

Số: 142/TCTHK-Heritage

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2021

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Các Quý công ty

Tạp chí Heritage xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá cung cấp gói hàng dịch vụ “Quản trị các kênh Digital năm 2022 của TCH Heritage”

Hồ sơ yêu cầu chào giá kèm theo.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 14 giờ ngày 07/01/2022 (trong giờ hành chính) tại:

- Địa chỉ: Văn phòng Tạp chí Heritage - Số 200 Nguyễn Sơn, P Bồ Đề, Q. Long Biên, Hà Nội

- Người liên hệ: Nguyễn Phương Linh

- Điện thoại: 076.2211.870

- Email: linhnp.heritage@vietnamairlines.com

Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TỔNG BIÊN TẬP



Lê Hoàng Dũng

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói dịch vụ: “Quản trị các kênh Digital năm 2022
của TCH Heritage ”

Bên mời chào giá: Tạp chí Heritage (TCH)
Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2021

Đại diện hợp pháp của Bên mời chào giá

TỔNG BIÊN TẬP



Lê Hoàng Dũng

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	4
A. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC	5
1. Nội dung, danh mục hàng hóa dịch vụ, số lượng, điều kiện thanh toán	5
2. Thời gian cung cấp dịch vụ	5
3. Ngân sách dự kiến	5
4. Yêu cầu kỹ thuật	5
5. Yêu cầu về tư cách NCC	7
6. Yêu cầu về giá chào	7
7. Yêu cầu về HSDX	7
8. Thời gian có hiệu lực của HSDX	9
9. Làm rõ HSDX	9
10. Đánh giá các HSDX	9
11. Điều kiện NCC được lựa chọn	10
12. Thông báo kết quả chào giá	10
13. Hoàn thiện và ký kết hợp đồng	10
14. Xử lý vi phạm	11
B. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ	
1. Đánh giá tính đầy đủ và hợp lệ của HSDX	12
2. Đánh giá về năng lực kinh nghiệm của NCC	12
3. Đánh giá về kỹ thuật	13
C. BIỂU MẪU	
Mẫu số 1: Đơn chào giá	15
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	16
Mẫu số 3: Biểu giá chào	17
Mẫu số 4: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp, chưa được giải quyết với Tổng công ty HKVN – CTCP	18

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSDX	Hồ sơ đề xuất
HĐ	Hợp đồng mua bán hàng hóa
NCC	Nhà cung cấp
TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam
HRT	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - Tạp chí Heritage
VNĐ	Đồng Việt Nam

Số: 242/TCTHK-Heritage

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2021

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Các Quý công ty

Tạp chí Heritage xin gửi tới Quý công ty lời chào trân trọng và kính mời Quý công ty tham gia chào giá cung cấp gói hàng dịch vụ “Quản trị các kênh Digital năm 2022 của TCH Heritage”

Hồ sơ yêu cầu chào giá kèm theo.

Đề nghị Quý công ty nộp Hồ sơ đề xuất chậm nhất vào 14 giờ ngày 07/01/2022 (trong giờ hành chính) tại:

- Địa chỉ: Văn phòng Tạp chí Heritage - Số 200 Nguyễn Sơn, P Bồ Đề, Q. Long Biên, Hà Nội

- Người liên hệ: Nguyễn Phượng Linh

- Điện thoại: 076.2211.870

- Email: linhnp.heritage@vietnamairlines.com

Mọi chi tiết xin liên hệ với Bên mời chào giá theo địa chỉ nêu trên.

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TỔNG BIÊN TẬP



Lê Hoàng Dũng

A. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC

1. Nội dung, danh mục hàng hóa dịch vụ, số lượng, điều kiện thanh toán

1.1. Nội dung, danh mục hàng hóa dịch vụ, số lượng

- Tên gói HHDV: Quản trị các kênh Digital năm 2022 của TCH Heritage
- Danh mục HHDV:
 - Facebook: quản trị, biên tập nội dung, tổ chức các chương trình, cuộc thi, kiểm soát tương tác, thiết kế đồ họa theo sự kiện, dựng và phát video clip, sản xuất ND mới và các ND có can thiệp KT; chạy quảng cáo cho cả trang và cho từng bài.
 - Website: quản trị web – thiết kế E-magazine – S.E.0 và các giải pháp tăng tương tác.
 - Youtube: quản trị.
 - Instagram: quản trị.
- Số lượng: 01 gói

1.2. Điều kiện thanh toán: chia làm 5 đợt, mỗi đợt 20% theo HĐ.

