



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website năm 2020

Bên mời chào giá: Ban Tiếp thị và Chuyển đổi số
Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP

....., ngày ... tháng năm ...

**ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ**

VŨ NGUYỄN KHÔI

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	3
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	4
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	4
3. Yêu cầu chào giá	4
4. Tiêu chuẩn đánh giá	5
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	5
5. Các yêu cầu khác	7
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	7
5.2 Làm rõ HSDX	8
5.3 Đánh giá các HSDX	9
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	9
5.5 Thông báo kết quả	10
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	10
5.7 Xử lý vi phạm	10
5.8 Các biểu mẫu	10
Mẫu số 1: Đơn chào giá	11
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	12
Mẫu số 3: Biểu giá chào	14
Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện	16
Mẫu số 5: Các tài liệu của NCC	17

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: /TCTHK-TTCĐS
V/v cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm
trên website năm 2020.

Hà Nội, ngày tháng năm 2020

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website năm 2020”.

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu gửi kèm theo.

Đề nghị Quý công ty gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

- Ban Tiếp thị và Chuyển đổi số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Tp. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Ông Nguyễn Đăng Đông.
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 – Số máy lẻ: 1951
- Email: dongnd@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 10h00
ngày / /2020.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTCĐS (DongND).

**TL. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ**

Vũ Nguyên Khôi

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa/dịch vụ:

1.1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website năm 2020.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

01 gói dịch vụ cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website, bao gồm:

- Gửi thông báo qua trình duyệt & Cá nhân hóa website
- Tối ưu hiển thị Banner
- Gửi thông báo qua Facebook & Whatsapp
- Công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập (architect)

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ: theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC.

1.3 Địa điểm bàn giao dịch vụ

- Địa điểm: Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP, 200 Nguyễn Sơn, Quận Long Biên, Tp. Hà Nội, Việt Nam;

1.4 Thời gian bàn giao dịch vụ:

- Tối đa 03 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực, nhà cung cấp phải tiến hành cung cấp, bàn giao, đào tạo sử dụng hệ thống giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website.

1.5 Thời gian thực hiện hợp đồng: Từ tháng 05/2020 đến hết tháng 12/2020.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1 Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo qui định của pháp luật.

2.2 Có bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP.

2.3 Có bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.

2.4 Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính.

3. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào là giá do nhà cung ứng dịch vụ nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ chào giá.

3.2 Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì nhà cung ứng dịch vụ phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại dịch vụ cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại dịch vụ nêu trong biểu giá chào.

3.3 Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ.

3.4 Giá chào được chào bằng USD (đối với NCC nước ngoài); VND (đối với NCC trong nước). Đồng tiền đánh giá là USD. Tỷ giá quy đổi từ VND sang USD theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam công bố vào ngày mở Hồ sơ đề xuất.

3.5 Phương thức thanh toán:

Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau hàng tháng.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Số năm hoạt động của nhà cung cấp	Từ 03 năm trở lên	Từ 03 năm trở lên	Dưới 03 năm
2	Bản kê các hợp đồng cung cấp giải pháp tối ưu trải nghiệm trên ứng dụng đi động theo mẫu số 04, số lượng: tối thiểu 03 hợp đồng.	Có cung cấp và có tối thiểu 03 hợp đồng	Có cung cấp bản kê và có tối thiểu 03 hợp đồng	Không cung cấp bản kê hoặc có cung cấp nhưng có dưới 03 hợp đồng
3	Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu trải nghiệm trên webstie	Có cung cấp	Có	Không có
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Yêu cầu về giải pháp cung cấp			
1.1	Gửi thông báo qua trình duyệt & Cá nhân hóa website	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về giải pháp cung cấp	Có cung cấp	Không cung cấp
1.2	Tối ưu hiển thị Banner			
1.3	Gửi thông báo qua Facebook & Whatsapp			
1.4	Công cụ nhận diện và bám đuổi với khách hàng truy cập (architect)			
2	Yêu cầu về tính năng của giải pháp			
2.1	Gửi thông báo qua trình duyệt (Web Push): – Cho phép gửi thông báo qua trình duyệt website có kèm 1 hình ảnh (Rich Push) và dẫn về 2 trang khác nhau (2 CTA button)	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông	Có cung cấp	Không cung cấp

