**ЛОТ 3 Технічне завдання для закупівлі послуг**

**з проведення офлайн тренінгів за темою «Маркетинг. Просування. Продажі»  
з подальшим наданням індивідуальних онлайн консультацій за цією темою протягом 1 місяця, участі в пітчингу та участі у оцінюванні бізнес-планів учасників навчання**

у м. Миколаїв

Благодійна організація «БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД «ПРАВО НА ЗАХИСТ» (далі – Фонд) оголошує тендер для закупівлі **послуг з проведення офлайн тренінгів за темою «Маркетинг. Просування. Продажі» з подальшим наданням індивідуальних онлайн консультацій за цією темою протягом 1 місяця, участі в пітчингу та участі у оцінюванні бізнес-планів учасників навчання** у м. Миколаїв.

**Формат:**  гібридний: тренінг – офлайн; консультації – онлайн; участь у пітчингу - офлайн; оцінювання бізнес-планів - онлайн.

**Місце проведення**: м. Миколаїв

**Період надання послуг:**

* офлайн тренінг: Перша половина листопада 2025 р.
* онлайн консультації: Листопад 2025 р.
* офлайн пітчинг: Кінець листопада - початок грудня 2025 р.
* оцінювання бізнес-планів: Перша половина грудня 2025 р.

**Географія учасників проекту:** Миколаївська область.

**Детальний опис послуги:**

Послуга складається з 4 компонентів:

1. Проведення офлайн тренінгів за темою «Маркетинг. Просування. Продажі» .
2. Проведення онлайн консультацій за темою «Маркетинг. Просування. Продажі».
3. Участь в офлайн пітчингу бізнес-планів учасниками навчання.
4. Участь в оцінюванні бізнес-планів, розроблених і презентованих учасниками тренінгів за результатами навчання.

**1. Опис компоненту «Проведення тренінгів за темою «Маркетинг. Просування. Продажі»**

**Завдання тренінгу:** надати учасникам теоретичні знання щодо маркетингу, доцільності його використання при веденні бізнесу, показати практично, як знайти власну цільову аудиторію, як із нею працювати, яких успіхів можна досягти при правильному використанні маркетингових інструментів, розробити практичний план залучення клієнтів, дати первинні знання зі створення контенту, що може продавати, попрактикуватися його реалізовувати, розробити наочну практичну стратегію впровадження маркетингових інструментів у бізнес.

| **Кількість тренінгів** | 4 |
| --- | --- |
| **Загальна тривалість 1 тренінгу для однієї групи** | 6 годин |
| **Кількість груп** | 4 |
| **Кількість учасників в 1 групі** | 25-30 |
| **всього 24 години**  Звертаємо увагу, що навчальних груп - 4, відповідно, тренінг буде проведено 4 рази однаковий для кожної групи | |

**Цільова аудиторія:** Люди, які проживають на території Миколаївської області, мають 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 підприємництві); жінки, які очолюють домогосподарства; ветерани та ін.).

**Мета тренінгу:** ознайомити учасників із базовими принципами маркетингу та продажів, навчити впроваджувати маркетингові механізми та інструменти у власний бізнес, допомогти визначити цільову аудиторію та ефективні канали комунікації з нею, показати основи створення контенту, що продає, виявити актуальні канали та інструменти для просування бренду.

**Результат тренінгу:** учасники знають, що таке маркетинг та розуміють практичні основи його реалізації в бізнесі, розуміються на продажах, мають чітку стратегію для власного бізнесу щодо його подальшого просування, можуть виявити власну цільову аудиторію та знають як з нею працювати, практикуються на створенні контенту, що може продавати.

**2. Опис компоненту «Проведення онлайн консультацій за темою «Маркетинг. Просування. Продажі»**

Кількість консультацій обумовлюється наявністю запитів від учасників навчального курсу після проведення офлайн тренінгу. Загальна орієнтовна кількість консультацій – 70.

**Тривалість однієї консультації:** 1 година

**Завдання консультацій:** індивідуально розібрати маркетингові інструменти, стратегію, канали просування, цільову аудиторію, відповісти на запитання, за потреби допомогти у створенні маркетингової стратегії відповідно до структури бізнес-плану.

**Результат консультації:** учасники мають чіткі відповіді на додаткові питання з маркетингу, отримують деталізацію питань з теми маркетингу, які виникли в процесі тренінгу, отримують рекомендації щодо особливостей маркетингових механізмів для конкретного бізнесу, розуміють, як ефективно взаємодіяти зі своєю цільовою аудиторією.

