|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  REQUEST FOR QUOTATION (RFQ)**The Branch office of “DAI Global UK Ltd.” in the Kyrgyz Republic (DAI)**PEAK Kyrgyzstan Enterprise and Innovation Programme125/1, Toktogul street, Bishkek city 720001E-mail: procurement\_eippif\_kg@dai.com Date: 25 August 2021**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 (legal entities and individuals) are invited to submit their signed quotation for «***Trainer’s & Coaches’ services for Business Support Programmes»*** before 18:00 on 08 September 2021. **Objectives of PEAK Programmes:**PEAK Kyrgyzstan conducts multiple types of entrepreneurship development programmes for startups and MSMEs, starting from ideation, to pre-acceleration and acceleration. The goal of these programmes is to provide participants with the latest know-how and best practices for the development and growth of their businesses within local and international markets. The programmes are designed to provide a customized learning experience and business support, which follows the needs of a specific target group. The conducted programmes are gender sensitive and provide the equal access to vulnerable groups (such as women, youth and returning migrants aspiring and existing entrepreneurs). The programmes contain some theoretical and mostly practical parts to equip participants with the tools and techniques for developing and improving their business. A mix of interactive training workshops, 1:1 consulting and coaching are utilized to ensure different types of support, skills and expertise are provided to the programme participants. **Submission of proposals:**Quotations marked **“RFQ-0019: Trainers & Coaches’ services for Business Support Programmes”** should be submitted by email to the address: procurement\_eippif\_kg@dai.com **before 18:00 on 08 September 2021.**Clarification questions regarding the present RFQ may be submitted in written by email to the address procurement\_eippif\_kg@dai.com before 18:00, September 1, 2021***.*** DAI response to received clarification questions will be announced to all bidders before before 18:00 on September 2, 2021.**Scope of Work**PEAK is seeking trainers/coaches to deliver the programme’s modules (listed below, Annex II). The selected trainer/coach will be a competent and experienced business practitioner who will work in close cooperation with the PEAK Kyrgyzstan and PEAK Centres team. Moreover, his/her cooperation with the PEAK Team is important to ensure that the programme meets its objectives (outlined above). The trainer must have deep knowledge in business-related topics as well as experience in conducting trainings, specifically in the field of Financial Planning and Management for Startups and MSMEs. The trainer will be responsible for delivering in-person and virtual trainings and consulting sessions for module (as specified in the programme outline below) and will be required to utilise real-life examples and case studies from local (and preferably also international) markets and group exercises and activities (where possible) to deliver the learning more effectively.The trainer/coach will encourage participants to actively participate in the training process and implement the acquired knowledge and skills into the development of their business as quickly as possible, even during programme delivery. He/she is expected to create an atmosphere of proactive participation, by providing participants with constant feedback, communicating in an appropriate manner that takes into account the participants’ capacity and stage of enterprise development, and encouraging teamwork and collaboration within the cohort so participants are able to implement the acquired knowledge and skills effectively into their business

|  |
| --- |
| **Special Conditions** |
| **Validity of quotation** | 30 days from submission of quotation  |
| **Contract type**  | Framework agreement for one year period  |
| **Language** | The quotations shall be in Russian and/ or in English |
| **Currency of quotations** | Offers submitted by vendors shall be in Pounds Sterling (GBP) |
| **Vat or taxes**  | Please include vat/taxes when bidding and invoicing |
| **Method of payment**  | Wire transfer |
|  |
| **Application terms** |
| **The application shall contain the following**:*The following documents should be submitted in Russian or English language:** Curriculum Vitae of supplier in English or Russian Language with contacts of three references;
* A summary description (one-page maximum) of the proposed each module content, including the description of training purpose and goals, structure and agenda of the workshop, and individual deliverables for participants;
* Financial proposal / quotation in Pounds for one day;

