**Общественный фонд «Программа поддержки развития горных сообществ Кыргызстана» (MSDSP KG)**

«**Проект поддержки «Источники средств к существованию молодежных сообществ (L4Y)» (P165286)**

**(IDA\LFYCSP\CS\TR\CQ\2021\12)**

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ для**

**Для предоставления консультационных и организационных услуг для четырех бизнес-акселераций (далее BAP) Экселерейт Просперити (далее AP).**

**1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

**Общественный фонд "Программа поддержки развития горных сообществ Кыргызстана" (MSDSP KG)** является инициативой Фонда Ага Хана, которая реализует ряд комплексных мероприятий в области сельского хозяйства и продовольственной безопасности, экономической интеграции, образования, развития детей младшего возраста, здравоохранения и питания. MSDSP действует в пяти областях Кыргызской Республики, охватывая более 520 000 человек. Для получения дополнительной информации, пожалуйста, посетите www.akdn.org.

Всемирный банк предоставил Правительству Кыргызской Республики финансирование для проекта по поддержке сообществ, который будет сфокусирован на сообществах, проживающих вдоль линии электропередачи CASA 1000, протяженностью 450 км, в Ферганской долине Кыргызской Республики, пересекающей три области (Джалал-Абад, Ош, Баткен) и по оценкам 41 айыльных аймака. Проект CASA 1000 по поддержке сообществ поддержит ряд инвестиций в энергетическую, социальную и экономическую инфраструктуру в сообществах, расположенных вблизи ЛЭП.

Проект «Занятость молодежи- программа поддержки сообществ» (L4Y) - это четырехлетний проект, направленный на повышение воздействия по поддержке сообществ путем обеспечения необходимой подготовки и развития потенциала местных экономических субъектов, с акцентом на развитие навыков и инновационных средств к существованию для молодежи, а также на укрепление инвестиций в экономическую инфраструктуру, финансируемых через сообщества. L4Y будет готовить молодых женщин и мужчин для рынка труда путем развития их предпринимательства и навыков, связанных с работой, в соответствии с потребностями местных рынков труда в целевых районах. В дополнение к этому проект будет поддерживать ориентированные на молодежь цепочки добавленной стоимости и создавать новые возможности для микро и малых предприятий.

В рамках проекта L4Y MSDSP KG заключила субподряд с Общественным фондом Экселерейт Просперити Кыргызстан (AP) для предоставления услуг по акселерации бизнеса ряду предпринимателей/предприятий, поддерживаемых проектом. К ним относятся участники производственно-сбытовой цепочки, ведущие фирмы (например, региональные и национальные предприятия или бизнес-ассоциации; поставщики сырья, переработчики и производители), молодежные и/или молодежные электронные предприятия, поддержка развития бизнеса для обеспечения средств к существованию, поддерживаемая в рамках сестринского проекта L4Y, Программа поддержки сообщества CASA-1000 (CSP). В этой связи MSDPS KG ищет консультанта для поддержки AP в организации ее четырех запланированных программ акселерации.

Каждая акселерационная программа направлена на то, чтобы вдохновить молодых предпринимателей из Ошской, Баткенской и Джалал-Абадской областей, предлагая инкубацию бережливых стартапов, подготавливая перспективные предприятия к инвестициям, способствуя разработке специальной методологии для акселерации их бизнеса. Программа акселерации AP состоит из следующих ключевых под-мероприятий (1) от 3 до 7-недельного обучения экспертов по развитию бизнеса, (2) трекинг-встреч под руководством трекеров AP. Трекинг-это новая методология роста для бизнеса, цели трекинга включают диагностику бизнеса и выявление слабых сторон компании, определение среднесрочной цели акселерации, анализ продукта/услуги, ее ценностей и потребительского сегмента, еженедельную постановку задач, мониторинг прогресса и оценку результатов. (3) демонстрационный день, на котором участники тренинга представляют свою бизнес-идею инвестиционному консультативному комитету, (4) услуги бизнес-консультирования.