**3. Опис компоненту «Участь в офлайн пітчингу бізнес-планів учасниками навчання»**

**Кількість пітчингів:** 4 (офлайн захід для презентації бізнес-планів учасниками навчальної програми).  
**Кількість бізнес-планів для пітчингу:** орієнтовно 30 (залежно від кількості учасників, які підготують бізнес-плани та готові їх презентувати).  
**Тривалість одного пітчингу:** до 6 годин, залежно від кількості презентацій.

**Завдання:** Участь у складі комісії під час проведення офлайн пітчингів бізнес-планів, які учасники навчального курсу розроблять та будуть презентувати. Оцінка якості презентації бізнес-ідеї, її структури, визначення реалістичності та життєздатності ідеї, конкурентних переваг та ризиків, сильних і слабких сторін, аналіз фінансової обґрунтованості бізнес-планів. Надання обґрунтованих коментарів і рекомендацій щодо вдосконалення бізнес-ідей.

**4. Опис компоненту «Участь в оцінюванні бізнес-планів, розроблених і презентованих учасниками тренінгів за результатами навчання»**

Кількість бізнес-планів, до участі в оцінці яких має долучитися тренер, становитиме орієнтовно 30. Це будуть бізнес-плани учасників начальної програми, які вони будуть писати під час навчання. Кількість бізнес-планів для оцінювання може бути змінена в залежності від кількості учасників, які виявлять бажання брати участь у грантовому конкурсі.

**Завдання:** Участь в оцінці за визначеними критеріями оцінювання бізнес-планів, які учасники тренінгів розроблятимуть та презентуватимуть за результатами навчання. Оцінка реалістичності ідеї, життєздатності, конкурентних переваг та ризиків, сильних та слабких сторінта, фінансових прорахунків бізнес-планів. Надання обґрунтованих коментарів щодо виставлених оцінок.

**Технічне завдання:**

Провести наступні офлайн та онлайн заходи **українською мовою** для бенефіціарів проєкту відповідно до вимог БФ «Право на захист»:

| **№** | **Завдання** | **Технічні характеристики кінцевого продукту** | **Результат** | **Період надання послуг** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Проведення офлайн тренінгів** | | | |
|  | Програма тренінгу | Документ Word з програмою тренінгу | Розроблено програму 6-годинного тренінгу із зазначенням питань, що будуть розглянуті та їх детального опису.  Програма тренінгу має передбачати 60% часу на практичну роботу групи. | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Таймінг тренінгу | Документ Word з таймінгом тренінгу відповідно програми | Розписано таймінг тренінгу, у якому зазначено час, який буде виділено на кожний пункт програми, а також враховані перерви | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Рre- та Рost- анкети для виявлення рівня засвоєння матеріалу | Документ Word з переліком питань | Створено та надано команді проєкту перелік питань для pre- та post- анкетування задля виявлення рівня засвоєння поданого матеріалу учасниками тренінгу | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Роздаткові матеріали (за необхідності) | Електронні/Друковані примірники з роздатковими матеріалами у форматі pdf (120 комплектів) | Створено/ надруковано роздаткові матеріали за темою тренінгу для учасників у відповідній кількості (120 комплектів). Електронний варіант роздаткових матеріалів надано команді проєкту | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Презентація | Файл презентації у форматі pdf | Підготовлено презентацію, яка висвітлює всі питання програми тренінгу. Презентацію надано команді проєкту для надсилання учасникам | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Практичні завдання | Файл з практичними завданнями | Розроблено та включено у програму тренінгу практичні завдання для відпрацювання практичних навичок учасників під час проведення тренінгу | До 15.10.2025 (включно) |
|  | Офлайн тренінг | Перша половина листопада 2025 р. – проведено 4 офлайн-тренінги за темою «Бізнес-модель» тривалістю 6 годин кожен для 4 груп (25-30 осіб у кожній групі). Під час тренінгу застосовано презентацію, практичні завдання, учасникам надані домашні завдання та роздаткові матеріали | З урахуванням всіх вимог та складових ТЗ проведено 4 одноденних офлайн-тренінги (по 6 годин) для 4 навчальних груп по 25-30 осіб | Перша половина листопада 2025 р. |
| **2** | **Надання онлайн консультацій** | | | |
|  | Система реєстрації на індивідуальні консультації | Застосовано сервіс для організації запису на консультації, який є зручним для тренера і учасників (Google Calendar або ін.). Запис доступний через веб-інтерфейс і мобільні пристрої. | Тренером самостійно обрано і застосовано систему реєстрації учасників на індивідуальні онлайн консультації.  Учасникам надано доступ до сервісу, у якому вони можуть самостійно зареєструватися на консультацію | Листопад 2025 р. |
|  | Розклад консультацій | Exel Файл з розкладом консультацій із зазначенням ПІБ, номеру телефону та/або e-mail учасника, запланованої дати проведення консультації, фактичної дати проведення, тривалості консультації | Створено розклад консультацій згідно з кількістю запитів від учасників тренінгу після проведення офлайн-тренінгу.  Файл з розкладом надіслано команді проєкту | Листопад 2025 р. |
|  | Індивідуальна консультація | Індивідуальна онлайн відео-консультація згідно з розкладом консультацій у Zoom/Google Meet. | Згідно з розкладом проведено індивідуальні консультації (тривалістю 1 година кожна) з розробки та оцінювання бізнес-моделі для кожного з учасників навчальної програми.  Індивідуально розібрано кейси учасників, надано професійні поради щодо застосування інструментів визначення ціннісної пропозиції відносно до специфіки бізнесу учасників | Листопад 2025 р. |
|  | Відеозапис консультації | Файл з відеозаписом консультації / файл зі скріншотом консультації.  Назва файлу - ПІБ учасника і дата проведення консультації. | Здійснено відео-/фото - фіксацію консультації, файл з відео збережено, названо відповідно до вимог і надіслано команді проєкту | Листопад 2025 р. |
|  | Звіт про проведену консультацію | Заповнення таблиці проведення консультацій | У таблицю проведення консультацій, надану командою проєкту, внесено дату проведення консультації, ПІБ та інші дані учасника | Листопад 2025 р. |
| **3** | **Участь в офлайн пітчингу бізнес-планів учасниками навчання** | | | |
|  | Звіт про проведену оцінку презентації учасниками бізнес-планів під час пітчингу | Заповнення таблиці оцінювання презентації учасників під час пітчингу | У таблицю оцінювання, надану командою проєкту, внесено бали за результатами презентації учасників своїх бізнес-планів та надано коментарі щодо виставлених оцінок | Кінець листопада - початок грудня 2025 р. |
| **4** | **Участь в оцінюванні бізнес-планів учасників** | | | |
|  | Звіт про проведену оцінку бізнес-планів | Заповнення таблиці оцінювання бізнес-планів | У таблицю оцінювання бізнес-планів, надану командою проєкту, внесено бали по відповідних критеріях за кожний бізнес-та надано розгорнуті коментарі щодо виставлених оцінок | Перша половина грудня 2025 р. |