Incomplete application/s and/or application/s submitted out of specified deadline will not be considered. |

|  |
| --- |
| **Required competencies:**  |
| * University degree in business management, marketing, finance, economics, or other relevant professional qualifications
* Minimum 3 years of experience in developing and conducting interactive learning (virtual or live)
* Minimum 5 years of entrepreneurial or private sector experience in the field of Business Registration and Business Law for startup or MSMEs
* Experience in providing business consulting or coaching to MSMEs
* Experience of working in Kyrgyzstan with local entrepreneurs
* Fluent or Bilingual Proficiency in Russian or Kyrgyz
 |

|  |
| --- |
| **Quotations Evaluation Criteria** |
| **Compliance to THE TECHNICAL SPECIFICATIONS**  | Maximum 70 scores |
| **Financial proposal**  | Maximum 30 scores |
| **Total:** | 100 scores |

Submission for multiple modules/lots are allowed It is necessary to clearly indicate which module/lot is being applied. The evaluation will be made for each lot and trainer/ coach. separately.**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 **Framework service agreement.** 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** | **Programme Curriculum Outline/ programme’s modules** |
| **3** | **Annex 3** | **Terms of reference in RUS and ENG (attached as separate file)**  |

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:

|  |  |
| --- | --- |
| name of applicant in Russian |  |
| name of applicant in English |  |
| TIN |  |
| Legal Address |  |
| Bank requisitions in KGS |  |
| Telephone number |  |
| E-mail address |  |
| In case of submission by legal entity:* Head of company (name)
* Contact name
 |  |

 | ЗАПРОС КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ **Филиал "ДАИ Глобал УК Лтд." в Кыргызской Республике (DAI)**Программа по развитию предпринимательства и инноваций PEAK Kyrgyzstan720001 Бишкек, ул. Токтогула 125/1Электронный адрес: procurement\_eippif\_kg@dai.com Дата публикации: 25 августа 2021 года**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 (юридические и физические лица) представить подписанное, датированное коммерческое предложение на «***Услуги тренеров и коучей по программе поддержки предпринимательства***», в крайний срок до 18:00, 08 сентября 2021 года. **Цели программы PEAK:** PEAK Кыргызстан проводит множество разных программ по вопросам развития предпринимательства для стартапов и ММСП, начиная от разработки идей и заканчивая пре-акселерацией и акселерацией. Цель этих программ заключается в том, чтобы предоставить участникам новейшие ноу-хау и примеры передовой практики для создания и роста их бизнеса на местном и международном рынках. Эти программы предназначены для того, чтобы предоставить участникам индивидуальный опыт обучения и поддержку бизнеса таким образом, чтобы это соответствовало потребностям конкретной целевой группы. Проводимые программы учитывают гендерные аспекты и обеспечивают равный доступ для уязвимых групп населения (таких как женщины, молодежь и возвращающиеся мигранты, а также начинающие и действующие предприниматели).Программы содержат как некоторые теоретические, так и в большинстве своем практические части, чтобы вооружить участников соответствующими инструментами и предоставить им методы развития и совершенствования своего бизнеса. Для обеспечения различных видов поддержки, для привития навыков и опыта участникам программы используются различные интерактивные учебные семинары, а также коучинг по типу «1:1» и наставничество.**Подача коммерческих предложений:**Коммерческое предложение с пометкой **«RFQ-0019:** «**Услуги тренеров и коучей по программе поддержки предпринимательства**» должно быть представлено на рассмотрение по электронной почте: procurement\_eippif\_kg@dai.com **до 18:00, 08 сентября 2021 года.** Уточняющие вопросы касательно данного запроса коммерческих предложений могут быть представлены в письменном виде по электронной почте: procurement\_eippif\_kg@dai.com до 18:00, 1 сентября 2021 года. Ответ DAI на уточняющие вопросы будет предоставлен в письменном виде всем кандидатам не позднее 18:00, 2 сентября 2021 года.**Объем работ**PEAK ищет тренеров/коучей для проведения модулей программы (указанных ниже, Приложение II). Ожидается, что выбранный тренер/коуч 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.

