**Техническое задание**

г. Москва 31 июля 2024 г.

Холдинг Т1 настоящим объявляет о проведении RFP — запроса предложений и приглашает юридических лиц подавать заявки для заключения договора по коммуникационному сопровождению в новых медиа в соответствии с описанием и спецификацией.

1. **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 г**.
* В штате — **более 23 тысяч сотрудников**.
* По данным аналитических агентств CNews Analytics RAEX, Т1 **является крупнейшей российской ИТ-компанией.**
* Т1 предоставляет **полный спектр ИТ-услуг** для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков.
* Компетенции холдинга позволяют **проектировать и реализовывать комплексные проекты в области цифровой трансформации** для заказчиков любой отрасли, уровня развития инфраструктуры и масштаба.
* Среди заказчиков Т1 – **государственные структуры и крупнейшие компании ключевых отраслей экономики**: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.
1. **СТРУКТУРА ХОЛДИНГА Т1 – КОММУНИКАЦИОННЫЕ ОБЪЕКТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ:**

В состав холдинга входят бизнес-направления, которые 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):

1. **Т1 Интеграция** — один из лидеров рынка системной интеграции в России, обладает большим набором компетенций, подтвержденных официальными статусами от ключевых производителей и разработчиков. Компания создана в 1992 г. Продуктовый портфель компании включает свыше 300 услуг и решений в области системной интеграции, промышленного инжиниринга, промышленной автоматизации, инженерной инфраструктуры, инженерного анализа, информационной безопасности, вычислительных комплексов, реляционных баз данных, роботизации рутинных операций, процессной аналитики Process Mining, сетевых технологий, мультимедиа и коммуникаций, систем управления ИТ и мониторинга и пр. Компанией реализовано более 2000 проектов в интересах заказчиков – государственных структур и крупнейших компаний ключевых отраслей экономики: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.
2. **T1 Облако** — один из ведущих российских провайдеров облачной инфраструктуры и сервисов. Входит в ТОП-5 IaaS-провайдеров уровня Enterprise и ТОП-3 провайдеров по уровню SLA в России (Cnews Analytics, 2023). Клиенты T1 Облако — компании различных сегментов бизнеса и отраслей: финансовый сектор, ритейл, медицина и страхование, промышленность, ИТ и телеком. T1 Облако предоставляет полный портфель востребованных облачных услуг по моделям IaaS, SaaS, DBaaS, PaaS, сетевые сервисы CDN и стек импортонезависимых решений на базе отечественных разработок, куда входят: операционные системы Linux, система резервного копирования данных, объектное S3 хранилище, облачный диск, платформа для корпоративных коммуникаций и многое другое.
3. **Т1 Сервионика** — ведущий российский провайдер полного спектра услуг в области ИТ-инфраструктуры и облачных вычислений для клиентов малого, среднего и крупного бизнеса, холдинговых структур и госсектора. В штате компании более 2000 инженеров, работающих на территории РФ. Региональная сеть аутсорсера включает более 65 обособленных подразделений, 350 + партнерских организаций, 80+ региональных складов и ЗИП, 276 точек присутствия инженеров. В структуре компании создан центр компетенций, а также круглосуточная служба поддержки, осуществляющая прием, регистрацию обращений и первичную поддержку в режиме 24/7. Проектный портфель компании состоит из более чем 700 контрактов в государственном и финансовом секторах, ритейле, телекоме, производственных компаниях, транспорте и логистике.
4. **Т1 Иннотех** (Т1 Иннотех, Мультикарта) — это современная высокотехнологичная быстроразвивающаяся компания, создающая инновационные решения для цифровизации банковской отрасли и бизнеса. В продуктовом портфеле Т1 Иннотех — создание современных высоконагруженных фронтальных систем, омниканальных продуктов и высоконадежных платформ для поддержки банковского бизнеса. Для создания новых и совершенствования существующих мобильных решений используются современные технологии разработки программного обеспечения, доказавшие свою безопасность и эффективность.

**Мультикарта** — подразделение, обладающее экспертизой по технологиям электронных переводов денежных средств от покупателя продавцу. Мультикарта оказывает поддержку эмиссионных и эквайринговых программ для банка, управление сетями банкоматов и платёжных терминалов, сервисное обслуживание эквайрингового оборудования.

1. **Мультипродуктовый вендор НОТА**, который отвечает за развитие собственных программных продуктов и формирование внешней партнерской сети для дистрибуции и интеграции решений. На текущий момент продуктовая линейка НОТА 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%3A%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.

