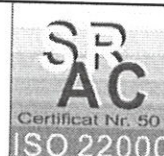


SOCIETATEA NAȚIONALĂ a SĂRII S.A.

Calea Plevnei nr. 46 - 48 corp E, CP 010233 București, Sector 1, J40/4607/05.05.2010, CUI: RO 1590430,
IBAN RO44BRDE445SV65087244450 BRD Dorobanti



ROMÂNIA, Tel: (+4021) 317.89.81/317.89.88; Fax: (+4021)317.89.90/312.95.69,
[http:// www.salrom.ro](http://www.salrom.ro) e-mail: sns@salrom.ro



SA nr. 1811/06.08.2021

Catre : Toti operatorii economici invitati la procedura

Procedura de licitatie : „Servicii integrate de marketing si PR”

Clarificari nr. 1

Referitor la solicitarea de clarificari transmisa de operatorii economici invitati la procedura de achizitie „Servicii integrate de marketing si PR”.

Intrebare nr. 1 :

- a) Referitor la modul de evaluare al ofertei tehnice (metodologie de implementare prezentata de ofertant) precum si la experienta pe care trebuie sa o prezinte ofertantii :
- Pct. P6. Planificarea resurselor si activitatilor propuse de ofertant : Va rugam sa precizati la ce va referiti atunci cand mentionati ca ofertantul trebuie sa tina cont de situatiile specifice amplasamentului investitiei, resurselor disponibile, conditiile specifice de zacamant, etc. Va rugam sa ne precizati daca este o mentiune care nu are legatura cu modul de prezentare al actualei oferte tehnice pentru prezentul contract. In caz contrar va rugam sa ne puneti la dispozitie mai multe detalii si informatii pe care le detineti despre aceste aspecte : situatiile specifice amplasamentului investitiei, resurselor disponibile, conditiile specifice de zacamant, etc.

Raspuns :

Confirmam ca este o eroare materiala, nu se va tine cont de situatiile specifice amplasamentului investitiei.

- De asemenea, pe ultima pagina a caietului de sarcini faceti precizarea ca in evaluarea punctelor P1, P2, P3 si P4 ofertantii trebuie sa prezinte documente din care sa rezulte experienta ofertantului in elaborarea analizelor de piata, tehnice si economice (contracte perfectate si executate). Va rugam sa confirmati ca este o eroare, avand in vedere ca in caietul de sarcini nu sunt prevazute analize de piata, tehnice si economice ca obiect al viitorului contract.

Raspuns :

Avand in vedere ca societatea noastra a solicitat o strategie de produs si o strategie de comunicare , strategii de la care asteptam sa contina activitati ce se vor derula pe o perioada mai indelungata, consideram necesara experienta ofertantilor in intelegerea analizelor de piata care pot implica proiecte de investitii specifice (produse premium, pachetizate diferit) si din aceasta perspectiva am inclus precizarea la care faceti referire. Confirmam ca experienta solicitata este in sensul de intelegere a analizelor de piata cu impact tehnic si economic in societate si nu in elaborarea acestora.

- Va rugam sa confirmati ca in vederea unui punctaj maxim, ofertantul poate prezenta minim 5 proiecte similare care pot avea ambele componente solicitate, implementare si elaborare, atat pentru strategie de produs cat si pentru strategie de comunicare.

Raspuns : Confirmam acest aspect

b) Referitor la modalitatea de negociere a contractului, ulterior depunerii ofertelor, va rugam sa precizati in ce consta procedura de negociere si daca toti ofertantii prezenti vor comunica deschis noile preturi oferite, astfel incat toti ofertantii sa cunoasca pretul cel mai mic.

Raspuns :

Ofertantii stabiliti drept admisibili vor fi invitati la negociere, sens in care se va tine o sedinta deschisa de negociere cu toti ofertantii admisibili, ocazie cu care fiecare ofertant va avea ocazia sa-si imbunatateasca oferta financiara (doar pretul ofertei) pana in punctul in care reprezentantul ofertantului respectiv va decide, declarand sub semnatura proprie, ca oferta de pret nu mai poate fi imbunatatita. Astfel, pot avea loc, in cadrul sedintei de negociere, una sau mai multe runde de negociere, in urma carora un singur operator economic va fi castigator, in urma reaplicarii criteriului de atribuire (oferta care intruneste punctajul cel mai mare).

c) Va rugam sa ne confirmati faptul ca in aceasta faza a procedurii de atribuire, in cadrul propunerii tehnice, nu este necesara prezentarea de elemente de creatie si/sau elemente propriu-zise din strategii, acestea urmand a fi incluse si detaliate in livrabilele intocmite ulterior, dupa semnarea contractului, de catre ofertantul castigator (prestator).

