

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số:
V/v Dịch vụ tương tác khách hàng bằng
hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm
2024-2025

Hà Nội, ngày 30 tháng 12 năm 2024

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: **Các Nhà cung cấp**

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

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm 2024-2025”.

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 số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Nguyễn Hồng Hà
- Điện thoại: (+84) 854 145 148
- Email: hanghong@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 15h00 ngày 08/01/2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTS (HANGHONG)

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

Lê Đức Cảnh



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi
Marketing giai đoạn năm 2024-2025

Bên mời chào giá: **Ban Tiếp thị số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam**

Hà Nội, ngày 30 tháng 12 năm 2024

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

LÊ ĐỨC CẢNH

MỤC LỤC

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT	5
1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ	6
1.1 Tên gói hàng hóa/dịch vụ	6
1.2 Mô tả yêu cầu đối với sản phẩm dịch vụ.....	6
1.3 Thời gian thực hiện Hợp đồng và Địa điểm bàn giao dịch vụ	6
2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ	7
2.1 Yêu cầu về tư cách NCC.....	7
2.2 Yêu cầu chào giá.....	7
2.3 Làm rõ HSYC	7
2.4 Nộp HSDX	8
2.5 Thành phần của bộ HSDX	8
2.6 Làm rõ HSDX.....	8
2.7 Thông báo kết quả chào giá	9
3. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ	10
3.1 Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ của HSDX và sản phẩm dịch vụ	10
3.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	11
3.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	11
4. ĐÁNH GIÁ HSDX	12
4.1 Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC và tính hợp lệ của sản phẩm dịch vụ.....	13
4.2 Đánh giá năng lực, kinh nghiệm.....	13
4.3 Đánh giá tiêu chuẩn kỹ thuật.....	13
4.4 Đánh giá theo giá chào.....	13
4.5 Đàm phán với NCC và xếp hạng lại.....	13
4.6 Điều kiện NCC được lựa chọn	13
4.7 Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng	14
5. CÁC BIỂU MẪU	15
5.1 Biểu mẫu BM01 - Đơn chào giá	15
5.2 Biểu mẫu BM02 – Giấy ủy quyền	16
5.3 Biểu mẫu BM03 – Biểu giá chào.....	17
5.4 Biểu mẫu BM04 - Cam kết của NCC	18
5.5 Biểu mẫu BM05 – Thư cam kết.....	19
5.6 Biểu mẫu BM06 – Danh sách hợp đồng tương tự do NCC thực hiện.....	20

5.7 Biểu mẫu BM07 – Danh sách nhân sự phụ trách dự án.....	21
--	----

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ, TỪ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	TTS	Ban Tiếp thị số
2.	GDPR	Quy định chung về bảo vệ dữ liệu của Liên minh châu Âu
3.	HSDX	Hồ sơ đề xuất
4.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
5.	LCNCC	Lựa chọn nhà cung cấp
6.	NCC	Nhà cung cấp
7.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
8.	VND	Việt Nam Đồng

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Tên gói hàng hóa/dịch vụ

Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm 2024-2025

1.2 Mô tả yêu cầu đối với sản phẩm dịch vụ

- Hình thức thực hiện: Đăng quảng cáo dưới hình thức banner tĩnh/slide banner/voucher delivery, cụ thể yêu cầu như sau:
 - + Khách hàng dùng thiết bị điện tử (điện thoại, máy tính, máy tính bảng...) kết nối wifi thuộc địa điểm khách hàng đang sử dụng dịch vụ.
 - + Màn hình hiển thị logo Vietnam Airlines tài trợ wifi miễn phí tạo thiện cảm cho khách hàng và tặng nhận diện thương hiệu.
 - + Truyền tải hình ảnh, thông điệp, giới thiệu về các ưu đãi bán online, ưu đãi hội viên, khuyến khích tải ứng dụng di động, đăng ký nhận enews của Vietnam Airlines nhằm mục đích thúc đẩy bán, thu thập thông tin khách hàng.
 - + Hiển thị các trường thông tin mời khách hàng đăng ký nhận enews/hội viên Bông Sen Vàng và truy cập Internet.
 - + Đưa khách hàng về các trang phù hợp đối với từng mục đích chương trình bán/thông điệp truyền thông.
- Địa điểm thực hiện:
 - + Địa điểm Cao cấp: là những địa điểm có tập khách hàng là dân văn phòng, công sở, doanh nhân... có thu nhập tốt, khả năng chi tiêu cao, có nhu cầu di chuyển thường xuyên bằng máy bay và là khách hàng tiềm năng của Vietnam Airlines (VNA); cụ thể là các sân bay (Nội Bài, Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất), trung tâm thương mại Vincom, rạp chiếu phim CGV, chuỗi nhà hàng và cafe lớn Highlands, Golden Gate, Tokyo Deli...
 - + Địa điểm Phổ thông: là những địa điểm tập trung đa dạng nhóm khách hàng, đa dạng nhóm độ tuổi, đa dạng phân khúc; cụ thể là các chuỗi cửa hàng tiện lợi Circle K, Family Mart...
- Yêu cầu, tiêu chuẩn về sản phẩm dịch vụ: Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, quy định tại mục 3.

