**Техническое задание**

г. Москва 28 июня 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.

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 тысячи сотрудников**.
* По версии аналитических агентств CNews Analytics и RAEX, Т1 **является крупнейшей ИТ-компанией России.**
* 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. **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. Екатерина Колесникова, заместитель генерального директора Холдинга Т1 по персоналу
5. Сергей Голицын, руководитель Т1 ИИ
6. Тимур Аляутдинов, операционный директор Холдинга Т1
7. Михаил Книгин, исполнительный директор Т1 Интеграция
8. Андрей Гулидин, заместитель генерального директора, директор по развитию бизнеса Т1 Иннотех
9. Дмитрий Красовский, директор Т1 Цифровой Академии
10. Константин Шадрин, директор Центра компетенций аэрокосмических технологий Холдинга Т1

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 моментов закупки**

Для каких целей производится закупка-выбор агентства: Обеспечение коммуникационного сопровождения деятельности Холдинга Т1 и его отдельных бизнес-направлений/проектов/брендов в СМИ с учетом долгосрочных и краткосрочных стратегических целей и отдельных проектов.

1. Выстраивание позитивного и технологичного бренда холдинга;
2. Продвижение бренда и повышение осведомленности целевых аудиторий о холдинге и проектах как об одном из ключевых лидеров отрасли;
3. Продвижение HR-бренда холдинга;
4. Построение эффективного взаимодействия холдинга и его отдельных проектов с целевыми аудиториями и выстраивание эффективной системы управления репутацией бренда;
5. Продвижение первых лиц и спикеров холдинга и его бизнес-направлений как инициаторов прорывных проектов для ускоренного технологического развития и экспертов в области ИТ-направлений, в которых они работают;
6. Стимулирование интереса к Холдингу Т1, его проектам, инициативам со стороны потенциальных клиентов и партнеров;
7. Поддержка при выводе новых направлений Холдинга Т1 в PR-поле;
8. Увеличение качественных и количественных показателей присутствия Холдинга Т1 и его отдельных кластеров, проектов и продуктов в публичном пространстве.
9. **Целевая аудитория:**
10. Отрасль
11. Власть и госструктуры
12. Потенциальные клиенты – крупные заказчики из госсектора и бизнеса, заинтересованных в поставках комплексных ИТ-решений
13. Текущие клиенты
14. Партнеры
15. СМИ
16. Бывшие, текущие и потенциальные сотрудники
17. **Требования к поставщику**

