**CAPITOLUL II – CAIET DE SARCINI**

**„Servicii creare si publicare advertoriale (articole de promovare) in spațiul online„**

**Context ACHIZITIE:**

Agenția pentru Dezvoltare Regională Nord- Est, prin Direcția Dezvoltarea Afacerilor, își propune să promoveze acceleratorul Rubik Garage si proiectul ROStartup prin publicarea a 2 advertoriale intr-o publicație din domeniul de startup, cu mare vizibilitate la nivel național si european ( ex. The Recursive) și a unui advertorial într-o publicație online (ex. CaleaEuropeana.ro, Startup Cafe, Start-up.ro) din Romania care promovează Afaceri Europene, Afaceri Globale si Parteneriatul Transatlantic.

Rubik Hub, împreună cu partenerii strategici ROCA X și SeedBlink din România, Global Kinetics din Silicon Valley, SUA și Startup Wise Guys din Estonia a lansat, în România, acceleratorul pentru startup-uri Rubik Garage. Programul se adresează startup-urilor din Europa Centrală și de Sud-Est cu un produs inovator și cu o echipă experimentată. Rubik Garage, programul de accelerare, mentorat și atragere de investiții este organizat de Rubik Hub cu sprijinul Agenției pentru Dezvoltare Regională Nord-Est.  
Acceleratorul este dedicat fondatorilor unui startup early-stage inovator, cu un produs minim viabil, cu potențial de scalare și/sau cu o echipă experimentată, care își dorește să ajungă la primul client plătitor sau să obțină o rundă de investiție.

Rubik Garage este gândit ca un accelerator internațional pentru startup-uri cu MVP (produs minim viabil). In urma procesului de selecție din cadrul Rubik Garage, fondatorii au participat la evenimentul de lansare al acceleratorului si continua seria de ateliere si sesiuni de mentorat susținute de experți externi, mentori si echipa din Direcția Dezvoltarea Afacerilor. Programul aduna fondatori de startup-uri avansate, care își doresc sa ridice o runda de investiție in următoarele 6-12 luni sau vor sa se extinda alte piețe. Conectarea fondatorilor cu mentorii si mediul antreprenorial local contribuie la dezvoltarea ecosistemului de startupuri din regiunea Nord Est, prin infuzia de capital uman si creșterea numărului de parteneriate după eveniment, prin know- how si experiențe de creștere.

Rubik Garage este un accelerator hibrid (online, dar și cu prezență fizică), în limba engleză, care a început pe **18 mai 2022**. Programul este împărțit în 3 etape:

1. **Accelerator - 18 mai 2022 - 1 septembrie 2022,** timp în care fondatorii participă la peste 60 de ore de workshop-uri practice cu experți și sesiuni de feedback 1:1 de la mentori și investitori – toate cu scopul de a accelera dezvoltarea startup-ului în ariile esențiale. Aceste workshop-uri ating o varietate de subiecte vitale inclusiv: cum să dezvolți modele de afacere sustenabile și cum să dezvolți strategii de vânzări, pricing și lansare în piață. Pe lângă acestea, fondatorii învață strategii despre obținerea unei investiții direct de la experții și investitorii din comunitate. Perioada de accelerare a început cu *The Founders’ Bootcamp*, în perioada 18-20 mai 2022, unde fondatorii, echipa și mentorii s-au întâlnit la Rubik Hub, în Piatra Neamț, pentru primele ateliere și sesiuni de mentorat.
2. **Demo Day (se va desfășura pe data de 6 septembrie 2022** *)***-** In cadrul acestui eveniment,fondatorii își prezintă startup-urile în fața a peste 100 de investitori, fonduri de investiții, parteneri și mentori. Peste 40% din cei 250+ mentori din comunitatea Rubik Hub au experiență de lucru în medii de startup-uri la nivel global.
3. **Internaționalizare și investiții** - fondatorii se pregătesc pentru ridicarea unei runde de investiții și scalare internațională. În acest sens, startup-urile care vor progresa cel mai mult vor primi un pachet de beneficii pentru a fi sprijiniți să scaleze în piețe noi sau să ridice o rundă de investiție. Acesta cuprinde accesul gratuit la o conferință de startup-uri internațională (ex. How to Web, Slush), expunere la un stand de prezentare și o călătorie în ecosistemul din piața vizată.