Raspuns :

Confirmam acest aspect, cu mentiunea ca strategia de produs trebuie sa contina etapele si descrierea fazelor coroborate cu activitati/ actiunile/proiectele de investitii pe care societatea ar trebui sa le deruleze in paralel.

d) In ce priveste livrabilele prezentului contract, respectiv : strategia de produs, strategia de comunicare si graficul de implementare, raportat la termenul de predare al acestora de cel mult 6 saptamani (pentru punctaj maxim) va rugam sa precizati clar daca viitorul

prestator, in termenul precizat, va furniza doar consultanta, adica elaborarea strategiilor/livrabilelor sub forma de documente, sau se asteapta si implementarea actiunilor care deriva din strategii, cum ar fi de exemplu : concept creativ, logo, slogan, comunicate/articole de presa, productie de materiale pentru campania de comunicare – spoturi, vizualuri, bannere web, campanie de comunicare online, outdoor, BTL, etc. Va rugam de asemenea sa precizati daca actiunile propuse prin strategie se implementeaza din bugetul prezentului contract.

Raspuns :

Achizitorul va primi in termenul maxim stabilit de predare a proiectului documentele privind elaborarea strategiilor/ livrabilele. Bugetul propus pentru aceasta procedura nu are in vedere si implementarea actiunilor propuse prin strategie, ci doar activitatile necesar a fi demarate pana la sfarsitul anului 2021. In cazul in care strategiile vor avea derulare multianuala, confirmam faptul ca bugetele implementarii necesare startegiei de produs si stregiei de comunicare vor fi dimensionate in functie de strategiile propuse de prestator.

- e) Pentru asigurarea unei proceduri de ofertare la standarde ridicate de calitate si avand in vedere complexitatea ofertei solicitate, ata din punctul de vedere al ofertei tehnice, cat si al documentelor justificative necesare pentru demonstrarea calificarii, a caror elaborare/intocmire/obtinere sunt consumatoare de resurse de timp considerabile, va rugam sa aveti amabilitatea de a prelungi data limita a depunerii ofertelor cu o saptamana.

Raspuns :

Suntem de acord cu prelungirea datei limite de depunere a ofertelor pana luni, 16.08.2021 ora 11:00 . Deschiderea ofertelor se va face marti 17.08.2021 ora 12 :00

Intrebare nr. 2 :

- a) Din Fisa de Date a Achizitiei, punctul II.1.6) Clasificare CPV prevede obiectul principal 79413000-2. Punctul II.2) Cantitatea sau domeniul contractului stipuleaza “Servicii integrate de marketing si PR”. Cu toate acestea, punctul II.1.5 Descrierea succinta a contractului sau a achizitiei/achizitiilor precizeaza “Servicii de consultanta in domeniul evaluarii”.

Va rugam clarificati aceasta discrepanta.

Raspuns :

Eroare de editare – denumirea corecta a procedurii de licitatie este “Servicii integrate de marketing si PR”

- b) Din Fisa de Date a Achizitiei, punctul III.1.1.b) Garantia de buna executie prevede numai constituirea acesteia prin virament bancar sau prin instrument de garantare emis de o societate bancara din Romania. Va rugam sa clarificati daca permiteti si constituirea garantiei de buna executie printr-un instrument de garantare emis de o societate de asigurari din Romania, in conditiile legii.

Raspuns :

Achizitorul nu accepta constituirea GBE printr-un instrument de garantare emis de o societate de asigurari .

c) Din Fisa de Date a Achizitiei, punctul III.2.5) solicitarea unui sistem de management al calitatii SR EN ISO 9001:2008 sau echivalent: consideram aceasta cerinta ca fiind vadit restrictiva, intrucat societatile de consultanta in marketing, comunicare si publicitate nu detin in mod obisnuit aceste certificari, ele nefiind solicitate sau utilizate nici in proceduri de achizitie publica, nici in proceduri de achizitie de catre operatorii privati. In plus, standardul international ISO 9001:2008, a fost retras si inlocuit de ISO 9001:2015, deci certificarea solicitata nu mai este de actualitate.

Va rugam revizuiti cerintele din Fisa de Date in sensul excluderii acestei cerinte restrictive.

Raspuns :

Achizitorul accepta aceasta solicitare. Se va exclude obligativitatea prezentarii certificatului ISO.

d) Din Fisa de Date a Achizitiei, punctul III.2.5) solicitarea unei cifre medii de afaceri din servicii similare de 20.000.000 lei: consideram aceasta cerinta ca fiind vadit restrictiva, suma reprezentand de 40 de ori valoarea estimata fara TVA a procedurii, uzual fiind solicitarea dovedirii unei sume provenite din prestari de servicii similare egala cu valoarea fara TVA a procedurii.

Va rugam revizuiti cerintele din Fisa de Date in sensul excluderii acestei cerinte restrictive si inlocuirea ei cu cerinta unei sume egale cu valoarea procedurii curente (500.000RON fara TVA), conform practicilor uzuale.

Raspuns :

Avand in vedere contextul realizarii acestei achizitii de servicii (fara a fi specialisti in domeniu), presupunem ca o asemenea strategie de pozitionare atat a produselor cat si a companiei ca si leader de piata in Romania, dar si din perspectiva potentialului de piata in UE si nu numai, poate implica actiuni coordonate pe mai multi ani (bugete de promovare, investitii,etc) astfel ca , valoarea achizitiei de 500.000 lei din prezenta procedura este nerelevanta.

Va confirmam ca solicitarea de 20.000.000 lei CA este corecta .

Intrebare nr. 3 :

Lista serviciilor ce vor fi achizitionate la pct. 1 din caietul de sarcini se doresc incluse in pretul anuntat (500.000 lei) ?

Raspuns :

Valoarea estimata a acestei proceduri (500.000 lei) include elaborarea strategiei de produse a comapniei, elaborarea strategiei de comunicare,promovare, informare si publicitate si graficul de implementarea etapelor si asistenta implementarii activitatior planificate conform strategiei pentru anului 2021.

Intrebare nr. 4 :

Scrisoarea de inaintare (F1) – trebuie adusa la deschiderea plicurilor ?

Raspuns :

Conform Fisei de date, Formularul nr. 1 se ataseaza plicului exterior (amplasat in exteriorul ofertei), impreuna cu Imputernicirea scrisa (daca este cazul) pt persoanele desemnate de ofertant sa participe la activitatea de deschidere a ofertelor si dovada constituirii garantiei de participare.

Intrebare nr. 5 :

Lipseste Formularul 10 – va rugam sa ne spuneti despre ce este vorba

Raspuns : Formularul nr. 10 nu se solicita in aceasta procedura de licitatie.

Intrebare nr. 6 :

Formular 13 – avem scrisori de recomandare deja semnate de clientii cu care colaboram in formatele acestora. Avand in vedere perioada de vara (concedii) este dificil dpdv logistic sa solicitam clientilor nostri semnarea acestui formular. Prin urmare, sugeram sa completam F13 cu datele clientului si sa anexam scrisoarea semnata de acestia.

Raspuns : Suntem de acord cu propunerea.

Intrebare nr. 7 :

Pentru Salrom – folosim adresa sediului social sau adresa de contact (in special in formulare) ?

Raspuns : Se va folosi adresa de contact : Splaiul Unirii 76, sector 4, Bucuresti

Intrebare nr. 8 :

In cadrul metodologiei este prevazuta detalierea « controlului calitatii » - ce asteptari are Beneficiarul in acest caz ?

Raspuns :

Controlul calitatii se refera exclusiv la metodologia de derulare a contractului, din perspectiva asigurarii calitatii serviciilor prestate (cu caracter de ex dar fara a se limita la rapoarte de progres, rapoarte de impact, prezentari interediare, etc)

Intrebare nr. 9 :

Evaluarea experientei ofertantului : vom prezenta portofoliul agentiei, insa contractele pe care le detinem cu clientii nostri sunt confidentiale. Intram sub incidenta GDPR daca le dezvaluim. Cum putem aborda situatia in acest caz ? Ce documente sunt necesare pentru evaluarea experientei ?

Raspuns :

Se vor completa si prezenta Formularele nr. 11 si nr. 12 transmise impreuna cu documentatia de atribuire.

Intrebare nr. 10 :

La pct. 4 din caietul de sarcini, sunt cerute prevederile legale cu privire la situatia actuala a domeniului de activitate, precum si informatii generale de tip procedural, institutional, tehnic. Care sunt asteptarile Beneficiarului in acest sens ? Nu ne este clara cerinta.

Raspuns :

Ofertantul va prezenta in cadrul contractului orice limitari legale/demersuri necesare a fi urmate de catre beneficiar atat in legatura cu gama de produse (sare iodata, sare neiodata, etc) cat si alte demersuri necesare cum ar fi, dar fara a se limita la inregistrare de noi marci.

Intrebare nr. 11 :

Raportarea cu privire la progresul serviciilor : care este asteptarea Beneficiarului ? Cu ce recurenta doreste raportarea ? Ce indicatori trebuiesc cuprinsi in raportare ?

Raspuns :

Se vor prezenta orice indictori pe care ofertantul ii considera relevanti si care asigura urmarirea calitatii serviciilor oferitate de prestator.

Intrebare nr. 12 :

Pentru a intelege mai bine contextul Salrom (notorietate, perceptii etc) va rugam sa ne confirmati sau infirmati daca detineti vreun studiu de piata si daca ni-l puteti pune la dispozitie

Raspuns :

Va putem pune la dispozitie Studiu de piata pentru stabilirea indicelui de satisfactie a clientilor SNS SA pentru anul 2020 si Studiu de piata pentru stabilirea cotei de piata a SNS.

Director General
Alina PRAHOVEANU



Director Dezvoltare
Monica Ionescu

Şef Serviciu Aprovizionare
Anca Mahu