



Chotów, dnia 22.02.2013 r.

Dotyczy: Zapytanie ofertowe dotyczące opracowania Planu Rozwoju Eksportu dla CX-80 Polska Agata Nadera, Dariusz Nadera, Spółka Jawna

Organizator: CX-80 Polska Agata Nadera, Dariusz Nadera, Spółka Jawna
ul. Łęgowa 8, 62-800 Kalisz

Proszę o przesłanie oferty na opracowanie Planu Rozwoju Eksportu dla CX-80 Polska, A. Nadera, D. Nadera Spółka Jawna.

Plan Rozwoju Eksportu winien przedstawiać strategię rozwoju działalności eksportowej firmy na kolejne 24 miesiące. Plan Rozwoju Eksportu powinien określić plan działania dla firmy powodujący efektywny rozwój działalności eksportowej i tym samym wzrost wielkości sprzedaży eksportowej. **Plan winien zawierać co najmniej takie elementy jak:**

1. datę rozpoczęcia przygotowywania dokumentu;
2. opracowanie analizy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pod kątem produktów przedsiębiorcy;
3. opis aktualnej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym naciskiem na rozwój poprzez eksport;
4. wskazanie rynków docelowych działalności eksportowej pod kątem produktów przedsiębiorstwa;
5. badanie wybranych rynków docelowych, w szczególności poprzez przeprowadzenie analizy aktów prawnych, procedur, zwyczajów, praktyk handlowych i zasad warunkujących dostęp produktów przedsiębiorstwa do wybranych rynków;
6. analizę SWOT dla eksportu każdego rodzaju usługi/ produktu na każdym z planowanych rynków docelowych;
7. rekomendację rozwoju działalności eksportowej;
8. opracowanie celów i strategii eksportowej;
9. wskazanie wraz z uzasadnieniem wyboru co najmniej dwóch działań do realizacji przez przedsiębiorcę w celu wejścia na nowe rynki (np. udział w zagranicznych imprezach targowo – wystawienniczych w charakterze wystawcy, organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą, wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych, uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów firmy na wybrane rynki docelowe, doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej, doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku firmy na wybranych rynkach docelowych);
10. szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii;
11. wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej.

Oferta na wykonanie Planu Rozwoju Eksportu powinna zawierać następujące informacje:

1. datę przygotowania oferty
2. okres ważności oferty
3. nazwę i adres Oferenta, pieczęć firmową i podpis oferenta
4. zakres wykonania Planu Rozwoju Eksportu (minimalne elementy zawarte powyżej),
5. cenę netto i brutto wykonania Planu Rozwoju Eksportu,
6. okres realizacji wykonania Planu,



Ocena ofert zostanie dokonana w oparciu o następujące kryteria:

1. Cena netto: 60 punktów

Kryterium ceny będzie oceniane wg wzoru:

$$\frac{\text{Cena najniższa}}{\text{Cena ocenianej oferty}} \times 60 \text{ pkt} = \text{liczba punktów ocenianej oferty}$$

2. Doświadczenie oferenta w doradztwie eksportowym: 20%

Oceniane będzie doświadczenie ogółem związane ze zrealizowanymi przez oferenta zleceniami dotyczącymi doradztwa o charakterze eksportowym (pod uwagę będą brane następujące usługi: opracowane plany rozwoju rozwoju eksportu, zorganizowane misje gospodarcze, zrealizowane usługi promocji podczas zagranicznych imprez targowo-wystawienniczych, wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach zagranicznych, organizacja spotkań z partnerami zagranicznymi).

Podstawę przyznania punktów stanowić będzie wykaz zrealizowanych usług, z podaniem nazwy usługi, nazwy klienta oraz terminu realizacji usługi

Kryterium będzie oceniane wg wzoru:

$$\frac{\text{Badana liczba zrealizowanych usług eksportowych}}{\text{Największa liczba usług eksportowych wśród złożonych ofert}} \times 20 \text{ pkt} = \text{liczba pkt ocenianej oferty}$$

3. Warunki płatności: 20 pkt

Podstawę przyznania punktów stanowić będzie wskazana przez oferenta liczba dni na dokonanie zapłaty, liczona od daty przekazania przedmiotu zamówienia protokołem zdawczo-odbiorczym:

- zapłata w ciągu 14 dni – 5 pkt
- zapłata w ciągu 30 dni – 10 pkt
- zapłata w ciągu 60 dni – 15 pkt
- zapłata w ciągu 90 lub więcej dni – 20 pkt

Zwycięzcą zostanie Oferent, którego oferta zdobędzie najwyższą liczbę punktów po zsumowaniu punktacji we wszystkich kryteriach.

Termin składania ofert: do 8 marca 2013 r. – osobiście, pocztą tradycyjną lub elektroniczną:

CX-80 Polska Agata Nadera, Dariusz Nadera, Spółka Jawna

Chotów 7a,

63-460 Nowe Skalmierzyce

e-mail: biuro@cx80.pl

Osoba do kontaktu: Dariusz Nadera, 62 762 46 07

Z poważaniem

Dariusz Nadera

CX 80 POLSKA

CX-80 Polska

Agata Nadera, Dariusz Nadera Sp.j.

62-800 Kalisz, ul. Łęgowa 8

tel./fax (062) 762 46 07, tel. (062) 762 33 57

NIP 618-18-89-278