



2018 YILI TEKNİK DESTEK PROGRAMI
için
HİZMET ALIMINI
TEKNİK ŞARTNAMESİ

HİZMETİN ADI:
ULUSLARARASI PAZARDA MÜŞTERİ BULMA KAMPI
Eğitim ve Danışmanlık Hizmet Alımı

HİZMETİN ADI : ULUSLARARASI PAZARDA MÜŞTERİ BULMA KAMPI

15/08/2018

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,

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

Madde 2. Eğitim/Danışmanlığın Kapsamı:

Teknik destek programı kapsamında Ajansımız tarafından söz konusu kurum ve kuruluşlara eğitim verme, program ve proje hazırlanmasına katkı sağlama, danışmanlık sağlama, lobi faaliyetleri ve uluslararası ilişkiler kurma gibi nitelikli ve kapasite geliştirici faaliyetler sunulmaktadır.

Bu teknik şartnamenin kapsamı, Aydın Ticaret Odası kurumuna Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma Kampı konusunda eğitimlerin/danışmanlık faaliyetlerinin sağlanmasıdır. Bu amaçla Güney Ege Kalkınma Ajansı 2018 yılı Teknik Destek Programı kapsamında söz konusu faaliyet Madde 8’ da belirtilen plana uygun şekilde satın alınacaktır.

Eğitim faaliyetlerinde eğitim alacak kişilerin ilgi alanlarına önem verilmesi, interaktif ve katılımcı bir metodolojinin izlenmesi gerekmektedir. Eğitimlerde özellikle, katılımcıların interaktif bir şekilde dahil olacağı uygulamalı çalışmalar gerçekleştirilerek katılımcıların müfredat doğrultusunda kapasitelerinin artırılması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede eğitimin daha faydalı olması bakımından, katılımcıların da soru ve yorumları ile eğitime aktif olarak katılmaları sağlanmalıdır.

Madde 3. Satın Alımı Yapılacak İş:

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

Tablo 1: Eğitim/Danışmanlık Verilecek Kurum/Kuruluş ve Eğitim/Danışmanlık İle İlgili Bilgiler

Sıra	Eğitim Verilecek Kurum/Kuruluş (Yararlanıcı)	Eğitim Yeri	Eğitim Başlığı	Tahmini Eğitim Tarihleri	Eğitim Verilecek Kişi Sayısı	Eğitim Süresi (Gün)	Eğitim Saati (Gün*Saat)*
1	Aydın Ticaret Odası		Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma Kampı	Eylül-Ekim 2018	30	23	23*5=115 saat

Madde 4. Satın Alımı Yapacak Kurumun Adı ve Adresi:

Güney Ege Kalkınma Ajansı,
Pamukkale Teknokent Çamlaraltı Mh. Hüseyin Yılmaz Cd.
No:67 B Blok Kat:2 20070 Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 371 88 44
Faks: 0 258 371 88 47
E-posta: ldb@geka.gov.tr

Madde 5. Teklif Verme Tarihi:

İşbu şartname için isteklilerin son teklif verme tarihi **03/09/2018 saat:17:00** olarak belirlenmiştir. Belirtilen tarihten sonra isteklilerden gelecek teklifler değerlendirmeye alınmayacaktır.

Madde 6. Yeterlilik ve Referans Bildirme

İsteklilerde aşağıdaki yeterlilik kriterleri aranacaktır. Sadece, bu şartları sağlayan istekliler değerlendirilmeye alınacaktır. Eğitimci/Danışman için;

- **-Kriter 1-** Eğitim konusunda uzman olmak ve en az 5 yıllık tecrübeye sahip olmak
- **-Kriter 2-** Konuyla ilgili daha önce kurumsal eğitim vermiş olmak
- **-Kriter 3-**
- **-Kriter 4 -**

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

- **-Kriter 1-**
- **-Kriter 2-**
- **-Kriter ...-**

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

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

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.

Teknik destek faaliyetlerinin organizasyonuna, eğitim mekanına, mekanda bulunması gereken altyapı ekipmanlarına (Bilgisayar, sunum cihazı vb.), toplantı esnasındaki ikramlara (çay, kahve, kuru pasta) dair gereklilikler yararlanıcı tarafından sağlanacaktır.

