

POLITECHNIKA BIAŁOSTOCKA

15-351 Białystok, ul. Wiejska 45 A

tel. 85 746-90-00

Regon 000001672 NIP 542-020-87-21

Postępowanie nr RO-410.083/33/2/2017

Białystok, 13.11.2017 r.

Zapytanie ofertowe

na usługę szkoleniową w trakcie *International entrepreneurship trainings with workshops* organizowanego przez Politechnikę Białostocką na potrzeby projektu: LT-PL-1R-048 „LT – PL cooperation platform supporting newly established business and promoting entrepreneurship”

Postępowanie nie podlega ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych
– podstawa prawna: art. 4. pkt. 8 ustawy.

Przedmiot zapytania (nazwa):

Usługa szkoleniowa polegająca na przygotowaniu i zrealizowaniu w dniu 1.12.2017 roku wykładu i warsztatu dla studentów (łącznie 5 godzin), w których weźmie udział ok. 80 osób. Szkolenie organizowane jest na potrzeby projektu LT-PL-1R-048 „LT – PL cooperation platform supporting newly established business and promoting entrepreneurship”.

Kod CPV: 80000000-4

Zamawiający:

Politechnika Białostocka

15-351 Białystok, ul. Wiejska 45 A

REGON 000001672

NIP 542-020-87-21

1. Opis przedmiotu oraz zakres zamówienia:

Termin szkolenia: 01.12.2017 w godz. 9.00-15.30

Liczba godzin (zegarowych) szkolenia: 3 godziny wykładu i 2 godziny warsztatu

Liczba uczestników szkolenia: ok. 80 osób

Język szkolenia: angielski

Miejsce szkolenia: Politechnika Białostocka, Centrum Nowoczesnego Kształcenia, ul. Zwierzyniecka 16, aula 33

Zakres szkolenia:

1. Tworzenie modeli biznesowych - Business Model Canvas (wykład)
 - Wykorzystanie nowoczesnej, zwinnej metody planowania biznesowego do zdefiniowania kluczowych obszarów działalności oraz procesów generowania kosztów i przychodów przez przedsiębiorstwa.
2. Budowanie propozycji wartości - Value Proposition Canvas (wykład)
 - Charakterystyka metody służącej do badania potrzeb oraz dostosowywania produktów do oczekiwań klientów.
 - Projektowanie profilu klienta - określenie czynności, problemów, barier oraz korzyści, które definiują codzienne życie i pracę użytkownika produktu. Analiza segmentu klienta oraz propozycja wartości, jaką daje odbiorcy korzystanie z danej oferty przy wykorzystaniu narzędzia Value Proposition Canvas.
3. Budowanie hipotez biznesowych - Test Card i Learning Card (warsztat)
 - Stworzenie hipotez biznesowych oraz ich analiza za pomocą narzędzia Test Card. Ustalenie warunków, jakie muszą zostać spełnione, by dane założenie okazało się prawdziwe lub fałszywe oraz warte uwagi lub nieistotne w kontekście całej strategii. Zaprojektowanie eksperymentów, pozwalających na walidację hipotez.
 - Metoda analizowania i oceny efektów przeprowadzenia weryfikacji hipotez przy użyciu narzędzia Learning Card.

W ofercie należy uwzględnić inne koszty związane z realizacją usługi (koszty podróży, zakwaterowania i wyżywienia trenera).

2. Warunki realizacji zamówienia:

- a) Termin szkolenia: 01.12.2017 w godz.9.00-15.30
- b) Liczba godzin (zegarowych) szkolenia: 3 godziny wykładu i 2 godziny warsztatu
- c) Liczba uczestników szkolenia: ok. 80 osób
- d) Język szkolenia: angielski
- e) Miejsce szkolenia: Politechnika Białostocka, Centrum Nowoczesnego Kształcenia, ul. Zwierzyniecka 16, aula 33
- f) Termin płatności – 14 dni od daty otrzymania prawidłowo wystawionej faktury.

