**Request for Proposal (RFP)**

г. Москва \_\_ июня 2023 г.

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

*Любая информация, содержащаяся в настоящем документе, признается конфиденциальной (за исключением информации, которая не может признаваться конфиденциальной на основании закона).*

*Убытки, наступившие в результате нарушения конфиденциальности, определяются и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.*

1. **О компании**

Группа Т1 — многопрофильный холдинг, один из лидеров российского ИТ-рынка. Предоставляет полный спектр ИТ-услуг для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков.

В состав холдинга входят компании Т1 Интеграция, Т1 Консалтинг, Т1 Cloud, Иннотех, Дататех, МультиКарта, Сервионика и др. компании. Они обладают профессиональной экспертизой в области системной интеграции, консалтинга, разработки ПО на заказ, Big Data и машинного обучения, информационной безопасности, роботизации рутинных операций, процессной аналитики Process Mining, Интернета вещей. Компетенции группы позволяют разрабатывать концепцию, проектировать и реализовывать комплексные проекты в области цифровой трансформации для заказчиков любой отрасли, уровня развития инфраструктуры и масштаба.

Сайт:<https://t1.ru/>

НОТА – это мультипродуктовый вендор отечественного ПО, входит в Холдинг Т1. Создан в 2023 году на основе обширной экспертизы команд холдинга. Компания занимается развитием собственных программных продуктов и формированием внешней партнерской сети для дистрибуции и интеграции решений, востребованных в условиях технологического суверенитета. Создаваемое программное обеспечение ориентировано на корпоративный сегмент – госкомпании и крупнейший частный бизнес. Консалтинговое подразделение НОТА отвечает за построение и реализацию цифровых стратегий. В Компанию входит также аналитическое агентство, проводящее отраслевые и специфические исследования цифровой индустрии. В портфолио НОТА аккумулированы: платформа Т1 CRM, решение для автоматизации работы с задолженностями T1 CRM Collection, платформа разработки технологичных продуктов Сфера, ИТ-решение для подключения к системе налогового мониторинга Т1 EasyTax, HR-платформа AIR, платформа унифицированных коммуникаций Dion, платформа для проведения онлайн-совещаний Комитет Онлайн, экосистема решений в области информационной безопасности Т1 Watchman Security.

НОТА - новый российский вендор IT-продуктов для гигантов B2B сегмента находится под крылом большого эксперта – Холдинга Т1.

НОТА объединила команды, которые разрабатывают и затем внедряют ИТ-продукты для лидеров рынка и инновационных индустрий в России и регионе ЕМЕА.  
  
Суть бренда-вендора:  
– Концентрирует свою и партнерскую экспертизу в продуктах, которые ускоряют цифровую трансформацию;   
– Быстрый переход на новый уровень цифровизации, эффективности и прозрачности за счет бизнес-экспертизы и прикладных IT-инструментов;

– Экспертиза команды Т1 и существенные инвестиции позволили НОТА стать доверенным вендором отечественного программного обеспечения для крупнейших госкорпораций и частных компаний;   
– Вендор разрабатывает и поддерживает сложные IT-решения, которые ранее были доступны только от крупных западных вендоров (Oracle, IBM, Atlassian).

Флагманские продукты:

- Сфера – фреймворк управления производством ИТ-продуктов, одновременного масштабирования и обеспечения устойчивости производства;

- Т1 CRM – платформа для быстрого создания омниканальных приложений в области управления взаимоотношениями с клиентами

- Dion – российская платформа унифицированных коммуникаций с гибридной облачной инфраструктурой и фокусом на безопасность

1. **Предпосылки проекта**

Официальный анонс нового бренда-вендора НОТА был проведен на ПМЭФ’23 (пресс-релиз, интервью со СМИ). Презентационные материалы, а также интервью Кирилла Булгакова, управляющего директора НОТА, и Антона Спирина, заместителя генерального директора по развитию бизнеса НОТА, на ПМЭФ’23 можно посмотреть здесь:

