

03/10/18

מכרז מס' 09/2019
לבחירת מנהל קמפיין פרסום והסברה
בתחום התחבורה הציבורית במטרופולין חיפה
(סה"כ דף 3)

א. יש לחתום על מסמך זה בכל דפיו (חותמת + חתימה)
ב. להחזירו אלינו חתום עד תאריך 10/07/19 שעה 12:00 בדוא"ל חוזר

ג. לצרף מסמך זה למסמכי ההצעה בעת הגשת ההצעות

יודגש, האמור להלן בא להוסיף אך לא לגרוע מהאמור במסמכי המכרז,
אלא אם צוין במפורש אחרת.

בתאריך 08.07.2019 נערך מפגש מציעים בחבי יפה נוף למכרז שבנדון בהשתתפות:

מציעים:

צחי ראובני - צ.ר. פרויקטיב בע"מ
שרון גילת - חבי הדוייז בע"מ
ערוב רונאווי - אקסלנט בע"מ
דבורה פרומן סילס - ניהול פרויקטים וקשרי קהילה

נציגי חברת יפה נוף:

סילביה רצ'ר - ראש אגף צתא"ל
סודקי דקסה - אגף צתא"ל
איציק זכאי - יועמ"ש החברה

יועמ"ש החברה מסביר ומדגיש:

- מסמכי המכרז נותנים מענה לחלק גדול מהשאלות שעלו, נא לעבור עליהם בקפידה.
- לעבור על תנאי המכרז ולהקפיד עליהם, בפרט על תנאי הסף.
- הקפדה על מסמכי היערכות לוועדת הניקוד.

עיקרי כנס המציעים

1. ניתנה סקירה לגבי מהות המכרז ותכולתו, חשיבותו למזמינה וכן נסקרו נקודות מרכזיות במכרז.
2. הובהרו תנאי הסף המנהליים והמקצועיים להשתתפות במכרז הנקובים במסמכי המכרז.
3. הובהר כי המכרז דו שלבי: 45 אחוז איכות, 55 אחוז מחיר.
4. הנחה עד 10% מתעריף השעתי העומד על 232 ₪ לשעת עבודה (ללא מע"מ).
5. **ערבות ההצעה:** 20,000 ₪ בהתאם למסמך ג3.
6. **תקופת התקשרות:** 36 חודשים + 12 חודשים נוספים כאופציה.

תנאי סף

1. בעל תואר ראשון לפחות ממוסד להשכלה גבוהה ;
2. בעל ניסיון של לפחות 10 שנים בתחום הפרסום, שיווק, קידום מכירות והובלת קמפיינים, וכן בעל ניסיון בתחום הנ"ל בניהול צוות של לפחות 5 אנשי מקצוע בתחומים הנ"ל.
3. בעל ניסיון מוכח בהובלת ותכנון של לפחות 5 "קמפיינים מורכבים" של הסברה בשנים 2015-2018 ;
4. בעל ניסיון מקצועי מוכח בניהול (לרבות בניית תקציב פעילות, פרישת דיילים, הכנת מערכי הדרכה, בקרה, תסריטי שיחה וניהול שטח) של לפחות 2 קמפיינים הסברתיים במהלך השנים 2015-2018 ;
5. במידה והמציע הינו תאגיד, מנהל הקמפיין הינו אחד מבעלי השליטה ו/או שותף ו/או נושא משרה ו/או עובד המציע.
6. נציג מורשה מטעם המציע השתתף במפגש מציעים.
7. המציע צירף להצעתו ערבות מכרז.
8. המציע מנהל פנקסי חשבונות ורשומות על פי הוראות חוק עסקאות גופים ציבוריים.
9. המציע רשום בכל מרשם המתנהל על פי דין הצריך לעניין נושא ההתקשרות ובעל הרישיונות הנדרשים על פי דין.

תכולת עבודה של מנהל הקמפיין

- הובלה, ניהול ואישור תהליך יצירת תכנית ההסברה.
- ייזום רעיונות מיתוגים, תדמיתיים ושיווקיים לפעילות ההסברתית.
- בניית קמפיינים לצרכים שונים ומגוונים והתאמת המסרים לאסטרטגיית יפה נוף.
- ליווי התאמת הקמפיינים למגזרים השונים (מגזר ערבי, מגזר חרדי וכולי).
- ניהול, אישור ושינוי תכניות עבודה.
- ניהול והפעלת מערך שטח של דיילים ומובילי הסברה.
- ניהול תקציב על ספקיו השונים.

- השתתפות והצגת מצגות בישיבות הרלוונטיות על פי החלטת נציג יפה נוף.
- ייעוץ, הכנת חומרים, מצגות ומסמכי עבודה ועמדה.

תכולת ניהול

- ניהול חברות קד"מ (קידום מכירות, דיילים, לוגיסטיקה, ביגוד ייעודי, וכולי)
- אחריות על עבודה מול לפ"מ (לשכת הפרסום הממשלתית), מדיה, פרסום עיתונות רדיו וכולי.
- ניהול עבודה מול בתי דפוס.
- ניהול סטודיו עיצוב ומיתוג מודעות.

שאלות הבהרה שעלו בכנס

1. האם יתקבלו מציעים שעשו פרויקטים מורכבים שלא בהכרח בשנים 2015-2018 ?
2. במכרז יש הסבר שהמזיע צריך לעבוד מול חברת דיילי הסברה- האם נדרש לעבוד מול מישהו מסוים או שזה כללי ?
3. האם זה תקין לעבוד במחיר חשכ"ל כאשר זה לא חלוקה של איכות 20% ומחיר 80% ?
4. האם ניתן להציג טפסים של קמפיין מסוים בכמה קטגוריות של סעיף 10.2 מסמך א ?
5. האם ניתן להעביר נספחים כמסמך וורד ?

פרוטוקול זה מהווה חלק בלתי נפרד ממסמכי המכרז/חוזה

רשם : סודקי דקסה, יפה נוף

תפוצה : נוכחים