

## REQUEST FOR QUOTATION (RFQ)

### THE BRANCH OFFICE OF “DAI GLOBAL UK LTD.” IN THE KYRGYZ REPUBLIC (DAI)

PEAK KYRGYZSTAN ENTERPRISE AND INNOVATION  
PROGRAMME

125/1, TOKTOGUL STREET, BISHKEK CITY 720001

E-MAIL: [PROCUREMENT\\_EIPPIF\\_KG@DAI.COM](mailto:PROCUREMENT_EIPPIF_KG@DAI.COM)

DATE: 25 JUNE 2021

REFERENCE: R-EIP-KYRGYZSTAN-0238

#### ABOUT COMPANY

DAI IS AN INTERNATIONAL DEVELOPMENT COMPANY. FOR MORE THAN 45 YEARS, WE HAVE WORKED ON THE FRONTLINES OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT, TACKLING FUNDAMENTAL SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT PROBLEMS CAUSED BY INEFFICIENT MARKETS, INEFFECTIVE GOVERNANCE, AND INSTABILITY. CURRENTLY, DAI IS DELIVERING RESULTS THAT MATTER IN SOME 80 COUNTRIES. OUR DEVELOPMENT SOLUTIONS TURN IDEAS INTO IMPACT BY BRINGING TOGETHER FRESH COMBINATIONS OF EXPERTISE AND INNOVATION ACROSS MULTIPLE DISCIPLINES. OUR CLIENTS INCLUDE INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCIES, INTERNATIONAL LENDING INSTITUTIONS, PRIVATE CORPORATIONS AND PHILANTHROPIES, AND NATIONAL GOVERNMENTS.

#### TO ALL INTERESTED SUPPLIERS:

All interested service providers are invited to submit your signed, dated and stamped quotation for “*Trainer’s service for Ecommerce Programme*” before 18:00 on 02 July 2021.

#### OBJECTIVES OF PEAK ECOMMERCE BUSINESS SUPPORT PROGRAMME:

The programme aims to provide existing businesses with technical assistance to design, launch and/or improve their e-commerce activities, including their internal processes which support sales through online channels. Small and medium size enterprises that have successfully sold their products through offline sales channels and through basic online instruments (Instagram, Whatsapp), need support for implementation of e-commerce to expand their serviceable available market, and grow their sales and client base. Entrepreneurs are aware of the necessity to realise their sales through e-commerce but do not possess the knowledge and capacity to manage these channels and activities. The programme is designed to help founders and senior

## ЗАПРОС КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### ФИЛИАЛ "ДАИ ГЛОБАЛ УК ЛТД." В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ (DAI)

ПРОГРАММА ПО РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И  
ИННОВАЦИЙ PEAK KYRGYZSTAN

720001 БИШКЕК, УЛ. ТОКТОГУЛА 125/1

ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС:

[PROCUREMENT\\_EIPPIF\\_KG@DAI.COM](mailto:PROCUREMENT_EIPPIF_KG@DAI.COM)

ДАТА ПУБЛИКАЦИИ: 25 ИЮНЯ 2021 ГОДА

НОМЕР ЗАПРОСА: R-EIP-KYRGYZSTAN-0238

#### О КОМПАНИИ

КОМПАНИЯ DAI БОЛЕЕ 45 ЛЕТ РАБОТАЕТ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗВИТИЯ, РЕШАЯ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ВЫЗВАННЫЕ НЕЭФФЕКТИВНЫМИ РЫНКАМИ И УПРАВЛЕНИЕМ, А ТАКЖЕ НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КОМПАНИЯ DAI ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В 80 СТРАНАХ ПО ВСЕМУ МИРУ. НАШИ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕВРАЩАЮТ ИДЕИ В РЕЗУЛЬТАТЫ, ОБЪЕДИНЯЯ НОВЫЕ КОМБИНАЦИИ ОПЫТА И ИННОВАЦИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОБЛАСТЯХ. СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗВИТИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, ЧАСТНЫЕ КОРПОРАЦИИ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, А ТАКЖЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА.

#### ВСЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ ПОСТАВЩИКАМ:

Приглашаем заинтересованных поставщиков представить подписанное, датированное и заверенное печатью коммерческое предложение на «*Услуги тренеров программы по электронной коммерции*», в крайний срок до 18:00, 02 июля 2021 года.

#### ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА PEAK ECOMMERCE:

Программа направлена на предоставление существующим предприятиям технической помощи для разработки, запуска и/или улучшения их деятельности в области электронной коммерции, включая их внутренние процессы, поддерживающие продажи через онлайн-каналы.

Малые и средние предприятия, которые успешно продают свою продукцию через оффлайн каналы продаж и через основные онлайн инструменты (Instagram, Whatsapp), нуждаются в поддержке для внедрения электронной коммерции с целью расширения целевого рынка, роста продаж и клиентской базы. Предприниматели осознают необходимость реализации своих продаж через электронную коммерцию, но не обладают знаниями и возможностями для управления этими каналами и деятельностью. Программа создана для

managers to set up their e-commerce processes for future growth of sales and revenues. The programme will cover both trading and services companies.

x

**SUBMISSION OF PROPOSALS:**

Quotations marked “RFQ-0018: Trainer’s service for Ecommerce Programme” should be submitted by email to the address: [procurement\\_eippif\\_kg@dai.com](mailto:procurement_eippif_kg@dai.com)

Clarification questions regarding the present RFQ may be submitted in written by email to the address [procurement\\_eippif\\_kg@dai.com](mailto:procurement_eippif_kg@dai.com) before **12:00, 02 July 2021.**

DAI response to received clarification questions will be announced to all bidders before before 18:00 on 02 July 2021.

**SCOPE OF WORK**

PEAK is seeking trainers to deliver the programme’s modules (listed above). The selected trainer will be a competent and experience business practitioner who will work in a close cooperation with the PEAK team, to ensure the delivery of programme objectives outlined above. The trainer must have deep expertise in areas related to the specific training module they are applying for, as well as experience in conducting training (both live and virtual).

The trainer will be responsible for delivering virtual workshops and on request consultations for modules and will be required to utilise real-life examples and case studies from local (and preferably also international) markets, group exercises and activities to deliver the learning effectively. The trainer will customize the content of the training workshop (module) according to instructions from the PEAK team and reflecting the needs of the participants. He/she will encourage cohort members to actively participate in the training process and implement the acquired knowledge into the development of their businesses immediately and during the course of the programme and to submit all deliverables and meet the programme’s milestones.

предоставления помощи учредителям и старшим менеджерам, чтобы наладить процессы электронной коммерции для будущего роста продаж и доходов. Программа охватывает как торговые компании, так и компании, оказывающие услуги.

**ПОДАЧА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ:**

Коммерческое предложение с пометкой «RFQ-0018: «Услуги тренеров программы по электронной коммерции» должно быть представлено на рассмотрение по электронной почте: [procurement\\_eippif\\_kg@dai.com](mailto:procurement_eippif_kg@dai.com)

Уточняющие вопросы касательно данного запроса коммерческих предложений могут быть представлены в письменном виде по электронной почте: [procurement\\_eippif\\_kg@dai.com](mailto:procurement_eippif_kg@dai.com) до **12:00, 02 июля 2021**

**Года.**

Ответ DAI на уточняющие вопросы будет предоставлен в письменном виде всем кандидатам не позднее 18:00, 02 июля 2021 года.

**ОБЪЕМ РАБОТ**

PEAK ищет тренеров для проведения модулей программы электронной коммерции. Ожидается, что выбранный тренер будет компетентным и опытным бизнес-практиком, который будет работать в тесном сотрудничестве с командой PEAK, чтобы обеспечить достижение целей программы, изложенных выше. Тренер должен обладать глубокими знаниями в области, связанной с конкретным учебным модулем, на который он претендует, а также опытом проведения тренингов (как живых, так и виртуальных).

