Техническое задание

г. Москва 1 июля 2024 г.

Холдинг Т1 настоящим объявляет о проведении RFP — запроса предложений и приглашает юридических лиц подавать свои предложения для заключения долгосрочного договора сроком на 24 месяца на оказание услуг в соответствии с описанием и спецификацией.

**Общая информация о Заказчике**

О Холдинге Т1

Т1 – многопрофильный холдинг, один из лидеров российского ИТ-рынка, является партнером ключевых производителей и разработчиков в сфере информационных технологий. Компании холдинга начинают историю с 1992 года. В штате — 23 тысячи сотрудников. В 2023 году выручка холдинга составила 222,9 млрд рублей с НДС. По версии аналитических агентств CNews Analytics, TAdviser и RAEX, Т1 входит в топ-3 крупнейших российских ИТ-компаний. Сайт: [t1.ru](https://t1.ru/).

В 2023 году штат Холдинга Т1 увеличился на 44%: с 16000 до 23000+ человек, которые работают из более чем 250 городов России. Холдинг увеличил количество локальных партнеров до 200 компаний, повысил статус и нарастил экспертизу по ключевым российским вендорам. Среди заказчиков Т1 – государственные структуры и крупнейшие компании ключевых отраслей экономики: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.

Структура Холдинга Т1

В состав холдинга входят следующие бизнес-направления:

1. Иннотех (Т1 Иннотех, Мультикарта) – поставщик финтех-решений, единый центр разработки.
2. Мультипродуктовый вендор отечественного ПО НОТА, который отвечает за развитие собственных программных продуктов и формирование внешней партнерской сети для дистрибуции и интеграции решений.
3. Сервионика (Т1 Сервионика) – ИТ-аутсорсинг и последующий сервис.
4. Интеграция (Т1 Интеграция, Т1 Облако) предоставляет услуги по интеграции и облачные сервисы.
5. Т1 Искусственный интеллект (Т1 ИИ) – развитие решений на базе ИИ.
6. Радиоэлектроника (Т1 Аэро).
7. Т1 Цифровая академия.
8. Проекты HR-блока холдинга: Т1 Дебют, Импульс Т1

Продукты и услуги Холдинга Т1

Т1 предоставляет полный спектр ИТ-услуг для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков. Бизнес-направления Холдинга обладают профессиональной экспертизой в области разработки ПО, системной интеграции, Big Data и машинного обучения, облачных сервисов, информационной безопасности, консалтинга, сервисной поддержки и аутсорсинга, процессинга, дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) и др.

Компетенции холдинга позволяют разрабатывать концепцию, проектировать и реализовывать комплексные проекты в области цифровой трансформации для заказчиков любой отрасли, уровня развития инфраструктуры и масштаба.

На текущий момент продуктовая линейка Холдинга включает в себя следующие решения:

**- Платформа Сфера** (SFERA — Scaled Framework for Enterprise Resilience and Agility) — платформа производства ПО, которая включает в себя ряд инженерных инструментов для управления разработкой, тестированием, эксплуатацией программного обеспечения, а также инженерных инструментов для работы с исходным кодом и инструментами мониторинга рабочих станций и бизнес-процессов. Они интегрированы между собой и позволяют выстраивать сквозной процесс управления производством ПО на всех этапах жизненного цикла.

**- DION** представляет собой платформу корпоративных коммуникаций и подходит как небольшим компаниям, так и крупному бизнесу с производствами или филиалами по всей стране. На текущий момент на виртуальной встрече может быть до 5000 равноправных участников, нет ограничений по количеству комнат или длительности переговоров. DION обеспечивает стабильное соединение, хорошее качество звука и трансляции экрана благодаря невысоким требованиям к каналу связи. Сервис можно использовать как полноценную стриминговую платформу для онбординга, передачи знаний. Внутри имеется встроенный плеер, аналитика просмотров, возможность оставлять комментарии. Уже появилась возможность совершать звонки p2p в DION, в приложении стала доступна адресная книга.

**- НОТА МОДУС**, модульная CRM-платформа (ранее — T1 CRM) — это решение для крупных компаний, с помощью которого можно автоматизировать процессы работы с клиентами, импортозаместить зарубежные CRM-системы, нивелировать риски зависимости от западных вендоров и обеспечить информационную безопасность ценных сведений бизнеса.

