

Numer zapytania	Z188/173/1
Tytuł zapytania	Zapytanie o cenę w przedmiocie wykonania audytu Pionu Sprzedaży jak również Terenowych Biur Sprzedaży dla Nadwiślańskiej Agencji Turystycznej Sp. z o.o.
Kupiec prowadzący:	Póstułka-Sztyper, Danuta
Osoba kontaktowa w sprawach merytorycznych:	
Data złożenia:	2023-11-02 15:06:31
Waluta:	PLN

TERMINY W ZAPYTANIU

Data i godzina rozpoczęcia przyjmowania ofert:	2023-11-02 15:30:00
Data i godzina zakończenia przyjmowania ofert:	2023-11-16 12:00:00
Termin zadawania pytań (do kiedy?):	2023-11-14 15:00:00

Załączniki	tak
------------	-----

Treść zapytania

Szanowni Państwo,

Nadwiślańska Agencja Turystyczna Sp. z o.o. zaprasza do złożenia oferty cenowej na:

Wykonanie audytu Pionu Sprzedaży jak również Terenowych Biur Sprzedaży dla Nadwiślańskiej Agencji Turystycznej Sp. z o.o. w Tychach przy ul. Towarowej 23, 43-100 Tychy.

Audyt powinien obejmować następujące obszary:

I Strategia firmy -> Strategia sprzedaży -> Codzienne działania w sprzedaży (narzędzia, kanały sprzedaży, procesy itd.)

1. Czy dział handlowy realizuje działania w ilości umożliwiającej zrealizowanie strategii?
2. Czy dział handlowy realizuje odpowiednie działania?
3. Czy realizuje działania w odpowiedni sposób? (Metodyka sprzedaży)
4. Czy posiada odpowiednie narzędzia? (CRM, arkusze negocjacji, cenniki, mapy rynków, scenariusze rozmów itd.)
5. Czy proces sprzedaży nie ma wąskich gardeł?
6. Czy oferta firmy jest odpowiednia dla danego rynku?

II Zarządzanie sprzedażą

Audyтуюc zarządzanie działem należy zwrócić uwagę na:

1. Czy struktura działu jest odpowiednia do realizacji celów?
2. Jakie obecnie bariery znane są w dziale i czy manager nad nimi pracuje?
3. Czy cele w zespole są wyznaczone nie tylko na rezultaty, ale również działania?
4. Czy manager działu realizuje stałe rutyny? (wsparcie na spotkaniach, rozwijanie umiejętności, analizy lejków itd.)
5. W jaki sposób przydzielane są cele i jak przebiega ich akceptacja?
6. Czy dział ma narzędzia, które umożliwiają prognozowanie sprzedaży?
7. Czy świadomie rozwijane są kompetencje poszczególnych członków zespołu?
8. Czy system motywacyjny wspiera zrealizowanie celów?
9. Czy dział mierzy w jasny sposób odpowiednie KPI?

III Wypracowanie koncepcji zarządzania sprzedażą

Informujemy, iż przedmiotowe Zapytanie nie stanowi konkursu ofert, a złożenie oferty cenowej nie jest jednoznaczne z udzieleniem Zamówienia.

LISTA ZAŁĄCZNIKÓW

Lp.	Dokumenty
1.	pytania i odpowiedzi - audyt Pionu Sprzedaży.pdf
2.	pytania i odpowiedzi - audyt Pionu Sprzedaży (1).pdf

PRODUKTY

Lp.	Produkt	Indeks/Nr produktu	Ilość	Jednostka miary	Kategoria zakupowa
1.	Wykonanie audytu Pionu Sprzedaży jak również Terenowych Biur Sprzedaży dla Nadwiślańskiej Agencji Turystycznej Sp. z o.o. w Tychach przy ul. Towarowej 23, 43-100 Tychy.		1	usługa	INNE

KRYTERIA OCENY OFERTY

Lp.	Kryterium	Waga	Czy kryterium zmienne	Sposób naliczania punktów	Składowa oceny
1.	Cena	0.7	Tak	Zniżkowy	Tak
2.	Jakość oferty	0.3	Nie	Zwyżkowy	Nie

KRYTERIA FORMALNE (WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU):

Lp.	Kryterium
	Brak pozycji

DODATKOWE PYTANIA DO OFERTY

Lp.	Pytanie
	Brak pozycji

SKŁADANIE OFERT

Zezwól na składanie ofert częściowych	nie
Zezwól na składanie ofert na zamienniki	nie
Zezwól na dodatkowe uwagi do produktów	nie
Zezwól na korygowanie ofert do momentu zakończenia przyjmowania ofert	tak
Zezwól na składanie ofert w przypadku braku spełniania kryteriów formalnych	nie
Zezwól na składanie ofert w innych walutach	nie
Zezwól na składanie ofert na inne ilości	nie
Zezwól na składanie ofert wariantowych	nie