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	– Có tính năng gửi Web push tự động theo hành vi người dùng, ví dụ: Khi người dùng chưa hoàn tất đặt vé hay rời khỏi trang, gửi push tự động theo định kỳ đã lên sẵn,... – Cho phép chia tập người dùng và cá nhân hóa thông điệp dựa trên lịch sử truy cập (thời gian xem lần cuối, số lần truy cập, số lần mua hàng,...), hành vi của người dùng trên website (đăng nhập, không hoàn thành giao dịch, rời trang,...) hoặc các thông tin về người dùng (họ tên, giá trị đơn hàng,...).	báo qua trình duyệt		
2.2	Cá nhân hóa website: – Cho phép chia tập người dùng và cá nhân hóa trải nghiệm trên website dựa trên lịch sử truy cập (thời gian xem lần cuối, số lần truy cập, số lần mua hàng,...), hành vi của người dùng trên website (đăng nhập, không hoàn thành giao dịch, rời trang,...) hoặc các thông tin về người dùng (họ tên, giá trị đơn hàng,...). – Cho phép AB testing nhiều phiên bản khác nhau. – Cho phép thực hiện các trải nghiệm khác nhau căn cứ hành vi người dùng – Có các bộ mẫu hiển thị có sẵn, thay đổi giao diện website như: + Thay đổi các yếu tố về hiển thị trên website như: câu chữ, hình ảnh, màu sắc, vị trí nút CTA,... + Tạo được mẫu survey, tặng voucher code, pop-up banner. + Hiển thị số người đang xem/đang mua một đường bay nào đó.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp cá nhân hóa website	Có cung cấp	Không cung cấp
2.3	Tối ưu hiển thị banner: – Hiển thị banner cá nhân hóa cho từng tập người dùng khác nhau theo hành vi trên website ví dụ: hành trình xem lần cuối, từng xem một hành trình 3 lần,... – Ưu tiên hiển thị banner theo tiêu chí về hành vi người dùng.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp tối ưu hiển thị banner	Có cung cấp	Không cung cấp

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	- Quản trị tần suất hiển thị của banner trên website. - Cài đặt thời gian bắt đầu và kết thúc hiển thị của banner.			
2.4	Gửi thông điệp qua Facebook messenger - Thu thập quyền được gửi Facebook messenger từ những người dùng trên website. - Gửi thông điệp tự động khi người dùng chưa hoàn tất đặt vé thông qua facebook,...	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông điệp qua Facebook messenger	Có cung cấp	Không cung cấp
2.5	Gửi thông điệp qua WhatsApp messenger - Thu thập quyền được gửi WhatsApp từ những người dùng trên website. - Gửi thông điệp thông báo cho người dùng về chuyến bay đã đặt từ đó tăng tỉ lệ click, lượt truy cập vào website,...	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông điệp qua whatsapp	Có cung cấp	Không cung cấp
2.6	Công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập (architect): Có khả năng nhận diện hành vi của khách hàng trên website, từ đó cho phép người quản trị xây dựng các chu trình bám đuôi khác nhau.	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập	Có cung cấp	Không cung cấp
3	Yêu cầu về thanh toán			
3.1	VNA sẽ thanh toán trả sau hàng tháng	Có bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA	Có cung cấp	Không cung cấp

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1. Nội dung của HSDX

- Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt đối với NCC trong nước và tiếng Anh đối với NCC nước ngoài.
- HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ và năng lực kinh nghiệm của nhà cung ứng

dịch vụ:

- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ đăng ký hoạt động.
- + Bản cam kết không có tranh chấp với Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP và không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu.
- + Bản kê các hợp đồng cung cấp dịch vụ tối ưu trải nghiệm trên website.
- + Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website.
- Đơn chào giá: Mẫu số 1.
- Giấy ủy quyền: Mẫu số 2.
- Biểu giá chào: Mẫu số 3.
- Bảng kê các hợp đồng tương tự: Mẫu số 4.

Số lượng HSDX phải nộp: 01 (một) bản gốc đối với trường hợp gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện.