1.3 Thời gian thực hiện Hợp đồng và Địa điểm bàn giao dịch vụ

- Thời gian thực hiện hợp đồng: Trong vòng 12 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực.
- Địa điểm bàn giao dịch vụ: Tổng công ty Hàng không Việt Nam, số 200 phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, Tp. Hà Nội, Việt Nam.

2. CHỈ DẪN CHÀO GIÁ

2.1 Yêu cầu về tư cách NCC

- 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 (bản sao công chứng), có tối thiểu 01 (một) trong những ngành nghề sau phù hợp với phạm vi công việc VNA cần cung cấp bao gồm Truyền thông hoặc Quảng cáo.
- Không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK tính đến ngày tại thời điểm hết hạn nộp HSDX.
- 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 tại thời điểm hết hạn nộp HSDX.
- NCC tham gia chào giá với tư cách độc lập.

2.2 Yêu cầu chào giá

- Giá chào là giá do NCC nêu trong Đơn chào giá (BM01) kèm theo Biểu giá chào (BM03) sau khi trừ giá trị giảm giá ghi trong Thư 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.
- Trường hợp NCC có Thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo TCTHK nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp Thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì NCC phải thông báo cho TCTHK trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có Thư giảm giá.
- Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo mẫu BM03, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của NCC, bao gồm đầy đủ các thành phần cấu thành nên giá chào (bao gồm thuế và các loại phí khác) và cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Trường hợp Biểu giá chào không ghi rõ các loại thuế, phí thì giá chào được coi là đã bao gồm các loại thuế, phí.
- Hiệu lực của giá chào: Giá chào phải có hiệu lực trong vòng 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3.
- Đồng tiền chào giá: VND.
- Ngôn ngữ chào giá: Tiếng Việt.
- Điều kiện thanh toán:
 - + Thời hạn thanh toán: Trong vòng 30 ngày kể từ khi VNA nhận được đủ hồ sơ thanh toán.
 - + Hồ sơ thanh toán bao gồm:
 - o Hóa đơn hợp lệ
 - o Giấy đề nghị thanh toán
 - o Biên bản nghiệm thu
 - + Phương thức thanh toán: Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau bằng hình thức chuyển khoản theo từng đợt nghiệm thu.

2.3 Làm rõ HSYC

Trong trường hợp cần làm rõ HSYC, NCC phải gửi văn bản đề nghị làm rõ đảm bảo TTS nhận được trước tối thiểu ba (03) ngày trước thời hạn nộp HSDX quy định tại mục 2.3. Văn bản làm rõ sẽ được TCTHK gửi tới tất cả các NCC tham gia chào giá bằng email

hoặc bằng văn bản. Trường hợp việc làm rõ dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì TCTHK sẽ gửi quyết định sửa đổi kèm theo những nội dung sửa đổi đến tất cả các NCC tham gia chào giá không muộn hơn hai (02) ngày trước thời hạn nộp HSDX.