|  |
| --- |
| **Специальные Условия** |
| **Срок действия предложения**  | 30 дней с момента подачи коммерческого предложения |
| **Тип договора** | Рамочный Договор оказания услуг сроком на один год |
| **Язык**  | Коммерческое предложение должно быть представлено на русском и/ или английском языках |
| **Валюта коммерческого предложения** | Предложения, представляемые поставщиками, должны быть в фунтах стерлингах  |
| **НДС и налоги**  | Просьба включить НДС/налоги при подаче коммерческого предложения и счетов |
| **Метод оплаты**  | Банковский перевод |

|  |
| --- |
| **Условия подачи заявок** |
| **Коммерческое предложение должно содержать следующее:***Следующие документы должны быть представлены на русском или английском языке:* * Резюме на английском или русском языке c обязательным указанием трех контактов для рекомендации;
* Краткое описание (максимум одна страница) предлагаемого содержания каждого модуля, включая описание цели и задач тренинга, структуры и повестки дня семинара, а также индивидуальных задании для участников;
* Коммерческое предложение в фунтах стерлингах за один день;

Неполные предложения и/ или поданные вне указанного срока, не будут рассматриваться. |
| **Требуемые компетенции:** |
| * Высшее образование в сфере управления бизнесом, в сфере маркетинга, финансов, экономики, или другие соответствующие профессиональные квалификации.
* Минимум 3 года опыта в сфере разработки и проведения интерактивного обучения.
* Минимум 5 лет опыта работы в предпринимательстве или в частном секторе и в сфере разработки Бизнес стратегии.
* Опыт предоставления бизнес-консалтинга или коучинга для ММСП.
* Опыт работы с местными предпринимателями в Кыргызстане.

Свободное Владение русским или кыргызским языком или владение двумя этими языками.  |

|  |
| --- |
| **Критерии оценки коммерческих предложений** |
| **Соответствие техническим ТРЕБОВАНИЯМ**  | максимум 70 баллов |
| **Финансовое предложение**  | максимум 30 баллов |
| **Всего:** | 100 баллов |

Разрешается подача на несколько модулей/лотов. Необходимо четко указать на какой модуль/лот подается заявка.Оценка будет производиться по каждому лоту и тренеру отдельно**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 **Рамочного договора.** 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** | **Учебный план/Модули программы**  |
| **3** | **Приложение 3** | **Технические задания на русском и английском языках (приложены отдельным файлом)** |

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 прикреплённом 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:

|  |  |
| --- | --- |
| Названия заявителя на русском языке |  |
| Названия заявителя на английском языке |  |
| ИНН |  |
| Юридический адрес |  |
| Банковские реквизиты (сомовый счет) |  |
| Номер телефона |  |
| Электронный адрес |  |
| В случае подачи юридическим лицом:* Руководитель компании (ФИО)
* Контактное лицо
 |  |

 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Name of service/ Наименование услуг** | Price for 1 working day (8 hours) Pounds Sterling (GBP) / Цена за 1 рабочий день (8 часов), фунтах стерлингах |
| Payment for services for 1 working day (8 hours), according to the terms of reference/ Оплата за услуги за 1 рабочий день (8 часов), согласно технического задания  |  |

Signature/ Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Seal/ Печать

**Notes:**

In preparing of financial proposal, please take into account:

1. In case of submission of application by a legal entity - the amount of the fee(s) of the expert(s) must include all applicable taxes;
2. In case of submission of application by an individual, please note that the DAI will withhold 10% for social security from the indicated fee, if a voluntary patent or certificate of incorporation for a self-employed person is available; in the absence of these documents, an additional 10% income tax will be withheld.