Yüklenici eğitim hizmeti ile ilgili katılım belgesi düzenlemek zorundadır. Katılım belgesinde Ajans görünürlük kurallarına riayet edilecektir ve belgenin metin kısmında eğitimin Ajans desteği ile gerçekleştirildiği belirtilecektir. (Örn: Güney Ege Kalkınma Ajansı Teknik Destek Programı kapsamında .../.../.... tarihlerinde düzenlenen Eğitimine katılmıştır.)

Eğitim, ulusal/uluslararası geçerliliğe sahip bir sertifika ile belgelenebilen bir müfredatta ve niteliğe sahip ise, katılım belgesine ilaveten sertifika da yüklenici tarafından sağlanacaktır. Sertifikanın fiyat farkı oluşturması söz konusu ise bu husus fiyat teklifinde mutlaka belirtilecektir.

Yüklenici tarafından verilecek olan **eğitimin/danışmanlık hizmetinin müfredatı** aşağıda belirtildiği şekilde olacaktır: (EK-C Faaliyet Planı referans alınarak hazırlanacaktır)

KATILIMCI SAYISI: 30				
Faaliyet Planı				
Sıra No	Faaliyetler / Konu	Gerçekle- şeceği Toplam Süre (Saat)	Günlük Süresi (Saat)	Gerçekleşeceği Gün Sayısı
1.	EXPORT CHECK-UP: <ul style="list-style-type: none"> ODA üyesi firmaların tamamının çalışanları ile yüz yüze görüşme ve yerinde tespit yoluyla ihracat satış ve operasyon süreçlerini ne şekilde yürüttükleri hakkında bilgi toplama ODA üyesi firmalar karşılaştığı sıkıntılar ve zorluklar ile ilgili bilgi toplama Geçmiş dönem yapılmış olan ihracatlar ile ilgili süreç ve dökkümantasyonun incelenmesi Müşteri bulmak ile ilgili izledikleri yolların analizi Mevcut pazarları ve müşteri profillerinin analizi 	5	5	1
2.	Pazar Araştırması & Hedef Pazar Tespiti: <ul style="list-style-type: none"> ODA üyesi firmalar ürünleri için hedef pazar araştırmasının gerçekleştirilmesi amacıyla aşağıdaki bilgilere ulaşılmaya çalışılması ODA üyesi firmaların ürünlerini ya da benzer ürünleri en fazla ithal eden ülkelerin tespit edilmesi ODA üyesi firmaların ürünlerini ya da benzer ürünleri en fazla ihraç eden ülkelere tespit edilmesi ODA üyesi firmaların ürünleri ya da benzer ürünler için uluslararası rekabet analizinin yapılması ODA üyesi firmalar ürünleri ya da benzer ürünler için hedef 	20	5	4

	<p>pazarlarda Türk ürünlerinin ve rakip ülke ürünlerinin pazar payları</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rakip ülke mallarının özellikleri, fiyatları ve şartları ile ilgili bilgi edinilmeye çalışılması • ODA üyesi firmalar ürünlerinin rakip ürünlerle karşılaştırılması üstünlük ve zayıflıkların tespit edilmesi • Hedef pazarların rakip ülke ürünleri açısından değerlendirilmesi • Hedef pazarların dünya geneli ve Türkiye özelinde ithalatlarının trend analizinin gerçekleştirilmesi • Hedef pazarların Türk ürünlerine uyguladığı ithalat gümrük vergi oranlarının tespiti • Türk ürünlerine düşük vergi uygulayan ya da hiç vergi almayan pazarların tespiti • Varsa Türk ürünlerine düşük rakip ülke ürünlerine yüksek vergi uygulayan pazarların tespiti • Türkiye'den hedef pazarlara ürün ihracatı sırasında hazırlanması gereken belgeler, sahip olunması gereken sertifikalar vb. tespiti • Hedef pazarların ekonomik, demografik ve kültürel durumlarını tespiti • Her firma için yukarıdaki bilgilere ulaşıldıktan sonra matrisin eğitimci yönetiminde oluşturulması 			
3.	<p>Hedef Pazarlardaki Potansiyel Alıcıların Tespiti: Potansiyel Alıcı Profillerinin Belirlenmesi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ODA üyesi firmaların yönetiminin katılımıyla firmanın ürünlerinin potansiyel alıcı gruplarının tespiti • Mümkün ise potansiyel alıcıların kendi içlerinde gruplanması 	25	5	5

