



CAIET DE SARCINI

Servicii realizare Plan de marketing pentru obiectivul de investiții „Reabilitare și dotare Muzeul Vasile Pârvan – Casa Sturdza Bârlad”

- ◆ Caietul de sarcini face parte integranta din documentația pentru elaborarea si prezentarea ofertei si constituie ansamblul cerințelor pe baza cărora se elaborează de către fiecare ofertant propunerea tehnica.
- ◆ Caietul de sarcini conține, in mod obligatoriu, specificații tehnice.
- ◆ In acest sens orice oferta prezentata va fi luata in considerare, dar numai in măsura in care propunerea tehnica se înscrie in limitele cerințelor din Caietul de sarcini.
- ◆ **Ofertarea de servicii cu detalii tehnice și caracteristici care nu răspund solicitărilor prevăzute in Caietul de sarcini atrage descalificarea ofertantului.**

Serviciile achiziționate sunt absolut necesare fundamentării proiectului „**Reabilitare și dotare Muzeul Vasile Pârvan – Casa Sturdza Bârlad**”, ce se intenționează a fi depus in cadrul Programul Operațional Regional 2014-2020, Apelul de proiecte Nr. POR/2016/5/5.1/1, Axa prioritară 5 – Imbunătățirea mediului urban și conservarea, protecția și valorificarea durabilă a patrimoniului cultural, Prioritatea de investiții 5.1 – Conservarea, protejarea, promovarea și dezvoltarea patrimoniului natural și cultural.

I. Autoritatea contractanta:

Unitatea Administrativ- Teritoriala Județul Vaslui,

Cod fiscal: 3394171

Adresa : Str. Stefan cel mare nr. 79, cod 730168 Vaslui, jud. Vaslui

Telefon: 0235-361086

II. Obiectul contractului

Obiectul contractului de servicii, ce urmează a fi atribuit, constă în elaborarea unui plan de marketing care va face parte din dosarul cererii de finanțare pentru proiectul „Reabilitare și dotare Muzeul Vasile Pârvan – Casa Sturdza Bârlad”, respectând cerințele Programului Operațional Regional - Ghidul Solicitantului Condiții specifice de accesare a fondurilor în cadrul apelului de proiecte Nr. POR/2016/5/5.1/1, Axa prioritară 5 – Îmbunătățirea mediului urban și conservarea, protecția și valorificarea durabilă a patrimoniului cultural, Prioritatea de investiții 5.1 – Conservarea, protejarea, promovarea și dezvoltarea patrimoniului natural și cultural - versiunea publicată pe data de 25 martie 2016, disponibilă pe site-ul www.inforegio.ro.

Cod CPV : 79311100-8 – Servicii de elaborare de studii

III. Cerințe:

III.1. Cerințe specifice și obligatorii pentru ofertanți

- Structura planului de marketing este cea din Anexa nr.1;
- ***Prestatorul va asigura un număr suficient de specialiști și experți, cu calificările și experiența necesare, astfel încât să asigure elaborarea planului de marketing, în termenul maxim de 30 de zile calendaristice.***
- ***La întocmirea planului de marketing***, furnizorul de servicii se va asigura că beneficiarul va putea obține punctajul maxim posibil la evaluarea tehnică și financiară a cererii de finanțare ce va fi depusă în cadrul licitației de proiecte pentru Programul Operațional Regional 2014-2020, Axa prioritară 5. - Îmbunătățirea mediului urban și conservarea, protecția și valorificarea durabilă a patrimoniului cultural, Domeniul major de intervenție 5.1 Conservarea, protecția, promovarea și dezvoltarea patrimoniului natural și cultural, la următoarele criterii din *Grila de evaluare tehnică și financiară (Anexa 2 la Ghidul specific priorității de investiție 5.1. din cadrul apelului de proiecte POR/2016/5/5.1/1)*:
 - Contribuția proiectului la dezvoltarea locală, impactul economic preconizat, respectiv rolul obiectivului de patrimoniu în dezvoltarea economică a arealului în care este localizat, precum și concordanța cu documentele strategice;
 - Proiectul contribuie la creșterea numărului de vizitatori.

III.2. Numarul de exemplare

Furnizorul de servicii va elabora planul de marketing in **patru exemplare** pe suport de hârtie, 1 (unu) exemplar în format electronic editabil și 2 (două) exemplare în format scanat, tip "PDF". Exemplarele scanate tip pdf vor fi identice cu forma tipărită a documentației.

III.4. Comunicare

Pe parcursul executării contractului, Furnizorul de servicii va comunica în mod constant și regulat cu Autoritatea contractantă. Furnizorul de servicii va respecta prevederile Ghidului specific priorității de investiție 5.1. din cadrul apelului de proiecte POR/2016/5/5.1/1 și va modifica documentația, după caz, în funcție de propunerile Autorității Contractante.

