

ZAPYTANIE OFERTOWE
ZAKUP USŁUGI
„ZAKUP USŁUG DORADCZYCH ”

W RAMACH WYSZUKIWANIA I DOBORU PARTNERÓW NA RYNKACH
DOCELOWYCH -BRYTYJSKIM
W RAMACH PO IG 6.1. ETAP II dla firmy OMEGGA SP.ZO.O.

Zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup usług doradczych w ramach wyszukiwania i doboru partnerów na rynku brytyjskim w ramach Działania 6.1 „Paszport do eksportu” osi priorytetowej 6 Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz.U. nr 68, poz. 414 z póź. zm.).

Tytuł projektu: Wdrożenie Planu Rozwoju eksportu dla firmy Omega sp. z o.o.

Nr. umowy o dofinansowanie : UDA-POIG.06.01.00-14-432/11-00

z późniejszymi aneksami:

UDA-POIG.06.01.00-14-432/11-01,

UDA-POIG.06.01.00-14-432/11-02.

Przedmiotem zamówienia stanowi wykonanie i opracowanie usług doradczych w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych na rynku brytyjskim.

Termin wykonania oferty nie może być dłuższy niż do 31.05.2013 roku. Termin wykonania oferty rozumiemy jako termin złożenia raportu informującego o wszystkich wynikach dokonanych działań. Za termin przekazania ostatecznych efektów negocjacji uznajemy 31.05.2013 roku.

Oferent w ofercie musi zawrzeć informację na temat częstotliwości informowania o postępach prac Omega Sp.zo.o. Preferowana częstotliwość wyznaczona przez Omega Sp.zo.o. to raz w tygodniu.

Oferent powinien zagwarantować firmie Omega Sp.zo.o.w ramach wykonania oferty ,że na skutek negocjacji handlowych przekaze minimum dwa kontakty do osób/firm konkretnie zainteresowanych współpracą i spotkaniem w okresie czerwiec-wrzesień 2013 roku, tak aby Omega Sp.zo.o. mogła umówić spotkania i wyjechać w podróż służbową.

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto,
- opisanie sprawdzonej i wiarygodnej grypy docelowej potencjalnych parterów handlowych chcących skorzystać z usług firmy Omega w zakresie doradztwa podatkowego i księgowego według obowiązującego prawa polskiego. Przygotowania dla Omega Sp. z o.o. ofert współpracy i negocjacji na rynku brytyjskim.
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- maksymalny czas realizacji zamówienia .Jednocześnie informujemy, że terminy ostateczne zostały narzucone przez Omega w powyższym opisie oferty.
- Udokumentowane doświadczenie i efekty pracy w prowadzeniu projektów, mile widziane projekty dla takiej samej branży jak Omega Sp.zo.o. – czyli księgowo-podatkowej
- Informacje na temat proponowanej osoby odpowiedzialnej za projekt Omega Sp.zo.o. wraz z jej doświadczeniem.
- podpis wykonawcy wraz z pieczętą imienną i firmową.
- Kontakt e-mail na który ma zostać wysłana informacja o wyborze oferty lub jej odrzuceniu.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczętą firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta. Oferta może być:

- przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: mkk@omega.com.pl lub ksiegowosc@omega.com.pl

- przesłana na adres pocztowy firmy: Omega sp. z o.o. ul. Racjonalizacji 6/8 02-673 Warszawa

-złożona osobiście w sekretariacie w godzinach pracy biura 9.00-17.00 : Omega sp.zo.o. ul. Racjonalizacji 6/8 02-673 Warszawa

Zapytanie ofertowe zamieszczono na naszej stronie: www.omega.com.pl oraz w siedzibie zamawiającego mieszczącej się ul. Racjonalizacji 6/8 pok.405 02-673 Warszawa

Termin składania ofert upływa w dniu: 12-04-2013 do godz.10.00

Kryteria wyboru oferty :

1.Cena netto 40%

2. Termin realizacji-(zwracamy uwagę na opis warunków zapytania) 30%

3. Doświadczenie w świadczeniu takich usług doradczych m.in. w branży usług księgowo-podatkowych- 10%

4. Zagwarantowanie minimum dwóch kontaktów firm poważnie zainteresowanych-(zwracamy uwagę na opis warunków zapytania) – 20%

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktową procent w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą po podpisaniu umowy o dofinansowanie realizacji projektu: 6.1 Paszport do eksportu w ramach POIG Działania 6.1 „Paszport do eksportu” II etap . W przypadku uzyskania przez oferentów takiej samej liczby punktów, o wyborze Wykonawcy zdecyduje spotkanie z wybranymi podmiotami.

Warszawa dn.28.03.2013
Małgorzata Korwin-Kulesza
Project Manager