Тренер будет отвечать за проведение виртуальных семинаров и консультаций (по запросу) для модулей. В рамках обучения тренер должен использовать реальные примеры и тематические исследования, реализованные на местном (а желательно и международных) рынке, групповые занятия для эффективного обучения участников. Тренер будет адаптировать содержание учебного семинара (модуля) в соответствии с инструкциями команды PEAK и с учетом потребностей участников. Он/она будет поощрять членов когорты активно участвовать в процессе обучения и внедрять полученные знания в развитие своего бизнеса в течение программы, а также выполнять задания, полученные в рамках модуля.

SPECIAL CONDITIONS	
VALIDITY OF QUOTATION	30 DAYS FROM SUBMISSION OF QUOTATION
CONTRACT TYPE	SERVICE AGREEMENT
LANGUAGE	THE QUOTATIONS SHALL BE IN RUSSIAN AND/ OR IN ENGLISH

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ	
СРОК ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	30 ДНЕЙ С МОМЕНТА ПОДАЧИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ТИП ДОГОВОРА	ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ
Язык	КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПРЕДСТАВЛЕНО НА

<b>CURRENCY OF QUOTATIONS</b>	OFFERS SUBMITTED BY VENDORS SHALL BE IN KYRGYZ SOM		РУССКОМ И/ ИЛИ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ
<b>VAT OR TAXES</b>	PLEASE INCLUDE VAT/TAXES WHEN BIDDING OR INVOICING	<b>ВАЛЮТА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b>	ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ПОСТАВЩИКАМИ, ДОЛЖНЫ БЫТЬ В КЫРГЫЗСКИХ СОМАХ
<b>METHOD OF PAYMENT</b>	WIRE TRANSFER	<b>НДС И НАЛОГИ</b>	ПРОСЬБА ВКЛЮЧИТЬ НДС/НАЛОГИ ПРИ ПОДАЧЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЛИ СЧЕТОВ
		<b>МЕТОД ОПЛАТЫ</b>	БАНКОВСКИЙ ПЕРЕВОД
<b>APPLICATION TERMS</b>		<b>УСЛОВИЯ ПОДАЧИ ЗАЯВОК</b>	
<p><b>THE APPLICATION SHALL CONTAIN THE FOLLOWING:</b>  <i>THE FOLLOWING DOCUMENTS SHOULD BE SUBMITTED IN RUSSIAN OR ENGLISH LANGUAGE:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CURRICULUM VITAE OF SUPPLIER IN ENGLISH OR RUSSIAN LANGUAGE;</li> <li>✓ A BRIEF SUMMARY (ONE-PAGE MAXIMUM) DESCRIPTION OF THE PROPOSED MODULE CONTENT;</li> <li>✓ FINANCIAL PROPOSAL / QUOTATION;</li> </ul> <p><b>THE APPLICANT SHOULD SPECIFY IN THEIR APPLICATION WHICH MODULES HE/SHE IS OFFERING TO DELIVER.</b></p>		<p><b>КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЖНО СОДЕРЖАТЬ СЛЕДУЮЩЕЕ:</b>  <i>СЛЕДУЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА РУССКОМ ИЛИ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ РЕЗЮМЕ НА АНГЛИЙСКОМ ИЛИ РУССКОМ ЯЗЫКЕ;</li> <li>✓ КРАТКОЕ (НЕ БОЛЕЕ ОДНОЙ СТРАНИЦЫ) ОПИСАНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОГО СОДЕРЖАНИЯ МОДУЛЯ;</li> <li>✓ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ФУНТАХ СТЕРЛИНГАХ ЗА ОДИН ДЕНЬ;</li> </ul> <p><b>КАНДИДАТ ДОЛЖЕН УКАЗАТЬ В СВОЕЙ ЗАЯВКЕ, КАКИЕ МОДУЛИ ОН/ОНА ПРЕДЛАГАЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ.</b></p>	