Autoritatea Contractantă va pune la dispoziția furnizorului de servicii documente și date de care aceasta dispune și care sunt necesare pentru îndeplinirea contractului.

IV. Prezentarea ofertei tehnice și financiare

IV.1. Oferta tehnică

Oferta tehnica va cuprinde:

- Metodologia de realizare a Planului de marketing;
- Graficul de realizare a serviciilor.

IV.2. Oferta financiară

Ofertantul trebuie sa prezinte formularul de oferta, care reprezinta elementul principal al propunerii financiare și care cuprinde prețul total al serviciilor- al tuturor activităților în conformitate cu Caietul de sarcini.

La formularul de ofertă se va anexa centralizatorul de prețuri.

V. Termene de execuție și livrare

Contractorul se obliga sa respecte cerințele Autorității Contractante din prezenta documentație de atribuire.

Prestarea serviciilor va fi de maxim 30 de zile de la semnarea contractului de către ultima parte contractantă.

VI. Facilitați ce vor fi asigurate de către Achizitor și/sau alte părți

Achizitorul va oferi toate informațiile necesare privind proiectul în sine ce pot veni în sprijinul Contractorului în realizarea serviciilor furnizate.

VII. Proceduri de verificare/monitorizare si control

La predarea documentației solicitate se va întocmi un proces verbal de predare/primire in doua exemplare, cate unul pentru fiecare parte.

In perioada verificării documentației în vederea recepției, elaboratorul documentației se va prezenta la sediul Autorității Contractante ori de câte ori va fi nevoie pentru clarificarea anumitor situații și va modifica documentația dacă va fi nevoie.

Receptia serviciilor se va realiza după predarea documentației în varianta finală. Plata serviciilor se va realiza pe baza de factura emisa de prestator, numai dupa receptia serviciilor de catre autoritatea contractanta confirmata prin intocmirea unui proces verbal de receptie.

VIII. Pretul ofertei

Preturile vor fi prezentate in lei fara TVA. TVA se va evidentia separat.

Pretul propus in oferta este ferm in lei, nu poate fi majorat ulterior si va fi valabil pana la realizarea integrala a contractului.

IX. Reguli referitoare la plata contractului.

Achizitorul se obligă să plătească prețul către prestator în termen de cel mult 30 de zile calendaristice de la receptie, conform art. 6 alin. 1 lit. c) din Legea nr. 72/2013 privind masurile pentru combaterea intarzierii in executarea obligatiilor de plata a unor sume de bani rezultand din contracte incheiate intre profesionisti si intre acestia si autoritati contractante.

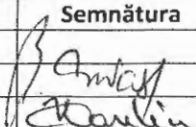
Nu se acorda plăți in avans înainte de data predării documentațiilor.

Plata se va face in lei, pe baza de facturi, cu ordin de plata.

X. Valabilitatea ofertei:

Minim 90 de zile

Orice oferta valabila pentru o perioada mai mica decat cea impusa va fi respinsa!

Numele și prenumele	Funcția	Data	Semnătura
Avizat – Mihaela CHIRCU	Director Executiv DDC		
Verificat – Cristina Vasiliu	Șef serviciu		
Întocmit – Corneliu Vasiliu	Consilier		

Plan de marketing

(model orientativ)

1. Rezumat

- Se va realiza o scurtă prezentare a activităților / declarația de misiune a obiectivului proiectului
- În vederea realizării scopului proiectului se vor preciza principalele obiective ale Planului de marketing și modul lor de realizare
- Se va realiza o prezentare succintă a bugetului necesar implementării Planului de marketing (eventual pentru fiecare obiectiv, dacă este cazul)
- Se va preciza, pe scurt, modalitatea de monitorizare a rezultatelor atinse prin implementarea acțiunilor Planului de marketing
- Se vor descrie succint măsurile ce se au în vedere dacă rezultatele preconizate vor diferi de rezultatele propuse (factori posibili de risc / acoperirea la risc)