2.4 Nộp HSDX

- Thời hạn nộp HSDX và hiệu lực của HSDX:
 - + Thời hạn nộp HSDX và Thư giảm giá (nếu có): Trước giờ 00, ngày tháng năm 2025. HSDX gửi đến sau thời hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại. Thư giảm giá gửi sau thời điểm nộp HSDX không có giá trị trong quá trình đánh giá.
 - + Hiệu lực của HSDX: Tối thiểu 90 ngày, tương ứng với thời gian hiệu lực của Biểu giá chào.
- Quy cách HSDX: HSDX phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự.
- Phương thức và địa chỉ nộp HSDX: Nộp trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện đến địa chỉ:
Ban Tiếp thị số - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam – CTCP.
Địa chỉ: Tầng 4, tòa nhà VN2, 200 phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội.
Người liên hệ:
Bà Nguyễn Hồng Hà
Email: hanghong@vietnamairlines.com
Di động: 0854.145.148

2.5 Thành phần của bộ HSDX

Bộ HSDX do NCC chuẩn bị bao gồm các tài liệu sau:

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Tham chiếu
TL1	Tài liệu chứng minh tư cách NCC, tính hợp lệ của HSDX và sản phẩm dịch vụ	Mục 3.1
TL2	Tài liệu đánh giá về năng lực, kinh nghiệm	Mục 3.2
TL3	Tài liệu chứng minh NCC đạt yêu cầu tiêu chuẩn kỹ thuật	Mục 3.3
TL4	Đơn chào giá	BM01
TL5	Giấy ủy quyền (nếu có)	BM02
TL6	Biểu giá chào	BM03
TL7	Các văn bản cam kết	BM04
TL8	Thư cam kết	BM05
TL9	Danh sách hợp đồng tương tự do NCC thực hiện	BM06
TL10	Danh sách nhân sự phụ trách dự án	BM07

2.6 Làm rõ HSDX

Trong quá trình đánh giá HSDX, TTS có thể yêu cầu NCC làm rõ nội dung của HSDX với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.

Hình thức làm rõ HSDX: Mời NCC đến gặp trực tiếp để trao đổi hoặc gửi văn bản/email yêu cầu làm rõ và NCC phải trả lời bằng văn bản/email. Những nội dung làm rõ phải lập

thành văn bản và được coi như một phần của HSĐX. Trường hợp NCC không làm rõ theo thời hạn thì nội dung yêu cầu làm rõ được đánh giá theo HSĐX của NCC.

2.7 Thông báo kết quả chào giá

- Sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC, TTS gửi văn bản thông báo hoặc email kết quả lựa chọn NCC đến tất cả các NCC tham gia nộp HSĐX. Đối với NCC được lựa chọn, thông báo sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm hoàn thiện hợp đồng.
- TTS có quyền hủy bỏ quá trình chào giá và từ chối tất cả các HSĐX tại bất kỳ thời điểm nào trước thời điểm ký hợp đồng mà không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với NCC cũng như phải giải thích lý do với NCC. TTS sẽ thông báo cho NCC trong trường hợp hủy bỏ quá trình chào giá.

3. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

3.1 Đánh giá tư cách NCC, tính hợp lệ của HSDX và sản phẩm dịch vụ

Stt	Nội dung đánh giá	Yêu cầu của VNA	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
			Đạt	Không đạt	
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động	Có cung cấp	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản sao Giấy đăng ký kinh doanh /giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy đăng ký hoạt động được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền
2	Tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với TCTHK	Có cam kết	Không có tranh chấp	Đang có tranh chấp	Thư cam kết (BM05)
3	NCC tham gia với tư cách độc lập	Có cam kết	Tham gia với tư cách độc lập	Không tham gia với tư cách độc lập	Thư cam kết (BM05)
4	Đơn chào giá được đại diện hợp pháp của NCC ký tên, đóng dấu (nếu có) theo yêu cầu của HSYC	Có cung cấp	Hợp lệ	Không hợp lệ	Đơn chào giá + giấy ủy quyền (nếu có)
5	Hiệu lực của HSDX	Có cung cấp	Từ 30 ngày trở lên	Dưới 30 ngày	Đơn chào giá
6	Cam kết được quyền khai thác và kinh doanh quảng cáo qua wifi tại 3 sân bay và ít nhất các địa điểm Cao cấp và Phổ thông được nêu chi tiết tại mục 1.2 của HSYC này	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04) NCC phải chỉ ra các địa điểm có quyền khai thác.