5.1.2. Thời gian có hiệu lực của HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 5.1.3 Điểm b.

5.1.3. Chuẩn bị và nộp HSDX

- a. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có), Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự, các Bản cam kết và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ 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).
- b. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong. Nhà cung ứng dịch vụ nộp HSDX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 10 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày tháng năm 2020. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại.
- c. HSDX phải được gửi đến địa chỉ sau:

Ban Tiếp thị và Chuyển đổi số

Tổng công ty hàng không Việt Nam-CTCP

Số 200 Nguyễn Sơn – Quận Long Biên – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

Người liên hệ: Ông Nguyễn Đăng Đông

Tel: (+84) 24 38732732 – Số máy lẻ : 1951

Email: dongnd@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

- a. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng dịch vụ 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 theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

- b. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung ứng dịch vụ đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (bên mời chào giá gửi văn bản yêu cầu làm rõ và nhà cung ứng dịch vụ phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung ứng dịch vụ. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc nhà cung ứng dịch vụ 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.

5.3. Đánh giá các HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

- a. Kiểm tra tính hợp lệ của HSDX, bao gồm:
- Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
 - Tư cách hợp lệ của nhà cung ứng theo quy định tại Mục 2 (sau khi đã làm rõ hoặc bổ sung tài liệu theo yêu cầu của Bên mời chào giá);
 - Tính hợp lệ (Chữ ký, thời gian) trong các tài liệu như đơn chào giá, giấy uỷ quyền (nếu có), biểu giá chào;
 - Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Điều 5.1.2.

HSDX của nhà cung cấp sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà cung cấp không đáp ứng một trong các nội dung nói trên. HSDX đáp ứng tất cả các nội dung nói trên sẽ được xem xét đánh giá năng lực, kinh nghiệm tại Mục 5.3.b.

- b. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm nhà cung cấp

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 tại Mục 4.1 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”.

- c. Đánh giá về yêu cầu kỹ thuật:

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSDX đã vượt qua bước đánh giá năng lực kinh nghiệm trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.2. Việc đánh giá các yêu cầu kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “đạt”, “không đạt” được nêu tại Điều 4.2. Hồ sơ chỉ được đánh giá là đạt nếu đạt tất cả các yêu cầu về kỹ thuật.

- d. 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. **Giá đánh giá = Tổng giá chào không bao gồm thuế + Thuế thu nhập doanh nghiệp.** Đồng tiền đánh giá là USD. Tỷ giá quy đổi từ VND sang USD theo tỷ giá bán ra của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam công bố vào ngày mở chào giá. HSDX có giá đánh giá sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp hạng theo thứ tự từ thấp đến cao để mời vào đàm phán với nguyên tắc như sau:

- Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất.
- Trường hợp ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán về giá, các điều kiện kỹ thuật, thương mại và các nội dung khác. Việc đàm phán dựa trên các cơ sở sau đây:

- HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC;
- HSYC.

Trong trường hợp sau khi đàm phán, các Nhà cung cấp có giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá ngang nhau, Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà cung cấp theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: đặc tính kỹ thuật, chất lượng sản phẩm/dịch vụ; điều kiện thanh toán; qui mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nội dung khuyến khích Nhà cung cấp chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3).

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

Nhà cung ứng dịch vụ được đề nghị trúng chào giá khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ;
- Không có tên trong hai hoặc nhiều HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính;
- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm;
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật trong HSYC;
- Có giá chào (i) sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giảm giá và (ii) sau khi đàm phán thấp nhất và không vượt giá trị kế hoạch của gói chào giá được phê duyệt.

5.5. Thông báo kết quả chào giá

Bên mời chào giá thông báo kết quả chào giá bằng văn bản cho tất cả các nhà cung ứng dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối

với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

5.6. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Bên mời chào giá tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá để ký kết hợp đồng.

5.7. Kiến nghị trong mời chào giá

1. Trong vòng 10 ngày kể từ ngày thông báo kết quả chào giá, nhà cung ứng dịch vụ có quyền kiến nghị về kết quả chào giá và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia chào giá khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.
2. Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có kiến nghị về kết quả chào giá gửi người có thẩm quyền về giải quyết kiến nghị, đơn kiến nghị gửi đến địa chỉ:

BAN TIẾP THỊ VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM-CTCP

SỐ 200 NGUYỄN SƠN – QUẬN LONG BIÊN – HÀ NỘI – VIỆT NAM

5.8. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá.
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền.
- Mẫu số 3: Biểu giá chào.
- Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự do nhà cung ứng thực hiện
- Mẫu số 5: Các tài liệu của nhà cung cấp

ĐƠN CHÀO GIÁ

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP

(sau đây gọi là bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____ [*Ghi tên Công ty*], cam kết thực hiện gói chào giá _____ [*Ghi tên gói chào giá*] theo đúng yêu cầu của hồ sơ yêu cầu chào giá với tổng số tiền là _____ [*Ghi giá trị bằng số, bằng chữ*] cùng với biểu giá kèm theo.