пресс-релиз: <https://t1.ru/news/item/kholding-t1-zapuskaet-sobstvennogo-razrabotchika-nota/>

Forbes: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/491023-t1-beret-vysokuu-notu-kak-holding-planiruet-stat-rossijskim-sap>

Известия: <https://iz.ru/1530123/video/it-kholding-t1-predstavil-proizvoditelia-sobstvennogo-po>

РБК: <https://tv.rbc.ru/archive/pmef2023/648d93d02ae5960d4c49a80d>

АИФ: <https://aif.ru/money/spief2023/svoyo_luchshe_smozhet_li_otechestvennyy_it-sektor_zamenit_zapadnye_kompanii>

В течение августа 2023 года запланированы ряд точечных маркетинговых и ПР активностей, направленных на постепенное ознакомление ЦА с новым вендором НОТА, а именно: запуск сайта, встречи с ключевыми СМИ, мероприятие для ключевых партнеров и клиентов.

**Первая имиджевая рекламная кампания** запланирована на период сентябрь-октябрь 2023 года - до этого момента никаких охватных маркетинговых активностей не будет реализовано. Параллельно с имиджевой РК запланированы охватные ПР и маркетинговые активности, цель которых – продвижение НОТЫ и ее продуктов в медиа с высоким рейтингом цитируемости и с качественной ЦА.

1. **Цели и задачи проекта**
   1. **Задачи проекта**

Разработка и реализация **имиджевой рекламной кампании** (далее – Кампания) по продвижению нового вендора НОТА, а также ее флагманских продуктов: Сфера, Т1 CRM, Dion, постепенно раскрывая информацию о каждом из продуктов. Позиционирование как лидера ИТ-отрасли России, высокотехнологичной компании, разрабатывающей инновационные решения для цифровизации бизнеса.

**Целевая аудитория**: топ менеджеры крупного и среднего бизнеса, государственный сектор и частные корпорации В2В РФ и СНГ;

**Конкуренты**: производители ПО с развитой партнерской сетью:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Конкуренты бренда НОТА:** | **Конкуренты продуктов бренда** | | | | | |
| **Сфера** | **Т1 CRM** | **DION** | **AIR** | **EasyTax** | **Watchman Security** |
| VK | Система Планирования Яга от Ростелекома | Битрикс 24 | Webinar | Сбер Pulse | VK Налоговый мониторинг | Kaspersky (по части В2В) |
| СберТех | Platform V от Сбер | 1С:CRM | TrueConf |  | Контур | Bi.zone |
| сильные компании, работающие по вендорской модели: | Naumen | «Первая Форма» <https://1forma.ru/> | IVA | Философия ИТ | Positive technologies |
| Мой Офис (Новые облачные технологии) | Яндекс.Трекер | BPMSoft <https://bpmsoft.ru/> | Jazz (от Сбер) | 1C | здесь важно отметить, что по части конкретных продуктов мы с ними не конкурируем, но эти компании совершенно точно работают на ту же аудиторию руководителей по информационной безопасности. |
| Kaspersky | Kaiten | ELMA365 | VKTeams |  |
|  | VK |  | Контур Talk |
| Terrasoft |  |
| BPM Online |
| 1С service |

* 1. **Цели проекта:**

– Привлечь внимание ЦА к новому вендору НОТА и топ-продуктам во время проведения/ посещения бизнес-форумов в регионах в период сентябрь-октябрь 2023 г. (осенние мероприятия в Сочи, ВЭФ во Владивостоке и др.);  
**–**Обеспечить рост знания о новом вендоре НОТА и продуктах;

– Позиционирование бренда НОТА как доверенного вендора отечественного программного обеспечения для крупнейших госкорпораций и частных клиентов **–**Обеспечить виральность, эффект «сарафанного радио» среди ЦА для увеличения охвата аудитории;

* 1. **Рассматриваемые медиа**: оффлайн медиа и носители, включая, но не ограничиваясь:

- в аэропортах: VIP и бизнес-залы, залы вылета и прилета, эффектные релевантные конструкции в других зонах (напр., экран на выходе из аэропорта Адлера)

- Сапсан: вагон бизнес-класса (напр., багажные полки)

- пресса Inflight: Аэрофлот Премиум, Высокий полет, City World

* 1. **География и сроки:**

- аэропорты, VIP и бизнес-залы в следующих городах: Москва (Шереметьево терминал В), Санкт-Петербург, Владивосток, Новосибирск, Хабаровск, Екатеринбург, Сочи.

