

09 грудня 2025 р.

Технічне завдання для закупівлі ЛОТ 1

послуг з проведення офлайн тренінгів за темою «Бізнес ідея. Створення конкурентного продукту»

Благодійна організація «БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД «ПРАВО НА ЗАХИСТ» (далі – Фонд) оголошує тендер для закупівлі **послуг з проведення офлайн тренінгів за темою «Бізнес ідея. Створення конкурентного продукту»** у локаціях Київської області (Буча, Ірпінь, Макарів).

Формат: тренінг - офлайн

Місце проведення: м. Буча, м. Ірпінь, м. Макарів

Дати проведення освітнього курсу: 13.02.2025 (м. Макарів), 14.02.2025 (м. Буча), 15.02.2025 (м. Ірпінь).

Географія учасників проекту: Київська обл.

Детальний опис послуги:

Послуга складається з 1 компоненту:

1. Проведення тренінгів за темою “Бізнес ідея. Створення конкурентного продукту”.

1. Опис компоненту «Проведення тренінгів за темою «Бізнес ідея. Створення конкурентного продукту»

Завдання тренінгу: надати учасникам теоретичні знання щодо опису та оцінки попиту на власний продукт (реалістичну і потенційну прибутковість), формування ціннісної пропозиції свого бізнесу (бізнес-ідеї), аналіз зон росту, виявлення та дослідження ринків збуту практичними інструментами.

Кількість тренінгів	3
Загальна тривалість тренінгу для однієї групи	6 годин
Кількість груп	3
Кількість учасників в 1 групі	45
всього 18 годин	
Звертаємо увагу, що навчальних груп - 3 (по одній у кожній локації), відповідно, тренінг повторюватиметься для кожної локації	

Цільова аудиторія: люди, які проживають на території цільової області, мають свій мікро-бізнес, є самозайнятими або хочуть розпочати власну справу, а також підпадають щонайменше під один з критеріїв: ВПО, одинокі / багатодітні батьки, особи з інвалідністю, постраждали від воєнних дій (особисто чи у підприємстві), жінки та ін.).

Мета тренінгу: Надати учасникам практичні знання та інструменти для розробки життєздатної бізнес-ідеї, формування конкурентного продукту та оцінки його ринкових перспектив. Учасники навчатимуться визначати потреби цільової аудиторії, аналізувати конкурентів, створювати ціннісну

пропозицію та планувати ключові етапи запуску продукту.

Результат тренінгу: учасники можуть самостійно оцінювати попит на власний продукт, формувати ціннісну пропозицію, вміють проаналізувати зони росту та дослідити ринки збуту.

Вимоги до виконавця:

- Експертиза та практичний досвід роботи з бізнес-ідеями та їх імплементацією
- практичний досвід у сфері проведення тренінгів;
- бажаний досвід підприємництва або консультування підприємців;
- бажаний досвід співпраці з благодійними фондами та соціальними проектами надасть перевагу;
- освіта вища.

Завдання тренера:

- розробити pre- та post- анкетування для виявлення рівня засвоєння поданого матеріалу учасниками тренінгу;
- розробити та надати програму тренінгу. **Програма тренінгу має передбачати 60% часу на практичну роботу групи;**
- прописати таймінг тренінгу;
- підготувати презентацію або інші інструменти візуалізації для проведення тренінгу .

Умови співпраці

Учасником тендеру є ФОП 3-ї групи чи юридична особа, що подає свою пропозицію на участь у тендері. Учасником у контексті цього тендеру є особа, яка безпосередньо здійснюватиме надання послуг відповідно до умов тендерної документації та укладеного договору.

Всі розрахунки здійснюються виключно у національній валюті України (гривні) шляхом банківського переказу на поточний рахунок фізичної особи підприємця чи юридичної особи - постачальника послуг протягом 7 робочих днів з дати підписання Акту виконаних робіт.

Фонд має право анулювати тендер в будь-який час до заключення договору з постачальником і не несе за це відповідність.