**Примечание:**

При составлении финансового предложения просим учесть:

1. В случае подачи предложения юридическим лицом – сумма гонорара эксперта/ов должна включать все применяемые налоги;
2. В случае подачи предложения физическим лицом просим учесть, что от указанной суммы гонорара Заказчик удержит 10% на социальные отчисления, при наличии добровольного патента или свидетельства о регистрации индивидуального предпринимателя, при отсутствии данных документов дополнительно будет удержано 10% подоходного налога.

# Annex II

**Programme Curriculum Outline:**

|  |
| --- |
| ***Programme Curriculum Outline:*** |
| **Module** | **Topics** | **Content** |
| **Lot 1 (Module 1)****R-EIP-Kyrgyzstan-/0189** |
| 1 | Business Registration and Business Law | * Legal forms of businesses in Kyrgyzstan
* Patent system specific
* Process of business registration in Kyrgyzstan
* Legal requirements and obligations of business entities in Kyrgyzstan
* Legal requirements and obligations of business entities exporting to foreign markets
* Social Insurance
* Taxation

Customs for MSME (export/import specifications) |
| **Lot 2 (Module 2)****R-EIP-Kyrgyzstan-0184** |
| 2 | Business Strategy | * Business Model Development (Business modelling through business model canvas, lean canvas)
* Planning and Goal setting
* Business growth and expansion
* Strategy formulation and execution
* Risks assessment for optimal strategic decisions
 |
| **Lot 3 (Module 3)****R-EIP-Kyrgyzstan-0187** |
| 3 | Digital Marketing and Sales | * Digital Marketing Strategy
* Social Media Marketing
* Content Marketing
* Search Engine Optimisation
* Search Engine Marketing
* Performance Marketing
* Email Marketing
* Digital platforms for ecommerce and digital realisation of products
* Monitoring and evaluation the digital marketing and sales
* Electronic payments
 |
| **Lot 4 (Module 4)****R-EIP-Kyrgyzstan-0188** |
| 4 | Financial Planning and Management for Startups and MSMEs | * Financial literacy
* Bookkeeping
* Financial modelling
* Financial Planning, Forecasting, Budgeting
* Cash flow management
* Financial analysis (of financial statements)
* Business Financing (Loans, equity and hybrids))
* Tools and Instruments for financial management
* Tax Planning
* Loan/Debt Management
 |
| **Lot 5 (Module 5)****R-EIP-Kyrgyzstan-0241** |
| 5 | Financial Management and Investment Readiness for Startups and MSMEs | * Types of funding and specification of purpose, requirements, benefits of each (at least debt, equity, mezzanine)
* Preparation of enterprise for external funding
* Financial and performance indicators for funding
* Due diligence requirements and process for different types of funding
* Development of investment deck and package (business plan, financial model, pitch deck, and others)
* Identification of funders in local and international environment, selection of the suitable funding partner
* Terms and conditions of funders’ offers and contracts
* Development of financial models, statements and indicators
* Estimation of enterprise and startup valuation
* Identification and assessment of risks, risk management.
* Negotiations with funders
 |
| **Lot 6 (Module 6)****R-EIP-Kyrgyzstan-0186** |
| 6 | Marketing and Sales | * Market researches and analysis, data-drive decisions
* Market segmentation
* Marketing strategy
* Branding
* Communication with stakeholders
* Product promotion, advertisement
* Sales management
* Customer Relationship Management

Sales strategy and planning |
| **Lot 7 (Module 7)****R-EIP-Kyrgyzstan-0185** |
| 7 | Product Development | * Ideation and identification of market opportunities
* Design thinking
* Customer journey and experience
* Validation of business ideas
* Customer Discovery and Customer Validation
* Customer Segmentation and Analysis