- бизнес-класс Сапсан (по маршруту Москва-Санкт-Петербург)

- период размещения: сентябрь-октябрь 2023 г.

* 1. **Ключевые сообщения и стилистика:**
* Новый Бренд НОТА, входящий в структуру Группы Т1 - лидера российского ИТ-рынка, — высокотехнологичная компания и надежный партнер для цифровизации различных отраслей с подтвержденной экспертизой, предлагающий импортозамещенные решения;
* подход к разработке проекта должен соответствовать ДНК бренда Т1 и облаку тегов бренда: технологии, инновации, будущее, цифровизация, технологическое лидерство, ИТ, надежный и перспективный партнер;
* общий стиль: интеллигентный, элегантный, привлекательный, технологичный, лаконичный; не «пыльный», не нафталиновый, не агрессивный, не фриковый.

**Креативное направление (***идеи, в рамках которых должна быть выстроена концепция и все ее детали)***:**

В качестве бенчмарк создания креативной идеи и ее реализации рассматриваем проект участия компании Т1 на ПМЭФ2023. В рамках креативной концепции «Искусство создавать будущее» были реализованы несколько проектов: стенд на форуме, собственное вечернее мероприятие, коммуникационная компания по освещению участия в форуме и вечернего мероприятия.

Создание будущего – это не только стратегия, цифры и планы. Это смелое творчество, созидание и визионерство. Именно в этом деятельность Группы Т1 близка сфере искусства. Мы творим новое и делаем это виртуозно. Делать будущее осязаемым и измеримым для бизнеса – это искусство, доступное только лучшим из лучших. Группа Т1 овладела им в совершенстве. За годы работы мы собрали целую коллекцию инноваций – впечатляющих произведений искусства, меняющих мир.

Новый бренд-вендор НОТА предполагает, что мы собираем вокруг себя инновации, «как ноты в нотном стане», а из нот создаются шедевры.

Цифровизация решает более глубокие, человеческие задачи, не только функциональные: развивает экономику и цифровые таланты, освобождает время, формирует новые типы корпоративной культуры. НОТА уже сейчас представляет собственные шедевры, создавая культуру через технологии и настоящее инновационное будущее для людей.

* 1. **Фирменный стиль и логотипы**

Фирменый стиль бренда НОТА в стадии разработки (будет предоставлен агентству-победителю по итогам тендера).

Зарегистрирован логотип НОТА – будет предоставлен в качестве приложений к RFP.

В качестве ориентира tone of voice можно использовать гайд бук и фирменный стиль Группы Т1**:** <https://t1.ru/logos/>

1. **Объем работ в рамках RFP**
2. Разработка стратегии рекламной кампании с учетом целей и задач проекта, указанных в п. 2; стратегия должна предусматривать высокое качество контакта с целевой аудиторией, продолжительность контакта с носителем должна обеспечивать ознакомление со всей информацией на РИМ;
3. Изучение конкурентной среды, анализ рекламной активности конкурентов на примере нескольких брендов из списка конкурентов, указанном в разделе 2 настоящего RFP;
4. Создание медиаплана с детализацией по городам, инструментарию, предпочтительным каналам и площадкам, разбивкой по каналам и KPI. Перечень рекламных площадок/ форматов, указанных в п.2, обязателен к проработке и просчету, но также может быть дополнен рекомендациями агентства в рамках тендерного предложения;
5. Разработка креативной концепции для рекламной кампании нового вендора НОТА, а также топ-продуктов: Сфера, Dion, T1 CRM (названия продуктов не окончательные). Необходимо учесть, что основную коммуникацию нужно выстраивать вокруг вендора НОТА, постепенно (т.е. не на каждой площадке, не в каждом макете) раскрывая информацию о топ-продуктах: Сфера, Т1 CRM, Dion.