<b>REQUIRED COMPETENCIES:</b>		<b>ТРЕБУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ UNIVERSITY DEGREE IN BUSINESS MANAGEMENT, MARKETING, FINANCE, ECONOMICS, OR OTHER RELEVANT PROFESSIONAL QUALIFICATIONS;</li> <li>✓ MINIMUM 1 YEAR OF EXPERIENCE IN DEVELOPING AND CONDUCTING INTERACTIVE LEARNING;</li> <li>✓ MINIMUM 5 YEARS OF ENTREPRENEURIAL OR PRIVATE SECTOR EXPERIENCE IN THE FIELD OF ECOMMERCE OR SUPPORTING ACTIVITIES (FOR EXAMPLE, ONLINE PAYMENTS, LOGISTICS, CONTENT MANAGEMENT);</li> <li>✓ EXPERIENCE OF WORKING IN KYRGYZSTAN WITH LOCAL ENTREPRENEURS;</li> <li>✓ BILINGUAL PROFICIENCY IN KYRGYZ AND RUSSIAN LANGUAGES.</li> <li>✓ EXPERIENCE IN DELIVERING VIRTUAL TRAININGS AND COACHING SESSIONS;</li> <li>✓ EXPERIENCE IN PROVIDING BUSINESS CONSULTING OR COACHING TO MSMEs;</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ, МАРКЕТИНГА, ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ ИЛИ ДРУГАЯ СООТВЕТСТВУЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ;</li> <li>✓ МИНИМУМ 1 ГОД ОПЫТА В РАЗРАБОТКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ;</li> <li>✓ МИНИМУМ 5 ЛЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА ИЛИ ОПЫТА РАБОТЫ В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ИЛИ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НАПРИМЕР, ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖИ, ЛОГИСТИКА, УПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТОМ);</li> <li>✓ ОПЫТ РАБОТЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ С МЕСТНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ;</li> <li>✓ ЗНАНИЕ РУССКОГО ЯЗЫКА.</li> <li>✓ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ТРЕНИНГОВ И СЕССИИ</li> <li>✓ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИЙ ИЛИ КОУЧИНГА ДЛЯ ММСП;</li> </ul>	
<b>DESIRED COMPETENCIES AND QUALIFICATIONS:</b>		<b>ЖЕЛАЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И КВАЛИФИКАЦИЯ:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ GOOD UNDERSTANDING OF THE LOCAL BUSINESS ENVIRONMENT IN KYRGYZSTAN;</li> <li>✓ EXPERIENCE OF WORKING WITH VULNERABLE GROUPS (WOMEN, YOUTH, MIGRANTS, ETC.);</li> <li>✓ EXPERIENCE OF WORKING WITH INTERNATIONAL DEVELOPMENT ORGANISATIONS;</li> <li>✓ EXPERIENCE IN COACHING;</li> <li>✓ GOOD COMMAND OF ENGLISH.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ОПЫТ РАБОТЫ С УЯЗВИМЫМИ ГРУППАМИ НАСЕЛЕНИЯ (ЖЕНЩИНЫ, МОЛОДЕЖЬ, МИГРАНТЫ И Т.Д.);</li> <li>✓ ОПЫТ РАБОТЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПО РАЗВИТИЮ;</li> <li>✓ ХОРОШЕЕ ПОНИМАНИЕ МЕСТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ;</li> <li>✓ ОПЫТ РАБОТЫ В КОУЧИНГЕ;</li> <li>✓ ХОРОШЕЕ ВЛАДЕНИЕ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ.</li> </ul>	

- ✓ EXPERIENCE OF WORKING IN KYRGYZSTAN WITH LOCAL ENTREPRENEURS;
- ✓ BILINGUAL PROFICIENCY IN KYRGYZ AND RUSSIAN LANGUAGES.