Учасник у будь-який момент, але не пізніше як 2 (два) дні до кінцевого терміну подання тендерних пропозицій може звернутися до Фонду за роз'ясненнями або уточненнями стосовно предмету закупівлі, надіславши лист із запитом на електронну адресу: tender@r2p.org.ua.

Учасник не має перебувати в процесі припинення діяльності ФОП.

Просимо надати пропозицію, яка включатиме:

- контактну інформацію організації/ тренера(ів);
- **опис кваліфікації/резюме тренера(ів), досвід роботи (щонайменше за останні 3 роки, оптимально - 5), включаючи інформацію про попередній дотичний досвід, в тому числі досвід у проведенні тренінгів на зазначену тематику;**
- **опис свого бачення вирішення завдання у вигляді розробленої програми тренінгу, анкетування для аналізу рівня засвоєння знань учасниками (пре і пост анкетування), а також інструментів для практичних робіт в групі;**
- **цінову пропозицію, в якій просимо зазначити загальну вартість полуги, з конкретизацією вартості тренінгів, включаючи усі супутні витрати (роздаткові матеріали, проживання, харчування, проїзд та ін);**
- **реєстраційні документи** організації/ФОП (виписка, витяг) для укладання договору.
- документи про освіту.

Критеріями вибору переможця(ів) будуть:

- Кваліфікація та компетенція тренера;

- Досвід проведення подібних тренінгів, на зазначену тематику;
- Фінансова складова.

Пропозиція повинна бути складена українською мовою.

Оцінювання тендерних пропозицій буде складатися на 70% з оцінки технічних пропозицій та на 30% з оцінки цінових пропозицій.

ШКАЛА ОЦІНКИ КРИТЕРІЇВ			
	Критерій оцінки	Методологія оцінки	Максимальна кількість балів
1	Компетенції та кваліфікації учасників (резюме із зазначенням досвіду, проведення тренінгів та консультування за даною темою)	20 балів: Демонстрація вичерпної інформації щодо кваліфікації, зазначений детальний опис повноважень, навичок, досягнень, розроблених методичних матеріалів та напрацювань за час набуття досвіду. Резюме актуалізоване та містить інформацію діяльності фахівця щонайменше за останні 5 років. 12 балів: Демонстрація узагальненої інформації щодо кваліфікації, зазначено досвід роботи, ключові сфери виконання без додаткової деталізації про навички, досягнення або напрацювання. Резюме актуалізоване та містить інформацію діяльності фахівця щонайменше за останні 3 роки. 5 балів: Надано резюме з відсутністю актуального досвіду за останні 3 роки у сфері проведення аналогічних тренінгів та консультацій, але відображено існуючий у виконавця попередній досвід роботи із підприємцями. 0 балів: Не надано резюме або досвід не є релевантним до сфери та завдань консультування.	20 балів
2	Розроблена програма тренінгу та інші матеріали	20 балів - надані матеріали містять ґрунтовне пропрацювання програми тренінгу із таймінгом, додана презентація, інші матеріали 12 балів - надані матеріали програми без деталізованого опису. 5 балів - надані матеріали дотичні до теми, але не містять деталізації та опису програми.	20 балів

		0 балів - жодних матеріалів не подано.	
3	Розроблене pre- та post-анкетування для виявлення рівня засвоєння поданого матеріалу учасниками тренінгу	15 балів - учасник розробив анкетування, спираючись на програму тренінгу, аби оцінити рівень засвоєння матеріалу 8 балів - поверхнево розроблена анкета, не деталізована за матеріалами тренінгу 0 балів – учасник не надав жодних матеріалів для проведення анкетування	15 балів
4	Розроблені та додані практичні завдання під час проведення тренінгу	15 балів - надані матеріали, містять опис практичних завдань для групи 8 балів - описано узагальнено щодо практичних завдань під час тренінгу 0 балів - жодних матеріалів для реалізації практичних завдань не подано.	15 балів

Щодо деталей проведення тренінгів просимо звертатися до Галини Жовніренко h.zhovnirenko@r2p.org.ua