

**Вопросы и ответы по результатам конференции перед подачей предложений, состоявшейся
09 декабря 2019 года, 12-00 по скайпу**

589-2019-UNDP-UKR-RFP-RPP

Company for the development of marketing strategy and territory brand for Donetsk oblast

№	ВОПРОС	ОТВЕТ
1.	На каком языке разрешено подавать предложения?	Английский, русский или украинский на выбор участника. Вы можете использовать
2.	Що саме розуміється під маркетинговою стратегією, які саме очікування та як саме має виглядати фінальний документ?	Планується, що кожен з учасників при розробці методології запропонує цілі та завдання маркетингової стратегії. Ми очікуємо, що будуть описані можливості використання бренду території з точки зору інвестиційної привабливості регіону, а також просування місцевих продуктів як на ринки України, так і на європейські ринки, за можливістю. Маркетинговій стратегії Донецької області має буде відображено аналіз дослідження території та запропоновано стратегічні напрямки розвитку бренду, в т.ч. окремі маркетингові заходи, активності в громаді (не менше ніж 80 сторінок тексту у форматі A4 WORD 14 кеглем та PDF)
3.	На наш погляд виконання цього завдання потребує значних фінансових ресурсів. На що ми маємо орієнтуватися при розрахунку?	Технічне завдання містить опис вимог та обсяг робіт за кожним результатом. Кожний учасник самостійно розраховує фінансову складову своєї пропозиції. Але з урахуванням минулих тендерів на аналогічні завдання, ми бачимо тенденцію перевищення внутрішньої ринкової ціни. Тому ми хотіли б звернути увагу на те, що орієнтуватися потрібно на ціни українського ринку на схожі завдання.
4.	Работа охватывает <u>только не оккупированную</u> часть Донецкой области?	Да, работа предполагается только на подконтрольной государству территории. Если предложенная Вами методология предполагает опрос населения с не подконтрольной территории, то все встречи/опросы должны проходить на подконтрольной государству территории.
5.	Какие этапы тендера? Мы подаем предложения и потом ожидаем результаты?	После получения всех предложений будет проведена оценка. В зависимости от количества полученных предложений это может занять 2-3 недели. Вначале будет оцениваться технические предложения. В процессе оценки мы можем запрашивать дополнительную информацию и разъяснения. Только у тех участников, чьи предложения набрали минимальное количество баллов 490, будут запрошены пароли к их финансовым предложениям. Результаты тендера будут сообщены всем участникам, кто подал предложения, после подписания контракта. Предполагается, что контракт будет подписан в начале января.
6.	Чи є якісь особливі побажання від Донецької обласної адміністрації стосовно цього завдання? Передбачається, що це буде переосмислення існуючого бачення Облaстi,	Так, вже декілька років Донецька обласна адміністрація, Військово-цивільна адміністрація працюють над зміною стереотипів щодо області, як краю шахтарів та металургів на таку, що має великий потенціал і в інших галузях.

	чи це має бути пошук чогось нового?	
7.	Технічним завданням передбачено залучення широкого кола зацікавлених осіб з різних галузей. Наразі відомо, хто саме буде представниками цих груп? Чи це буде вирішуватися в процесі роботи над стратегією?	Розпорядженням Голови Донецької обласної Державної адміністрації та Військово-цивільної адміністрації буде створена робоча група. Переможець цього тендеру буде рекомендувати хто саме має бути представлений у цій робочій групі. Крім того запропонована методологія має передбачати партисипативний підхід до розробки маркетингової стратегії та бренду Донецької області.
8.	Яка саме роль покладена на переможця цього тендеру? Ми маємо координувати роботу, чи повинні все зробити самостійно на наш розсуд. Кого потрібно залучити? Адміністрація буде в цьому допомагати? Як буде розподілення сфер впливу?	Переможець має бути лідером процесу і координувати весь процес розробки стратегії співпрацюючи з ОДА, РДА, міськими та сільськими радами та узгоджуючи свої дії з Програмою ООН із відновлення та розбудови миру. Крім того виконавець несе повну відповідальність за підготовку кінцевих продуктів, які будуть відповідати очікуванням замовника та бенефіціара.
9.	На яку кількість років має бути розроблена стратегія?	Запропонована вами методологія має передбачити термін дії стратегії та аргументи чому це доцільно робити саме на такий термін.
10.	Хто буде контролювати результати впровадження цього завдання?	Стратегія та брендбук буде легалізовано Донецькою ОДА в результаті чого буде визначено ключовий департамент, який буде здійснювати процес імплементації та моніторинг реалізації стратегії та використання бренду. Контроль за виконанням завдань технічного завдання буде здійснювати ПРООН.
11.	Найвитратнішою частиною завдання є соціологічні опитування. Чи є якість обмеження/рекомендації стосовно цього?	Технічне завдання містить опис поставлених завдань, базуючись на них учасник має запропонувати своє бачення проведення досліджень максимально оптимізуючи витрати на його проведення.
12.	Ми правильно розуміємо, що переможцю буде надана вся доступна статистика/аналітичні звіти/напрацювання, що наразі є?	Так, вся наявна у нас інформація буде надана.
13.	Чи може учасник запропонувати перелік необхідної документації, що потрібна для виконання цього завдання? І в подальшому включити це в контракт?	Ці питання будуть узгоджуватися на етапі узгодження методології та алгоритму дій. Частиною контракту цей перелік бути не може.
14.	Вопрос по опыту компании- участника тендера, если у нас есть значительный опыт по аналогичным заданиям, но в названиях этих проектов не отражены те формулировки, что присутствуют в данном тендере. Не будут ли это рассматриваться как несоответствие?	В описании своего опыта участник должен максимально показать свое соответствие требованиям данного задания.
15.	Условия оплаты работ по контракту только согласно условий ТЗ или можно в наших финансовых предложениях предлагать свои варианты оплаты (например, частичную предоплату)? Нужно ли в этом случае прилагать финансовую гарантию?	В тендерном документе указаны ориентировочные условия/график оплаты. Участник вправе предложить свои вариант/разбивку оплаты. Каждый платеж будет осуществляться только по достижению запланированных результатов и принятия их ПРООН. Авансовый платеж не предусмотрен.
16.	Проект выполняется в рамках технической	Да, контракт будет выполняться в рамках

	помощи? Стоимость работ без НДС?	международной технической помощи. Счета должны выставляться без НДС. Более подробная информация изложена на стр. 16-14 тендерного документа.
17.	Методика оценки Консорциума: Каждый участник имеет разные показатели (у одного больше опыт, у другого лучше финансовые показатели, у третьего – сроки создания предприятия) – будут для оценки браться наилучшие показатели, или среднеарифметические?	Каждый участник торгов будет оцениваться согласно критериев и баллов, указанных в тендерном документе.
18.	Финальный отчет только на украинском? Или можно на английском?	Финальный отчет должен быть подготовлен на украинском или русском языке
19.	Маркетинговая стратегия должна быть согласована со стратегией развития Донецкой области (как минимум не противоречить ей). Если на момент подписания контракта Стратегия развития области еще не будет принята, то что делать – ждать принятия, или разрабатывать стратегию маркетинга по нашему усмотрению?	Принятие стратегии развития Донецкой области планируется на 26 декабря 2019 года. Текст стратегии будет доступен для работы.