**Технічне завдання для закупівлі послуг**

**з проведення офлайн тренінгів за темою «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетування»  
з подальшим наданням індивідуальних онлайн консультацій за цією темою протягом 1 місяця, участі в пітчингу та участі у оцінюванні бізнес-планів учасників навчання**

Благодійна організація «БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД «ПРАВО НА ЗАХИСТ» (далі – Фонд) оголошує тендер для закупівлі **послуг з проведення офлайн тренінгів за темою «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетування» 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. Дніпро.

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

**Місце проведення**: м. Дніпро, онлайн

**Період надання послуг:**

* офлайн тренінг: Друга половина жовтня 2025 р.
* онлайн консультації: Друга половина жовтня - середина листопада 2025 р.
* офлайн пітчинг: Друга половина листопада 2025 р.
* оцінювання бізнес-планів: Кінець листопада - початок грудня 2025 р.

**Географія учасників проекту:** Дніпропетровська область.

**Детальний опис послуги:**

Послуга складається з 4 компонентів:

1. Проведення офлайн тренінгів за темою «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетування» .
2. Проведення онлайн консультацій за темою «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетуванняи».
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 «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетування»**

**Завдання тренінгу:** надати учасниками теоретичні знання з основ фінансово-економічного аналізу та на практиці навчити складанню бюджету доходів та видатків власної справи. Під час тренінгу практично пропрацювати з учасниками бюджетування своєї справи та розрахунку точки беззбитковості. Розібрати вплив фінансового аналізу на оптимізацію бізнес-процесів.

|  |  |
| --- | --- |
| **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 Дніпропетровської 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:** познайомити учасників тренінгу з основами фінансово-економічного аналізу та навчити будувати фінансову модель для власного бізнесу, планувати доходи та витрати, прораховувати собівартість, формувати цінову політику, а також закладати бюджет на розвиток.

**Результат тренінгу:** учасники ознайомлені з основами фінансово-економічного аналізу, вміють порахувати точку беззбитковості свого бізнесу, навчились та практично відпрацювали під час тренінгу створення бюджету доходів та видатків на 1 рік.

**2. Опис компоненту «Проведення онлайн консультацій за темою «Створення фінансової моделі своєї справи. Бюджетування»**

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 фінансову модель до бізнес-плану учасників, відповісти на всі запитання, за потреби допомогти у створенні фінансової моделі.

**Результат консультації:** учасники мають створену фінансову-модель своєї справи (чи бізнес-ідеї) за наданим шаблоном (буде надано тренером) та сформований бюджет, який можуть використовувати для управління бізнесом.

**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 01.10.2025 (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 01.10.2025 (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 01.10.2025 (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 01.10.2025 (включно) |
|  | Презентація | Файл презентації у форматі pdf | Підготовлено презентацію, яка висвітлює всі питання програми тренінгу. Презентацію надано команді проєкту для надсилання учасникам | До 01.10.2025 (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 01.10.2025 (включно) |
|  | Офлайн тренінг | Друга половина жовтня 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 | Друга половина жовтня 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 | Друга половина жовтня - середина листопада 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 | Друга половина жовтня - середина листопада 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 | Друга половина жовтня - середина листопада 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 | Друга половина жовтня - середина листопада 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 | Друга половина жовтня - середина листопада 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 | Друга половина листопада 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 | Кінець листопада - початок 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 створенні фінансових моделей та бюджетування;
* 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. Миколаїв.