

TEKNİK ŞARTNAME (Hizmet Alımı)

Madde 1. Tanımlar:

Bu şartnamede geçen ibarelerden;

Ajans: Güney Ege Kalkınma Ajansı,

Yararlanıcı: Kalkınma Ajansının teknik destek programı kapsamında Ajanstan destek almaya hak kazanan kurum/kuruluşları,

İstekli: Mal veya hizmet alımı veya yapım işleri için teklif veren gerçek veya tüzel kişileri,

Teknik Destek Programı: 2021 Yılı İmalat Sanayinin Güçlendirilmesi Yönetim Danışmanlığı Teknik Destek Programı

Yüklenici: Hizmet alımı işine teklif veren ve hizmet alımını gerçekleştirecek gerçek veya tüzel kişileri veya bunların oluşturdukları ortak girişimleri, ifade eder.

Madde 2. Danışmanlığın Kapsamı:

Teknik destek programı kapsamında Ajansımız tarafından söz konusu kurum ve kuruluşlara danışmanlık sağlama gibi nitelikli ve kapasite geliştirici faaliyetler sunulmaktadır.

Bu teknik şartnamenin kapsamı, Yöre Besin Maddeleri Sanayi ve Ticaret A. Ş. firmasına Pazarlama Danışmanlığı konusunda danışmanlık faaliyetlerinin sağlanmasıdır. Bu amaçla Güney Ege Kalkınma Ajansı 2021 yılı Teknik Destek Programı kapsamında söz konusu faaliyet Madde 8’ de belirtilen plana uygun şekilde satın alınacaktır.

Danışmanlık faaliyetlerinde danışmanlık alacak kişilerin ilgi alanlarına önem verilmesi, interaktif ve katılımcı bir metodolojinin izlenmesi gerekmektedir.

Madde 3. Satın Alımı Yapılacak İş:

Yüklenici ile Ajans arasında aşağıdaki tabloda yer alan faaliyet planlanması üzerinde uzlaşılacaktır.

Tablo 1: Danışmanlık Verilecek Firma ve Danışmanlık İle İlgili Bilgiler

Yararlanıcı Adı	Yöre Besin Maddeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.		
Hizmet Yeri	ASTİM OSB, 2. Cd. No:10, Efeler/AYDIN		
Hizmet Konusu	Pazarlama Danışmanlığı		
Hizmet Süresi	Günlük Saat	6 saat	
	Gün Sayısı	36 gün	
	Gün Tercihleri	Hafta içi	
	Toplam Süre	(36*6)=216 saat (36 saat eğitim + 180 saat danışmanlık)	
Öngörülen Katılımcı Sayısı			
	Kişi Sayısı	10	Firma Sayısı1

Madde 4. Satın Alımı Yapacak Kurumun Adı ve Adresi:

Güney Ege Kalkınma Ajansı,
Pamukkale Teknokent Kınıklı Mh. Hüseyin Yılmaz Cd.
No:67 B Blok Kat:2 20160 Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 371 88 44
Faks: 0 258 371 88 47
E-posta: teknikdestek@geka.gov.tr

Madde 5. Teklif Verme Tarihi:

İşbu şartname için isteklilerin son teklif verme tarihi Ajans web sitesinde ilan edilecektir. Belirtilen tarihten sonra isteklilerden gelecek teklifler değerlendirmeye alınmayacaktır.

Madde 6. Yeterlilik ve Referans Bildirme

İsteklilerde aşağıdaki yeterlilik kriterleri aranacaktır. **Zorunlu kriterlerin ve varsa Tercih sebebi kriterlerin doldurulması gerekmektedir.** Sadece, bu şartları sağlayan istekliler değerlendirmeye alınacaktır. Danışman için;

Zorunlu Kriterler

- **En az lisans mezunu olmak**
- **Pazarlama, satış ve markalaşma alanında en az 5 yıl özel sektör tecrübesi veya bu alanlarda akademik düzeyde 5 yıl çalışmış olmak**
- **Pazarlama, satış ve markalaşma konularında en az 5 adet eğitim/danışmanlık yapmış olmak**

Ayrıca, aşağıdaki belirtilen hususlar tercih sebebi olup, bunları da sağlayan istekliler değerlendirmede öne çıkacaktır:

Tercih Sebebi Kriterler

- **Gıda sektörüne yönelik pazarlama, satış ve markalaşma konularında eğitim/danışmanlık yapmış olması**
- **En az 10 adet KOBİ'ye danışmanlık yaptığını gösterir referans mektubu**

İstekli, deneyimlerini, referans belgelerini ve teknik destek faaliyetinde danışman olarak çalışacak kişi(ler)in özgeçmişlerini belirtmelidir. Özgeçmişler olabildiğince ayrıntılı, referanslar ulaşılabilir olmalıdır. Tecrübe ve niteliklerde bahsedilen genel ifadeler (Örn: ... konusunda 15 adet danışmanlık verilmiştir / 3 yıl bu konuda çalışmıştır vb.) dikkate alınmayacaktır.

Değerlendirmelerde danışmanın teknik yeterliliği ve deneyimi ile maliyet etkinliği göz önünde bulundurulmaktadır. Ancak Ajans, danışmanlığın niteliği ve faaliyet için gerekli koşullar göz önüne alarak, teklif değerlendirme yönteminde ve eğitmen/danışmanda aranacak yeterlilik kriterlerinde değişiklik yapma hakkına sahiptir.

Ajans 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ile 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu hükümlerine tabi olmadığından, mal ve hizmet alımı ile yapım işlerine ilişkin işi ihale edip etmemekte, kısmen ihale etmekte veya dilediğine kısmen veya tamamen vermekte serbesttir. Ajans, verilmiş olan bütün teklifleri reddederek satın almayı iptal etmekte serbesttir. Ajans, bütün tekliflerin reddedilmesi nedeniyle herhangi bir yükümlülük altına girmez.

Madde 7. Sağlanacak Hizmetin Teknik Esasları:

Fiyat teklifleri faaliyet ücreti, yol, konaklama ve vergiler dahil olacak şekilde verilmelidir. Tekliflerde mutlaka KDV hariç değer, KDV yüzdesi ve KDV dahil toplam ayrı ayrı belirtilmelidir.

Yükleniciye, verecekleri fiyat teklifinde öngörülen tutarın dışında ilave bir ödeme yapılmayacaktır.

Başvuru Sahibinin teknik destek faaliyetlerinin gerçekleştirilebilmesi için gerekli yazılım ve donanım altyapısına sahip olması beklenmektedir. Gerekli teçhizat, yazılım ve lisansların yararlanıcı tarafından karşılanacak aynı katkılar bölümünde belirtilmesi gerekmektedir.

Madde 8. Faaliyet Planı

Yüklenici tarafından verilecek olan **danışmanlık hizmetinin müfredatı** aşağıda belirtildiği şekilde olacaktır:

FAALİYET PLANI¹	
Faaliyet Numarası	Faaliyetler / Konu
1.	Analiz
1.1.	Firmanın, ürünlerin, rakiplerin ve müşterilerin incelenmesi
1.2.	Satış Performanslarının ve verilerin incelenmesi
1.3.	Satış Kadrosunun ve istatistiklerin incelenmesi
1.4.	Firmanın ayrıştırıcı ve üstün yanlarının analiz edilmesi
2.	Tanımlama
2.1.	Yem sektörü ve pazarına ilişkin tespitlerin formülize edilmesi
2.2.	Yem sektörü ihtiyaç, fayda, satın alma alışkanlığı ve tavrı gibi faktörlere göre segmente edilmesi
2.3.	Müşteri segmentasyonu yapılarak, müşteri segmentlerinin belirlenmesi
2.4.	Müşterilerin ürünlerdeki beklentileri, ihtiyaçları, karşılanmamış ihtiyaçları ve satın alma kriterlerinin belirlenmesi
2.5.	Firmanın yetkinlikleri, güçlü (ve zayıf) yanlarının tespit edilmesi
2.6.	Firmanın farklılaşma noktaları ve rekabetçi üstünlüklerinin belirlenmesi
2.7.	Rakiplerin Pazar pozisyonlarının belirlenmesi
2.8.	Müşteri beklentileri ve ihtiyaçları karşısında rakiplerin ve rakip ürünlerin durumu, algısının belirlenmesi
2.9.	Yem pazarındaki rekabet boşlukları müşteri, ürün ve coğrafya bazında belirlenmesi
2.10.	Büyüme alanları ve fırsatlarının belirlenmesi
2.11.	Sektörün kanal yapısı formüle edilir, doğru kanal yapısının belirlenmesi
2.12.	Kanalın beklentileri, ihtiyaçları, müşteri karşısındaki pozisyonu, firmalara karşı pozisyonunun belirlenmesi
3.	Strateji
3.1.	Pazar Stratejisi geliştirmek
3.2.	Firmanın, ürünlerinizin “değer analizi”ni yapmak ve “değer önerisini geliştirmek”
3.3.	Pazarlama planı hazırlamak ve pazarlama stratejileri (ürün, fiyat, dağıtım kanalı) geliştirmek
3.4.	Satış Kanallarının Yapılandırılması
3.5.	Satış Organizasyonunun Yeniden yapılandırmak ve çalışma sistemini belirlemek (Satış Hedeflerinin Belirlenmesi; Satış ekibi için planlama yapılması, Satış Gücünün Rolünün Tanımlanması, Satış Gücünün Örgütlenmesi, Satış Performansı Sistemi, Teşvik ve ödül sisteminin kuruluşu, Satış ekibi için eğitim, oryantasyon planlamasının yapılması
3.6.	Satış departmanının rol ve sorumluluklarını belirlenmesi