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **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 руководителей проектов, менеджеров проектов, копирайтеров, PR-ассистентов 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. |
|  | Прохождение тестового задания по брифу Заказчика. |
|  | При невыполнении KPI, прописанных в условиях ретейнера, в течение трех месяцев Заказчик оставляет за собой право одностороннего расторжения договора. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Цель проведения RFP (запроса предложения)** | Заключение контракта, сроком на 24 месяца, с агентством, готовым обеспечить предоставление указанного объема услуг с наивысшим качеством за приемлемый бюджет. |
| 1. **Предмет закупки** | **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. Разработка/корректировка коммуникационной стратегии холдинга с учетом всех объектов продвижения; документ должен быть построен на основе стратегии холдинга, бренд-стратегии и позиционирования, с учетом аналитики текущего представления Холдинга Т1 и входящих в него бизнес-единиц в инфополе, медиа-анализа конкурентов, ключевых сообщений, целевых аудиторий и прочих важных критериев, которые ложатся в основу расширенной коммуникационной стратегии – **1 раз в год.** 2. Разработка детального PR-плана (тематический план материалов с указанием медиа, форматов материалов, включая коммерческие и редакционные размещения) Холдинга Т1 и его направлений (объектов продвижения) в рамках общей коммуникационной стратегии и стратегической цели бизнеса Заказчика в начале второго отчетного месяца и системная актуализация по запросу Заказчика с целью адаптации под рыночные/негативные/объективные изменения медиа активности. План выполняется с использованием шаблона от Заказчика – **1 раз в год.** 3. Подготовка и актуализация под запрос Заказчика ключевых коммуникационных документов **– 2 раза в год:**  * информационных справок о компаниях, бизнес-направлениях и проектах Заказчика; * деловых досье спикеров и справок о проектах, компаниях и бизнес-направлениях Заказчика; * Q&A холдинга и его бизнес-направлений/объектов PR-продвижения; * пресс-кита холдинга и его бизнес-направлений.  1. Стратегическое консалтинговое сопровождение Заказчика по вопросам оптимальных форматов, содержания и подходов к медиа-коммуникации Заказчика в согласованных с Заказчиком форматах. Например, антикризисные коммуникации, вывод на рынок нового бренда, запуск проекта. Стратегический консалтинг подразумевает: анализ информационного поля, разработку идеи PR-позиционирования и продвижения бренда/проекта, SWOT-анализ, учет коммуникационных рисков, рекомендации. 2. Составление списка релевантных премий и рейтингов для участия Заказчика, а также реализованных проектов. В услугу входит консультирование Заказчика по вопросам составления заявок. Обновления списка премий и рейтингов **(не менее 4 раз в год).** 3. Коммуникационная поддержка и менеджмент PR-сопровождения участия Заказчика и его бизнес-направлений в масштабных мероприятиях **(ЦИПР, ПМЭФ, Финополис, Банковский конгресс и тп):**  * разработка коммуникационного плана, согласование с Заказчиком, менеджмент процесса выпуска гарантированных коммерческих публикаций – **не более 10 публикаций в зависимости от тематики и масштаба мероприятия;** * формирование информационной повестки Заказчика для участия в мероприятиях с учетом тематики форумов, формирование инфоповодов и питчей СМИ, предложение тем и спикеров редакциям и журналистам, инициирование встреч спикеров с редакциями и журналистами на площадке мероприятий, организация выхода редакционных публикаций по итогам участия Заказчика в мероприятиях.  1. Подготовка тезисов, Q&A и др. текстового контента для участия Заказчика в деловых мероприятиях и публичных выступлений, интервью и других форматов публичных коммуникаций спикеров Заказчика на мероприятиях. 2. Привлечение сторонних экспертов (спикеров, модераторов, партнеров) с целью реализации проектов в рамках данного RFP. 3. Проведение оплаты третьим лицам (целевым СМИ, организаторам мероприятий и т.д.) с целью реализации проектов в рамках данного RFP. 4. Планирование и организация медиа-тренингов для спикеров по запросу Заказчика. 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.     **Основные услуги ретейнера с ежемесячными KPI:**   1. Работа с информационными поводами Заказчика **(до 15 пресс-релизов в месяц в зависимости от количества информационных поводов):**  * сбор информации у Заказчика, формирование списка информационных поводов, выявление значимых и выбор формата отработки информационного повода в части представленности новости СМИ; * написание текстов пресс-релизов; * предложение значимых инфоповодов редакциям, инициирование заметок в медиа по итогам значимых инфоповодов, коммуникация с редакцией, подача информации с учетом интересов Заказчика и с учетом формата издания; * рассылка пресс-релизов по заранее согласованной с заказчиком базе СМИ (под запрос Заказчика); * размещение новостей на интеграторах новостей, релизоприемниках; * подготовка аналитики по итогам выхода новостей – выгрузка данных из системы мониторинга СМИ «Медиалогии», предоставление отчета с указанием МИ и количества сообщений по итогам дистрибьюции новостей Заказчика.  