Value proposition |

# Приложение II

**Учебный план Программы:**

|  |
| --- |
| **Учебный план Программы:** |
| **Модуль** | **Тема** | **Содержание** |
| **Лот 1 (Модуль 1)****R-EIP-Kyrgyzstan-/0189** |
| 1 | Регистрация бизнеса и коммерческое право | * Юридические формы бизнеса в Кыргызстане
* Патентная система
* Процесс регистрации бизнеса в Кыргызстане
* Юридические требования и обязанности субъектов хозяйствования в Кыргызстане
* Юридические требования и обязательства хозяйствующих субъектов, экспортирующих на внешние рынки
* Социальное страхование
* Налогообложение

Таможня для ММСП (спецификации экспорта / импорта) |
| **Лот 2 (Модуль 2)****R-EIP-Kyrgyzstan-0184** |
| 2 | Бизнес стратегия | * Разработка бизнес-модели (бизнес-моделирование с business model canvas, lean canvas)
* Планирование и постановка целей
* Рост и расширение бизнеса
* Разработка и реализация стратегии

Оценка рисков для принятия оптимальных стратегических решений |
| **Лот 3 (Модуль 3)****R-EIP-Kyrgyzstan-0187** |
| 3 | Цифровой маркетинг и продажи | * Стратегия цифрового маркетинга
* Маркетинг в социальных сетях
* Контент-маркетинг
* Поисковая оптимизация (Search Engine Optimisation)
* Маркетинг в поисковых системах (Search Engine Marketing)
* Performance-маркетинг
* Email маркетинг
* Цифровые платформы для электронной коммерции и цифровой реализации продуктов
* Мониторинг и оценка цифрового маркетинга и продаж

Электронные платежи |
| **Лот 4 (Модуль 4)****R-EIP-Kyrgyzstan-0188** |
| 4 | Финансовое планирование и управление для стартапов и ММСП | * Финансовая грамотность
* Бухгалтерия
* Финансовое моделирование
* Финансовое планирование, прогнозирование, бюджетирование
* Управление денежными потоками
* Финансовый анализ (финансовая отчетность)
* Финансирование бизнеса (Кредитование, прямое финансирование (private equity) и смешанные формы финансирования))
* Инструменты финансового менеджмента
* Налоговое планирование

Управление кредитом / долгом |
| **Лот 5 (Модуль 5)****R-EIP-Kyrgyzstan-0241** |
| 5 | Финансовый менеджмент и инвестиционная готовность | * Виды финансирования и спецификация целей, требований, преимуществ каждой формы финансирования (как минимум заем, собственный капитал, мезонин)
* Подготовка предприятия к внешнему финансированию
* Финансовые и производственные показатели по финансированию
* Требования и процедуры комплексной проверки для различных форм финансирования
* Разработка документов для получения финансирования (бизнес-план, финансовая модель, питч-презентация и др.)
* Определение финансовых учреждении в местной и международной среде, выбор подходящего партнера для финансирования
* Условия предложений и контрактов
* Разработка финансовых моделей, отчетов и показателей
* Оценка стоимости предприятия и стартапа
* Выявление и оценка рисков, управление рисками.

Переговоры с спонсорами |
| **Лот 6 (Модуль 6)****R-EIP-Kyrgyzstan-0186** |
| 6 | Управление Маркетингом и Продажами | * Маркетинговые исследования и анализ, принятие решении на основе данных
* Сегментация рынка
* Маркетинговая стратегия
* Брендинг
* Связь и взаимодействие с заинтересованными сторонами
* Продвижение продуктов и услуг, реклама
* Управление продажами
* Управление взаимоотношениями с клиентами

Стратегия и планирование продаж |
| **Лот 7 (Модуль 7)****R-EIP-Kyrgyzstan-0185** |
| 7 | Разработка продуктов и услуг | * Идея и идентификация возможностей на рынке
* Дизайн-мышление
* Создание клиентского пути (customer journey and experience)
* Проверка бизнес-идей и бизнес-гипотез
* Идентификация и оценка клиентов
* Сегментация и анализ клиентов

Создание ценностного предложения |