**2. ЦЕЛИ**

**2.1. Программа бизнес-акселерации 1 (BAP 1) – Предоставление бизнес-акселерации 4-8 ведущим фирмам**. Сервисный консультант (1) окажет поддержку в привлечении и отборе участников программы акселерации, (2) предоставит стратегическое руководство, а также возможные маршруты развития бизнеса для каждой ведущей фирмы, (3) окажет поддержку в проведении мероприятий в рамках Программы акселерации бизнеса по крайней мере для четырех компаний путем диагностики, оказания помощи и оценки результатов компании в процессе акселерации для обеспечения роста их бизнеса и (4) организует логистику для проведения не менее четырех ведущих фирм в течение четырех месяцев. Частота этого последнего действия будет определена после постановки диагноза.

**2.2. Программа акселерации 2 (BAP 2) - Обеспечение акселерации бизнеса молодым предпринимателям, работающим в традиционных секторах экономики в Баткенской, Ошской, Джалал-Абадской областях.** Выбранный консультант будет поддерживать (1) разработку заранее определенных учебных модулей для 7-недельной программы акселерации по крайней мере для 20 целевых компаний (содержание модуля в разделе 3 ниже); (2) проведение сессий по наращиванию потенциала не менее чем для 20 целевых компаний, отобранных для участия в программе акселерации; (3) реализация трекинга во время программы акслереации не менее чем для 20 компаний путем диагностики, оказания помощи и оценки результатов компании в процессе акселерации для обеспечения роста их бизнеса; (4) организация логистики (размещение экспертов, трекеров и участников, питание, наземный и воздушный транспорт, место проведения, кофе-брейки, маски, дезинфицирующие средства, канцелярские принадлежности, печать раздаточных материалов, сертификатов, благодарственных писем) для проведения 7-недельной программы акселерации.

**2.3. Программа акслерации 3 (BAP 3) - Обеспечение акселерации бизнеса для цифровых стартапов (хакатон) для молодых предпринимателей из Баткенской, Ошской, Джалал-Абадской областей.** Консультант (1) разработает модули для хакатона (содержание модуля в разделе 3 ниже); (2) содействие проведению хакатонов; (3) предоставление модулей во время хакатона в дополнение к поддержке наставничества во время программы по крайней мере для 20 целевых электронных предприятий; (4) организовать логистику (размещение экспертов, трекеров и участников, питание, наземный и воздушный транспорт, место проведения, кофе-брейки, маски, дезинфицирующие средства, канцелярские принадлежности, печать раздаточных материалов, сертификатов, благодарственных писем) для проведения трехнедельного хакатона не менее чем для 20 электронных предприятий из Ошской, Баткенской и Джалал-Абадской областей.

**2.4. Программа акселерации 4 (BAP 4) - Предоставление консультационной поддержки 10-20 объектам жизнеобеспечения, определенным в рамках партнерского проекта Программы поддержки сообщества CASA - 1000 (CSP).** Выбранный консультант (1) проведет глубокую диагностику потребностей в развитии бизнеса предварительно выбранных объектов жизнеобеспечения и (2) на основе выявленных потребностей окажет индивидуальную поддержку в развитии бизнеса руководителям этих объектов и (3) организует всю материально-техническую поддержку, необходимую для предоставления бизнес-консультационных услуг.

Дополнительная информация о логической и информационной (PR) поддержке, ожидаемой для BAP 1, доступна в таблицах 1.2 и 1.3, BAP 2 в таблицах 2.2 и 2.3, BAP 3 в таблицах 3.2 и 3.3. и BAP 4 в таблицах 4.2 и 4.3. ниже.

**3. ОБЪЕМ УСЛУГ**

Обязанности консультанта включают, но не ограничиваются следующими задачами:

**3.1. В рамках BAP 1** выбранный консультант будет предоставлять бизнес – консультационные услуги на основе следующих шагов: (1) проводить индивидуальные сеансы связи во время BAP по крайней мере для 4-8 ведущих компаний путем диагностики, оказания помощи и оценки результатов компании в процессе акселерации для обеспечения роста их бизнеса; (2) предоставлять услуги на основе диагностики для обеспечения устранения пробелов в количественном и количественном росте и (3) предоставлять информацию, материально-техническую поддержку участникам. Дополнительные указания по методам реализации некоторых элементов BAP приведены в таблице 1.1 ниже.