2. Thời gian cung cấp dịch vụ: Từ tháng 1/2022 đến hết tháng 12/2022 (thời gian thực tế đàm phán trong hợp đồng)

3. Ngân sách dự kiến trọn gói: 1.525.000.000 VNĐ (chưa bao gồm VAT)

4. Yêu cầu kỹ thuật:

4.1. Quản trị website: 11,5 tháng

- Ngôn ngữ: Anh – Việt
- Biên tập, cập nhật định kỳ theo ngày nội dung website theo nội dung các ấn phẩm xuất bản của Tòa soạn trên các chuyên mục, trung bình 5 bài/1 ngày, chưa tính video, tin Vietnam Airlines cập nhật theo yêu cầu;
- Cập nhật định dạng PDF: PDF theo lịch phát hành ấn phẩm (1 tháng 2 ấn phẩm Heritage và Heritage Fashion), 1 quý 3 ấn phẩm Heritage Chinese Edition, Heritage Korea, Heritage Japan.
- Thiết kế Enews giới thiệu các điểm nhấn của 1 ấn phẩm xuất bản: 2 enews/1 tháng.
- Cập nhật thông tin về văn hóa, sự kiện dưới dạng News hoặc Clip (song ngữ tiếng Việt và Anh, có quyền sử dụng ảnh và nội dung hợp pháp): 12 sản phẩm/1 tháng;
- Thiết kế và đăng tải Emagazine: 4 bài /1 tháng;
- Chạy SEO: Duy trì top 10 cho 25 từ khóa, tăng top 10 cho 15 từ khóa và tăng traffic 18.000 lượt tìm kiếm;
- Cập nhật chỉnh sửa các lỗi kỹ thuật trong quá trình vận hành web trong thời

gian 24h sau khi phát sinh sự cố;

- Phối hợp với các đơn vị của VNA trong việc đăng chéo kết nối các trang thông tin, xử lý các giải pháp kỹ thuật trong việc kết hợp đó;
- Phối hợp đăng mẫu QC theo yêu cầu của Tạp chí;

4.2. Quản trị và quảng bá cho Fanpage: 11,5 tháng

- Ngôn ngữ: Tiếng Việt và Tiếng Anh;
- Đăng tải các bài viết đã xuất bản trên Heritage và Heritage Fashion kèm đường link tới bài viết gốc. Nội dung đăng tải sẽ được biên tập phù hợp với yêu cầu về tần suất hoạt động của fanpage. Số lượng: 3 post bài/1 ngày và ít nhất 4 video clip 1 tuần;
- Sản xuất mới và đăng tải các post và video có khả năng tương tác, kết nối cao: 20 clip/1 tháng: Bao gồm 12 clip nội dung du lịch, văn hóa, ẩm thực bằng nguồn tư liệu có bản quyền nhà cung cấp tự tổ chức sản xuất, và 8 clip slide sản xuất từ tư liệu của Tạp chí cung cấp; 8 sản phẩm sáng tạo/tháng: Bao gồm sản phẩm cho chuyên mục Surely Việt Nam và frame Avatar theo chủ đề sự kiện theo yêu cầu của Tạp chí;
- Tổ chức minigame, video contest và các hoạt động gia tăng tương tác và đa dạng hóa nội dung của Fanpage: 3 cuộc thi video/1 năm (đã bao gồm giải thưởng bằng tiền mặt là 10 triệu đồng/1 giải) – 6 minigame 1 năm (đã bao gồm giải thưởng);
- Quản lý, kiểm soát và trả lời bình luận của người hâm mộ: Phản hồi muộn nhất là trong vòng 4h. – Đảm bảo online liên tục 24/7;
- Quảng bá fanpage trên Facebook Ads theo kế hoạch KPI đặt ra và quảng cáo từng bài viết riêng có nội dung đặc biệt hoặc trending qua Facebook Ads, đạt được các KPI sau:
 - Tính đến hết Hợp đồng, fanpage đạt 350.000 likes (ba trăm năm mươi ngàn)
 - Tính đến hết Hợp đồng, tổng lượt tiếp cận đạt: 30.000.000 (ba mươi triệu)