- ✓ ХОРОШЕЕ ПОНИМАНИЕ МЕСТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ;
- ✓ ОПЫТ РАБОТЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ С МЕСТНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ;
- ✓ ЗНАНИЕ РУССКОГО ЯЗЫКА.

#### QUOTATIONS EVALUATION CRITERIA

COMPLIANCE TO THE TECHNICAL SPECIFICATIONS	MAXIMUM 80 SCORES
FINANCIAL PROPOSAL	MAXIMUM 20 SCORES
<b>TOTAL:</b>	100 SCORES

#### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

СООТВЕТСТВИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ	МАКСИМУМ 80 БАЛЛОВ
ФИНАНСОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	МАКСИМУМ 20 БАЛЛОВ
<b>ВСЕГО:</b>	100 БАЛЛОВ

#### TENDERING PROCESS/TYPE OF AWARD

Once quotes are received, DAI will review the documents and evaluate them based on the above-mentioned criteria. DAI will then notify and enter negotiations with the highest ranked bidder.

Once the technical and cost details are finalized, DAI will proceed with the award of a **purchase order**. If an agreement cannot be reached with the highest ranked bidder, DAI reserves the right to enter into negotiations with the second ranked bidder.

Please note that this solicitation in no way obligates DAI to make an award, and neither party is liable for costs incurred by your organization to submit a proposal. DAI also reserves the right to issue award to more than one organization if doing so provides best cost savings and value to the project.

DAI is not bound to accept any bid nor reward a purchase order, nor be responsible for any costs associated with a Vendor's preparation and submission of an offer, regardless of the outcome or the matter of conducting the selection process.

#### ANNEXES TO THE REQUEST FOR QUOTATION

1	ANNEX 1	FORM OF QUOTATION
2	ANNEX 2	DELIVERABLES
3	ANNEX 3	ECOMMERCE PROGRAMME CURRICULUM

#### ТЕНДЕРНЫЙ ПРОЦЕСС/ПРИСУЖДЕНИЕ

После получения коммерческих предложений DAI будет рассматривать и оценивать их в соответствии с вышеуказанными критериями. Затем DAI уведомит и будет вести переговоры с кандидатом, получившим наивысший балл.

После технического и финансового согласования DAI приступит к оформлению **Договора о предоставлении услуг**. Если соглашение не будет достигнуто с участником торгов, получившим наивысший балл, DAI оставляет за собой право вступить в переговоры со вторым участником торгов.

Обратите внимание, что данное приглашение никоим образом не обязывает DAI предоставлять вознаграждение, и ни одна из сторон не несет ответственность за расходы, понесенные вашей организацией при подаче предложения. DAI также оставляет за собой право присудить награду более чем одной организации, если это обеспечивает максимальную экономию затрат и ценность проекта.

DAI не обязан принимать какие-либо предложения или оформлять договор о поставке, а также не несет ответственности за любые расходы, связанные с подготовкой и подачей предложения участником тендера, независимо от результатов проведения процесса отбора.

#### ПРИЛОЖЕНИЯ К ЗАПРОСУ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1	ПРИЛОЖЕНИЕ 1	ФОРМА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
2	ПРИЛОЖЕНИЕ 2	ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
3	ПРИЛОЖЕНИЕ 3	УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

**ANNEX I**

**QUOTATION PROPOSAL FORM:**

Dear DAI Procuring Entity,

Having examined the RFQ the receipt of which is hereby duly acknowledged, we, the undersigned, offer to provide the quotation in accordance to the Technical Requirements and provided description of RFQ.

We confirm the validity period of 30 days for the prices listed in the attached Price List. We undertake to execute our offer, subject to the changes arising from the negotiations.

We understand that DAI is not bound to accept any Quotation which DAI may receive.