2. Justificarea necesității creării și realizării obiectivului proiectului

- Descrierea potentialului și unicității obiectivului proiectului (de exemplu: infrastructuri protejate/conservate/restaurate)
- Descrierea mediului și spațiului cultural proxim în care își desfășoară activitatea entitatea, descrierea, dacă este cazul a unor legende/întâmplări deosebite legate de obiectul de patrimoniu vizat prin proiect, care să constituie un posibil element de marketabilitate (slogan, siglă etc.)
- Descrierea spațiilor disponibile de desfășurare a activității, inclusiv detalii despre utilitățile și facilitățile aferente (a se corela cu secțiunea 3.3 Descrierea proiectului din formularul cererii de finanțare)
- Se vor descrie principalii indicatori de impact ai proiectului pe următoarele paliere:
 - Economic: variația numărului de locuri de muncă în regiune/județ/localitate, variația numărului de unități de cazare, variația numărului de vizitatori, variația numărului de înnoptări în structurile de cazare. Se va detalia modul în care proiectul pune în valoare obiectivul de patrimoniu prin dezvoltarea de servicii și activități economice în legătură cu acesta;
 - Având în vedere că numărul de vizitatori reprezintă un indicator de proiect se vor oferi informații cu privire la modul de calcul al acestora, prognoze și justificări (se vor folosi date statistice, cu citarea surselor, pentru cifrele actuale)
 - Social: variația tipurilor și numărului de servicii oferite comunității locale. Impactul pe care implementarea proiectului îl are asupra locuitorilor din localitate;
 - Educațional: variația numărului de vizite școlare;
 - Cultural: variația încasărilor obiectivelor culturale din regiune/județ/localitate, variația numărului și tipului de obiective turistice și culturale din regiune/județ/localitate
- Justificarea modalității în care investiția contribuie la dezvoltarea economică a regiunii/județului/localității, precum și contribuția la crearea de valoare adăugată din punct de vedere economic, social, cultural etc. Se vor descrie principalele activități care se pot organiza pentru exploatarea obiectivului: târguri, zile speciale etc.
- Analiza pieței concurențiale din zona de implementare a proiectului
- Informarea comunității cu privire la intenția de a implementa proiectul - descriere modalități de realizare a informării cetățenilor precum și anexare de documente justificative (de exemplu un articol într-un ziar local, etc). Se recomandă ca informarea publică să cuprindă și aspecte tehnice (a se vedea **Anexa 6 – Fișa cadru de prezentare proiect** la prezentul Ghid specific).

3. Analiza situației actuale a obiectivului de patrimoniu

Se vor descrie următoarele elemente:

- Gradul de accesibilitate la obiectivul de patrimoniu protejat/conservat/restaurat. Se vor descrie: accesibilitatea la obiectivul de patrimoniu, modul de acces la obiectivul de patrimoniu, calitatea accesului, costul mediu pe fiecare tip de acces din diferite puncte de pornire (de exemplu: gară, centrul localității etc.)

- Facilități oferite în zona de implementare a proiectului (dacă este cazul). Se vor menționa:
 - Existența (număr și calitate) structurilor de cazare;
 - Existența unor alte obiective similare în zona proximală a obiectivului;
- Măsura în care obiectivul proiectului este cunoscut și frecventat de vizitatori. Se vor prezenta informații cu privire la existența unui circuit turistic din care face parte și obiectivul de patrimoniu sau intenția de a fi inclus într-un circuit turistic

4. Analiza SWOT a obiectivului de patrimoniu în zona de implementare a proiectului

Analiza SWOT fundamentată pe date statistice relevante cu trimiteri la documentele din care au fost preluate, după modelul:

<i>S (puncte forte)</i>	<i>W (puncte slabe)</i>
<i>O (oportunități)</i>	<i>T (amenințări)</i>

5. Analiza curentă a pieței

Aceasta va conține:

- Analiza sectorului/domeniului de activitate aferentă investiției propuse. Se va realiza:
 - Identificarea și descrierea sectorului/domeniului de activitate în care entitatea își desfășoară activitatea, cu precizarea mărimii actuale a acestuia (se vor folosi, cu citarea surselor) date statistice primare și secundare relevante și concise care să susțină necesitatea implementării proiectului);
 - Descrierea factorilor economici, politici, legislativi, sociali, demografici, culturali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/domeniului de activitate în care entitatea își desfășoară activitatea;
 - Prezentarea tendințelor de evoluție la nivel național/internațional în sectorul/domeniul de activitate în care entitatea își desfășoară activitatea.
- Descrierea pieței țintă (cu citarea surselor de informații oficiale și verificabile) principalele caracteristici, mărime, cota de piață, tendințe, etc.
- Descrierea obiectivelor similare din zona de implementare (dacă este cazul) cu precizarea distanței față de obiectivul în cauză, precum și accesibilitatea acestora, comparativ cu obiectivul în cauză
- Avantajele competitive ale obiectivului proiectului (cum se evidențiază calitățile, beneficiile și avantajele noilor activități/produse /procese/servicii ce vor rezulta în urma implementării proiectului pentru care se solicită finanțare, față de cel al competitorilor). De exemplu, existența unui ghidaj muzeal plurilingvistic
- Tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă

6. Stabilirea obiectivelor generale de marketing

În stabilirea obiectivelor generale de marketing se va ține cont că acestea derivă din obiectivele generale ale entității, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piete în general (vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi), și, în particular, pot fi și obiective legate de aspecte ce țin de promovare, resurse umane, prețuri etc.

Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil; Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp.