**Beneficiile programului:**

* Valoare de peste 100.000 euro în suport personalizat, acces la resurse și comunitate, prezență internațională, granturi, premii, investiții și alte beneficii;
* Peste 60 de ore de workshopuri live, interactive și practice;
* Sesiuni live de întâlnire cu investitori și feedback 1:1 pe prezentări;
* Acces la o comunitate de peste 250 de mentori, fondatori și experți de la peste 40 startupuri, inclusiv 4 unicorni: UiPath, Branch, Front, Deel;
* Know-how-ul colectiv și accesul la comunitățile de investitori a 5 acceleratoare si fonduri de investitie din Europa, SUA și România;
* Pachet de internaționalizare: imersiune în ecosistemul internațional.

Detalii suplimentare despre program pot fi urmarite accesand pagina web <https://rubikhub.ro/rubik-garage/>.

**Obiectivul principal al proiectului ROStartup** este acela de a elabora o strategie care sa aibă in vedere dezvoltarea ecosistemului antreprenorial prin stimularea antreprenoriatului inovativ, cu potențial de scalare, cu un nivel înalt de proprietate intelectuala si capacitate de a revoluționa si transforma sectoarele economice prin produse sau procese inovatoare. Antreprenorii, fie ei tineri sau maturi, vor fi încurajați sa construiască/ sa clădească, sa eșueze, sa măsoare, sa învețe si sa se implice in acest proces pentru ca rezultatul final sa fie unul satisfăcător pentru toate părțile interesate.

Detalii suplimentare despre program pot fi urmarite accesand pagina web <https://rostartup.com/>.

**Valoarea estimata a contractului de prestări servicii este de 13.100 lei fără TVA.**

**Informații generale:**

Responsabili din partea Achizitorului care vor monitoriza derularea contractului sunt:

* **Alexandra Hutanu**, Expert Comunicare, Directia Dezvoltarea Afacerilor, telefon: 0745513057, e-mail: alexandra.hutanu@adrnordest.ro
* **Valentin Toc-** Sef Birou Suport Startup**,** Directia Dezvoltarea Afacerilor, e-mail: [valentin@rubik.ro](mailto:valentin@rubik.ro), telefon: 0745549784
* **Florentina Ciobanu-**Expert Birou Proiecte Ecosistem Antrepenorial, Directia de Dezvoltare a Afacerilor, e-mail: [florentina.florea@adrnordest.ro](mailto:florentina.florea@adrnordest.ro), telefon: 0745610834

1. **DESCRIEREA SI OBIECTUL CONTRACTULUI:**

***OBIECTUL ACHIZITIEI:***

Obiectul achiziției il constituie prestarea deservicii de creare si publicare advertoriale (3 articole de promovare) in spațiul onlinecu scopul de a promova acceleratorul Rubik Garage si proiectul ROStartup, programe implementate de Rubik Hub, dar si cu scopul de creștere a notorietății brandului Rubik Hub, precum si a oportunităților de internaționalizare oferite prin Rubik Hub și impactul acestora asupra mediului de afaceri regional si international.

Rezultatele publicarii articolelor de promovare online se vor reflecta si în atragerea si creșterea numarului de urmaritori de pe retelele de socializare (Linkedin, Facebook, Instagram, website Rubik Hub).

Realizarea/prestarea acestor servicii va avea si scopul de a starni interesul cat mai multor investitori, fondatori de startupuri și reprezentati ai autoritatilor publice centrale din cadrul guvernului si ministerelor de a participa la evenimentul comun, ROStartup si Demo Day - Rubik Garage,in cadrul caruia vor fi lansate Rapoartele de activitate intocmite de Banca Mondiala ca urmare a implementarii proiectului ROStartup: *Starting up Romania si Scaling up Romania.*

**Beneficiarul** prezentei achizitii este ADR Nord- Est, prin Directia Dezvoltarea Afacerilor.

**Durata contractului:** de la data semnării contractului de către ambele părți contractante și până la data de 01.12.2022.