T.C. GÜNEY EGE KALKINMA AJANSI

EK-G TEKNİK ŞARTNAME

<ul style="list-style-type: none">• Potansiyel alıcı gruplarından firma açısından daha karlı ve daha az karlı olabileceklerinin belirlenmesi,• Potansiyel Alıcı Profillerine Uygun Hedef Pazarlarda Faaliyet Gösteren Firmaların belirlenmesi,• İnternet üzerinden yapılacak potansiyel alıcı çalışmalarında aşağıdaki kaynaklardan faydalanarak potansiyel alıcı listeleri oluşturulması,• GTİP numarasına göre potansiyel alıcı listesi sağlayan ücretsiz kaynaklar<ul style="list-style-type: none">• Ekonomi Bakanlığı kaynakları• GTİP numarasına göre gerçek ithalatçıların listelerini satan ücretli kaynaklar• Uluslararası ticari rehberler• Fuarların katılımcı listeleri• Ülkelerin ticaret sicil kayıtları• Elektronik pazar yerleri• Ticaret ve Sanayi Odaları <p>Yukarıda belirtilen kaynaklar kullanılarak her firma için en az 100 potansiyel alıcıdan oluşan birer liste hazırlanması</p> <ul style="list-style-type: none">• Potansiyel alıcıların lokasyona göre sınıflandırılması• Potansiyel alıcıların sektöre göre sınıflandırılması• Potansiyel alıcıların ulaşılabildiği ölçüde firma büyüklüklerine göre sınıflandırılması <p>Hedef Pazarlardaki Alıcılar İle Elektronik Postalar Aracılığıyla İtibata Geçilmeye Başlanması</p> <ul style="list-style-type: none">• Firma tanıtım yazılarının İngilizce olarak hazırlanması• ODA üyesi firmalar potansiyel alıcı veri tabanındaki şirketlerin tümüne tek tükla mail gönderilmesini sağlayacak ücretli toplu mail atma programlarının önerilmesi			
---	--	--	--

T.C. GÜNEY EGE KALKINMA AJANSI

EK-G TEKNİK ŞARTNAME

	<ul style="list-style-type: none"> • ODA üyesi firmalar toplu mail atma programlarındaki ipsoelama bölümleri ile gönderdikleri mailleri alan şirketleri, açan şirketleri ve üzerindeki linklere tıklayarak web sayfalarını ziyaret eden firmaların nasıl ulaşabileceklerinin gösterilmesi • ODA üyesi firmalar talebi doğrultusunda ilk toplu mail çalışmasının hazırlanması ve sistemin kurulması 			
4	Kişisel Satış Teknikleri Satış Süreci Satışta İtinazların Karşılanması Satış Kapatma Satışta Detişi Satışta Tanıtım Hazırlıkları	15	5	3
5	Uluslararası Satış Uygulamaları Müşteri Arama Planlamasının Hedef Pazar Saat Dilimine Önce Yapılması Hedef Pazarlardaki Firmaların Telefon Yolu İle Ulaşılmaya Başlanması Oda Üyesi Firmaların Tanıtımının Yapılmaya Başlanması Firma Tanıtım Taslaklarının Hazırlanması Hedef Pazarlardaki Firmalara Tekliflerin İletilmeye Başlanması	30	5	6
6	Satıcıların Performans Ölçümü ve Değerlendirme Uygulamaları Satıcı Raporlarının İncelenmesi ve Takibi Satış Uygulamasında Karşılaşılan Zorlukların Açılması İçin Öneriler Farklı Ülkelerde İş Kültürü Satıcı Performans Geliştirme Teknikleri	20	5	4
	TOPLAM	115 Saat		13 Gün

* Faaliyetin gerçekleşeceği Toplam Süre, Günlük süre ile gün sayısı çarpılarak hesaplanacaktır.

Madde 8. Eğitim Malzemesi ve Ekipman

Eğitim süresince kullanılacak eğitime özel malzeme ve ekipman (deney setleri, renkli kartlar, renkli kalem, yapıştırıcı vb.), yüklenici tarafından sağlanacaktır. Yüklenici, Ajans görünürlüğü gözetilerek çekilmiş, eğitimin her gününe ait **en az 5 dijital fotoğrafı** sözleşmede belirtilen evraklarla birlikte faaliyet bitiminde Ajansa sunmak zorundadır. Yüklenici, eğitimde kullanacağı tüm materyalleri hazırlamak ve eğitim öncesinde Yararlanıcıya iletmekle sorumludur. Ajansın bu konuda hiçbir yükümlülüğü yoktur.

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

Madde 9. Ödeme Şekli:

Ödeme şekli ve koşulları sözleşmede belirtildiği şekilde uygulanacaktır.