**3.2. В рамках BAP 2** выбранный консультант (1) разработает учебные модули по следующим темам для программы акселерации : (i) Проблема, Ценностное предложение, Целевая аудитория, Сегментация клиентов, Проблемное интервью; (ii) Расчет удельной экономики, Анализ рынка (Общий Адресный рынок/ Обслуживаемый Доступный рынок/ Обслуживаемый Доступный рынок), Тестирование маркетинговых каналов, (iii) Оптимизация бизнес-процессов, (iv) Финансовый и управленческий учет, (v) Маркетинг и продажи, (vi) Стратегия развития и расширения бизнеса и (vii) Экспорт; (2) обучать и проводить сессии по наращиванию потенциала не менее чем для 20 отобранных компаний, отобранных для участия в BAP на кыргызском или русском языках по запросу проектной команды, и (3) проводить индивидуальные сеансы трекинга во время BAP не менее чем для 20 компаний путем диагностики, оказания помощи и оценки результатов компании в процессе акселерации для обеспечения роста их бизнеса. Дополнительная информация о реализации этой программы акселерации представлена в таблице 2.1 ниже.

**3.3. В рамках BAP 3** выбранный консультант (1) разработает модули по следующим темам: (i) Проверка идей, (ii) Бизнес-и финансовая модель, (iii) Развитие клиентов, определение проблем и ценностное предложение, (iv) Дизайн-мышление/ Предпринимательское мышление, (v) Управление командой, (vi) Оценка рынков, и (vii) Питчинг и отношения инвесторов; (2) предоставить модуль во время хакатона по этим темам, упомянутым выше, на кыргызском/русском языках и (3) обеспечить поддержку наставничества/ отслеживания во время программы по крайней мере для 20 выбранных электронных предприятий. Дополнительная информация о реализации этой программы акслерации приведена в таблице 3.1 ниже.

**3.4. В рамках BAP 4** выбранный консультант будет предоставлять бизнес - консультационные услуги на основе следующих шагов: (1) проводить индивидуальные сеансы связи во время BAP в течение 10-20 рабочих дней путем диагностики, оказания помощи и оценки результатов компании в процессе акселерации для обеспечения роста их бизнеса; (2) предоставлять услуги на основе диагностики для обеспечения устранения пробелов в количественном и количественном росте и (3) Предоставлять информацию, материально-техническую поддержку участникам.

Наряду с этим консультант (1) обеспечит организацию логистики для проведения BAP 1, BAP 2, BAP 3, BAP 4, которые включают размещение экспертов, трекеров и участников, питание, наземный и воздушный транспорт, место проведения, кофе-брейки, маски, дезинфицирующие средства, канцелярские принадлежности, услуги печати, сертификаты, благодарственные письма и (2) Предоставит отчет MSDSP KG в конце задания. Хотя окончательная структура отчета должна быть утверждена MSDSP KG, ожидается, что он будет включать следующие разделы: (i) Количество обученных участников в разбивке по возрасту и полу; (ii) Извлеченные уроки и последующие шаги; (iii) Ключевые результаты программы акселерации a) для традиционного сектора и b) для электронных предприятий; (iv) отзывы всех участников о качестве полученных услуг по ускорению. Сбор отзывов необходимо будет осуществлять через онлайн-платформу L4Y. Дополнительные указания по методам реализации некоторых элементов BAP приведены в таблице 4.1 ниже.

**Таблица 1.1: Программа бизнес-акселерации 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Расположение** | **Название места проведения мероприятия** |
| **Смешанный подход с онлайн - /оффлайн-встречами** | Проведение оценки потребностей и диагностики четырех ведущих фирм трекерами. |
| **Смешанный подход с онлайн - /оффлайн-встречами** | Предоставление индивидуальных консультаций с акцентом на стратегическое руководство, а также возможные маршруты развития бизнеса. |

**Таблица 1.2: Подробная информация о материально-технической поддержке для BAP 1**

|  |
| --- |
| * Расходы на проезд участников из Баткена и Джалал-Абада в Ош. * Размещение до 20 участников. * