

FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

CAMERA
ARBITRALE
MILANO

Risoluzione delle
controversie

INNOVHUB
STAZIONI SPERIMENTALI
PER L'INDUSTRIA

Innovazione e ricerca

Avviso di indagine di mercato finalizzata all'affidamento diretto del servizio di sviluppo di percorsi di promozione digitale b2b e b2c sui mercati internazionali

Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano, intende acquisire un servizio per lo sviluppo di percorsi di promozione digitale b2b e b2c a supporto delle imprese sue utenti, con l'obiettivo di definire le strategie digitali delle imprese sui mercati internazionali, potenziare o implementare i canali di eCommerce, anche tramite il collegamento a piattaforme internazionali, o sviluppare l'attività su piattaforme già in uso.

Il presente avviso ha lo scopo di esplorare le possibilità offerte dal mercato al fine di affidare direttamente il servizio, ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. A del D.lgs. n. 50/2016 e non comporta l'instaurazione di posizioni giuridiche od obblighi negoziali. Promos si riserva la facoltà di sospendere, modificare o annullare, in tutto o in parte, la presente indagine di mercato, nonché di procedere all'affidamento del servizio anche in presenza di un'unica candidatura valida. Il presente avviso viene pubblicato sul sito web di Promos per consentire agli operatori interessati e in possesso dei requisiti richiesti di partecipare alla presente indagine.

Servizi richiesti

1. Percorso digitale dedicato all'e-commerce

Si chiede di proporre un servizio, che andrà opportunamente descritto dai fornitori nella loro offerta tecnica di cui infra, per lo sviluppo di un percorso di *Marketing digitale* per l'offerta di servizi/prodotti all'estero su segmenti specifici di domanda dedicata alla clientela Business/consumer.

Nella proposta andranno indicate e descritte nel dettaglio le seguenti attività, da un punto di vista dei contenuti e delle tempistiche:

- a. le singole fasi della strategia ipotizzata;
- b. gli strumenti che si ritengono più idonei al raggiungimento del risultato;
- c. le analisi effettuate;
- d. le modalità di promozione (che dovrà avere una durata di 6 mesi);
- e. i report prodotti (tipologia e frequenza);
- f. eventuali rilevazioni ex post.

FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

CAMERA
ARBITRALE
MILANO

Risoluzione delle
controversie

INNOVHUB
STAZIONI SPERIMENTALI
PER L'INDUSTRIA

Innovazione e ricerca

Per la proposta B2C dovrà essere aggiunta la possibilità di usufruire di piattaforma di e-commerce (per almeno 12 mesi) specificando:

- struttura (piattaforma) proposta e funzioni;
- collegamenti con marketplace internazionali.

Per la proposta b2b dovrà essere inclusa la creazione di una pagina web (l'affidatario dovrà occuparsi della gestione/manutenzione della stessa per 12 mesi) dedicata alla promozione internazionale dei prodotti/servizi del cliente.

La quotazione del prezzo per il servizio offerto per l'attività 1 dovrà essere espressa come costo per lo sviluppo delle attività per ciascuna impresa. Il costo dovrà essere comprensivo di tutte le attività dettagliate ai punti sopra riportati.

2. Percorso di marketing digitale

Si chiede di proporre un servizio, che andrà opportunamente descritto dai fornitori nella loro offerta tecnica di cui infra, per lo sviluppo di un percorso di *Promozione Digitale* per l'offerta di servizi/prodotti all'estero basato sullo sfruttamento/potenziamento delle attività connesse alla piattaforma di eCommerce già in possesso dell'impresa cliente di Promos.

Nella proposta andranno indicate e descritte nel dettaglio le seguenti attività, da un punto di vista dei contenuti e delle tempistiche:

- g. le singole fasi della strategia ipotizzata;
- h. gli strumenti che si ritengono più idonei al raggiungimento del risultato;
- i. le analisi effettuate;
- j. le modalità di promozione (che dovrà avere una durata di 6 mesi);
- k. i report prodotti (tipologia e frequenza);
- l. eventuali rilevazioni ex post.