Date:  
Signature: \_\_\_\_\_  
Name:  
Position:  
Seal:

FULL COMPANIES NAME IN RUSSIAN	
FULL COMPANIES NAME IN ENGLISH	
TIN	
LEGAL ADDRESS	
DE FACTO ADDRESS	
BANK REQUISITIONS	
POSTAL ADDRESS	
HEAD OF COMPANY (NAME)	
CONTACT NAME	
TELEPHONE NUMBER	
E-MAIL ADDRESS	
WEBSITE	

**ПРИЛОЖЕНИЕ I**

**ФОРМА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ:**

Уважаемый сотрудник закупочного отдела DAI,

Изучив запрос коммерческого предложения, любезно предлагаем на рассмотрение наше коммерческое предложение в соответствии с указанными Техническими спецификациями.

Мы подтверждаем срок действия 30 дней для цен, указанных в прикрепленном Прейскуранте. Мы обязуемся выполнить наше предложение, с учетом изменений, возникших в результате переговоров.

Ответ на запрос не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны DAI.

Дата:  
Подпись: \_\_\_\_\_  
ФИО:  
Должность:  
Печать:

ПОЛНОЕ НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ	
ПОЛНОЕ НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ	
ИНН	
ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС	
ФАКТИЧЕСКИЙ АДРЕС	
БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ	
ПОЧТОВЫЙ ИНДЕКС	
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ (ФИО)	
КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	
НОМЕР ТЕЛЕФОНА	
ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС	
САЙТ	

NAME OF SERVICE/ НАИМЕНОВАНИЕ УСЛУГ	PRICE FOR 1 WORKING DAY (8 HOURS), IN KGS / ЦЕНА ЗА 1 РАБОЧИЙ ДЕНЬ (8 ЧАСОВ), В СОМАХ
<p>DEVELOPMENT OF TRAINING MODULE MATERIALS AND PRESENTATIONS; DELIVERY OF INTERACTIVE AND PRACTICAL LEARNING WORKSHOPS (4 HOURS PER MODULE); DELIVERY OF GROUP CONSULTATIONS (UPON REQUEST OF PARTICIPANTS); DEVELOPMENT OF FINAL REPORT ON DELIVERED WORKSHOPS AND CONSULTATIONS</p> <p>/</p> <p>РАЗРАБОТКА УЧЕБНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПРЕЗЕНТАЦИИ УЧЕБНОГО МОДУЛЯ; ПРОВЕДЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНОГО И ПРАКТИЧЕСКОГО ОБУЧАЮЩЕГО СЕМИНАРА (4 ЧАСА НА КАЖДЫЙ МОДУЛЬ); ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГРУППОВЫХ КОНСУЛЬТАЦИИ (ПО ЗАПРОСУ УЧАСТНИКОВ); ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ОТЧЕТА ПО ПРОВЕДЁННЫМ СЕМИНАРА И КОНСУЛЬТАЦИИ</p>	

SIGNATURE/ Подпись: \_\_\_\_\_

SEAL/ ПЕЧАТЬ

**Ожидаемые результаты**

Для каждого модуля тренер должен выполнить следующие задания и предоставить документы в течение указанного срока:

#	Область деятельности	Описание	Срок исполнения	Вовлеченность
1	Материал учебного модуля	Тренер предоставит учебный план модуля, презентацию, раздаточные материалы, тематические исследования и другие учебные материалы для определенных модулей программы (см. ниже), которые будут согласованы с менеджером программы Центра РЕАК до начала тренинга.	За 7 дней до начала учебного модуля	4 часа
2	Интерактивные и практические обучающие семинары (не менее 2,5 часов на каждый семинар)	Тренер проведет интерактивный учебный семинар (виртуальный или оффлайн) по согласованию с командой программы.	На основе выбранного модуля программы	До 4 часов
3	Групповые консультации (по запросу)	Проведение до 8 часов групповых консультационных сессий для оказания помощи участникам программы в практическом применении полученных знаний, бизнес-инструментов и навыков.	На основе выбранного модуля программы	До 8 часов
4	Заключительный отчет	Тренер подготовит краткий отчет, в котором будут описаны успехи и проблемы проведенных мероприятий (тренингов и коуч-сессий), оценка результатов модуля, представленных участниками, и рекомендации по улучшению разработки/проведения модуля. Отчет о завершении представляется в течение 7 дней после проведения предусмотренных контрактом мероприятий.	В течение 7 дней после завершения программы, предусмотренной договором	3 часа
Общее количество часов				20 часов

Таблица 1 – Мероприятия

Мероприятия и задачи в рамках результатов 1, 2, 3 должны быть представлены на русском языке. Итоговые документы и задачи по результату 4 предпочтительно должны быть предоставленные на английском языке, если это возможно.