7. Strategii de marketing în vederea implementării obiectivelor Planului de marketing

În această secțiune se vor descrie:

- Strategia entității în ceea ce privește managementul activității și asigurarea funcționării optime, în corelație cu specificul activității și/sau produselor/serviciilor oferite:
 - viziunea, misiunea, și obiectivele planul de dezvoltare pentru următorii ani (până la sfârșitul duratei de implementare a proiectului) evidențiind modul cum acesta se corelează cu investiția propusă prin proiect
 - parteneriate strategice (dacă este cazul), cu alte entități similare sau cu instituții publice

- Strategiile de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing), în cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mixului de marketing (produs, preț, distribuție și promovare). Strategiile de marketing vor fi descrise pentru fiecare dintre elementele mixului de marketing, și anume:
 - strategia de produs¹ (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă vizitatorilor);
 - strategia sau politica de preț (se vor analiza următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile vizitatorilor față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori, elasticitatea cererii pentru produsul/serviciul oferit);
 - strategia de vânzări și distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție);
 - strategia de promovare și relații publice (se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării);
- În acțiunile de creare de noi produse și cele care vizează dezvoltarea acestora trebuie să se țină cont de strategia aleasă.

8. Plan de acțiune pentru implementarea strategiilor de marketing

Se vor descrie acțiunile propuse pentru atingerea obiectivelor planului de marketing, perioada de implementare, departamentul/persoana responsabilă. Se poate utiliza un grafic de tip Gantt pentru vizualizarea și succesiunea acestora în timp. Aceste acțiuni se vor regăsi în bugetul de marketing.

9. Bugetul Planului de marketing²(corelat cu activitățile din planul de acțiune și cu bugetul cererii de finanțare)

Se va avea în vedere enumerarea acțiunilor propuse și costurile aferente estimate, de exemplu: organizarea de evenimente interne sau externe, comunicarea cu presa, organizarea de campanii de informare, conceperea și distribuirea de materiale de comunicare, organizarea de sondaje de evaluare a satisfacției vizitatorilor.

Se va urmări modelul sugerat în continuare:

Nr. crt.	Acțiune	Sub-acțiune	Suma (lei)				
			Luna 1	Luna 2
1	Cercetare de piață						
2	Comunicare	Redactare comunicate de presă					
		Redactare materiale publicitare					
		Website, creare și întreținere					
3	Organizare evenimente						
						
Total							

10. Rezultate preconizate a fi obținute prin implementarea Planului de marketing

Se vor descrie succint principalele rezultate ale fiecărei acțiuni/subacțiuni.

¹ Produsul cultural este materializarea ofertei instituțiilor care au în proprietate sau administrare patrimoniul cultural, este forma sub care publicul larg beneficiază de diferitele componente ale patrimoniului. Produsul oferit publicului spre achiziție, vizionare sau cercetare de către instituțiile care gestionează patrimoniul cultural poate fi: un bun sau ansamblu de obiecte patrimoniale, un serviciu, un program, activități în slujba societății sau a unor grupuri particulare, volume de documente sau studii etc.

² Bugetul planului de marketing trebuie să țină cont de prevederile din manualul de identitate vizuala, precum și alte elemente pe care beneficiarul le considera relevante pentru proiectul propus.

Nr. crt.	Acțiune	Sub-acțiune	Rezultate
1			
2			

Rezultatele cuprinse în cadrul Planului de marketing se vor corela, acolo unde este cazul, cu indicatorii specifici priorității de investiții, detaliați în cadrul ghidurilor specifice apelului de proiecte. De asemenea, în cadrul Planului de marketing pot exista și indicatori suplimentari raportați la activitatea de marketing.

11. Analiza de risc a Planului de marketing

Se vor descrie succint, folosind ca model tabelul de mai jos:

Risc	Impact	Probabilitate	Răspuns
Implementare inconsistentă a planului de marketing			
Activitățile de marketing nu generează veniturile anticipate			
Scădere economică generală			
Altele			

12. Evaluarea și controlul activității de marketing

În vederea urmăririi aplicării strategiei de marketing și a obținerii rezultatelor dorite se vor implementa și urmări următorii indicatori:

Anul		N+1	N+2
Indicatori ³	total	1	2	
Indicatori de performanță				
Cheltuieli cu activitățile de marketing				
Număr de menționări în presa				
Număr de lead ⁴ -uri obținute				

Bibliografie

Titlul Marketingul în slujba patrimoniului cultural

Autor Alexandra ZBUCHEA

ISBN 9737495667, 9789737495662

³ Indicatorii incluși sunt cu rol de exemplificare

⁴ Persoana care se transformă din vizitator anonim al site-ului într-un contact ce poate fi inclus într-o etapă a ciclului de vânzare. Un lead se obține după ce vizitatorul și-a lasat datele de contact în schimbul unor informații pe care i le oferă, sau a completării unui formular (ex: dintr-un landing page)