**Звітність**

Виконавець подає представнику Фонду звітність щодо виконання Технічного завдання, згідно з технічними характеристиками та результатами по завданнях.

Звіти та всі супровідні матеріали, виготовлені Виконавцем в рамках договору, мають бути передані Фонду без обтяження щодо авторських прав.

**Умови проведення тендеру та співпраці:**

В рамках даного тендеру буде обрано 1 переможця.

У разі долучення переможцем тендеру до надання послуг інших тренерів, необхідно додатково надати:

* **Опис кваліфікації** викладачів, документи про освіту, опис практичного досвіду роботи у сфері;
* **Гарантійний лист** про укладання договору про співпрацю / договору ЦПХ між переможцем тендеру та залученими викладачами після оголошення переможця тендеру або **інформацію про вже поточні юридичні відносини** між залученими викладачами та переможцем тендеру.

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

Замовник залишає за собою право змінювати об’єми послуг! Об’єм послуг визначається спільно з менеджером проєкту БФ «Право на захист» та фіксується додатковими угодами. Попередній очікуваний об’єм послуг викладено в п. 1-3 ТЗ.

Всі розрахунки здійснюються виключно у національній валюті України (гривні). Оплата за безготівковим розрахунком на розрахунковий рахунок юридичної особи / ФОП може бути здійснена або післяплатою за виконання всіх завдань згідно цього ТЗ, або післяплатою після звітування за кожним завданням згідно цього ТЗ.

**Оплата за проїзд, проживання, добові - не передбачені.**

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 та в санкційних списках України, ЄС, США, Канади, Японії, Великобританії.

**Вимоги до виконавця:**

* Експертиза у формуванні та реалізації маркетингової стратегії;
* Досвід у сфері проведення бізнес-тренінгів;
* Досвід ведення бізнесу/управління проєктами та командами;
* Досвід надання бізнес-консультацій;
* Досвід співпраці з благодійними фондами або соціальними проектами.