1. **Направление Т1 Искусственный интеллект** (ИИ) консолидировало экспертизу холдинга в работе с большими данными, в разработке платформ хранения информации, а также в построении аналитических и рекомендательных систем для крупного бизнеса. В продуктовое портфолио Т1 ИИ входит более 15 решений, которые успешно используются в компаниях разного профиля и госструктурах, в том числе системы видеоаналитики и распознавания документов, модули BI-отчетности, цифровые ассистенты. Продукты и услуги Т1 ИИ направлены на реализацию задач цифровой трансформации в компаниях и организациях с целью автоматизации внутренних и внешних бизнес-процессов, улучшения взаимодействия между подразделениями, повышения эффективности сервисов для клиентов и увеличения прибыли компаний.
2. **«Радиоэлектроника» —** бизнес-направление по проектированию, производству и поставке гражданских беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) и предоставление коммерческих сервисов на основе БПЛА.
3. **Аналитическое агентство Холдинга Т1** – проводящее отраслевые и специфические исследования цифровой индустрии.
4. **Т1 Цифровая Академия** — провайдер кастомизированных продуктов и сервисов, образовательный партнёр на рынке корпоративного обучения в ИТ-отрасли. Компания работает на стыке EdTech, HRTech и ИТ-консалтинга, объединяет цифровые компетенции Холдинга Т1, лучшие мировые практики и собственные разработки в сфере работы с талантами и предлагает заказчикам индивидуальные решения бизнес-задач. Миссия Т1 Цифровой Академии — помогать российским компаниям двигаться вперед за счёт повышения цифровых компетенций персонала. Цифровая Академия предлагает партнерам как разработку индивидуальных сервисных решений под задачи бизнеса, так и готовые базовые курсы, которые могут быть быстро доработаны и полностью адаптированы под цели заказчика. Индивидуальные сервисные решения Цифровой Академии отличает комплексный взгляд на корпоративное обучение, выраженный в концепции раскрытия талантов — гибком и адаптивном подходе к образованию сотрудников. Подробнее: academy.t1.ru.
5. **HR направление Холдинга Т1**

HR-направление Холдинга Т1 демонстрирует экспертизу по найму, удержанию и развитию сотрудников холдинга. Компания инвестирует в развитие ИТ-кадров, внедряет практики наставничества, способствует формированию комфортной среды, где виден вклад конкретного разработчика в продукты компании и отрасль в целом. В HR-направление входят такие проекты, как:

**Т1.Дебют** — направление по работе с начинающими специалистами: студентами, выпускниками и специалистами с опытом работы до года. Объединяет стажировки, ИТ-лагерь Т1 и Открытые школы.

**Стажировка Т1.Дебют** — практика для студентов и выпускников без опыта. В течение 3 месяцев участники работают над реальными кейсами под руководством наставников, с возможностью выбрать и перемещаться между разными направлениями разработки.

**ИТ-лагерь Т1** — это образовательный интенсив для студентов и выпускников в гибридном формате: месяц онлайн-обучения и неделя очного буткемпа.

**Открытые школы** — программа найма для ИТ-специалистов с опытом работы от года, включает ИТ-интенсив, обучение на реальных задачах, поддержку наставников и HR-службы, и трудоустройство по итогам прохождения.

1. **КЛЮЧЕВЫЕ СПИКЕРЫ ХОЛДИНГА Т1:**

**Приоритет 1 (уровень CEO, CEO -1):**

1. Алексей Фетисов, генеральный директор Холдинга Т1
2. Дмитрий Харитонов, первый заместитель генерального директора Холдинга Т1
3. Кирилл Булгаков, заместитель генерального директора Холдинга Т1 по продуктам и сервисам, управляющий директор вендора НОТА
4. Сергей Голицын, руководитель Т1 ИИ
5. Тимур Аляутдинов, операционный директор Холдинга Т1
6. Михаил Книгин, исполнительный директор Холдинга Т1
7. Андрей Гулидин, заместитель генерального директора, директор по развитию бизнеса Т1 Иннотех