4.3. Quản trị Instagram:

- Tương tác hỗ trợ quảng bá cho fanpage và website Tạp chí;
- Đăng bài dạng story cho các ảnh và video dạng hậu trường (dữ liệu do tạp chí cung cấp);
- Ngôn ngữ: Anh – Việt;

4.4. Quản trị Youtube:

- Tham gia xây dựng nội dung clip cho kênh Youtube theo đặt hàng từ Tạp chí Heritage;
- Đăng các nội dung đã có sẵn (từ Fanpage) và các nội dung Ban biên tập Tạp

chí Heritage cung cấp;

- Quản lý kênh và các nội dung độc giả tương tác trên kênh;
- Ngôn ngữ: Anh – Việt

5. Yêu cầu về tư cách NCC:

- 5.1.** Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật;
- 5.2.** NCC không có tên trong danh sách bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu được công bố trên mạng đấu thầu quốc gia tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX;
- 5.3.** Không có vụ việc tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tính đến thời điểm hết hạn nộp HSDX.

6. Yêu cầu về giá chào:

- 6.1.** Giá chào là giá do NCC ghi trong Đơn chào giá. Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của HSYC. Giá chào cố định trong suốt thời gian thực hiện HĐ;
- 6.2.** Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC;
- 6.3.** Đồng tiền chào giá: VNĐ.

7. Yêu cầu về HSDX:

- 7.1.** HSDX cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Bên mời chào giá và NCC liên quan đến việc Chào giá phải được viết bằng tiếng Việt;
- 7.2.** HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC (Bản sao công chứng Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh);
 - Đơn chào giá có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC theo Mẫu số 1 của HSYC;
 - Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 HSYC;
 - Biểu giá chào theo Mẫu số 3 HSYC;
 - Tài liệu giới thiệu về NCC, chứng minh năng lực, kinh nghiệm của NCC (giới thiệu về công ty, nêu rõ năng lực, số năm kinh nghiệm, báo cáo tài chính năm 2020; báo cáo tối thiểu 03 hợp đồng tương tự có giá trị ít nhất từ 700 triệu trở nên, tổng giá trị các hợp đồng tối thiểu là 2,5 tỉ đồng, trong đó có ít nhất 01 hợp đồng có đầy đủ hạng mục tương tự như gói dịch vụ đang yêu cầu chào giá; báo cáo 3 sản phẩm, gồm:
 - 01 danh sách và đường dẫn 100 video du lịch, văn hoá có thời lượng trên 2 phút đã phát trong 1 năm liên tục trên truyền hình hoặc kênh YouTube

chính thức của 1 tổ chức được cấp phép;

- 01 trang fanpage chuyên về văn hóa, du lịch;
- 01 trang website chuyên về văn hóa, du lịch.
- Báo cáo đề xuất ý tưởng đổi mới trang web và kế hoạch triển khai, dự kiến về nhân sự thực hiện
- 01 video clip từ nguồn có bản quyền với nội dung quảng bá điểm đến Việt Nam hoặc quốc tế với thời lượng 2-3 phút, có bản quyền hợp pháp về hình ảnh và âm nhạc, có hiển thị thiết kế phù hợp với hiển thị các trang Fanpage và YouTube của Heritage, không vi phạm các tiêu chuẩn nội dung của Google, không câu like, clickbait.
- 01 thiết kế Emagazine cho bài đã đăng trên website của Heritage: <https://heritagevietnamairlines.com/lang-nghe-noi-tam/>
- Các sản phẩm nêu trên có thể lưu trong USB nộp cùng hồ sơ hoặc lưu trên Google Drive và gửi vào email trong mục 6.3 dưới đây trước thời hạn cuối cùng nộp hồ sơ đề xuất. Nếu thời gian nhận được email sau thời hạn nộp hồ sơ đề xuất, hồ sơ sẽ được coi là không đầy đủ.
- Tài liệu khác (nếu có).

