złożonych ofert,
- nie uwzględniono w zał. nr 2 do ogłoszenia doświadczenia wszystkich trenerów polegającego na przeprowadzeniu szkoleń mierzonych ilością zrealizowanych godzin szkoleniowych,
- nie zawiera czytelnego podpisu osoby upoważnionej lub pieczętki imiennej bądź firmowej,
- została złożona po terminie.

2) Zamawiający dokona oceny ważnych ofert w oparciu o następujące kryteria i ich znaczenie - na wybór oferty wpływ będzie miała:

- podana cena brutto za całość zamówienia - gwarancja niezmienności oferty do końca realizacji zadania - 50% ( $A_n$ )
- doświadczenie trenerów polegające na przeprowadzeniu szkoleń mierzone ilością zrealizowanych godzin szkoleniowych (na podstawie wystawionych faktur/zawartych umów) – 50% ( $B_n$ )

Zamawiający będzie posługiwał się następującym wzorem:  $W_{on} = A_n + B_n$

gdzie  $W_{on}$  – wskaźnik oceny „ofert n” przy czym poszczególne składniki ocen będą obliczane w następujący sposób:

**Punkty za kryterium „cena brutto za całość zamówienia” zostaną obliczone według wzoru:**

$$\text{przyznane punkty} = \left( \frac{\text{najniższa oferowana cena brutto przedstawiona przez Wykonawców}}{\text{cena brutto ocenianej oferty}} \times 50\% \right) \times 100$$

### **Punkty za kryterium „Doświadczenie polegające na przeprowadzeniu szkoleń mierzone ilością zrealizowanych godzin szkoleniowych**

- maksymalna możliwa do otrzymania liczba punktów to 50 (waga kryterium 50%, 1% = 1 pkt) przy czym za każde z ocenianych szkoleń maksymalna liczba punktów to 10 – oceniane będą dotychczasowo zrealizowane godziny szkoleniowe z obszaru danego szkolenia, będące przedmiotem zamówienia (przy czym jedna godzina szkoleniowa wynosi co najmniej 45 min.),
- ocena nastąpi na podstawie informacji podanych przez Wykonawcę w wykazie osób stanowiącym zał. nr 2 do zapytania (każde ze szkoleń oceniane osobno),
- Zamawiający przyzna punkty dla danego szkolenia w następujący sposób:

$$\text{przyznane punkty} = \left( \frac{\text{liczba godzin w zakresie danego szkolenia dla ocenianej oferty}}{\text{najwyższa liczba godzin przedstawiona przez Wykonawców spośród przyjętych do oceny ofert w zakresie danego szkolenia}} \times 10\% \right) \times 100$$

- punkty przyznane za każde z ocenianych szkoleń zaokrąglane są w dół do dwóch miejsc po przecinku,
- suma punktów przyznanych za poszczególne szkolenia stanowi  $B_n$

### 3) Nie dopuszcza się ofert częściowych.

## **VII. WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU:**

O udzielenie zamówienia może ubiegać się osoba/podmiot, która posiada wiedzę i doświadczenie do zrealizowania zamówienia. Zamawiający uzna warunek za spełniony jeśli Wykonawca wykaże, że posiada odpowiednie zasoby kadrowe do realizacji zamówienia – należy dostarczyć dokumenty potwierdzające wiedzę i doświadczenie w przedmiocie zamówienia (dotyczy trenerów). Trener musi wykazać, że jest praktykiem w danym zakresie tematycznym.

## **VIII. INFORMACJE DOTYCZĄCE WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY:**

1. Za ofertę najkorzystniejszą będzie uznana oferta z najwyższą łączną liczbą punktów.
2. O wyborze najkorzystniejszej oferty Zamawiający:
  - zawiadomi wybranego oferenta za pośrednictwem poczty elektronicznej – e-maila.

## **IX. WARUNKI PŁATNOŚCI**

Operacja będzie finansowana ze środków publicznych, ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 i środków krajowych w ramach Poddziałania 19.2 Operacje w ramach poddziałania 19.2 z wyłączeniem projektów grantowych oraz operacji w zakresie podejmowania działalności gospodarczej (Inne/Własne)

Z wybranym oferentem zostanie zawarta umowa regulująca szczegółowe warunki realizacji usługi. Zamawiający przyjmuje możliwości zaliczkowania na poczet realizacji zamówienia.

## **X. DODATKOWE INFORMACJE**

- Osobą upoważnioną do kontaktów z Oferentem jest Magdalena Haase, Kierownik biura LGD „Żywiecki Raj”: e-mail: [biuro@zywieckiraj.pl](mailto:biuro@zywieckiraj.pl)
- Informacje można uzyskać tylko i wyłącznie e-mailowo w dniach roboczych.
- W korespondencji kierowanej do LGD należy posługiwać się nadanym numerem zapytania.

**Uprzejmie informujemy, że:**

- zastrzegamy sobie prawo do swobodnego wyboru oferty oraz do unieważnienia konkursu ofert bez podania przyczyny,
- nie ponosimy kosztów związanych z przedstawieniem oferty,
- w przypadku nadesłania niekompletnej oferty zastrzegamy sobie prawo jej odrzucenia bez poinformowania oferenta.

Oferty złożone po terminie tj. 4 sierpnia 2021r., po godzinie 12 nie będą rozpatrywane. Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert, zastrzega sobie możliwość prowadzenia negocjacji w celu ustalenia ostatecznej ceny z wybranymi wykonawcami, którzy złożyli oferty zawierające cenę oraz spełniają wymagania w zakresie właściwości podmiotowej i przedmiotowej Zamówienia.

*Zamówienie będzie udzielone zgodnie z zasadą konkurencyjności i nie podlega przepisom ustawy o Prawo zamówień publicznych. Zapytanie ofertowe służy rozeznaniu rynku i nie zobowiązuje Stowarzyszenia do złożenia Zamówienia.*

Z poważaniem,

KIEROWNIK BIURA  
STOWARZYSZENIE LOKALNA GRUPA DZIAŁAŃ  
ŻYWIĘCKI RAJ  
*Maaj*  
Mağdalena Jaase