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

1. **ТЕМЫ ХОЛДИНГА Т1:**

Рынок ИТ, его события и тенденции, технологические тренды; цифровизация, цифровой консалтинг; облачные, сетевые технологии, 5G и другие стандарты; информационная безопасность, кибербезопасность, кибераналитика; 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; глобальные тренды финтеха и ИТ, цифровизация банкинга и финтеха, цифровизация бизнеса, технологии в финансах и банкинге, цифровые валюты, криптовалюты, технологии в финансах и банкинге, информационная безопасность, видеосервисы, ИТ в промышленности, ИТ в сельском хозяйстве, искусственный интеллект, базы данных, озера данных, аналитика Big Data. Международное сотрудничество, экспорт ПО, государственная поддержка IT, законодательная регуляторика, инструменты государственного влияния на развитие бизнеса: льготное кредитование, поддержка инновационных проектов, GR, новые форматы партнерства и взаимодействия бизнеса и государства, управление ключевыми проектами. HR-блок: современный рынок труда и прогнозы по его развитию, цифровые профессии, контроль за сотрудниками на удаленке, HR-тренды и диджитализация, подбор, мотивация и адаптация персонала (в частности ИТ-специалистов), обучение, оценка и аттестация сотрудников, системы заработных плат, хэдхантинг, правила поддержания комфортной среды и благополучия персонала; HR-tech; HR-сервисы; HR-менеджмент (управление системой найма и удержания ИТ-кадров, управление ресурсами, вовлечение и мотивация, геймификация, корпоративный HR-менеджмент); внутрикорпоративный PR, повышение лояльности сотрудников; региональные ИТ-кадры. Корпоративное управление. Управление бизнесом, бизнес-трансформация. Управление процессом продаж в крупном ИТ-бизнесе; выстраивание результативной системы продаж; новые инструменты и подходы. Гражданские беспилотники, дистанционное зондирование земли, БАС.

1. **ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕЙ, ЗАДАЧ, КЛЮЧЕВЫХ ПУНКТОВ ЗАКУПКИ:**
2. Продвижение бренда Холдинга Т1, его отдельных бизнес-направлений/продуктов/брендов в новых медиа: коллаборации и интервью с лидерами мнений на популярных видео-хостингах (Rutube и др.) и площадках для размещения подкастов, а также нативная интеграция в Telegram-каналы;
3. Реализация интегрированных креативных PR-кампаний в формате 360 в рамках PR-поддержки ключевых инфоповодов холдинга, а также для повышения узнаваемости его продуктов, проектов, бизнес-направлений;
4. Увеличение качественных и количественных показателей присутствия Холдинга Т1 и его отдельных бизнес-направлений/продуктов/брендов в новых медиа.
5. **ЦЕЛЕВЫЕ АУДИТОРИИ:**
6. Широкая общественность;
7. Текущие и потенциальные сотрудники;
8. Действующие и потенциальные клиенты;
9. Технологические и бизнес-партнеры;
10. Блогеры, лидеры мнений, телеведущие.
11. **ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ТЕНДЕРА И ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ:**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | Участники тендера должны иметь подтвержденный опыт работы с крупными многопрофильными 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. |
|  | Собственный штат сотрудников включает руководителя проекта, программного директора, менеджеров по PR, дизайнера 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 коммуникационных проектах в новых медиа и роли в команде. |
|  | Прохождение тестового задания по брифу Заказчика. |
|  | При невыполнении KPI, прописанных в условиях ретейнера, в течение трех месяцев Заказчик оставляет за собой право расторгнуть договор в одностороннем порядке.  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ЦЕЛЬ ПРОВЕДЕНИЯ RFP:**

Заключение контракта, сроком на 12 месяцев, с агентством, готовым обеспечить предоставление указанного объема услуг с наивысшим качеством за приемлемый бюджет.1. **ПРЕДМЕТ ЗАКУПКИ:**

**Основные услуги ретейнера:**1. Разработка стратегии продвижения Холдинга Т1 и бизнес-направлений в новых медиа, в том числе коллаборации и интервью с лидерами мнений на популярных видео-хостингах (Rutube и др.) и площадках для размещения подкастов, а также нативная интеграция в Telegram-каналы. При разработке стратегии необходимо учесть ключевые для Заказчика инфоповоды, а также участие в профильных мероприятиях (ПМЭФ, Финополис, ЦИПР и другие). **Обновление документа проводится не чаще 1 раза в год.**
2. Стратегическое и тактическое консалтинговое сопровождение Заказчика (в форме устных консультаций, сессий, звонков, а также подготовки письменных предложений, в т.ч. текстовых документов и презентаций в Microsoft Power Point) по проведению кампании, включая выбор оптимальных подходов к реализации данной коммуникационной стратегии в течение всего срока оказания услуг в согласованных с Заказчиком форматах. **Проводится по запросу Заказчика.**
3. Обновление коммуникационного плана **(не менее 1 раза в квартал)** продвижения Заказчика в новых медиа, в том числе обновление потенциальных партнеров для коллабораций, каналов продвижения и тематического плана. План коммуникаций должен включать в себя (но не ограничиваться):