**Grupul țintă vizat:** Fondatori de startupuri early-stage cu prototip, din zona Europei Centrale și de Sud-Est, antreprenori și investitori la nivel internațional, dar și alte tipuri de entitati (universitati, potențiali mentori, reprezentanti ai autoritatilor publice centrale, institute de cercetare, centre de transfer tehnologic etc.), interesate de programele implementate de Rubik Hub.

**Domenii vizate:** Antreprenoriat, startup, IT si software, servicii financiare, educatie.

1. **CERINTE TEHNICE PRIVIND ELABORAREA OFERTEI TEHNICE:**

Ofertantul trebuie să presteze servicii de creare și publicare a 3 advertoriale (articole de promovare), astfel:

* Doua articole într-o publicație online europeana, care abordeaza subiectele tehnologice cat si nevoile, punctele forte si provocările mediului de afaceri inovatoare si ale fondatorilor de startupuri din SEE (ex. TheRecursive.com), care sa inregistreze un trafic mediu de minim 25.000 de vizitatori in lunile aprilie-iunie 2022;
* Un articol într-o publicație online din Romania (ex. CaleaEuropeana.ro, Startup Cafe, Start-up.ro) care promovează Afaceri Europene, Afaceri Globale si Parteneriatul Transatlantic, care sa inregistreze un trafic mediu de minim 20.000 de vizitatori in lunile aprilie-iunie 2022.
* Ofertantul va include in oferta tehnica o lista de minim 2 publicatii online nationale si minim o publicatie online europeana, care inregistreaza traficul minim solicitat si care contin stiri de interes pentru publicul tinta al comunitatii Rubik Hub. Autoritatea contractanta va selecta 1 publicatie online nationala. Publicatiile online incluse in oferta trebuie sa promoveze conținut de înaltă calitate, demonstrat prin subiectele abordate, dar si prin calitatea exprimarii. Publicatiile trebuie sa abordeze atât subiectele tehnologice cat si nevoile, punctele forte si provocările mediului de afaceri inovatoare si ale fondatorilor din SEE. Nu se accepta site-uri de informare cu un continut care nu corespunde subiectelor abordate.
* In cadrul propunerii tehnice se vor depune documente din care să rezulte traficul mediu minim de vizitatori solicitat pentru site-urile ofertate.
* Publicatiile trebuie sa se adreseze, prin continutul articolelor publicate, unor comunitati de profesionisti, cunoscatori de tehnologie si cu gandire analitica**.** Ei pot fi fondatori, investitori, factori de decizie, inovatori de produse si profesionisti IT, dar si din domeniul afacerilor europene și al relațiilor transatlantice din România.
* Ofertantul va preciza in clar numarul advertorialelor ofertate (3 advertoriale) si numele publicatiilor online unde vor fi publicate articolele, precum si pozitionarea in pagină a acestora.
* Calendarul aproximativ de publicare a fiecarui articol este cel precizată la capitolul 3 din prezentul caiet de sarcini.Perioada exacta de publicare a articolelor va fi comunicata prestatorului de servicii cu cel putin 5 zile lucratoare inainte de perioada propusa spre publicare.
* Dimensiunea articolelor trebuie sa fie cuprinsă între 1500 și 2000 de cuvinte.
* Advertorialele vor avea trimitere in prima pagina, in sectiunea startup/ afaceri/ economica si obligatoriu vor fi evitate inserarile in/adiacent a unor sectiuni cu articole ce au conotatie sociala negativa**.** Vor fi postate link-uri catre aceste materiale de promovare pe paginile social-media ale publicatiilor online respective si vor beneficia de boost post pe aceste pagini. Postarea articolelor se va face pe homepage-ul publicatiilor timp de 24 h, după care vor rămâne vizibile în secţiune cel puţin 1 săptămână.

Pentru realizarea serviciilor se solicita minim 2 experti:

* 1. **Manager de contract** cu rol în asigurarea colaborării cu reprezentantii autoritatii contractante, verificarea respectarii termenelor de prestare, verificarea si avizarea conținutului advertorialelor, transmiterea catre publicare, elaborarea si transmiterea proceselor verbale si a tuturor documentelor care fac dovada publicarii articolelor.

