

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

Warszawa, 14.04.2011

K2 Internet S.A.

al. Solidarności 74A, 00-145 Warszawa

biuro@k2.pl, +48 22 448 70 00, www.k2.pl

DW: kontrahenci K2 Internet S.A.

ZAPYTANIE OFERTOWE

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej w zakresie świadczenia usługi doradczej związanej ze wsparciem w procesach wyboru i pozyskania partnera strategicznego, którego rola określona jest przez Planu Rozwoju Eksportu w ramach Działania 6.1 „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013.

Tytuł projektu: Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu

Numer umowy o dofinansowanie: UDA-POIG.06.01.00-14-239/10-00

Planowany termin realizacji projektu: 2012-10-31

Celem nadrzędnym wdrażania programu Paszport do eksportu jest wsparcie rozwoju Spółki K2 Interent S.A. poprzez jej ekspansję zagraniczną. Upřednia analiza wskazała jako optymalne pole ekspansji rynek brytyjski, na którym spółka będzie dążyć do pozyskania potencjalnych kontrahentów. Ich identyfikacja, selekcja, analiza i częściowa obsługa w zakresie negocjacji i przygotowania kontraktu składają się na usługę doradczą, która jest przedmiotem niniejszego zapytania ofertowego.

W szczególności usługa doradcza ma przyczynić się do realizacji jednego z dwóch dopuszczalnych scenariuszy biznesowych:

1. Pierwszy i jednocześnie preferowany scenariusz zakłada wyłonienie partnera strategicznego, który wdroży do swojej oferty usługi oferowane przez Spółkę oraz będzie ją reprezentował na rynku brytyjskim poprzez dążenie do zainteresowania rozszerzoną ofertą

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

swoich aktualnych i potencjalnych klientów. W efekcie Spółka będzie współpracować w zakresie swoich kompetencji bezpośrednio z klientem docelowym.

2. Drugi scenariusz zakłada znalezienie kilku partnerów, którzy występować będą w roli pośrednika, dla którego Spółka będzie podwykonawcą.

Każdy z tych scenariuszy powinien doprowadzić do celu jakim jest podpisanie w roku kalendarzowym 2013 co najmniej czterech umów o łącznej wartości przekraczającej 4 mln PLN (994 tys. EUR po kursie z dnia 24.03.2011).

Partner strategiczny powinien charakteryzować się:

- szanowaną i rozpoznawalną na rynku brytyjskim marką,
- znaczącym portfelem perspektywicznych klientów, którzy mogą być zainteresowani usługami oferowanymi przez Spółkę,
- wieloletnią obecnością na brytyjskim rynku usług IT i e-marketingu,
- ofertą handlową, która jest komplementarna względem przeznaczonych przez Spółkę na rynek brytyjski usług, a więc w szczególności:
 - pośrednictwa mediowe,
 - projektowania, budowy i wdrażania dedykowanych aplikacji desktopowych i mobilnych, których celem jest uatrakcyjnienie obsługi klienta oraz uproszczenie i automatyzacja procesów wewnętrznych przedsiębiorstw,
 - realizacji z zakresu e-marketingu.

Docelowa usługa doradcza ma polegać na realizacji zadań w ramach sześciu etapów:

1. Przygotowaniu raportu z bazą danych co najmniej 50 potencjalnych partnerów strategicznych na rynku brytyjskim. Raport musi zawierać podstawowe informacje o spółkach, a w szczególności musi określać:
 - a. Profil spółki wraz z rokiem założenia,
 - b. Skalę i zakres ich działalności,
 - c. Informacje o aktualnych klientach z uwzględnieniem informacji o ich wielkości i branżach, w której prowadzą swoją działalność,
 - d. Formę prawną i sposób reprezentowania,
 - e. Dane kontaktowe,
 - f. Kontakt do partnerów biznesowych mogących udzielić referencji.