Тренинги должны проводиться в соответствии с учебной программой:

#	Модуль	Даты	Тренер
1	Платформы для электронной коммерции: торговые площадки, существующие платформы, индивидуальные решения, социальные сети	12.07.2021 - 16.07.2021	Принимаются коммерческие предложения
2	Платежные платформы и решения	19.07.2021 - 23.07.2021	Принимаются коммерческие предложения
3	SMM и цифровые коммуникации	02.08.2021 - 06.08.2021	Принимаются коммерческие предложения
4	Презентация продукта - описание продукта, фото и видео презентация	09.08.2021 - 13.08.2021	Принимаются коммерческие предложения
5	Управление логистикой	16.08.2021 – 20.08.2021	Принимаются

			коммерческие предложения
--	--	--	--------------------------

Таблица 2- Учебный план программы

Описание модулей можно найти в Приложении 3 - Учебный план программы по электронной коммерции.

**Ожидается, что выбранный консультант:**

- подготовит структурированную презентацию модуля и учебные материалы по модулю в течение согласованного периода реализации программы;
- осуществит разработку и адаптацию материалов модуля для соответствия потребностям обучения участников когорты;
- активно скоординирует разработку модуля с командой РЕАК и координаторами программы;
- подготовит раздаточные материалы и поделится ими с участниками до начала модуля;
- проведет тренинги и консультации на русском языке;
- в рамках модуля посетит еженедельную координационную встречу команды программы, тренеров и коучей.



For each module, the trainer will deliver the following activities and documents, within the indicated duration (level of effort or ‘LOE’):

#	Activity area	Activities and deliverables	Due date	LOE
1	Training module material	Trainer will provide the curriculum, presentation, handouts, case studies, and other training materials for specified programme modules (below), to be agreed with the PEAK Centre’s Programme and Content Manager prior to the start date of the training. The	7 days before the training module.	4 hours
2	Interactive and practical learning workshops (at least 2.5 hours per workshop)	The trainer will deliver the interactive learning workshop (virtual or physical) in agreement with programme team.	Based on selected programme module	Up to 4 hours
3	Group consultations (upon request)	Conduct up to 8 hours of group consultation sessions to assist program participants in the practical application of acquired knowledge, business tools and skills.	Based on selected programme module	Up to 8 hours
4	Final report	Trainer will develop a brief report covering the successes and challenges of the delivered activities (training and coaching sessions), an evaluation of the module’s deliverables submitted by participants, and recommendations for module design/delivery improvement. The completion report is submitted within 7 days after delivering the contracted activities.	Within 7 days after completing the contracted activities	3 hours
<b>Total maximum hours</b>				<b>20 hours</b>

Table 1 - Deliverables

Activities 1, 2, 3 should be delivered in the Russian language. Deliverables for Activity 4 are preferred to be delivered in the English language, if possible.

The trainings should be in alignment with the programme’s curriculum, which is scheduled as follows:

#	Module	Week	Trainer
1	Ecommerce platforms: marketplaces, existing platforms, customised solutions, social networks	12.07.2021 - 16.07.2021	To be selected
2	Payment platforms and solutions	19.07.2021 - 23.07.2021	To be selected
3	SMM and digital communication	02.08.2021 - 06.08.2021	To be selected
4	Product presentation – product description, photo and video presentation	09.08.2021 - 13.08.2021	To be selected
5	Management of logistics	16.08.2021 – 20.08.2021	To be selected

Table 2 - Programme curriculum

The description of the modules can be found in Annex III – Ecommerce Curriculum Content.