In cadrul propunerii tehnice se vor depune:

- documente suport din care sa rezulte forma de punere la dispozitie a managerului de contract:

contract de muncă/ extras revisal/contract de colaborare etc;

- declarația de disponibilitate a managerului de contract Formular nr. 3 – care sa ateste disponibilitatea expertului pe toata perioada derularii contractului.

* 1. **Minim 1 expert** cu rol în crearea, redactarea celor 3 advertoriale în limba engleza si română.

Expertul trebuie sa dețină experiență specifică în crearea a cel putin 3 advertoriale/articole de promovare servicii în domeniul antreprenoriatului/inovației/afacerilor europene și/sau internaționale, sau echivalent, care au fost publicate in mediul online.

Experiența specifică va fi demonstrată prin documente suport relevante, după cum urmează:

- CV semnat și datat de către expert, care să conțină date de identificare a contractului/proiectului , calitatea deținută și atribuțiile avute în acea calitate.

- Documente suport din care sa rezulte forma de punere la dispozitie a expertului propus: contract de muncă/ extras revisal/contract de colaborare etc.

- Documente suport pentru expertul propus care sa faca dovada în mod clar si fara echivoc a îndeplinirii cerintei privind experiența specifică recomandari emise de beneficiarii serviciilor sau de catre angajator, sustinute dupa caz de alte documente (procese verbale de receptie, extrase relevante ale livrabilelor/contractelor etc). Din documentul/documentele prezentate trebuie sa rezulte in clar, cel putin: numele si prenumele expertului propus, rolul si atributiile acestuia in cadrul contractului, obiectul contractului, respectiv modul de indeplinire a experientei specifice in realizarea unor activitati similare celor ce caracterizeaza obiectul principal al contractului ce urmeaza a fi atribuit.

- declaratie de disponibilitate Formular nr. 3 – care sa ateste disponibilitatea expertului pe toata perioada derularii contractului.

1. **DESCRIERE SERVICII SOLICITATE:**

**Calendarul estimativ de publicare** advertoriale/ articole de promovare:

* ***Primul advertorial*** va fi publicat pe siteul ofertat, in limba engleza, in perioada estimată 25 august- 05 septembrie 2022. Articolul va prezenta informatii despre Demo Day, eveniment care se va desfășura pe data de 6 septembrie 2022, in Bucuresti. In cadrul acestui eveniment,fondatorii își prezintă startup-urile în fața a peste 100 de investitori, fonduri de investiții, parteneri și mentori.
* ***Al doilea advertorial*** va fi publicat pe site-ul selectat de achizitor, in limba romana, in perioada estimată 25 august – 05 septembrie 2022. Va avea acelasi continut ca si primul, pentru ca va promova acelasi eveniment pe plan national.
* ***Al treilea advertorial*** va fi publicat pe site-ul ofertat, in limba engleza, in perioada estimată 24 octombrie – 11 noiembrie 2022. Va oferi informatii despre top 10 startup-uri din acceleratorul Rubik Garage care merita sa fie atrase in portofoliul Rubik Hub.

Beneficiarul se obliga sa puna la dispozitia prestatorului toate datele si informatiile despre programele si istoria Rubik Hub, despre acceleratorul Rubik Garage si proiectul ROStartup, dar si logo-uri si fotografii, necesare pentru prestarea serviciilor care fac obiectul contractului urmat a fi incheiat. Aceste detalii vor fi transmise prestatorului in scris, prin email, in termen de 1 zi lucratoare de la data semnarii contractului de prestari servicii.

Pentru primul si al doilea advertorial/ articol de promovare, prestatorul elaborează propunerea de conținut pe care o va transmite spre avizare autorității contractante in termen de 3 zile lucratoare de la data primirii tuturor informatiilor necesare. Autoritatea Contractanta, transmite in termen de maxim 1 zi lucrătoare observații sau Bun de Tipar pentru publicare.

Pentru cel de-al treilea advertorial/ articol de promovare propunerea de continut va fi transmisa spre avizare autoritatii contractante in termen de 5 zile lucratoare inainte de perioada aproximativa de publicare. Autoritatea Contractanta, transmite in termen de maxim 1 zi lucrătoare observații sau Bun de Tipar pentru publicare.

Comunicarea /transmiterea articolelor de promovare se realizează prin e-mail, la adresele comunicate în caietul de sarcini (pentru reprezentantul achizitorului, respectiv in Ofertă – pentru prestator.)