**- НОТА ВИЗОР** (ex. Т1 EasyTax) — витрина данных с прямым подключением к АИС «Налог-3». Комплексное решение ИТ-компании НОТА (Холдинг Т1) для перехода в режим налогового мониторинга. Его функциональность включает в себя систему внутреннего контроля, возможность публикации сведений бухгалтерского и налогового учетов, удобный механизм распознавания налоговых регистров, журнал действий пользователей и налогового инспектора, электронный документооборот, организованное корпоративное хранилище.

**- НОТА ЮНИОН** (ex. Т1 TalentForce) предназначена для управления человеческим капиталом. Разработана экспертами [Холдинга Т1](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F:%D0%A21) для крупного бизнеса. Решение помогает компаниям трансформировать HR-процессы через цифровизацию пути пользователя на каждом этапе.

**- НОТА КУПОЛ** — экосистема сервисов информационной безопасности. НОТА КУПОЛ позволяет проводить аудит защищенности корпоративного ИТ-периметра, в том числе оценку соответствия регуляторным требованиям безопасности к объектам КИИ с автоматической фиксацией результатов, что существенно упрощает подготовку пакета документов для ФСБ и ФСТЭК. В экосистему входят инструменты для верификации трафика и предотвращения в режиме реального времени вторжений и утечек данных. НОТА КУПОЛ включает софтверные решения и программно-аппаратные комплексы, а также систему управления средствами защиты сетевой инфраструктуры, в том числе сформированной из продуктов различных вендоров.

**- Экосистема решений для АПК**: цифровая платформа **«Пиктерра»** — современная система для принятия агротехнологических и управленческих решений в с/х с интеграцией данных ДЗЗ из космоса и с дронов – мониторинговые дроны (**К5**) для оценки состояния посевов, агродороны **«Рубин А50»**.

**- АСУ ТП «СИЛАРОН»** — многофункциональная платформа для крупных промышленных предприятий. Поддерживает многопользовательскую работу, одновременное выполнение нескольких задач и изменение логики управления в режиме реального времени. Отвечает современным международным стандартам и локальным требованиям ИБ.

**- CAE** — ПО для математического моделирования физических процессов и явлений и их влияния на изделие, во многом опережает зарубежные аналоги. Для использования в высокотехнологичных отраслях промышленности: электронике и микроэлектронике, машиностроении, авиастроении, ракетно-космической отрасли, судостроении и др. Опытный образец проходит тестирование, решение будет представлено рынку осенью 2024 г.

**- ОАЗИС** — решение для управления задачами и процессами в сфере управления рисками и GRC (Governance, Risk Management, and Compliance). Платформа является единой информационной базой для координации работы различных подразделений, облегчая сбор и анализ данных по ключевым показателям, что способствует более эффективному взаимодействию и повышает качество принятия решений на основе данных.

**- ЭНВА** – комплексное решение для обеспечения единого процесса организации закупок.

А также сервис анализа влияния внешних рисков на внутреннюю деятельность банков ОРИКС, служба каталогов ЭЛЛЕС и т.д. В данном техническом задании представлен не весь список продуктов Холдинга Т1. Полный перечень продуктов будет согласован после заключения договора по данному RFP.

**Ключевые спикеры продуктового направления Холдинга Т1**

Приоритет 1 (уровень CEO, CEO -1):

* **Алексей Фетисов,** генеральный директор
* **Дмитрий Харитонов**, первый заместитель генерального директора
* **Кирилл Булгаков**, заместитель генерального директора Холдинга Т1, управляющий директор вендора НОТА
* **Михаил Книгин,** исполнительный директор Т1
* **Сергей Голицын,** руководитель Т1 ИИ
* **Андрей Гулидин,** заместитель генерального директора, директор по развитию бизнеса Т1 Иннотех
* **Константин Шадрин,** директор Центра компетенций аэрокосмических технологий
* **Антон Степанов,** генеральный директор Т1 Облако
* Руководители функций, продуктов, дивизионов

Полный перечень спикеров будет согласован после заключения договора по данному RFP.