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

3.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm

NCC đáp ứng yêu cầu về tư cách hợp lệ tại mục 3.1 mới được chuyển sang đánh giá về năng lực, kinh nghiệm như sau:

Stt	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu của VNA	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
			Đạt	Không đạt	
1	Báo cáo tài chính 02 năm 2019 và 2023 với lợi nhuận sau thuế là số dương	Có cung cấp và lợi nhuận sau thuế là số dương	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản sao có công chứng báo cáo tài chính tương ứng để chứng minh
2	Có ít nhất 01 hợp đồng về cung cấp dịch vụ quảng cáo qua kênh wifi, có tổng giá trị dịch vụ tối thiểu là 800.000.000 VND (Tám trăm triệu đồng) trong vòng 03 năm 2022, 2023, 2024 gần đây	Có cung cấp	Đáp ứng	Không đáp ứng	Bản sao Hợp đồng tương tự kèm theo Biên bản nghiệm thu hoàn thành triển khai hoặc Biên bản thanh lý hợp đồng hoặc Hóa đơn GTGT (Mục 5.6) (Đối với HĐ tương tự đang trong giai đoạn triển khai phải có xác nhận của chủ đầu tư bằng văn bản)
3	Có bản giới thiệu nhân sự tham gia thực hiện gói Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm 2024-2025 với tối thiểu 01 năm kinh nghiệm trong mảng phụ trách. Trong đó: - Có tối thiểu 01 nhân sự chuyên trách thực hiện. - Có tối thiểu 01 nhân viên hỗ trợ kỹ thuật.	Có cung cấp	Đáp ứng	Không đáp ứng	NCC phải cung cấp bản giới thiệu về những nhân sự tham gia gói dịch vụ này (BM07). Lưu ý đính kèm HDLĐ còn hạn hoặc hợp đồng dịch vụ giữa NCC và nhân sự Văn bản cam kết cung cấp nhân sự (BM04)

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

3.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Stt	Nội dung đánh giá	Yêu cầu của VNA	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
			Đạt	Không đạt	
1	Cam kết tuân thủ luật An ninh mạng của Việt Nam và cam kết bảo mật thông tin liên quan	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)

Stt	Nội dung đánh giá	Yêu cầu của VNA	Mức độ đáp ứng		Tài liệu để đánh giá
			Đạt	Không đạt	
	đến khách hàng/hội viên Bông Sen Vàng				
2	Chất lượng băng thông Internet của hệ thống wifi: Tối thiểu 200 Mb/s	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)
3	Tư vấn và phối hợp với bên mời chào giá về kế hoạch thực hiện Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm 2024-2025; Hỗ trợ bên mời chào giá thực hiện việc lên demo các banner quảng cáo phù hợp và hấp dẫn theo từng chiến dịch truyền thông	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)
4	Cung cấp tài khoản cho bên mời chào giá để giám sát việc chạy wifi marketing sau mỗi chiến dịch truyền thông và thu thập thông tin khách hàng	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)
5	Sau mỗi chiến dịch tiếp thị, quảng cáo, NCC phải lập báo cáo trong vòng 05 ngày, trong đó nêu chi tiết các chỉ số và kết quả đạt được theo từng địa điểm và kèm theo các đề xuất đánh giá	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)
6	Thời gian thực hiện quảng cáo, tiếp thị: theo yêu cầu của bên mời chào giá	Có cam kết	Cam kết	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)
7	Yêu cầu hóa đơn, chứng từ thanh toán hợp pháp, đúng quy định của Nhà nước và yêu cầu của cơ quan thuế.	Có cam kết	Cam kết đáp ứng	Không cam kết	Văn bản cam kết (BM04)

NCC được đánh giá “Đạt” khi đáp ứng tất cả các nội dung trên.

4. ĐÁNH GIÁ HSDX

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

4.1 Đánh giá tư cách hợp lệ của NCC và tính hợp lệ của sản phẩm dịch vụ

- Tính hợp lệ, sự phù hợp (đáp ứng) của Yêu cầu chào giá nêu tại mục 2.1.
- Tư cách hợp lệ của NCC và sản phẩm dịch vụ theo tiêu chuẩn đánh giá quy định tại mục 3.1.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu 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 theo mục 4.2.

4.2 Đánh giá năng lực, kinh nghiệm

Việc đánh giá năng lực, kinh nghiệm được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm quy định tại mục 3.3.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm sẽ được xem xét đánh giá về kỹ thuật theo mục 4.3.

4.3 Đánh giá tiêu chuẩn kỹ thuật

Việc đánh giá tiêu chuẩn kỹ thuật được thực hiện theo Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật, quy định tại mục 3.4.

HSDX sẽ bị loại bỏ nếu không đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật. HSDX đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật sẽ được xem xét đánh giá về giá và xếp hạng.