7.3. Chuẩn bị và nộp HSDX

- HSDX do NCC chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có) và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của NCC ký và đóng dấu (nếu có). Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu (nếu có);
- NCC nộp HSDX đến Bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện nhưng phải đảm bảo Bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 14 giờ, ngày 07/01/2022;
- HSDX của NCC gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại;
- Địa điểm nộp HSDX:

BAN BIÊN TẬP

TẠP CHÍ HERITAGE

Địa chỉ: TẠP CHÍ HERITAGE, TCT HKVN, SỐ 200 NGUYỄN SƠN,

Q. LONG BIÊN, HÀ NỘI

LIÊN HỆ: Nguyễn Phượng Linh

SĐT: 076.2211.870

E-MAIL: linhnp.heritage@vietnamairlines.com

8. Thời gian có hiệu lực của HSDX

- Thời gian có hiệu lực của HSDX là 30 ngày kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại Mục 6.3.

9. Làm rõ HSDX

- 9.1.** Trong quá trình đánh giá HSDX, Bên mời chào giá có thể yêu cầu NCC làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu (Giấy đăng ký kinh doanh, chứng chỉ chuyên môn phù hợp và các tài liệu khác) theo yêu cầu của HSYC với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào;
- 9.2.** Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa Bên mời chào giá và NCC có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (Bên mời chào giá mời NCC đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời được lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (Bên mời chào giá gửi văn bản yêu cầu làm rõ và NCC phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ sẽ quy định thời hạn làm rõ của NCC. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được Bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX
- 9.3.** Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc NCC có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của Bên mời chào giá thì Bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

10. Đánh giá các HSDX: Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

10.1. Kiểm tra tính đầy đủ và hợp lệ của HSDX:

- HSDX của NCC sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu NCC không đáp ứng một trong các nội dung quy định tại Mục 1 Phần B của HSYC.

10.2. Đánh giá năng lực kinh nghiệm của NCC:

- Bên mời chào giá đánh giá năng lực kinh nghiệm các NCC theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực các NCC quy định tại Mục 2 Phần B của HSYC và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực được đánh giá là “Đạt”.

10.3. Đánh giá kỹ thuật:

- Bên mời chào giá đánh giá các yêu cầu kỹ thuật các NCC theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật các NCC quy định tại Mục 3 Phần B của HSYC.

10.4. So sánh giá chào:

- Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. HSDX có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh

sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp thứ nhất.

10.5. Xác định giá đánh giá:

- Bên mời chào giá xác định giá của các HSDX đáp ứng về năng lực kinh nghiệm để xác định giá đánh giá thấp nhất và xếp hạng NCC. Việc xác định giá đánh giá được thực hiện theo quy định tại Mục 3 Phần B của HSYC.

10.6. Thương thảo HĐ:

- NCC xếp hạng thứ nhất được mời vào thương thảo HĐ trước khi Bên mời chào giá trình cấp quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC.
- Việc thương thảo HĐ dựa trên các cơ sở sau đây:
 - HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC;
 - HSYC.
- Trong quá trình thương thảo HĐ, các bên tham gia thương thảo tiến hành hoàn thiện dự thảo HĐ, trong đó bao gồm nhưng không hạn chế các nội dung: danh mục dịch vụ, yêu cầu chất lượng, tiến độ cung cấp...
- Trường hợp thương thảo không thành công, Bên mời chào giá có quyền mời NCC xếp hạng tiếp theo vào thương thảo HĐ.

11. Điều kiện NCC được lựa chọn: NCC được đề nghị lựa chọn khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

11.1. Có HSDX hợp lệ, đáp ứng yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm quy định tại HSYC;

11.2. Không có tên trong hai hay nhiều HSDX với tư cách Nhà cung cấp chính và không vi phạm các hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về đấu thầu;

11.3. Có giá đánh giá thấp nhất;

11.4. Có giá chào sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch không vượt giá kế hoạch mua sắm được phê duyệt.

