6 травня 2025 р.

**Технічне завдання для закупівлі послуг**

**з проведення офлайн тренінгів за темою «Створення бізнес-моделі своєї справи»
з подальшим наданням індивідуальних онлайн консультацій за цією темою протягом 2 місяців
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 бізнес-моделі своєї справи» з подальшим наданням індивідуальних онлайн консультацій за цією темою протягом 2 місяців та участі у оцінюванні бізнес-планів учасників навчання** у м. Харків та м. Вінниця.

**Формат:**  гібридний: тренінг – офлайн; консультації – онлайн; оцінювання бізнес-планів - онлайн

**Місце проведення**: м. Харків та м. Вінниця, онлайн

**Період надання послуг:**

* офлайн тренінг: Червень – Серпень та Жовтень – Грудень 2025 р.
* онлайн консультації: Червень 2025 р. – Січень 2026 р.
* оцінювання бізнес-планів: Серпень – Вересень та Листопад – Грудень 2025 р.

**Географія учасників проекту:** Харківська область, Вінницька область.

**Детальний опис послуги:**

Послуга складається з 3 компонентів:

1. Проведення офлайн тренінгів за темою «Створення бізнес-моделі своєї справи» (по 2 тренінги в Харківській та Вінницькій області).
2. Проведення онлайн консультацій за темою «Створення бізнес-моделі своєї справи».
3. Участь в оцінюванні бізнес-планів, розроблених і презентованих учасниками тренінгів за результатами навчання.

**1. Опис компоненту «Проведення тренінгів за темою «Створення бізнес-моделі своєї справи»**

**Завдання тренінгу:** надати учасниками теоретичні знання, практичні інструменти та приклади створення бізнес-моделей. Познайомити з Business Model Canvas, під час тренінгу практично пропрацювати опис бізнес моделі за CANVAS на прикладі однієї з бізнес-ідей.

|  |  |
| --- | --- |
| **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 (по 2 хвилі у кожній локації),відповідно, тренінг буде проведено 2 рази в кожній локації |

**Цільова аудиторія:** Люди, які проживають на території Харківської та Вінницької областей, 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:** навчити учасників тренінгу описати свій бізнес (бізнес-ідею) за моделлю CANVAS, визначити ціннісну пропозицію, зрозуміти свою унікальну торгову пропозицію та проаналізувати зони росту.

**Результат тренінгу:** учасники знають, що таке бізнес-модель, для чого робиться бізнес-моделювання, ознайомлені з різними видами бізнес-моделей, вміють практично зробити моделювання свого бізнесу за підходом Business Model Canvas

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

Кількість консультацій обумовлюється наявністю запитів від учасників навчального курсу після проведення офлайн тренінгу. Загальна кількість учасників – 100-120 осіб (Харківська + Вінницька області). Таким чином, загальна орієнтовна кількість консультацій – 100-120.

**Тривалість однієї консультації:** 1 година

**Завдання консультацій:** індивідуально розібрати бізнес-модель власної справи або бізнес-ідеї учасників, відповісти на всі запитання, за потреби допомогти у створенні бізнес-моделі.

**Результат консультації:** учасники мають описану бізнес-модель своєї справи (чи бізнес-ідеї) за Business Model Canvas та розуміються на доцільності її використання.

**3. 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 25-35. Це будуть бізнес-плани учасників начальної програми з Харківської та Вінницької області, які вони будуть писати під час навчання.

**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 20.06.2025 (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 20.06.2025 (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 20.06.2025 (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 20.06.2025 (включно) |
|  | Презентація | Файл презентації у форматі pdf  | Підготовлено презентацію, яка висвітлює всі питання програми тренінгу. Презентацію надано команді проєкту для надсилання учасникам | До 20.06.2025 (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 20.06.2025 (включно) |
|  | Офлайн тренінг | У період Червень-Серпень та Жовтень-Грудень 2025 р. – проведено 4 офлайн-тренінги (2 тренінги у м. Харків та 2 тренінги у м. Вінниця) 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 у м. Харків та м. Вінниця | Червень – Серпень та Жовтень – Грудень 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 | Червень 2025 р. – Січень 2026 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 | Червень 2025 р. – Січень 2026 р. |
|  | Індивідуальна консультація | Індивідуальна онлайн відео-консультація згідно з розкладом консультацій у Zoom/Google Meet. | Згідно з розкладом проведено орієнтовно 100-120 індивідуальних консультацій (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 | Червень 2025 р. – Січень 2026 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 | Червень 2025 р. – Січень 2026 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 | Червень 2025 р. – Січень 2026 р. |
| **3** | **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 | Серпень – Вересень та Листопад – Грудень 2025 р. |