4.4 Đánh giá theo 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.
- Trong trường hợp các Nhà cung cấp có giá chào so sánh (giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá) ngang nhau, Bên mời chào giá sẽ ưu tiên nhà cung cấp đã hoặc đang cung cấp hợp đồng cho VNA; hoặc 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: điều kiện thanh toán; đặc tính kỹ thuật, chất lượng hàng hóa/dịch vụ; quy mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp.

4.5 Đàm phán với NCC và xếp hạng lại

Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, TTS sẽ lựa chọn và mời tối đa 3 NCC được xếp hạng cao nhất vào đàm phán.

Việc đàm phán HĐ dựa trên các cơ sở sau đây:

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

Giá và các nội dung khác sau đàm phán là cơ sở để xếp hạng lại NCC.

4.6 Điều kiện NCC được lựa chọn

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

- Đáp ứng tư cách của NCC, có HSDX hợp lệ và sản phẩm dịch vụ hợp lệ theo đánh giá tại mục 4.1.

- Đáp ứng yêu cầu về năng lực, kinh nghiệm theo đánh giá tại mục 4.2.
- Đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật theo đánh giá tại mục 4.3.
- Có tổng giá chào sau đàm phán của hàng hoá, dịch vụ đã bao gồm thuế, phí, lệ phí không vượt giá trị gói dịch vụ được phê duyệt.
- Đáp ứng điều kiện thanh toán của TTS chi tiết tại BM03.

4.7 Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng trên cơ sở kết quả lựa chọn Nhà cung cấp được duyệt, HSYC, HSDX của Nhà cung cấp được lựa chọn và dự thảo hợp đồng.

Trường hợp tại thời điểm hoàn thiện và ký kết Hợp đồng, NCC không đáp ứng điều kiện được lựa chọn thì 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 đàm phán và ký kết Hợp đồng.

5. CÁC BIỂU MẪU

5.1 Biểu mẫu BM01 - Đơn chào giá

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 sản phẩm dịch vụ ____ [Ghi tên gói hàng hóa, dịch vụ] theo đúng yêu cầu của Hồ sơ yêu cầu với tổng số tiền là ____ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng với biểu giá chào 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 ____ giờ, ngày ____ tháng ____ năm ____ [Ghi thời điểm hết hạn nộp Hồ sơ đề xuất].

Đại diện hợp pháp của NCC ⁽¹⁾

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

Ghi chú:

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).

5.2 Biểu mẫu BM02 – Giấy ủy quyền

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 sản phẩm 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 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 2.1. 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.

5.3 Biểu mẫu BM03 – Biểu giá chào

BIỂU GIÁ CHÀO
DỊCH VỤ TƯƠNG TÁC KHÁCH HÀNG BẰNG HÌNH THỨC WIFI
MARKETING GIAI ĐOẠN 2024-2025

Đơn vị tính: VND

Danh mục dịch vụ	Hình thức quảng cáo (nêu rõ từng hình thức và chi phí)	Lượt tương tác kế hoạch	Đơn giá (Chưa bao gồm VAT)	Thành tiền
Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing <i>tại địa điểm Cao cấp</i>	Interactive Banner	134.000		
	Interactive Ads Display	134.000		
	Voucher Delivery	50.000		
Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing <i>tại địa điểm Phổ thông</i>	Interactive Banner	60.000		
	Interactive Ads Display	60.000		
TỔNG				
VAT				
TỔNG CHI PHÍ ĐÃ BAO GỒM VAT				

Bằng chữ:

Báo giá trọn gói, bao gồm:

- Báo cáo kết quả thực hiện chiến dịch (gồm bản chụp màn hình).
- VAT và tất cả các loại thuế, phí phát sinh khác (nếu có). Mức VAT tạm tính là 10%.
- Miễn phí tư vấn chiến lược triển khai tiếp thị.

Điều kiện thanh toán:

- Thời hạn thanh toán: Trong vòng 30 ngày kể từ khi VNA nhận được đủ hồ sơ thanh toán.
- Hồ sơ thanh toán bao gồm: Hóa đơn hợp lệ, Giấy đề nghị thanh toán, Biên bản nghiệm thu.
- Phương thức thanh toán: Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau bằng hình thức chuyển khoản theo từng đợt nghiệm thu.

Lưu ý: Trong trường hợp các nhà cung cấp có giá chào bằng nhau, VNA sẽ ưu tiên nhà cung cấp đã hoặc đang cung cấp hợp đồng cho VNA.