**The trainer is expected to:**

- prepare a well-structured presentation for module and the module deliverables within an agreed timeframe;
- develop and adapt the module material to meet cohort’s learning and business-development needs;
- actively coordinate the module development with PEAK team and programme coordinators;
- prepare handouts and share with participants prior to the module’s start;
- deliver the training and consultation sessions in the Russian language;
- attend weekly coordination meeting of programme team, trainers and coaches.

Учебный план программы по электронной коммерции

Учебный план программы "Электронная коммерция"		
Модуль	Тема	Содержание
1	Платформы для электронной коммерции: торговые площадки, существующие платформы, индивидуальные решения, социальные сети	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Презентация и сравнение платформ электронной коммерции и инструментов онлайн-продаж (маркетплейсы, интернет-магазины, продажи в социальных сетях, целевые страницы)</li> <li>▪ Онлайн-продажи через Wildberries, Amazon и другие глобальные платформы</li> <li>▪ Постановка цели канала электронной коммерции (объем продаж, маржа и т.д.)</li> <li>▪ Требования и юридические документы для счетов на торговой площадке</li> <li>▪ Требования к сертификатам для экспорта продукции</li> </ul>
2	Платежные платформы и решения	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Способы оплаты и эквайринг</li> <li>▪ Электронные кошельки, мобильный и онлайн-банкинг</li> <li>▪ Международные платежи</li> </ul>
3	SMM и цифровая коммуникация	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Разработка рекламных аккаунтов для платформ социальных сетей</li> <li>▪ Обзор ключевых платформ социальных сетей</li> <li>▪ Анализ эффективности рекламы в социальных сетях.</li> <li>▪ Создание рекламных кампаний</li> <li>▪ Создание контент-плана</li> </ul>
4	Презентация продукта - описание продукта, фото- и видеопрезентация	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Подготовка текстов для продаж и графического контента</li> <li>▪ Техника видеосъемки и фотосъемки и редактирования</li> <li>▪ Визуальные ресурсы</li> <li>▪ Логотипы и брендинг</li> </ul>
5	Управление логистикой	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Обработка онлайн-заказов</li> <li>▪ Контроль состояния и хода продаж</li> <li>▪ Интеграция служб доставки</li> <li>▪ Организационная структура. Персонал интернет-магазина.</li> </ul>

### Ecommerce Programme Curriculum

Ecommerce Programme Curriculum		
Module	Topic	Content
1	Ecommerce platforms: marketplaces, existing platforms, customised solutions, social networks	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentation and comparison of ecommerce platforms and online sales tools (marketplaces, online stores, social media sales, landing pages)</li> <li>▪ Online sales through Wildberries, Amazon and other global platforms</li> <li>▪ Setting the goal of the e-commerce channel (sales volume, margin, etc.)</li> <li>▪ Requirements and legal documents for marketplace`s accounts</li> <li>▪ Certificates requirements for product exportation</li> </ul>
2	Payment platforms and solutions	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Payment methods and acquiring</li> <li>▪ E-wallets, mobile and online banking</li> <li>▪ International payments</li> </ul>
3	SMM and digital communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Developing the advertising accounts for social network platforms</li> <li>▪ Review of the key social network platforms</li> <li>▪ Analysis of the effectiveness of advertising in social networks.</li> <li>▪ Creation of advertising campaigns</li> <li>▪ Creation of content plan</li> </ul>
4	Product presentation – product description, photo and video presentation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preparation of selling texts and graphic content</li> <li>▪ Video shooting and photo taking and editing techniques</li> <li>▪ Visual assets</li> <li>▪ Logos and branding</li> </ul>
5	Management of logistics	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Processing on online orders</li> <li>▪ Controlling the sales status and progress</li> <li>▪ Integration of delivery services</li> <li>▪ Organizational structure. Online store staff.</li> </ul>