¹ Faaliyet planındaki tüm alanların doldurulması zorunludur. Kesinleşmemiş veriler için lütfen planlanan yaklaşık değerleri giriniz.

3.7.	Büyüme planı hazırlamak ve satış hedeflerini belirlemek (2022, 2023, 2024, 2025,2026 yıllarında ne kadarlık satış yapılması gerektiğini belirlemek)
3.8.	Tüm satış faaliyetini doğru değerlendirmek ve yönetebilmek için gereken Temel Performans Tabloları (KPI) belirlemek
4.	Uygulama
4.1.	Bayi Yapılanma Stratejisi geliştirmek
4.2.	Bayilik Sisteminin Planlanması ve Bayi Yönetim Modelinin Geliştirilmesi
4.3.	Periyodik değerlendirme toplantıları ile satış yönetme kültürü ve ortak satış dili oluşturulmasına rehberlik edilmesi
4.4.	Satış ekibinin katma değerli müşteri yönetimi konusunda ki becerilerinin geliştirilmesi ve bilinçlendirilmesi.
4.5.	Projenin gidişatı ve süreçleri konusunda üst yönetimin bilgilendirilmesi
4.6.	Stratejinin sahada kontrolü ve iyileştirmelerin yapılması
4.7.	Olası majör problemlerin tespiti ve önleyici tedbirlerin alınması
4.8.	Çalışma sürecine dair rapor ve analizlerin hazırlanması

Önemli Hususlar:

- Danışmanlık kapsamında yapılacak işin detayları (saha çalışması, rapor hazırlanması, masa başı çalışma, literatür taraması, uygulama vb.) faaliyet konuları ayrı ayrı belirtilmelidir.**
- Faaliyet planı uygun bir şekilde detaylandırılmalıdır.
- Teknik destek faaliyetlerinin, yüklenici ile Ajans arasında sözleşme imzalandıktan sonra 6 ay içerisinde tamamlanması gerekmektedir. Bu husus göz önüne alınarak danışmanlık planlanmalıdır.
- Bahsedilen 6 aylık süreye hafta sonlarının da dahil olduğu unutulmamalıdır.

Madde 9. Malzeme ve Ekipman

Danışmanlık süresince kullanılacak özel malzeme ve ekipman (deney setleri, renkli kartlar, renkli kalem, yapıştırıcı vb.), yüklenici tarafından sağlanacaktır.

Danışmanlık için: yüklenici, Ajans görünürlüğü gözetilerek, proje aşamasında ilerlemelere ilişkin dijital fotoğraflar, videolar ve belgeleri sözleşmede belirtilen evraklarla birlikte faaliyet aşamalarında ve bitiminde Ajansa sunmak zorundadır.

Danışmanlığın verimli geçmesi ve danışmanlıklar sırasında herhangi bir aksaklık yaşanmaması için Yüklenici, Yararlanıcı ile danışmanlık başlamadan önce irtibata geçerek proje için gerekli tüm hazırlıkları yapmak ve faaliyet planını en uygulanabilir şekilde hazırlamakla yükümlüdür.

Madde 10. Ödeme Şekli:

Ödeme şekli ve koşulları sözleşmede belirtildiği şekilde uygulanacaktır.

Not: Teknik şartnamenin içeriğinde hiçbir değişiklik yapmayınız. İçeriği değiştirilmiş teknik şartnameler ekinde sunulan teklifler değerlendirmeye alınmayacaktır.