3. Opis warunków udziału w postępowaniu:

- a) Do udziału w postępowaniu może przystąpić ekspert jako indywidualna osoba spełniająca wskazane niżej warunki lub podmiot zatrudniający eksperta. Ekspert powinien spełniać następujące warunki:
 - posiadać wykształcenie wyższe o kierunku marketing i zarządzanie (kopia dyplomu),
 - posiadać ukończone szkolenia dotyczące metodologii Lean Startup, Customer Development (zaświadczenie/dyplom/certyfikat),
 - wykazać doświadczenie w przeprowadzeniu w okresie 2015-2017 przynajmniej 15 jednodniowych szkoleń dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas (referencje),
 - posiadać doświadczenie w prowadzeniu w okresie 2015-2017 szkoleń dla studentów w szkołach wyższych (referencje),
 - biegła znajomość języka angielskiego w mowie (deklaracja eksperta).
- b) Wykonawca powinien przedstawić potwierdzenie doświadczenia i kompetencji wymienionych w punkcie 3 a).
- c) Wykonawca zobowiązany jest zapoznać się dokładnie z informacjami zawartymi w Zapytaniu ofertowym i przygotować ofertę zgodnie z wymaganiami określonymi w tym dokumencie;
- d) Wykonawca ponosi wszelkie koszty własne związane z przygotowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania;
- e) Zamawiający w żadnym przypadku nie odpowiada za koszty poniesione przez Wykonawcę w związku z przygotowaniem i złożeniem oferty;
- f) Wykonawca zobowiązuje się nie ponosić jakichkolwiek roszczeń z tego tytułu względem Zamawiającego;
- g) Oferta zgodnie z załącznikiem nr 1 powinna być sporządzona w języku polskim, na maszynie do pisania, komputerze lub inną trwałą, czytelną techniką;
- h) Oferta musi być podpisana przez osobę lub osoby uprawnione do występowania w obrocie prawnym w imieniu Wykonawcy, przy czym podpis musi być czytelny lub opatrzony pieczęcią imienną. W przypadku, gdy Wykonawcę reprezentuje pełnomocnik, należy dołączyć pełnomocnictwo potwierdzające zakres umocowania, podpisane przez osoby uprawnione do reprezentowania Wykonawcy;
- i) Ewentualne poprawki w tekście Oferty muszą być naniesione w czytelny sposób i parafowane przez Osoby Uprawnione;
- j) Z możliwości realizacji zamówienia wyłączone są podmioty, które powiązane są z Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy osobowo lub kapitałowo poprzez:
 - uczestnictwo w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
 - posiadanie udziałów lub co najmniej 10% akcji,
 - pełnienie funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
 - pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

W celu potwierdzenia braku powiązań kapitałowych lub osobowych, o których mowa powyżej oferent złoży oświadczenie o braku występowania ww. powiązań.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany zapisów Umowy z Wykonawcą.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych.

4. Opis sposobu przygotowania oferty: Rodzaje i opis kryteriów, którymi Zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty:

Zamawiający dokona oceny ważnych ofert na podstawie następujących kryteriów:

Kryterium I: cena – 50%

Sposób oceny ofert:

Oferta z najniższą ceną uzyska 50 pkt. w tej części oceny. Pozostałe oferty zostaną ocenione wg następującego wzoru:
 $C_n = (c_{\min}/c_n) \times 50 \text{ pkt.}$

c min - cena minimalna wśród złożonych ofert

c n - cena zaproponowana przez Oferenta n

Kryterium II: referencje – 40%

Sposób oceny ofert:

- ukończone szkolenia dotyczące metodologii Lean Startup, Customer Development (każde szkolenie x 5 pkt, maksymalnie 15 pkt)
- 15 przeprowadzonych szkoleń w okresie 2015-2017 dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas (warunek minimalny konieczny),
- 16-20 przeprowadzonych szkoleń w okresie 2015-2017 dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas (15 pkt),
- powyżej 20 przeprowadzonych szkoleń w okresie 2015-2017 dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas (25 pkt),

Kryterium III: doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla studentów w szkołach wyższych – 10%

- 1-2 przeprowadzonych w szkołach wyższych szkoleń dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas, przeznaczonych dla studentów, w okresie 2015-2017 (warunek minimalny konieczny),
- 3-4 przeprowadzonych w szkołach wyższych szkoleń dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas, przeznaczonych dla studentów, w okresie 2015-2017 (5 pkt),
- 5 i więcej przeprowadzonych w szkołach wyższych szkoleń dotyczących metodologii Lean Startup, Customer Development i wykorzystania narzędzia Business Model Canvas, przeznaczonych dla studentów, w okresie 2015-2017 (10 pkt),

5. Miejsce, sposób, termin i godzina składania ofert:

Oferty należy przesłać w terminie do dnia 21.11.2017 r. do godz. 14.00 w zamkniętej kopercie, zapieczętowanej w sposób gwarantujący zachowanie poufności jej zawartości oraz zabezpieczającej jej nienaruszalność na adres: **Politechnika Białostocka 15 - 351 Białystok, ul. Wiejska 45 A (pok. 16 B) Biuro ds. Rozwoju i Programów Międzynarodowych** z dopiskiem: „Oferta na usługę szkoleniową INTERREG PL-LV”

Oferty, które wpłyną do siedziby Politechniki Białostockiej po wyznaczonym terminie składania ofert będą odsyłane bez otwierania. Nie dopuszcza się składania ofert w wersji elektronicznej.


6. Oferta musi zawierać następujące dokumenty:

- a) oferta cenowa (Załącznik nr 1),
 - b) oświadczenie Wykonawcy o braku powiązań osobowych lub kapitałowych (Załącznik nr 2)
7. Cena oferty winna obejmować wszelkie koszty jakie poniesie Wykonawca przy realizacji zamówienia (koszt podróży, zakwaterowania i wyżywienia trenera),
8. Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia prowadzonego zapytania bez podania przyczyny.
9. Rozstrzygnięcie postępowania: protokół z wyboru wykonawcy zamówienia zostanie zamieszczony na stronie internetowej.
10. Osoba do kontaktu: Agnieszka Stachurska, tel. 85 746 91 78, e-mail: a.stachurska@pb.edu.pl

PROJECT COORDINATOR
LT-PL cooperation platform supporting
newly established business and promoting
entrepreneurship no. LT-PL-1R-048


Data i podpis Wykonawcy
kierownika jednostki realizującej zamówienie

PROREKTOR
ds. Rozwoju


Data i podpis dysponenta środków
(zgodnie z § 8 ust. 4 zarządzenia)