12. Thông báo kết quả chào giá

12.1. Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, Bên mời chào giá gửi văn bản thông báo kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSDX;

12.2. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành hoàn thiện HĐ kèm theo dự thảo HĐ (nếu có).

13. Hoàn thiện và ký kết HĐ

13.1. Việc hoàn thiện và ký kết HĐ được thực hiện dựa trên các cơ sở sau đây:

- Kết quả lựa chọn NCC được duyệt;
- HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC;
- HSYC;
- Dự thảo HĐ đã được tiến hành thương thảo;

- NCC không có tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tại thời điểm hoàn thiện và ký kết HĐ.

13.2. Trường hợp tại thời điểm hoàn thiện và ký kết HĐ, NCC không đáp ứng điều kiện nêu tại Điều 13.1.e trên thì Bên mời chào giá sẽ từ chối ký kết HĐ với NCC. Khi đó, Bên mời chào giá sẽ hủy quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC và có quyền mời NCC xếp hạng tiếp theo vào thương thảo HĐ.

14. Xử lý vi phạm: NCC sẽ bị loại bỏ HSĐX và bị cấm tham gia Chào giá các gói hàng hóa do HRT chủ trì thực hiện mua sắm trong 3 năm tính từ ngày đóng chào giá của gói hàng hóa quy định tại HSYC này nếu NCC có các vi phạm sau:

14.1. Có bằng chứng về việc NCC kê khai các thông tin không trung thực trong HSĐX.

14.2. NCC từ chối thương thảo HĐ trước khi được kiến nghị lựa chọn hoặc từ chối ký kết HĐ sau khi nhận được thông báo trúng chào giá.

14.3. Trường hợp Nhà cung cấp có các hành vi vi phạm pháp luật về đấu thầu thì tùy theo mức độ vi phạm sẽ bị xử lý căn cứ theo quy định của Luật Đấu thầu và các quy định pháp luật khác liên quan.

B. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

1. Đánh giá tính đầy đủ và hợp lệ của HSDX

TT	Nội dung đánh giá	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	HSDX có đầy đủ các giấy tờ như yêu cầu ở mục 6	Đầy đủ	Không đầy đủ
2	Thời gian nộp HSDX	Đúng thời hạn quy định tại Mục 6.3 Phần A của HSYC.	Không đúng thời hạn quy định tại Mục 6.3 Phần A của HSYC.
3	Tư cách hợp lệ của NCC	Đáp ứng các yêu cầu quy định tại Mục 5 Phần A của HSYC.	Không đáp ứng một trong các yêu cầu.
4	Tính hợp lệ của HSDX	Đáp ứng các yêu cầu về chữ ký, con dấu, thông tin cung cấp ... trong các tài liệu như: Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào ...	Không đáp ứng một trong các yêu cầu về chữ ký, con dấu, thông tin cung cấp ... trong các tài liệu như: Đơn chào giá, Giấy ủy quyền (nếu có), Biểu giá chào ...
5	Hiệu lực của HSDX	Đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 8 Phần A của HSYC.	Không đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 8 Phần A của HSYC.
	Kết luận	Đạt	Không đạt

HSDX được đánh giá hợp lệ khi tất cả các nội dung đánh giá nêu tại Mục 1 đạt yêu cầu và được đưa vào xem xét, đánh giá ở bước tiếp theo.

2. Đánh giá về năng lực kinh nghiệm của NCC:

Bên mời chào giá đánh giá năng lực, kinh nghiệm các Nhà cung cấp theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm quy định và sử dụng phương pháp đánh giá theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm khi tất cả các nội dung chi tiết về năng lực, kinh nghiệm được đánh giá là “Đạt”.