Articolele de promovare trebuie sa prezinte creativ, unul în limba romana si doua in limba engleza, intr-un format atractiv si dinamic, informatii ținând cont de următoarele aspecte:

* Articolele trebuie sa se adreseze cu preponderenta unor comunitati de profesionisti, cunoscatori de tehnologie si cu gandire analitica, unui public care sa aprecieze spiritul antreprenorial si mentalitatea de crestere. Scopul acestor articole este de a promova programele Rubik Hub. Acceleratorul *Rubik Garage* se va desfășura pana pe data de 1 septembrie 2022, timp în care fondatorii participă la peste 60 de ore de workshop-uri practice cu experți și sesiuni de feedback 1:1 de la mentori și investitori – toate cu scopul de a accelera dezvoltarea startup-ului în ariile esențiale. Aceste workshop-uri ating o varietate de subiecte vitale inclusiv: cum să dezvolți modele de afacere sustenabile și cum să dezvolți strategii de vânzări, pricing și lansare în piață. Pe lângă acestea, fondatorii învață strategii despre obținerea unei investiții direct de la experții și investitorii din comunitate. Perioada de accelerare a început cu *The Founders’ Bootcamp*, desfășurat în perioada 18-20 mai 2022, unde fondatorii, echipa și mentorii s-au întâlnit la Rubik Hub, în Piatra Neamț, pentru primele ateliere și sesiuni de mentorat. Ne dorim ca acest articol sa promoveze si brandul Rubik Hub într-un context internațional. Astfel, Rubik Hub va obține poziționare internațională, prin ilustrarea activității din cei 5 ani și călătoria antreprenorială completă pe care o creează pentru fondatorii de startup. Acest lucru va ajuta implicit și la creșterea vizibilității regiunii și a brandului ADR Nord-Est, fiind ilustrați ca un hub activ și important nu doar în țară, ci și peste hotare. Sunt vizați oamenii din ecosistemul de startup internaționali, de la fondatori care se pot înscrie în programe, la mentori care pot oferi sprijin startupurilor din comunitate și investitorilor.
* Articolele trebuie sa se adreseze si persoanelor cu un nivel de educație mediu, fără un interes special de asimilare a terminologiei specifice startupurilor, dar care printr-un limbaj comun folosit ar putea sa asimileze informații utile, pragmatice, de tipul ”ce este un startup și cum poate el sa se dezvolte pe plan internațional?”
* Articolele trebuie sa promoveze misiunea, viziunea și valorile Rubik Hub, comunitatea de mentori, susținerea pe care echipa o oferă startupurilor și după încheierea unui program, inclusiv pentru obținerea unei runde de investiții. Articolele vor fi ilustrate cu imagini/fotografii relevante furnizate de către autoritatea contractanta.
* Articolele vor promova si o serie de workshopuri prezentate în cadrul acestuia, mentorii care le-au susținut, startupurile care vor participa la Demo Day (soluție, motivație, echipa etc.)
* Articolele vor oferi informații si despre internaționalizare și investiții - fondatorii se pregătesc pentru ridicarea unei runde de investiții și scalare internațională. În acest sens, startup-urile care vor progresa cel mai mult vor primi un pachet de beneficii pentru a fi sprijiniți să scaleze în piețe noi sau să ridice o rundă de investiție. Acesta cuprinde accesul gratuit la o conferință de startup-uri internațională (ex. How to Web, Slush), expunere la un stand de prezentare și o călătorie în ecosistemul din piața vizată.
* Dimensiunea advertorialele va fi cuprinsa intre cuprinsă între 1500 și 2000 de cuvinte.
* Advertorialele vor utiliza cuvinte cheie incluse in promovarea pe diferite motoare de cautare**.** (*Exemple pentru publicarea in limba engleza: startup, entrepreneurship, scale up, mentors, ecosystem, investors. Exemple pentru publicarea in limba romana: startup, antreprenoriat, scalare, mentori, investitori, ecosistem*.)