- креативные идеи PR-кампаний в формате 360;- список релевантных площадок в новых медиа (в том числе шоу на популярных видео-хостингах) с описанием форматов коммуникаций в предлагаемых каналах применительно к PR-задачам Холдинга Т1, а также с описанием ожидаемого результата;- список релевантных подкастов с описанием форматов коммуникаций в предлагаемых каналах применительно к PR-задачам Холдинга Т1, а также с описанием ожидаемого результата; - список релевантных TG-каналов для нативного продвижения Холдинга Т1 и его инфоповодов.1. Реализация креативных кампаний в формате 360, включая создание контента, необходимого для коммуникационных проектов в новых медиа: написание текстов, разработка сценариев, создание визуальных материалов, видео- и другого контента, предусмотренных концепцией и медиапланом, а также проведение оплаты третьим лицам в рамках выполнения задачи. **Не менее 4 кампаний в год.**
2. Реализация плана по интеграции ключевых спикеров холдинга в шоу на RuTube и других видеохостингах, в том числе подготовка спикера, создание визуальных материалов, аудио- и другого контента, предусмотренного концепцией и медиапланом, а также проведение оплаты третьим лицам в рамках выполнения задачи. **Не менее 12 интеграций в год.**
3. Реализация плана по интеграции ключевых спикеров в профильные подкасты, в том числе написание тезисов для подготовки спикера к подкасту, создание визуальных и аудиальных материалов – при необходимости, а также проведение оплаты третьим лицам в рамках выполнения задачи. **Не менее 12 интеграций в год.**
4. Анализ конкурентной среды и информационного поля на предмет реализации другими компаниями (в том числе конкурентами) аналогичных активностей в новых медиа, изучение аудитории в контексте обратной связи и цитируемости, выработка рекомендаций для коммуникационной стратегии Заказчика с учетом проведенного анализа, целей и задач Заказчика и инсайтов аудитории; актуализация анализа в связи с изменениями бизнеса Заказчика и в связи с внешними событиями – **не более 4 раз в год;**
5. Сбор подробной статистики по всем каналам и предоставление отчетов (МИ, охваты, показы, клики, регистрации и другие показатели, скриншоты всех размещений). **Подготовка отчетности проводится по итогам каждой запущенной кампании.**
6. Подготовка ежегодного отчета **(1 раз в год)** по итогах реализации проекта с описанием проделанных работ, итогов и достигнутых KPI. Отчет формируется в формате презентации pdf в корпоративном шаблоне Заказчика и предварительно согласуется в электронной почте.

**Разовые услуги, которые не входят в абонентское обслуживание, включающие предварительную или аналитическую работу агентства под задачи Заказчика. Услуги оцениваются дополнительно, исходя из прайса в приложении:** 1. Проведение незапланированных коммуникационных кампаний в формате 360 в ходе реализации антикризисных коммуникаций, кампаний, приуроченных к мероприятиям/запускам/отдельным инфоповодам.
2. Взаимодействие с Telegram-каналами, в том числе составление списка релевантных под инфоповод каналов, коммуникация с администраторами, подготовка текстового и визуального контента, сопровождение публикации, оплата размещений.
3. Проведение оплаты третьим лицам (целевым СМИ, организаторам мероприятий и т.д.) с целью реализации проектов в рамках данного RFP.
4. Привлечение сторонних экспертов (спикеров, модераторов, партнеров) с целью реализации проектов в рамках данного RFP.
5. 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.
6. Расшифровка аудио- и видеозаписей по запросу Заказчика.
7. Перевод текстов на английский язык. Осуществляется по запросам Заказчика, отправленным на адрес электронной почты Исполнителя.
8. **ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНО ВКЛЮЧАТЬ:**
9. Подтверждение положений и условий RFP;
10. Указание возможности агентства выполнять весь потенциальный объем работ;
11. Информация о компании с примерами работ по аналогичным задачам, а именно: проведение коммуникационных кампаний в новых медиа. Предоставляется в виде портфолио в формате ppt/pdf c обязательным указанием года реализации проекта, наименования компании-заказчика, краткого описания задачи и финального результата с приложением ссылок, иллюстраций и др. материалов, визуализирующих результаты работ.
12. Описание проектной команды (с указанием ФИО, функционала в рамках указанных задач, опыта работы и портфолио реализованных кейсов заявленных участников команды).
13. Предложение, описывающее подход к реализации коммуникационной стратегии для продвижения Холдинга Т1, его отдельных бизнес-направлений/продуктов/брендов в новых медиа.
14. Варианты коммуникационных активностей в рамках поддержки одного из предложенных креативных форматов с описанием предлагаемых каналов, форматов и инструментов.
15. Целевые KPI для всей кампании. Файл должен быть выполнен в формате презентации PowerPoint в корпоративном шаблоне Т1 (Приложение №1 к настоящему RFP).
16. Предлагаемый бюджет проекта (в рублях) с детализацией по отдельным статьям расходов.
17. **БЮДЖЕТ ПРОЕКТА: 20 МЛН РУБЛЕЙ**
 |  |