TT	Nội dung yêu cầu	Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực cung cấp gói dịch vụ	≥ 3 năm	< 3 năm
2	Có hợp đồng tương tự cung cấp các hạng mục của gói dịch vụ (tối thiểu 03 hợp đồng tương tự có giá trị từ 700 triệu trở nên, có thời hạn ít nhất 1 năm trong	≥ 3 hợp đồng đạt yêu cầu	< 5 hợp đồng hoặc không đạt yêu cầu

	đó có ít nhất 01 hợp đồng có nội dung tương tự như gói dịch vụ đề xuất, tổng giá trị 3 hợp đồng ít nhất là 2,5 tỉ)		
3	Báo cáo thực hiện ít nhất 03 sản phẩm tương tự trong 3 năm gần đây và đang duy trì hoạt động của Nhà cung cấp: + Fanpage về du lịch, văn hóa có ít nhất 800.000 like; + Website về du lịch, văn hóa: hoạt động 2 năm liên tục, nằm trong top 10 tìm kiếm với từ khóa là tên trang web. + Có trên ($\geq$) 100 video clip/năm về du lịch, văn hóa thời lượng trên 2 phút đã được đăng tải trên truyền hình hoặc kênh youtube chính thức của tổ chức được cấp phép	≥ 03 sản phẩm đạt yêu cầu	< 3 sản phẩm và 01 sản phẩm không đạt yêu cầu
4	Yêu cầu năng lực về tài chính: Báo cáo tài chính năm 2021	Có kết quả KD có lãi	Không lãi
	Kết luận	Tất cả các nội dung trên	Không đạt bất kỳ nội dung nào

NCC được đánh giá đạt tất cả các nội dung nêu tại Mục 2 thì đáp ứng yêu cầu về năng lực kinh nghiệm và được đưa vào đánh giá ở bước tiếp theo.

3. Đánh giá về kỹ thuật

Bên mời chào giá đánh giá theo các yêu cầu về kỹ thuật quy định của HSYC đối với HSDX đáp ứng yêu cầu về tính hợp lệ và năng lực, kinh nghiệm. Việc đánh giá các yêu cầu về kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “Đạt”, “Không đạt”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi tất cả yêu cầu về kỹ thuật đều được đánh giá là “Đạt”.

TT	Nội dung yêu cầu	Đạt	Không đạt
----	------------------	-----	-----------

1	Có bản mô tả công việc chi tiết, liệt kê các sản phẩm	Nội dung công việc chi tiết của web, fanpage và instagram, youtube	Không mô tả công việc cụ thể
2	Đề xuất về việc đổi mới website	Đề xuất hợp lý trong phạm vi ngân sách cho phép	Đề xuất vượt ngân sách cho phép
3	Cam kết đạt KPI của các kênh và số lượng như yêu cầu	Cam kết	Không cam kết
4	Danh sách nhân sự có kinh nghiệm thực hiện dự án: số lượng nhân sự đảm bảo duy trì các hoạt động theo yêu cầu: quản trị fanpage, website, youtube, instagram; biên tập nội dung, thiết kế, kiểm soát comment, các nhân sự có kinh nghiệm 3 năm trở lên	Có danh sách chi tiết tên nhân sự và kinh nghiệm đạt yêu cầu về số lượng và số năm kinh nghiệm	Không đạt một trong các yếu tố trên
5	Bản clip đề xuất đạt yêu cầu về thời lượng, nội dung đạt yêu cầu về quảng bá điểm đến, phát động du lịch, giới thiệu văn hóa; thiết kế hiện thị phù hợp trên Fanpage/Youtube và đạt yêu cầu thẩm mỹ đồng bộ với trang fanpage của HRT, âm nhạc và hình ảnh có bản quyền hợp pháp. Chất lượng video thành phẩm: video mp4, HD720, phụ đề/caption chuẩn chính tả, thumbnail đẹp, hấp dẫn và theo đúng chuẩn đánh giá nội dung tốt của Google (nội dung nguyên bản, không câu view, không clickbait)	Đạt các yếu tố trên	Không đạt một trong các yếu tố
6	Thiết kế Emagazine đẹp, hiện đại, có hiển thị đa phương tiện: hình ảnh động, video clip, phù hợp với style thiết kế hiện đang sử dụng trên website heritagevietnamairlines.com	Đạt các yêu cầu	Không đạt một trong các yêu cầu
	Kết luận	Tất cả các nội dung trên	Không đạt bất kỳ nội dung nào