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

2. Przygotowaniu spotkań z wybranymi na podstawie raportu z punktu pierwszego partnerami:
 - a. Umówienie spotkań,
 - b. Zapewnienie warunków do przeprowadzenia spotkań,
 - c. Wsparcie w negocjacjach.
3. Opracowaniu szczegółowego raportu na temat wybranych na podstawie pierwszej misji gospodarczej potencjalnych partnerów strategicznych. Efektem tego opracowania będzie zarekomendowanie jednego przedsiębiorstwa, z którym zostaną podjęte dalsze rozmowy dotyczące współpracy. Raport dotyczący potencjalnego partnera powinien obejmować:
 - a. Informacje wielkości strukturze przychodów ze względu na oferowane produkty i usługi,
 - b. Opinie przynajmniej trzech partnerów biznesowych,
 - c. Opinie przynajmniej dwóch byłych pracowników,
 - d. Informacje o wiarygodnościach.
4. Przygotowaniu szczegółowej analizy due diligence wybranego w punkcie trzecim partnera wraz z prezentacją i oceną wszystkich potencjalnych wariantów współpracy z nim. Efektem przeprowadzonego badania będzie sporządzenie rekomendacji, która stanowić będzie podstawę do późniejszych negocjacji z potencjalnym partnerem. Raport powinien zawierać:
 - a. Dokładny opis możliwych form współpracy,
 - b. Analizę ryzyka podjęcia współpracy w każdej z proponowanych form ze szczególnym uwzględnieniem zapisów o wyłączności świadczenia usług i innych barierach operacyjnych,
 - c. Wymagania prawne związane z poszczególnymi formami współpracy,
 - d. Bariery wyjścia z każdej proponowanej formy współpracy,
 - e. Finalną rekomendację wraz z określeniem możliwych obszarów do negocjacji.
5. Wsparciu w prowadzeniu negocjacji handlowych z potencjalnym partnerem.
6. Zorganizowaniu spotkania z potencjalnym partnerem w ramach drugiej misji gospodarczej i wsparcie w finalizacji negocjacji handlowych.



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

Realizacja poszczególnych etapów usługi doradczej musi przebiegać zgodnie z przedstawionym poniżej harmonogramem:

Etap	Nazwa	Termin realizacji
1	Raport z bazą danych potencjalnych partnerów	2011-05-30
2	Organizacja pierwszej misji gospodarczej	2011-08-31
3	Raport szczegółowy na tematy wyselekcjonowanej grupy potencjalnych partnerów	2011-12-31
4	Raport due dilligence	2012-04-31
5	Wsparcie w prowadzeniu negocjacji	2012-05-01 – 2012-07-31
6	Organizacja drugiej misji gospodarczej i pomoc w finalizacji negocjacji	2012-10-31

Na opracowanych w ramach etapów 1, 3 i 4 raportach powinna być zamieszczona informacja o fakcie realizacji projektu ze środków POIG.

Odpowiedzi na niniejszą ofertę powinny zawierać wycenę w dwóch wariantach:

1. Wariacie sztywnym z ryczałtową ceną za kompletną realizację opisanych usług.
2. Wariacie mieszanym z częściową płatnością ryczałtową i częściową opłatą za sukces, jakim w tym wypadku jest znalezienie partnera strategicznego i podpisanie z nim przynajmniej czterech niezależnych umów o świadczenie usług w obszarze technologii i marketing internetowego.

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta wraz z danymi osoby kontaktowej,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto w wariantach opisanych powyżej,
- warunki i termin płatności,
- kontakt do dwóch dotychczasowych klientów celem weryfikacji referencji,
- czas realizacji.

Oferta powinna być ważna do: 2011-08-05.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczętką firmową oraz podpisana przez osobę upoważnioną. Oferta może być przesłana:

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: lukasz.kosman@k2.pl
- faksem na numer: +48 22 448 71 01



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

- za pośrednictwem poczty na adres: al. Solidarności 74A, 00-145 Warszawa.

Zapytanie ofertowe zamieszczono również w siedzibie zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym oraz na stronie internetowej www.k2.pl.

Termin składania ofert upływa w dniu 2011-05-06, o godz. 17:00 czasu warszawskiego (GMT+1).

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

Lp.	Nazwa	Maksymalna ilość punktów	Ilość przyznanych punktów
1	Kompleksowości oferty <i>(czy oferta odpowiada na wszystkie opisane potrzeby?)</i> .	30	
2	Ceny całkowitej (oba warianty cenowe są wymagane: cena stała oraz cena bazowa + premia za sukces).	30	
3	Doświadczenia doradcy w świadczeniu usług na rynku brytyjskim w obszarze usług i produktów informatycznych oraz marketingowych realizowanych na rynku internetowym.	20	
4	Doświadczenie w zakresie realizacji projektów międzynarodowych. Współpraca z podmiotami z Polski będzie szczególnym atutem.	20	
	Razem	100	

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą. Zamawiający zastrzega sobie prawo do uznania przetargu za nierozstrzygnięty.

.....
Podpis