

На основу члана 17. Правилника о спровођењу набавки за потребе Фондације „СОС Дечија села Србија“, као и на основу Одлуке о покретању поступка број 1484/2-18 од 12.07.2018 године
ФОНДАЦИЈА „СОС Дечија села Србија“
Булевар Краља Александра 251, Београд
прописује

ЕЛЕМЕНТИ ПОНУДЕ

у поступку набавке са оглашавањем услуга агенције специјализоване за:

„Лице у лице“ (Face To Face / F2F) / „Врата до врата“ (Door to Door / D2D),

СОС Дечија села Србија препознаје да ће за успешну имплементацију “Impact Fund for Children” пројекта који обухвата прикупљање редовних месечних донација од индивидуалних донатора, канали “лицем у лице” и “врата до врата” имати кључну улогу као и да ће допринети унапређењу препознатљивости бренда СОС Дечија села Србија.

У Одлуци о спровођењу набавке са објављивањем број 1484/2-18 од 12.07.2018 године Фондације „СОС Дечија села Србија“ прописано је да је основни критеријум за избор најповољнијег понуђача економски најповољнија понуда.

У складу са Чланом 15 Правилника о спровођењу набавки за потребе Фондације „СОС Дечија села Србија“, Фондација утврђује следеће елементе за одабир економски најповољније понуде, и то:

Захтев за набавком услуга специјализоване агенције за канале “лицем у лице” и “врата до врата” испитује могућности успостављање партнерске сарадње са агенцијом како би се спровела пилот фаза имплементације пројекта.

Имплементација пројекта “Impact Fund for Children” има 2 фазе:

- **Фаза целовите имплементације**

Напомена: Након реализације пилот пројекта и евалуације резултата, донеће се одлука о могућем даљем развоју пројекта и његовој целовитој имплементацији.

- **Пилот фаза имплементације**

Период од 01.09.2018. до 31.09.2018. је предвиђен за припрему пилот кампање, период од 01.10.2018., до 15.01.2019, за реализацију пилот кампање, а период од 16.01.2019.-31.01.2019. за евалуацију укупних резултата пилот кампање и формирање извештаја о спроведеној пилот кампањи.



Елементи понуде:

1. Израда концепта за пилот фазу имплементације пројекта “Impact Fund for Children” пројекта која ће се спровести у периоду од 01.09.2018.-31.01.2019. године

Пилот фаза обухвата прикупљање редовних месечних донација од заинтересованих индивидуалних донатора, каналима “лицем у лице” и “врата до врата” кроз потписивање уговора о редовним месечним донацијама путем тзв „уговора о трајном налогу“ чијом се реализацијом врши директно месечно задуживања грађана преко личних рачуна у банкама чији су клијенти.

Циљеви пилот фазе имплементације пројекта су да се обезбеди:

- 1.1. Планирани месечни просечни број редовних индивидуалних донатора: 400 донатора месечно
- 1.2. Планирани месечни просечни износ по редовном индивидуалном донатору: 900 динара месечно
- 1.3. Планирани укупни износ донација за период од 01.10.2018. до 15.01.2019: 2 500 000 динара

У концепт пилот фазе имплементације пројекта укључити следеће:

- а) Професионално управљање пилот фазом имплементације пројекта са детаљним описом и одговорностима партнера (агенција, СОС Дечија села Србија) и детаљним описом улога и одговорностима тима за реализацију пилот пројекта
- б) Аргументацију предложеног концепта за остварење постављених циљева у пилот фази:
 - Предвиђени укупни потребни број агената
 - Очекивани број редовних индивидуалних донаторских уговора по агенту
 - Очекивани % активације корисника
 - Очекивани број редовних индивидуалних донатора за период 01.10.2018. до 15.01.2019
 - Очекиван износ просечне месечне донације по индивидуалном донатору
 - Предлог укупног потребног броја локација и предлог конкретних локација
 - Естимацију потребног броја дана и смена по дану
 - Естимацију потребног броја сати по смени и броја агената по смени
 - Остале релевантне елементе према процени понуђача
- ц) План праћење актуелних резултата у односу на планиране, оптимизацију, евалуацију примењеног концепта, извештавање – Предложити јасан метод прикупљања података (навести индикаторе који мере циљеве, активности и резултате)
- д) Одрживост резултата по завршетку пилот пројекта – Образложити да ли су очекивани резултати предложеног концепта одрживи у фази целокупне имплементације пројекта и образложити да ли је вероватно да ће предложени концепт у пилот фази пројекта имати ефекат мултиплицирања у спровођењу целокупног пројекта (укључујући понављање и ширење резултата остварених у пилот фази пројекта)



2. Предлог потребног буџета за остварење циљева на основу предложеног концепта

Потребно је доставити трошковну ефикасност предложеног концепта односно образложити однос уложених ресурса и очекиваних резултата уз образложење алтернативних приступа, односно да ли су предложене активности у поређењу са другим начинима за остварење истих резултата показала као најисплативије решење.

За остварење концепта пилот фазе имплементације пројекта, потребно је доставити финансијску понуду/буџет за две опције како следи:

а) **Фиксна месечна цена ангажовања** агенције и укупна за назначени период (flat fee)

б) **Цена ангажовања агенције по реализованој аквизицији појединачног донатора на месечном нивоу и укупна за назначени период**

Напомена: Аквизиција појединачног донатора се сматра реализованом само у случају уколико је донатор потписао уговор са нашом организацијом и уплатио прву донацију.

3. Доказе о капацитету понуђача

Потребно је доставити следеће:

а) Профил компаније

б) Историјат рада на српском тржишту и/или међународном

ц) Портфолио клијената, репрезентативне радове / кампање (не старије од 2 године)

д) Искуство са хуманитарним организацијама

е) Остале релевантне информације

ф) У случају да понуђач користи подуговараче, треба обезбедити релевантне информације за подизвођаче, као и детаљан опис њиховог укључивања

У Београду, дана 12.07.2018.г.