Nếu hồ sơ chào giá 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 chào giá này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [*Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá*].

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ⁽¹⁾

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

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2. 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). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung ứng dịch vụ trúng giá phải trình bên mời chào giá 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 nhà cung ứng dịch vụ bị coi là vi phạm khoản 2 Điều 12 của Luật Đấu thầu.

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 nhà cung ứng*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà nhà cung ứng*] 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 dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên bên mời chào giá*] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- 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 hồ sơ chào giá;

- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;

- Ký kết hợp đồng với bên mời chào giá nếu trúng giá.] ⁽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 nhà nhà cung ứng*]. ____ [*Ghi tên nhà nhà cung ứng*] 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]*

Người ủy quyền

*[Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà
cung ứng, 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. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung ứng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng 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 nhà cung ứng 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.

BIỂU GIÁ CHÀO

Giải pháp		Phí hàng tháng (USD), không bao gồm thuế	VAT (USD)	Thuế TNDN (USD)	Phí hàng tháng (USD), bao gồm thuế	Thời gian thực hiện (tháng)	Tổng phí (USD), bao gồm thuế
Tối ưu trải nghiệm website	Gửi thông báo qua trình duyệt & Cá nhân hóa website					9	
	Tối ưu hiển thị Banner					9	
	Gửi thông báo qua Facebook & Whatsapp					9	
	Công cụ nhận diện và bám đuôi với khách hàng truy cập (architect)					9	
	Tổng						

Lưu ý:

- Đối với nhà cung ứng Việt Nam: chỉ áp dụng VAT. VAT áp dụng: 10% theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam.
- Đối với nhà cung ứng ngoài Việt Nam: áp dụng cả 2 loại thuế: VAT và thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất theo quy định hiện hành của chính phủ Việt Nam. Cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp và VAT:

$$\text{Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp} = \frac{R}{1-5\%} \times 5\%$$

$$\text{VAT phải nộp} = \frac{R}{(1-5\%) \times (1-5\%)} \times 5\%$$

Trong đó:

R: Tổng phí (USD) không bao gồm thuế

Giá chào đã bao gồm:

- Chi phí sử dụng các giải pháp công nghệ được tích hợp vào app Vietnam Airlines.
- Chi phí triển khai, kết nối để thực hiện các giải pháp.
- Chi phí tư vấn, báo cáo và mở rộng tùy chỉnh.
- Chi phí hỗ trợ dịch vụ (tối đa 20 giờ/tháng).
- VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp và tất cả các khoản thuế, phí phát sinh khác (nếu có).

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ
[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

HỢP ĐỒNG TỰ DO NHÀ CUNG ỨNG THỰC HIỆN

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên nhà cung ứng: _____ [Ghi tên đầy đủ của nhà cung ứng]

Thông tin về từng hợp đồng, mỗi hợp đồng cần đảm bảo các thông tin sau đây:

Tên khách hàng	[Ghi tên khách hàng]
Thời gian bắt đầu hợp đồng	[Ghi năm]
Thời gian kết thúc hợp đồng	[Ghi năm]
Địa chỉ: Điện thoại/fax: E-mail:	[Ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của khách hàng] [Ghi số điện thoại, số fax địa chỉ e-mail của khách hàng]
Giá trị hợp đồng	[Ghi giá trị theo hợp đồng]

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng

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

CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động		
2	Đơn chào giá		
3	Thư giảm giá (nếu có)		
4	Giấy ủy quyền (nếu có)		
5	Biểu giá chào		
6	Bản kê các hợp đồng cung cấp dịch vụ tối ưu trải nghiệm trên website		
7	Tài liệu mô tả giải pháp tối ưu trải nghiệm trên website		
	Các văn bản NCC phải cam kết		
8	Bản cam kết không có tranh chấp với TCTHK và không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu		
9	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về giải pháp cung cấp		
10	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông báo qua trình duyệt		
11	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp cá nhân hóa website		
12	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp tối ưu hiển thị banner		

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
13	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông điệp qua Facebook messenger		
14	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của giải pháp gửi thông điệp qua whatsapp		
15	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về tính năng của công cụ nhận diện và bám đuổi với khách hàng truy cập (architect)		
16	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu về điều kiện thanh toán của VNA		