La quotazione del prezzo per il servizio offerto per l'attività 2 dovrà essere espressa come costo per lo sviluppo delle attività per ciascuna impresa. Il costo dovrà essere comprensivo di tutte le attività dettagliate ai punti sopra riportati.

FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

CAMERA
ARBITRALE
MILANO

Risoluzione delle
controversie

INNOVHUB
STAZIONI SPERIMENTALI
PER L'INDUSTRIA

Innovazione e ricerca

Requisiti

I fornitori che intendessero presentare un'offerta devono essere attivi nel settore del marketing e della comunicazione da almeno 5 anni e avere esperienza nel settore dell'eCommerce e dello sviluppo di siti web integrati con piattaforme di eCommerce.

Budget

Il costo massimo stimato da Promos per il servizio di supporto per l'attività 1. Percorso digitale dedicato all'e-commerce ad azienda è di € 6500/7000 per un numero di imprese stimato di n. 3-4 imprese e, quindi, un totale massimo complessivo di € 28.000,00.

Il costo massimo stimato da Promos per il servizio di supporto per l'attività 2. Percorso digitale dedicato all'e-commerce ad azienda è di € 3500/3.900 per un numero di imprese stimato di n. 2-3 imprese e, quindi, un totale complessivo di € 12.000,00.

Il corrispettivo complessivo per lo svolgimento del servizio sarà pari alla quota risultante dall'eventuale ribasso sull'importo sopra indicato posto a budget. Il corrispettivo sopra indicato è da intendersi complessivo, forfettario e omnicomprendente, a remunerazione di ogni attività resa in relazione al servizio affidato, nonché comprensivo di tutte le spese inerenti e conseguenti alla sua esecuzione.

Durata

Il contratto che verrà sottoscritto con il fornitore individuato avrà durata indicativa di 24 mesi, con decorrenza dalla data di avvio del contratto. Il contratto si intenderà comunque concluso al raggiungimento del valore contrattuale, se antecedente al suddetto termine.

Contenuto e valutazione della proposta

Sarà oggetto di valutazione una proposta del fornitore contenente:

- un **PREVENTIVO ECONOMICO PER L'ESECUZIONE DEL SERVIZIO** nei limiti di budget sopra indicati, con indicazione dei corrispettivi per lo sviluppo del servizio 1 e del servizio 2;
- una **PROPOSTA TECNICA** contenente:

FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

CAMERA
ARBITRALE
MILANO

Risoluzione delle
controversie

INNOVHUB
STAZIONI SPERIMENTALI
PER L'INDUSTRIA

Innovazione e ricerca

- una breve presentazione aziendale e/o professionale contenente l'indicazione di alcune caratteristiche di dettaglio in merito alla propria organizzazione;
- un breve portfolio dei clienti più significativi alla luce del servizio richiesto e in particolare dei servizi analoghi a quelli della presente indagine di mercato, dimostrando di avere esperienza nel settore dell'eCommerce e dello sviluppo di siti web integrati con piattaforme di eCommerce;
- una breve descrizione delle modalità operative e tecniche di erogazione dei servizi oggetto della presente indagine di mercato.

Richiesta di chiarimenti

Eventuali chiarimenti sulla presente indagine di mercato possono essere richiesti all'ufficio Acquisti A.S. –

Affidamenti Diretti, tramite email all'indirizzo: ufficio.acquisti@mi.camcom.it

Modalità di presentazione della proposta

L'offerta dovrà essere inviata tramite email all'indirizzo ufficio.acquisti@mi.camcom.it. L'email dovrà riportare nell'oggetto la seguente dicitura: "**Offerta servizio promozione digitale internazionale b2b e b2c Promos**".

Termine per la presentazione della proposta: ore 12.00 del giorno 15/12/2017

Responsabile della gestione della procedura: dott.ssa Marta Irene Lisena

Milano, 05/12/2017

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e successive modifiche, si precisa che il trattamento dei dati personali sarà improntato a liceità e correttezza nella piena tutela dei diritti dei concorrenti e della loro riservatezza.