Orice rezultate sau drepturi legate de articolele de promovare, inclusiv drepturi de autor si/sau orice alte drepturi de proprietate intelectuala, obtinute in executarea sau ca urmare a executarii contractului ce urmează a fi încheiat, cu exceptia cazurilor in care astfel de drepturi sunt preexistente contractului, precum si a drepturilor de autor referitoare la toate serviciile prestate vor fi proprietatea Autoritatii Contractante, care le poate utiliza, publica sau transfera dupa cum considera necesar, fara nici un fel de limitare geografica sau de alta natura.

***Specificatii suplimentare***

**a)** Autoritatea contractanta are dreptul de a cere modificarea oricarui advertorial pana la realizarea unui format final care sa corespunda solicitarilor si exigentelor beneficiarului. Pentru fiecare observatie suplimentara asupra oricarui advertorial, operatorul economic are obligatia adaptarii acestuia in termen de maxim 1 zi lucratoare.

Pentru forma finala a materialelor de publicat trebuie sa existe o aprobare in scris, transmisa de autoritatea contractanta (prin responsabilul de contract) prin email prestatorului.

**Publicarea din momentul primirii bunului de tipar trebuie sa se incadreze in maxim 3 zile lucratoare.**

**b)** Plata se va face în termen de maximum 30 zile de la recepția serviciilor pe baza facturii/facturilor fiscale emise de Prestator.

Recepția se va realiza prin Proces verbal de recepție a serviciilor prestate, semnat de reprezentanții ambelor părți. Procesul Verbal va fi insoțit de documente doveditoare justificative (print screen-uri si link-uri cu publicarea articolelor).

1. **Modalitatea de elaborarea a ofertei tehnice**

**Oferta tehnică** se va elabora în conformitate cu **Formularul 2 - Formularul de propunere tehnică** pus la dispoziție de autoritatea contractantă și va conține:

* Descrierea detaliata a tuturor cerintelor tehnice solicitate prin caietul de sarcini, inclusiv lista publicatiilor online propuse;
* Graficul de prestare;
* Personalul propus pentru prestarea serviciilor;
* Mijloace probante privind indeplinirea cerintelor minime solicitate pentru experții propuși (Pentru managerului de contract: contract de muncă/ extras revisal/contract de colaborare etc, precum și declarația de disponibilitate – Formularul 3. Pentru expertul propus cu rol în crearea, redactarea celor 3 advertoriale: CV semnat și datat de către expert, care să conțină date de identificare a contractului/proiectului, calitatea deținută și atribuțiile avute în acea calitate. Documente suport din care sa rezulte forma de punere la dispozitie a expertului propus: contract de muncă/ extras revisal/contract de colaborare etc. Documente suport pentru expertul propus care sa faca dovada în mod clar si fara echivoc a îndeplinirii cerintei privind experiența specifică recomandari emise de beneficiarii serviciilor sau de catre angajator, sustinute dupa caz de alte documente (procese verbale de receptie, extrase relevante ale livrabilelor/contractelor etc). Din documentul/documentele prezentate trebuie sa rezulte in clar, cel putin: numele si prenumele expertului propus, rolul si atributiile acestuia in cadrul contractului, obiectul contractului, respectiv modul de indeplinire a experientei specifice, in realizarea unor activitati similare celor ce caracterizeaza obiectul principal al contractului ce urmeaza a fi atribuit. Declarația de disponibilitate – Formularul 3)
* Formularul 4 - DECLARAȚIE privind respectarea reglementărilor obligatorii în domeniile mediului, social și al relațiilor de muncă şi protecţia muncii
* Formularul 5 - DECLARATIE privind acceptarea Modelului de contract

1. **Modalitatea de elaborarea a ofertei financiare**:

**Oferta financiară** se va elabora în conformitate cu **Forumularul 1 - Formularul de oferta si Anexa la Formularul 1 – Propunere financiară detaliată,** puse la dispoziție de autoritatea contractantă.

Oferta financiara se va exprima în lei, fără TVA, va conţine toate cheltuielile, taxele si comisioanele care vor fi angajate de Prestator in vederea prestarii serviciilor solicitate prin caietul de sarcini.

Se va avea in vedere, dat fiind că pretul contractului este ferm**,** includerea in valoarea ofertata a tuturor costurilor pe care le implica atingerea Obiectivului, raportat la cerintele tehnice.