* Разработка креативной идеи до 2-х направлений, раскладывающийся на все предложенные виды медиа и носители, необходимые форматы;
* Эскиз и финализация KV для одного выбранного направления,
* В стоимость должно быть включено отчуждение РИД (одна выбранная креативная идея, включая: мастер-макет KV);

1. В стоимость должна быть включена подготовка макетов под технические требования всех носителей и форматов, предложенных в медиаплане, вкл. видеоформаты для интерактивных экранов;
2. Все предложенные в рамках медиаплана носители должны быть зарезервированы, чтобы обеспечить выкуп конкретных предложенных конструкций в рамках медиаплана;
3. Разработанный медиаплан в рамках предложенной стратегии должен включать размещение, монтаж, производство и отчет;
4. Отчетность, оценка эффективности и рекомендации по результатам рекламной кампании: по итогам проведения РК агентство предоставляет подробную отчетность по каждой площадке/ локации с разбивкой по каналам и показателям, анализ соотношения с плановыми KPI, а также готовит ключевые выводы и рекомендации для стратегии продвижения продуктов Заказчика с учетом проведенного анализа, целей и задач Заказчика. Отчет формируется в формате презентации ppt в корпоративном шаблоне Заказчика и предварительно согласуется с Заказчиком по электронной почте
5. **Бюджет проекта**

15 000 000 рублей (до вычета НДС 20%)

1. **Тестовое задание**

**Задание 1:**

Разработать креативную концепцию для рекламной кампании бренда-вендора НОТА:

* Предложение должно соответствовать целям и задачам, указанным в рамках настоящего RFP (п.3);
* Разработка креативной идеи до 2-х направлений, раскладывающейся на все предложенные виды медиа и носители;
* Необходимо учесть, что основную коммуникацию нужно выстраивать вокруг вендора НОТА, постепенно (т.е. не на каждой площадке, не в каждом макете) раскрывая информацию о топ-продуктах: Сфера, Т1 CRM, Dion;
* Креативная концепция должна быть оформлена в презентацию формата ppt. и содержать:
  + название концепции/ уникальный слоган
  + описание концепции и big ideа, ее связи с целями и задачами Заказчика по реализации проекта,
  + описание и визуализация, как концепция раскладывается на элементы в рамках РК.

**Задание 2:**

Разработка стратегии рекламной кампании для нового бренда-вендора НОТА с учетом целей и задач проекта, указанных в п. 3, включая создание медиаплана с детализацией по городам, инструментарию, предпочтительным каналам и площадкам, разбивкой по каналам и KPI:

- стратегия должна предусматривать высокое качество контакта с целевой аудиторией, продолжительность контакта с носителем должна обеспечивать ознакомление со всей информацией на РИМ;

- перечень рекламных площадок/ форматов, указанных в п.3, обязателен к проработке и просчету, но также может быть дополнен рекомендациями агентства в рамках предложения;

- предложение должно содержать анализ рекламной активности конкурентов и аргументацию по предложенным каналам/ форматам.

*Файл должен быть выполнен в формате презентации Power Point в корпоративном шаблоне Т1 (Приложение №2 к настоящему RFP).*

*Все права агентства защищены. Ни один результат тестового задания не может быть использован без выкупа Заказчиком предложения, согласно прайсу.*

1. **Ожидаемый ответ на RFP**Ожидаемая дата подтверждения участия – до 01.07.2023 г.  
   Ожидаемая дата получения предложения – до 15.07.2023 г.