Đại diện hợp pháp của NCC

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

5.4 Biểu mẫu BM04 - Cam kết của NCC

CAM KẾT CỦA NCC VỀ TƯ CÁCH HỢP LỆ, ĐÁP ỨNG NĂNG LỰC VÀ YÊU CẦU KỸ THUẬT

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Tên Nhà cung cấp: _____

STT	Nội dung	Mức độ đáp ứng của NCC
1	Cam kết được quyền khai thác và kinh doanh quảng cáo qua wifi tại ít nhất 3 địa điểm Cao cấp và ít nhất 5 địa điểm Phổ thông nêu tại mục 1.2 của HSYC này	
2	Cam kết có tối thiểu 01 nhân sự chuyên trách thực hiện và có tối thiểu 01 nhân viên hỗ trợ kỹ thuật	
3	Cam kết tuân thủ luật An ninh mạng của Việt Nam và cam kết bảo mật thông tin liên quan đến khách hàng/hội viên Bông Sen Vàng	
4	Cam kết chất lượng băng thông Internet của hệ thống wifi: Tối thiểu 200 Mb/s.	
5	Cam kết tư vấn và phối hợp với bên mời chào giá về kế hoạch thực hiện Dịch vụ tương tác khách hàng bằng hình thức Wifi Marketing giai đoạn năm 2024-2025 Cam kết hỗ trợ bên mời chào giá thực hiện việc lên demo các banner quảng cáo phù hợp và hấp dẫn theo từng chiến dịch truyền thông	
6	Cam kết cung cấp tài khoản cho bên mời chào giá để giám sát việc chạy wifi marketing sau mỗi chiến dịch truyền thông và thu thập thông tin khách hàng	
7	Cam kết sau mỗi chiến dịch tiếp thị, quảng cáo, NCC phải lập báo cáo trong vòng 05 ngày, trong đó nêu chi tiết các chỉ số và kết quả đạt được theo từng địa điểm và kèm theo các đề xuất đánh giá	
8	Cam kết đáp ứng thời gian thực hiện quảng cáo, tiếp thị: theo đúng yêu cầu của bên mời chào giá	
9	Cam kết cung cấp hóa đơn, chứng từ thanh toán hợp pháp, đúng quy định của Nhà nước và yêu cầu của cơ quan thuế	

Đại diện hợp pháp của NCC

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

5.5 Biểu mẫu BM05 – Thư cam kết

CAM KẾT CỦA NCC VỀ VẤN ĐỀ TRANH CHẤP, KHIẾU KIỆN, XUNG ĐỘT QUYỀN LỢI HOẶC VI PHẠM HỢP ĐỒNG VỚI TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM VÀ TUÂN THỦ LUẬT ĐẦU THẦU

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Tên Nhà cung cấp: _____

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA			
	Không có vụ việc tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam			☒
	Có vụ việc tranh chấp khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam: 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 VND	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng
2	Tuân thủ luật đấu thầu hiện hành của Nhà nước Việt Nam			
	NCC cam kết tham gia dự tuyển với tư cách độc lập			☒
	NCC cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu			☒
	NCC cam kết không có việc tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSYC			☒

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

5.6 Biểu mẫu BM06 – Danh sách hợp đồng tương tự do NCC thực hiện

DANH SÁCH HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ
DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN

Về sản xuất/cung cấp hàng hóa/dịch vụ trong ... năm gần đây (ghi năm cụ thể)

Tên Nhà cung cấp: _____

STT	Tên và số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác ký hợp đồng	Địa chỉ đối tác	Điện thoại /fax/email của đối tác	Giá trị hợp đồng (VND)
1						
2						
3						

Đại diện hợp pháp của NCC

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

5.7 Biểu mẫu BM07 – Danh sách nhân sự phụ trách dự án

**DANH SÁCH NHÂN SỰ PHỤ TRÁCH DỊCH VỤ TƯƠNG TÁC KHÁCH HÀNG
BẢNG HÌNH THỨC WIFI MARKETING GIAI ĐOẠN 2024-2025**

Tên Nhà cung cấp: _____

STT	Tên nhân sự	Số CMT/CCCD	Ngày sinh	Trình độ chuyên môn	Vị trí tham gia triển khai	Số năm kinh nghiệm	Ghi chú
1							
2							
3							

Đại diện hợp pháp của NCC

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