**Звітність**

Виконавець подає звітність щодо виконання Технічного завдання, згідно з технічними характеристиками та результатами по кожному завданню.

Всі послуги та продукти мають бути надані українською мовою та надіслані на пошту v.zakhozha@r2p.org.ua для узгодження з менеджеркою проєкту.

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.

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 буде здійснюватися за безготівковим розрахунком, частковою попередньою оплатою та з частковою післяплатою за кожні 2-3 місяці на розрахунковий рахунок юридичної особи або ФОП.

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 розробці бізнес-моделей та практичний досвід роботи з бізнес-моделлю CANVAS;
* 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, програму тренінгу, перелік практичних завдань для надання учасникам тренінгу, відповідність запропонованого підходу завданням проєкту, методологія та очікувані результати;
* Деталізоване резюме (щонайменше за останні 3 роки) 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 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 та надання бізнес-консультацій з зазначеної теми | 15 балів: 4 і більше років досвіду у відповідній тематиці.8 балів: до 4 років досвіду роботи у відповідній тематиці.5 балів: до 1 року досвіду у відповідній тематиці.0 балів: до 0,5 років досвіду або вказаний досвід не відповідає тематиці тендеру. | 15 |
| 2 | Деталізоване резюме  | 20 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. | 20 |
| 3 | Програма тренінгу з зазначеної теми | 15 балів: Надані матеріали відображають детальний зміст тренінгу, як його теоретичну частину, так і практичні завдання.5 бали: 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. | 10 |
| 4 | Співбесіда | 25 балів: Учасник(ця) вчасно приєднався(лася) до зустрічі, демонструє високий рівень підготовки та обізнаності щодо предмету тендерного оголошення. Чітко, послідовно і аргументовано відповідає на запитання, надає приклади досвіду роботи у ключових сферах та завданнях проєкту, досвіду співпраці з благодійними фондами/соціальними проєктами, а також досвіду ведення бізнесу, управління проєктами та командами. Впевнено володіє навичками публічного спілкування, демонструє мотивацію, професіоналізм і відповідність очікуванням проєкту.15 балів: Учасник(ця) приєднався(лася) вчасно або з незначним запізненням, загалом орієнтується в предметі тендеру, відповідає на більшість запитань, проте узагальнено або непослідовно. Має релевантний досвід, проте не завжди може чітко його пояснити або пов’язати з завданнями проєкту. Навички комунікації на прийнятному рівні, але можливі окремі труднощі в чіткому формулюванні думок. Виявляє зацікавленість у проєкті.5 балів: Учасник(ця) приєднався(лася) із запізненням або виявляє низьку поінформованість щодо предмету тендерного оголошення. Відповіді на запитання переважно поверхневі, загальні або неповні. Досвід у ключових сферах проєкту або не підтверджений, або представлений фрагментарно. Низьки комунікаційні навички, бракує чіткості та впевненості у відповідях. Мотивація до участі в проєкті слабко виражена.0 балів: Учасник(ця) не приєднався(лася) до зустрічі, або не володіє інформацією про предмет тендерного оголошення, або не може відповісти на питання по темі. | 25 |
|  | **Разом** | **70** |

*Проєкт реалізується БФ «Право на захист» за підтримки Швейцарії  через Швейцарську агенцію розвитку та співробітництва (SDC) в межах Програми економічної стійкості України (ERP). Програму впроваджує ERP консорціум, до якого входять Mercy Corps, БФ «Право на захист», Helvetas Swiss Intercooperation і JERU (Спільне реагування на надзвичайні ситуації в Україні організацій Welthungerhilfe та Concern Worldwide).*