**Для технічної оцінки просимо надати пропозицію яка включає:**

* Технічну пропозицію, яка складена українською мовою та містить наступні компоненти: опис концепції проведення тренінгу та надання консультацій, перелік практичних завдань для надання учасникам тренінгу, відповідність запропонованого підходу завданням проєкту, методологія та очікувані результати;
* Деталізоване резюме (щонайменше за останні 5 років) з зазначенням кваліфікації, кількості років досвіду роботи у відповідній тематиці, досвідом проведення бізнес-тренінгів, в тому числі досвід у проведенні тренінгів на зазначену тематику, досвід співпраці з благодійними фондами, неурядовими організаціями або соціальними проєктами, досвід ведення бізнесу, управління проєктами та командами;
* Програму тренінгу з зазначеної тематики;
* Документи, фото/скріни з соцмереж або сайтів; контакти для рекомендацій, які підтверджують досвід співпраці з благодійними фондами або соціальними проектами;
* Контактну інформацію та реєстраційні документи організації/ФОП (виписка, витяг) для укладання договору.

Також, просимо надати **цінову пропозицію**, у якій зазначено вартість одного тренінгу, включаючи за необхідності усі роздаткові матеріали, вартість однієї консультації, а також вартість участі в одному пітчингу та участь в оцінюванні одного бізнес-плану.

**Підведення підсумків конкурсу:**

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

**Технічна оцінка проводитиметься на підставі технічної пропозиції та передбаченого пакету документів за наступними критеріями:**

| № | Критерій | Методологія оцінки | Максимальна кількість балів |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Досвід у сфері проведення бізнес- тренінгів з зазначеної теми | 20 балів: 5 і більше років досвіду у відповідній тематиці.  10 балів: до 5 років досвіду роботи у відповідній тематиці.  0 балів: до 1 року досвіду або вказаний досвід не відповідає тематиці тендеру. | 20 |
| 2 | Деталізоване резюме | 15 балів: Демонстрація вичерпної та структурованої інформації у ключових сферах та завданнях проєкту. Надано детальний опис повноважень, навичок, досягнень із зазначенням кваліфікації та кількості років досвіду роботи в релевантній тематиці. Вказано досвід проведення тренінгів за релевантною тематикою, підтверджений (договори, фото, інформація на бланку організації, рекомендаційні листи, тощо) досвід співпраці з благодійними фондами або соціальними проектами та досвід ведення бізнесу, управління проєктами та командами. Резюме містить інформацію щонайменше за 3 останні роки діяльності.  10 балів: Демонстрація узагальненої інформації у ключових сферах та завданнях проєкту. Зазначено досвід роботи, ключові сфери виконання без додаткової деталізації про навички, досягнення або напрацювання. Надано документи, які підтверджують досвід співпраці з благодійними фондами або соціальними проектами (договори, фото, інформація на бланку організації, рекомендаційні листи, тощо) за період до 2024 року. Резюме містить інформацію щонайменше за 3 останні роки діяльності.  5 балів: Надано резюме з відсутністю актуального досвіду за останні 2 роки у сферах та завданнях проєкту, але відображено існуючий у виконавця попередній досвід виконання подібних завдань. Надано документи, які підтверджують досвід співпраці з благодійними фондами або соціальними проектами (договори, фото, інформація на бланку організації, рекомендаційні листи, тощо) за період до 2023 року.  0 балів: У резюме немає інформації про проведення тренінгів з релевантної тематики, співпрацю з неурядовими організаціями, не надано документів, які підтверджують цей досвід. Не зазначено досвід у веденні бізнесу чи управлінні проєктами. | 15 |
| 3 | Програма тренінгу з зазначеної теми | 15 балів: Надані матеріали відображають детальний зміст тренінгу, як його теоретичну частину, так і практичні завдання.  8 балів: Надані матеріали подані стисло та не розкривають зміст теми тренінгу або відображають лише теоретичну частину.  0 балів: Жодних матеріалів не надано або надані матеріали не відповідають зазначеній тематиці. | 15 |
| 4 | Співбесіда | 20 балів: Кандидат вчасно долучився до зустрічі, ознайомлений із предметом тендерного оголошення, чітко дає відповіді на питання. Кандидат розділяє цінності Фонду.  10 балів: Кандидат долучився до зустрічі, поверхнево ознайомлений з предметом тендерного оголошення, відповіді на питання носять узагальнюючих характер без надання конкретних та чітких відповідей. Кандидат частково розділяє цінності Фонду.  0 балів: Кандидат не долучився до зустрічі, або не володіє інформацією про предмет тендерного оголошення, або не може відповісти на питання по темі. | 20 |
|  | **Разом** | | **70** |

Щодо **деталей проведення тренінгів** просимо звертатися до Олени Шилобрид **o.shylobryd@r2p.org.ua**

Переможець цього тендеру не може бути одночасно переможцем аналогічного тендеру в м.Дніпро.