Mẫu số 1

ĐƠN CHÀO GIÁ

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: _____ [Ghi tên Bên mời chào giá]

(sau đây gọi là Bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ yêu cầu và văn bản sửa đổi Hồ sơ yêu cầu số ____ [Ghi số, ngày của văn bản sửa đổi, nếu có] mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, ____ [Ghi tên NCC], cam kết thực hiện gói hàng hóa/dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là.....

cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu Hồ sơ đề xuất của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ đề xuất này có hiệu lực trong thời gian ____ ngày [Ghi số ngày], kể từ ngày ____ tháng ____ năm ____ (Ghi ngày có có thời điểm hết hạn nộp HSDX).

Đại diện hợp pháp của NCC⁽¹⁾

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của NCC ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho cấp dưới ký Đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 Phần này). Trước khi ký kết hợp đồng, NCC trúng chào giá phải trình chủ đầu tư bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này. Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì NCC bị coi là vi phạm và bị xử lý theo quy định tại Mục 14 Phần A của HSYC này.

GIẤY ỦY QUYỀN⁽¹⁾

Hôm nay, ngày ____ tháng ____ năm ____, tại ____

Tôi là ____ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của NCC], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên NCC] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của NCC] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa/dịch vụ] do ____ [Ghi tên Bên mời chào giá] tổ chức:

- Ký đơn Chào giá;
- Ký thỏa thuận liên danh (nếu có);
- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với Bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ HSDX;
- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;
- Ký kết hợp đồng với Bên mời chào giá/Chủ đầu tư nếu được lựa chọn.]⁽²⁾

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [Ghi tên NCC]. ____ [Ghi tên NCC] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [Ghi tên người được ủy quyền] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày ____ đến ngày ____⁽³⁾. Giấy ủy quyền này được lập thành ____ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ ____ bản, người được ủy quyền giữ ____ bản.

Người được ủy quyền

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu
(nếu có)]

Người ủy quyền

[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của
NCC, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho Bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định tại Mục 6 Phần A. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của NCC cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của NCC để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của NCC dịch thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của NCC hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia Chào giá.

Ngày tháng năm 2022

BIỂU GIÁ CHÀO

1. Nội dung cung cấp

Đơn vị tính : VNĐ

TT	Nội dung công việc	Đơn vị tính	Đơn giá (đã bao gồm VAT)
1			
2			
3			
4			

2. Giá trị giảm giá (nếu có).
3. Thời hạn hiệu lực của báo giá: 30 ngày kể từ ngày hết hạn nộp hồ sơ đề xuất
4. Cam kết của Nhà cung cấp về đáp ứng đầy đủ các yêu cầu cung cấp hàng hóa/dịch vụ theo đúng Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm và kỹ thuật quy định tại Mục 2 và 3 Phần B của HSYC hoặc Nhà cung cấp chào cụ thể các tiêu chí yêu cầu theo quy định tại Mục 2 và 3 của HSYC.
5. NCC được khuyến khích đưa ra các điều kiện khác có lợi cho bên thứ ba thụ hưởng hàng hóa/dịch vụ (nếu có). Bên mời chào giá sẽ xem xét các nội dung này khi đánh giá HSDX của Nhà cung cấp theo quy định tại Mục 10.4 phần A của HSYC.

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ngày tháng năm 2022

**CAM KẾT CỦA NCC VỀ VẤN ĐỀ TRANH CHẤP
CHƯA ĐƯỢC GIẢI QUYẾT VỚI TCTHK**

Tên NCC:

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK			
	Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK.			☐
	Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với TCTHK: Mô tả về vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết mà NCC là một bên đương sự			☐
	Năm	Vấn đề tranh chấp	Giá trị vụ việc tranh chấp, chưa được giải quyết xong tính bằng VNĐ	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng

Đại diện hợp pháp của NCC

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

* Ghi chú: NCC phải kê khai chính xác, trung thực các vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết; nếu Bên mời chào giá phát hiện bất cứ NCC nào đang có tranh chấp với TCTHK mà không kê khai trong HSĐX thì NCC sẽ bị xử lý vi phạm theo quy định tại Mục 14 Phần A của HSYC.