Предложение должно включать (но не ограничиваться):

1. Подтверждение положений и условий RFP;
2. Указание возможности агентства выполнять весь потенциальный объем работ;
3. Портфолио агентства: информация о компании с примерами работ по аналогичным задачам. Работы в IT секторе станут преимуществом. 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.
4. Описание проектной команды (с указанием ФИО, функционала в рамках указанных задач, опыта работы и портфолио реализованных кейсов заявленных участников команды).
5. Выполненное тестовое задание.
6. Таймплан подготовки и реализации проекта
7. Предлагаемый бюджет проекта (в рублях) с детализацией по отдельным статьям расходов.
8. **Квалификационные требования к участнику**
   * + 1. Агентство-Участник входит в **ТОП-10 агентств** по объему медиа закупок в 2022 по версии Adindex (<https://adindex.ru/ratings/mediaservice/2023/313102/>)

**Подтверждается**: ссылкой на информацию и скриншотом со страницы размещения рейтинга, подтверждающего рейтинг участника на бланке организации с подписью и печатью.

* + - 1. Опыт оказания аналогичных услуг, связанный с объектом закупки.

Под опытом оказания услуг, связанных с предметом договора, понимаются успешно исполненные (без применения штрафных санкций, неустоек, пений и т.д.) договоры по рекламному продвижению и оказанию услуг на сумму не менее чем 15 000 000 рублей каждый.

Оценка заявок на участие в запросе предложений по данному критерию требует предоставления не **менее 6 исполненных договоров**.

**Подтверждается:** копией исполненных договоров (контрактов) и актов оказанных услуг.

* + - 1. Участник должен являться официальным подписчиком базы данных TV Index, Radio Index, Cross Web, Brand Pulse и проектов по мониторингу рекламы на телевидении, на радио, в прессе и в наружной рекламе от Mediascope Россия в 2023 году. **Подтверждается:** официальным письмом от компании Mediascope с подписью и печатью.
      2. Участник должен подтвердить готовность предоставления доступа в онлайн система управления размещением наружной рекламы на период действия договора. **Подтверждается:** официальным письмом от участника и презентацией с описанием функционала онлайн системы.
      3. Наличие у участника закупки сотрудников, планируемых для привлечения к оказанию услуг в штате и/или по договорам гражданско-правового характера, необходимых для оказания услуг.

- 1 и более сотрудник в должности «Руководитель группы по работе с клиентами»

- 1 и более сотрудник в должности «Старший менеджер по работе с клиентами»

- 2 и более сотрудника в должности «Менеджер по работе с клиентами»

- 1 и более сотрудник в должности «Дизайнер»

- 1 и более сотрудник в должности «Менеджер по производству рекламных материалов»

- 1 и более сотрудник в должности «Специалист по финансовому контролю и документообороту»

- 1 и более сотрудник в должности «Юрист»

- 1 и более сотрудник в должности «Копирайтер»

**Подтверждается**: копией штатного расписания и трудового договора, копией договора ГПХ на представленных сотрудников.

Представленные документы должны быть в виде неповторяющихся, полно читаемых копий, на которых видны необходимые подписи и печати (при наличии печати).

Сведения о заработной плате сотрудника предоставлять не обязательно.

Данные о квалификации, не подтвержденные согласно установленному содержанию показателя, расцениваются как отсутствие у участника закупки квалифицированного персонала.

* + - 1. От одной коммуникационной группы может участвовать только одно агентство.

1. **Контактные лица со стороны Заказчика:**

Журкина Юлия – Руководитель направления маркетинговых коммуникаций  
YZHurkina@inno.tech

**Приложения и дополнительная информация:**

**Приложение №1 –** буклеты с описанием нового вендора НОТА и топ-продуктов

**Приложение №2 –** корпоративный шаблон презентации

**Приложение №3 –** Логотип НОТА:

**Приложение №4 –** Фирменный стиль и логотипы Группы Т1: <https://t1.ru/logos/>

**Приложение №5 –** Участие Т1 на ПМЭФ’23: