**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
выполнение работ по привлечению консультанта на оказание консультационных услуг по разработке маркетинговой документации для ОсОО «Торговый дом «Салам»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Перечень основных требований** | **Содержание требований** |
| **1** | **2** | **3** |
| 1. 1
 | Наименование работы | Услуги консультантов и экспертов в области ритейла |
| 3 | Заказчик  | Российско-Кыргызский Фонд развития720040, г. Бишкек, бул. Эркиндик, 21, БЦ "ОРИОН", 2-3 этажКонтактный телефон: 0312 30 37 50E-mail: office@rkdf.org |
| 4 | Цель проводимых работ | Наладка бизнес процессов по развитию ОсОО «Торговый дом «Салам» на территории Российской Федерации в населенных пунктах регионального и федерального уровня.  |
| 6 | Сегмент рынка | Ритейл, формат магазинов у дома |
| 7 | Содержание работ | 1. Разработка Концепции сети маркетов «Торговый дом «Салам» (включая фирменный стиль и брендбук) для реализации на территории Российской Федерации, преимущественно в региональных и федеральных центрах, включая:
	1. Маркетинговую стратегию;
	2. Стратегию продаж;
	3. Коммуникационный план/ PR коммуникации;
	4. Рекомендации по структуре внутренних и внешних бизнес- процессов:
	* финансовому менеджменту и бухгалтерии, включая работу с программным обеспечением;
	* в сфере налогового законодательства, а также ВЭД;
	* мерчендайзингу;
	* логистике/ складским операциям;
	* категорийному менеджменту;
	* организационной структуре;
	* работе с персоналом;
	* общему управлению;
2. Рекомендации по взаимодействию с государственными и муниципальными органами;
3. Рекомендации по созданию и развитию электронной площадки (маркетплейс/интернет-магазина) «Торгового дома «Салам»;
4. Рекомендации по привлечению финансирования для развития торговой сети на рынке РФ, в том числе инструмент факторинга;
5. Сопровождение операционной деятельности предприятия на протяжении срока действия контракта по всем вышеуказанным бизнес процессам.
 |
| 8 | Требования к претенденту на исполнение услуг | 1. Опыт работы в сфере консалтинговых услуг не менее 5 лет;
2. Опыт сотрудничества с операторами ритейла- не менее 2-х проектов по работе в отрасли ритейла с операторами регионального уровня;
3. Подтвержденный опыт разработки документов, указанных в пункте 1, раздела «Содержание работ»
4. Наличие подтвержденных исследований/данных в сфере ритейла;
5. Подтвержденные компетенции по цифровому продвижению.
 |
| 9 | Источник финансирования услуг Консультанта | Общая стоимость консультационных услуг - не более 50 000 долларов США, из них собственный вклад ОсОО «Торговый дом Салам» - не менее 15%, не более 85% - за счет средств ФПСП.Структура оплаты:1. 10% предоплата из средств ОсОО «Торговый дом Салам» после заключения Договора;
2. 50% оплаты после выполнения пунктов 1-4 раздела «Оформление результатов оказания услуг», из них 5% из средств ОсОО «Торговый дом Салам»;
3. 40% оплаты после получения отчета о выполнении услуг пунктов 5-6 раздела «Оформления результатов оказания услуг».
 |
| 10 | Оформление результатов оказания услуг  | 1. Концепция сети маркетов «Торговый дом «Салам» (включая фирменный стиль и брендбук), включая;
	1. Маркетинговую стратегию;
	2. Стратегию продаж;
	3. Коммуникационный план/ PR коммуникации;
	4. Рекомендации по структуре внутренних и внешних бизнес- процессов:
		* финансовому менеджменту и бухгалтерии, включая работу с программным обеспечением;
		* в сфере налогового законодательства, а также ВЭД;
		* мерчендайзингу;
		* логистике/ складским операциям;
		* категорийному менеджменту;
		* организационной структуре;
		* работе с персоналом;
		* общему управлению;
2. Презентация (ppt/pdf) по взаимодействию с государственными и муниципальными органами;
3. Презентация (ppt/pdf) по созданию и развитию электронной площадки (маркетплейс/ интернет магазина) «Торгового дома «Салам»;
4. Презентация (ppt/pdf) по возможности привлечения финансирования для развития торговой сети на рынке РФ, в том числе инструмент факторинга;
5. Ежемесячные отчеты о проводимых мероприятиях на протяжении срока действия контракта.
6. Финальный сводный отчет о реализации проекта.
 |
| 11 | Дополнительные требования | Коммерческое предложение должно состоять из:1. Краткого описания планируемых работ по Техническому заданию;
2. Портфолио проектов;
3. Уставных документов с выписками из государственных органов;
4. Календарного плана выполнения работы;
5. Бюджета расходов с отметкой о сумме, или доли необходимого авансирования.
6. Выписка из системы Spark за последние 3 года.
 |
| 12 | Сроки выполнения работ | 180 дней |