



Miejscowość i data : Łazisko, 21.10.2014

"KARON" Zakład Produkcyjny Wojciech Karoń  
Łazisko 116  
97-200 Tomaszów Mazowiecki

## ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z przyznaniem dofinansowania na rozwój działalności eksportowej i podpisaniem umowy o dofinansowanie w programie „Paszport do Eksportu”, zwracamy się z prośbą o przedstawienie oferty handlowej na planowany zakup zewnętrznych usług w ramach Działania 6.1 PO IG 2007 – 2013, prowadzonego na podstawie przepisów rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 7 kwietnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz.U. nr 68, poz. 414 z póź. zm.).

Tytuł projektu: **Rozwój przedsiębiorstwa KARON poprzez wdrożenie Planu rozwoju eksportu**

Numer umowy o dofinansowanie: **UDA-POIG.06.01.00-10-050/13-00**

Termin składania ofert upływa w dniu: **28.10. 2014**

Firma KARON zajmuje się produkcją mebli do przedpokojów pod marką AllHall, oraz specjalistycznych urządzeń do poligrafii pod marką Lettero. Firma KARON przez cały czas rozwija swoje produkty. Wprowadza udogodnienia, oraz nowe wzornictwo. Technologia produkcji i wzornictwo mebli również jest pomysłem autorskim zespołu konstruktorsko-dizajnerskiego firmy i stanowi jej know-how. Meble przedpokojowe marki ALLHALL są podzielone na 9 linii; obejmujących całą gamę mebli – od ekskluzywnych/dizajnerskich, wykonanych z materiałów najwyższej jakości – poprzez meble stanowiące ofertę dla przeciętnie zamożnego klienta, do mebli dla klienta masowego. Produkty marki ALLHALL mają opcje kilkunastu kombinacji kolorystyczno-materiałowych. Urządzenia LETTERO są systematycznie udoskonalane o innowacyjne rozwiązania konstruktorskie. W ostatnim czasie władze firmy wraz z zespołem projektantów zdecydowały o wprowadzeniu dwóch nowych linii mebli do przedpokojów – seria ROMA i GRAFIKUS. Ponadto zaprojektowano kilka nowych mebli, w tym nowość na rynku polskim – szafa z dwustronnie przesuwanymi drzwiami

Zakres usług objętych zapytaniem ofertowym:

- *Określenie potencjalnych partnerów handlowych przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;*
- *Organizacja spotkań podczas imprezy targowej;*
- *Zakup baz danych;*
- *Usługi doradcze w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,*

**Szczegółowy zakres działań opisany został w załączniku nr 1**

Na opracowaniach powstałych w wyniku realizacji poszczególnych usług powinna zostać zamieszczona informacja o fakcie realizacji projektu ze środków POIG zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności oraz rozporządzenia (WE) nr 1080/2006 Parlamentu

Europejskiego i Rady w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (Dz. Urz. UE L 371 z 27.12.2006)

Złożona oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- wycenę wszystkich usług (wyszczególnionych w załączniku nr 1 do zapytania ofertowego)
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- deklarację wykonania usług zgodnie z harmonogramem,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką imienną i firmową,
- informacje o doświadczeniu oferenta w zakresie usług i doradztwa eksportowego,
- kserokopię wybranych referencji.

Prosimy o przesłanie szczegółowej oferty cenowej i merytorycznej na wykonanie wszystkich usług.

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczętką firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.

Oferta może być przesłana:

za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: bkrzesniak@karon.eu

-za pośrednictwem poczty na adres siedziby firmy:

"KARON" Zakład Produkcyjny Wojciech Karoń

Łazisko 116

97-200 Tomaszów Mazowiecki

**Oferta powinna być ważna: do 30 listopada 2014**

Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria (maksymalna liczba punktów): Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria.

Lp.	Nazwa	Sposób oceny	Maksymalna ilość punktów
1	Cena całkowita za usługę netto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferent, który zaproponuje najkorzystniejszą cenę – 30 pkt</li> <li>• Oferent, który zaproponuje drugą w kolejności najkorzystniejszą cenę – 20 pkt</li> <li>• Oferent który zaproponuje trzecią w kolejności najkorzystniejszą cenę – 10 pkt</li> <li>• Pozostałe mniej korzystne oferty – 0 pkt.</li> </ul>	30
2	Czas funkcjonowania	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferent, świadczy usługi doradcze na rynku powyżej 10 lat – 30 pkt;</li> <li>• Oferent, świadczy usługi doradcze na rynku powyżej 8lat – 20 pkt;</li> <li>• Oferent, świadczy usługi doradcze na rynku powyżej 6 lat – 10 pkt.</li> <li>• Pozostali oferenci – 0 pkt.</li> </ul>	30

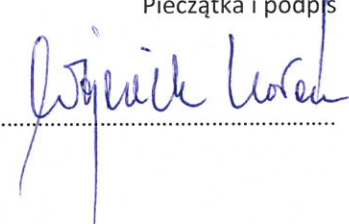




3	Doświadczenie oferenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Przedstawienie listy referencyjnej obejmującej więcej niż 30 projektów – 30 pkt.</li> <li>• Przedstawienie listy referencyjnej obejmującej więcej niż 20 projektów – 20 pkt.</li> <li>• Przedstawienie listy referencyjnej obejmującej więcej niż 10 projektów – 10 pkt.</li> <li>• Przedstawienie listy referencyjnej obejmującej mniej niż 10 projektów – 0 pkt.</li> </ul>	30
4	Termin płatności	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Powyżej 30 dni – 10 pkt.</li> <li>• Powyżej 20 dni – 8 pkt.</li> <li>• Powyżej 10 dni – 4 pkt.</li> <li>• Termin do 10 dni – 0 pkt.</li> </ul>	10
Razem			100

Informacje o wyborze oferenta zostaną opublikowane na stronie: [www.przedpokoje.pl](http://www.przedpokoje.pl)  
Zamawiający zastrzega sobie prawo do anulowania zapytania bez podania przyczyny.  
Wszelkie pytania odnośnie zapytania prosimy kierować na adres: [bkrzesniak@karon.eu](mailto:bkrzesniak@karon.eu)

Pieczętka i podpis





Załącznik nr 1. Do zapytania ofertowego z dnia 21.10.2014r.

LP.	Wyszczególnienie działań w projekcie	Cena netto [PLN]
1.	Organizacja spotkań handlowych podczas czterodniowej imprezy targowej (min. 3 spotkania dziennie);	
2.	Określenie potencjalnych partnerów handlowych (min. 30 partnerów), przygotowanie ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,	
3.	Zakup baz danych - baza danych dotycząca rynku niemieckiego (4 bazy)	
4.	Usługi doradcze (prowadzenie przez zew. Firmę doradczą działającą na rynku PL i DE działań eksportowych, sprzedaży, logistyki, marketingu oraz obsługi posprzedażowej - 15 miesięcy	
5.	Organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi – 4 wyjazdy, każdy wyjazd 4 dni	

Łączna cena netto projektu wynosi: ....., (słownie: .....);

Podatek VAT: ..... (słownie: .....);

Łączna cena brutto projektu wynosi: ..... (Słownie: .....)

.....  
Piecątka i podpis Oferenta