06 січня 2025 р.

**Технічне завдання для закупівлі**

**послуг з проведення тренінгів за темою “Маркетинг. Просування. Продажі”**

**від Благодійного Фонду “Право на Захист”**

Благодійна організація «БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД «ПРАВО НА ЗАХИСТ» (далі – Фонд) реалізовує для підприємців, які постраждали внаслідок війни, **офлайн тренінги** на тему **«Маркетинг. Просування. Продажі»**у трьох областях (Одеська, Полтавська та Чернігівська області).

**Формат**: тренінг офлайн

**Місце проведення**: м. Одеса, м. Полтава, м. Чернігів

**Дата проведення освітнього курсу**: 15.03.2025 (Одеса), 29.03.2025 (Полтава), 12.04.2025 (Чернігів)

**Географія учасників проєкту:** Одеська, Полтавська, Чернігівська області.

**Детальний опис тренінгу:**

**Тема:** **«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** |  3 |
| --- | --- |
| **Загальна тривалість 1 тренінгу для однієї групи** | 6 годин |
| **Кількість груп** | 3 |
| **Кількість учасників в 1 групі** | 30 |
| всього 18 годинЗвертаємо увагу, що навчальних груп - 3 (по одній у кожній області), відповідно, тренінг повторюватиметься для кожної з цільових областей |

**Цільова аудиторія:** Люди, які проживають на території цільових областей, 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 підприємництві), жінки та ін.).

**Мета тренінгу:** навчити учасників тренінгу впроваджувати маркетингові механізми та інструменти у власний бізнес, зрозуміти, як визначити власну цільову аудиторію та працювати із нею, зрозуміти, що таке продажі та як їх збільшувати, 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 із нею працювати, практикуються на створенні контенту, що може продавати.

**Вимоги до виконавця:**

* практичний досвід роботи у маркетингу;
* практичний досвід у сфері проведення тренінгів;
* бажаний досвід підприємництва або консультування підприємців;
* бажаний досвід співпраці з благодійними фондами та соціальними проєктами (стане перевагою);
* 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 офлайн тренінгу;

**Умови співпраці**

* 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.
* 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 укладення 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** 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, а також інструментів для практичних робіт в групі;
* **цінову пропозицію,** **в якій просимо зазначити загальну вартість тренінгів, включаючи усі супутні витрати (роздаткові матеріали, проживання, харчування, проізд та ін);**
* **умови оплати** (відсоток попередньої оплати та/або післяплати);
* **реєстраційні документи** організації/ФОП (виписка, витяг) для укладання договору.

**Критеріями вибору переможця(ів) будуть:**

* Кваліфікація та компетенція тренера;
* Досвід проведення подібних тренінгів, на зазначену тематику зокрема;
* Досвід співпраці із Благодійними фондами;
* 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 ТЕХНІЧНИХ ВИМОГ  |
| --- |
|   | Критерій оцінки | Методологія оцінки | Максимальна кількість балів |   |
| 1 | Компетенції та кваліфікації учасників (резюме із зазначенням досвіду, проведення тренінгів та консультування за даною темою )  | 10 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.8 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. | 10 балів |   |
| 2 | Розроблена програма тренінгу та інші матеріалиОцінюється членами технічного комітету.   | 30 балів - надані матеріали містять ґрунтовне пропрацювання програми тренінгу із таймінгом, додана презентація, інші матеріали 20 балів - надані матеріали програми без деталізованого опису. 5 балів - надані матеріали дотичні до теми, але не містять деталізації та опису програми.0 балів - жодних матеріалів не подано. | 30 балів |   |
| 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 матеріалу10 балів - учасник розробив лише 1 анкету із 2х 0 балів – учасник не надав жодних матеріалів для проведення анкетування | 15 балів |  |
| 4 | Розроблені та додані практичні завдання під час проведення тренінгу Оцінюється членами технічного комітету | 15 балів - надані матеріали, містять опис практичних завдань для групи 5 балів - описано узагальнено щодо практичних завдань під час тренінгу0 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**