1. Инициирование публикаций и подготовка текстовых материалов для обеспечения выхода материалов в СМИ различных форматов: статьи, экспертные колонки, обзоры, интервью, а также любые материалы, которые гарантируют выход редакционных публикаций **(не более 10 в мес.):**  * расширенных редакционных публикаций в целевых СМИ с упоминанием экспертизы и проектов Заказчика, бизнес-направлений, спикеров и отдельных, в том числе партнерских проектов от имени спикеров Заказчика или его партнеров/клиентов; * под расширенными публикациями понимаются интервью, авторские колонки, статьи, обзоры, ревью, 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, питчинг и переговоры с редакциями, сбор фактуры, копирайтинг.  1. Инициирование и менеджмент коммерческих публикаций, включающий разработку креативных концепций коммуникационного проекта, планирование, менеджмент и реализацию специальных контентных проектов в СМИ по запросу Заказчика **(до 3 в месяц);** 2. Комментарийная программа **(до 10 комментариев в месяц):** обеспечение выхода комментариев в СМИ от имени ключевых спикеров Заказчика, от имени отраслевых и узкоспециализированных спикеров, а также от имени партнеров и клиентов Заказчика (по запросу); отслеживание новостной повестки в рамках экспертизы холдинга и его бизнес-направлений, проектов, встраивание мнений спикеров холдинга в планирующиеся редакциями публикации; генерирование интереса журналистов и редакций к спикерам Заказчика, системное предложение тем и инфоповодов для комментирования. В число выполненных работ входят опубликованные комментарии в СМИ. 3. Инициирование и интеграция спикеров Заказчика в ТВ- и радиоэфиры, подкасты, включая подготовку тезисов, сбор фактуры со стороны Заказчика и из внешних источников, 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 **(не более 3 выходов в месяц).** 4. Информационно-аналитические услуги по мониторингу СМИ – в рамках абонентского обслуживания (ритейнера). Они включают:  * Подготовку отчетов по итогам проведенных мероприятий с результатами и ключевыми показателями активности компании Заказчика в информационном поле в формате, согласованном с Заказчиком. * Организацию ежедневного медиа-мониторинга, подготовку и рассылку результатов ежедневного мониторинга – информационной картины дня в формате email-отчета с главными релевантными новостными событиями рынка и инфоповодами Заказчика в шаблоне Заказчика: до 70 объектов, 30 спикеров и 50 контекстных запросов по тематике ИТ и продуктовым направлениям кластеров холдинга; время направления ежедневного медиа-мониторинга согласовывается Сторонами путем обмена электронными сообщениями; * подготовку ежемесячных информационно-аналитических отчетов (медиа-мониторингов) согласно требованиям Заказчика. Предоставление ежемесячного медиа-мониторинга не позднее 16:00 третьего рабочего дня месяца, следующего за отчетным в формате, согласованном с Заказчиком; * подготовку итогового информационно-аналитического отчета с результатами и ключевыми показателями активности компании Заказчика в информационном поле за год, а также по истечении срока договора за весь период оказания услуг в формате, согласованном с Заказчиком.  1. Обновление разработанных PR-планов в соответствие с актуальными вводными от Заказчика (до 12 раз в год). 2. 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). |
| 1. **Целевые СМИ** | * Деловые СМИ (Tier-1, Tier-2); * Отраслевые и специализированные СМИ (ИТ, ИБ, Банки и Финансы, Big Data, HR, HR-Tech, сельскохозяйственные и другие, список согласуется с Заказчиком); * Общественно-политические СМИ, включая ТВ и радио; * СМИ инновационно-венчурной тематики; * Информационные агентства; * Новые медиа (в т.ч. телеграмм-каналы, подкасты, блоги). |
| 1. **География работ** | Россия и (по запросу) СНГ |
| 1. **Планируемый срок Контракта** | 24 месяца с даты заключения договора. |
| 1. **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. * 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. |
| 1. **Критерии отбора** | * Опыт работы в индустрии не менее 5 лет. * Опыт работы с IT индустрией. * Дополнительное преимущество: работа с крупными компаниями из топ-РБК 500; опыт коммуникаций по IPO. * Успешные кейсы по: * классическому PR-сопровождению клиентов, подтвержденные положительными отзывами клиентов и выполненными KPI; * взаимодействию со СМИ: расширенные публикации в Tier-1 деловых и ИТ-изданиях; * коммуникационному сопровождению и продвижению HR-бренда клиентов, подтвержденные положительными отзывами клиентов и выполненными KPI; * разработке коммуникационных стратегий и планов продвижения для ИТ-компаний, продуктов, проектов; * креативным коммуникационным кампаниям 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** | 25 000 000 рублей / год |