**Темы продуктового направления Холдинга Т1**

Уход иностранных разработчиков; цифровизация, цифровой консалтинг; облачные, сетевые технологии, 5G и другие стандарты; ЦОДы, инженерная инфраструктура, роботизация – RPA, вычислительное оборудование, системы хранения данных, виртуализация, технологические исследования, унифицированные коммуникации, контакт-центры, интеллектуальное управление данными, системы мониторинга и анализа бизнес-процессов, биометрия; IoT и IIoT, Open Source; взаимоотношения с российскими вендорами; Международное сотрудничество, экспорт ПО, государственная поддержка IT. Автоматизация рекрутмента, HR-tech, HR-сервисы. Управление процессом продаж в крупном ИТ-бизнесе; выстраивание результативной системы продаж; новые инструменты и подходы. Информационная безопасность, кибербезопасность, кибераналитика, NGFW, межсетевой экран, защита контейнерных сред разработки, кадры в ИБ. Производство ПО, импортозамещение, тестирование, разработка, DevOps, DevSecOps. CRM, автоматизация бизнеса, система лояльности, система для взыскания долгов, налоговый мониторинг. Платформы корпоративных коммуникаций, видеоконференцсвязь, чаты, виртуальные переговорные комнаты. Агротехнологии, агропромышленные дроны, автоматизация и цифровизация сельского хозяйства, мониторинговые дроны, логистические дроны, дистанционное зондирование Земли из космоса, геоинформационные сервисы, искусственный интеллект, принятие решений на базе искусственного интеллекта, виртуальные помощники, большие данные, хранилища данных. Автоматизация GRC, управление рисками, автоматизация процессов внутреннего аудита, оптимизация процесса управления, снижение вероятности риска, обезличивание данных для сравнения с усредненными рисковыми значениями, бенчмаркинг в банкинге, автоматизация полного цикла закупок, соблюдение 223 ФЗ, прозрачные этапы закупок, сокращение сроков закупки, отечественная служба каталогов. Партнерская сеть, дистрибьюторы, способы взаимодействия и привлечения партнеров. Требования регуляторов, ФСТЭК, защита и угрозы КИИ, категорирование КИИ, автоматизация инвентаризации, обезличивание данных, ИТ-конвейер, организация производства, управление командами и проектами, таск-трэкер, управление знаниями, разработка функциональности, контроль качества программных продуктов, налоговый мониторинг, витрина данных, АИС «Налог-3», интеграция систем с АИС «Налог-3», методологическое сопровождение, электронный документооборот, система внутреннего контроля.

Описание целей, задач, ключевых моментов закупки

Для каких целей производится закупка-выбор агентства:

Обеспечение коммуникационного сопровождения продуктов Холдинга Т1 в медиа с учетом долгосрочных и краткосрочных стратегических целей и общей повестки Холдинга.

**Цели:**

* Продвижение каждого из продуктов холдинга с учетом его специфики, целевой аудитории, потребностей и запросов.
* Повышение осведомленности целевых аудиторий о продуктовом направлении Холдинга Т1.
* Выстраивание продуктового PR в дополнение к существующим внешним корпоративным коммуникациям.
* Построение эффективного взаимодействия продуктов с целевыми аудиториями и выстраивание эффективной̆ системы управления репутацией бренда.
* Разработка PR-планов под каждый из продуктов с использованием как классических инструментов PR, так и новых медиа.
* Стимулирование интереса к продуктам Холдинга Т1, привлечение внимания потенциальных клиентов и партнеров.
* Информационная поддержка при выводе новых продуктов Холдинга Т1 на рынки России и СНГ.
* Увеличение качественных и количественных показателей присутствия продуктов Холдинга в публичном пространстве.

**Целевая аудитория:**

* Потенциальные клиенты – ЛПР в госсекторе и бизнесе, заинтересованные в поставках различных ИТ-решений и продуктов
* Текущие клиенты
* Партнеры
* Потенциальные инвесторы
* СМИ
* Соискатели
* Ассоциации, госструктуры и власть

**Требования к поставщику**

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Требования к участникам тендера и предмету закупки** |
| 1 | Участники тендера должны иметь подтвержденный опыт работы с IT-компаниями и аналогичными задачами. Опыт подтверждается в презентации-портфолио, содержащем следующую информацию:  - информацию о компании с примерами работ в ИТ-отрасли и аналогичными задачами за последние 3 года с указанием заказчика, года реализации проекта, объема работ, результатами достижения KPI, релевантными фото и ссылками с материалами проектов;  - готовность предоставить контакты заказчиков для рекомендаций по релевантным проектам, реализованным в течение последних 3 лет. |
| 2 | Собственный штат сотрудников, включая менеджеров проектов, копирайтеров и др. специалистов для выполнения поставленных целей.  Участники тендера должны предоставить описание состава проектной команды для реализации задач по данному RFP с приложением резюме специалистов участника тендера, которых планируется привлекать к исполнению Договора, содержащих их ФИО, информацию об образовании, опыте работы, успешно реализованных PR-проектах и роли в команде. Необходимо продемонстрировать экспертизу менеджеров/копирайтеров для подготовки публикаций в деловых СМИ уровня Tier-1. |
| 3 | При невыполнении KPI, прописанных в условиях, в течение трех месяцев Заказчик оставляет за собой право одностороннего расторжения договора. |
| 4 | Прохождение тестового задания по брифу Заказчика и его осметчивание. |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Заключение контракта, сроком на 24 месяца, с агентством, готовым обеспечить предоставление указанного объема услуг с наивысшим качеством за приемлемый бюджет. |
| **Предмет закупки** | Основные услуги ретейнера с ежемесячными KPI:   1. Инициирование, подготовка, а также рассылка пресс-релизов по заранее согласованной с заказчиком базе СМИ **(до 10 пресс-релизов в месяц** в зависимости от количества информационных поводов). 2. Инициирование расширенных публикаций в целевых СМИ с упоминанием продуктов Холдинга Т1, спикеров и отдельных проектов. Под расширенными публикациями понимаются интервью, авторские колонки, статьи, репортажи. Публикации по итогам рассылки пресс-релизов и экспертные комментарии в данном пункте не учитываются. В услугу входят: разработка темы, расширенного плана материала, подбор площадки для размещения, сбор фактуры, копирайтинг **(не менее 6 материалов в месяц).** 3. Инициирование, а также отработка входящих запросов на экспертные комментарии спикеров по релевантным темам в целевых СМИ **(не менее 10 в месяц**, включая подготовку тезисов, поиск фактуры при необходимости, копирайт и редактуру текстов). При этом в KPI комментарий засчитываются только те комментарии, которые опубликованы. 4. Инициирование и интеграция спикеров продуктов Холдинга Т1 в ТВ- и радиоэфиры, релевантные подкасты – **до 3 интеграций в месяц**, включая подготовку тезисов, поиск фактуры при необходимости, копирайт и редактуру текста речи спикера. Перечень целевых площадок разрабатывается Подрядчиком в первом отчетном периоде, согласовывается с Заказчиком и актуализируется в течение всего срока оказания услуг. 5. Создание контента, написание, редактура и корректура текстовых материалов для распространения в СМИ и для иных целей Заказчика (не включая пресс-релизы, тезисы, вопросы и ответы (Q&A) и другие материалы, предусмотренные прочими пунктами Договора) – **не более 50 000 знаков в месяц**. Осуществляется по запросам Заказчика, отправленным на адрес электронной почты Агентства. 6. Подготовка ежемесячных информационно-аналитических отчетов (медиа-мониторингов) согласно требованиям Заказчика, а также отчетов по итогам проведенных мероприятий и активностей с результатами и ключевыми показателями активности каждого продукта Заказчика в информационном поле в формате, согласованном с Заказчиком. **1 отчет по итогам месяца.** 7. Подготовка ежегодных итоговых информационно-аналитических отчетов **(за весь период – 2 отчета)** с результатами и ключевыми показателями активности продуктов Заказчика в информационном поле за год, а также по истечении срока договора за весь период **(1 отчет)** оказания услуг в формате, согласованном с Заказчиком.     Разовые услуги по запросу Заказчика:   1. Разработка PR-планов (ключевые сообщения, ЦА, план материалов (редакционные и коммерческие) на различных площадках) для продуктов Холдинга в рамках общей коммуникационной стратегии и стратегической цели бизнеса Заказчика. План выполняется с использованием шаблона от Заказчика. 2. Разработка и обновление по запросу Заказчика пакета базовых информационных документов: информационных справок, Q&A о продуктах, экспертных профилей и биографий спикеров на основе материалов и требований, предоставленных Заказчиком – под запрос Заказчика. 3. Стратегическое консалтинговое сопровождение Заказчика: анализ конкурентов, изучение рынка, текущей медиаповестки, SWOT-анализ – по запросу Заказчика. 4. Подбор и сопровождение участия продуктов и проектов холдинга в отраслевых, имиджевых и других релевантных премиях и рейтингах, включая формирование и подачу заявок и т.д. Примерные рейтинги и премии: Cnews, Tadviser, Global CIO, Национальная банковская премия, Премия «Приоритет», RB Digital Awards. 5. Информационная поддержка участия продуктовых спикеров Холдинга Т1 в деловых мероприятиях (форумы, конгрессы, конференции, премии и т.п.): подготовка информационных сообщений, взаимодействие со СМИ с целью инициирования публикаций, организация интервью, пресс-подходов и комментариев на площадке и других форматов по запросу Заказчика. *Не включает стоимость технических расходов (Подрядчик оплачивает билеты, гостиницы и прочие командировочные расходы Подрядчика).* 6. Разработка и реализация креативных PR-кампаний в рамках участия спикеров в мероприятиях. В услугу не включено классическое взаимодействие с медиа в процессе обеспечения информационной поддержки спикеров. 7. Обеспечение взаимодействия с лидерами общественного мнения поддержки текущей повести продуктового направления и продуктов по отдельности. 8. Подготовка тезисов, Q&A и др. текстового контента для участия представителей продуктов в деловых мероприятиях и публичных выступлениях, интервью и других форматов публичных коммуникаций спикеров на мероприятиях. 9. Организация фото- и/или видеосъемки пресс-мероприятий Заказчика, предоставление тизеров с оперативно обработанными фото/видеоматериалами в день съемки и полный фотоотчет в течение одного рабочего дня – по запросу Заказчика. 10. Расшифровка аудио- и видеозаписей (не включая расшифровку материалов, необходимых для подготовки пресс-релизов, экспертных колонок, комментариев и т.д.) по запросу Заказчика. 11. Подготовка отчета под запрос заказчика (по итогам мероприятия или разовой PR-кампании). |
| **Целевые СМИ** | Федеральные и региональные:   * Деловые СМИ; * Отраслевые и специализированные СМИ (ИТ, Банки и Финансы, Agro-Tech, HR-Tech, научные и другие, список согласовывается с Заказчиком); * Общественно-политические СМИ, включая ТВ и радио; * Технологические медиа; * СМИ инновационно-венчурной тематики; * Информационные агентства; * Профильные ТГ-каналы, подкасты. |
| **География работ** | Россия |
| **Планируемый срок Контракта** | 24 месяца с даты заключения договора. |
| **Требования  к предложению участника** | * При подготовке предложения выразить свое согласие / соответствие Требованиям к поставщику, включить в предложение материалы, запрашиваемые в Требованиях к поставщику, отразить ответы на вопросы по критериям отбора в том же порядке, в котором они указаны. * Заполнить Таблицы из Приложения. * Выполнить тестовое задание в соответствии с брифом Заказчика и просчитать его. * Предложение должно быть подписано уполномоченным на это лицом и содержать предложение от участника по критериям отбора. * Направить на адрес контактным лицам отсканированную версию предложения. * Указать сроки действия предложения. * Указать контактное лицо. |
| **Критерии отбора** | * Опыт работы в индустрии не менее 5 лет. * Опыт работы с российской IT-индустрией. * Дополнительное преимущество: экспертиза на международных рынках и рынках стран СНГ. * Успешные кейсы по:   - выводу на рынок ИТ- и технологических продуктов, подтвержденные положительными отзывами клиентов и выполненными KPI;  - классическому PR-сопровождению технологических и ИТ-продуктов, подтвержденные положительными отзывами клиентов и выполненными KPI;  - продвижению технологической экспертизы спикеров продуктов, подтвержденные положительными отзывами клиентов и выполненными KPI;  - разработке коммуникационных стратегий и планов продвижения ИТ-продуктов;  - созданию креативных коммуникационных кампаний по продвижению (будет преимуществом).   * Состав и квалификация команды, количество и портфолио штатных специалистов, планируемых для привлечения в проектную команду. * Готовность выполнения заявленного объема задач. * Качество выполнения тестового задания, соответствие выполненного задания целям и задачам Заказчика, а также брифу по заданию. * Гарантия выполнения KPI и прогнозы по возможному увеличению плановых показателей по доли позитива в рамках утвержденного бюджета. |
| 1. **Бюджет** | 15 000 000 рублей / год |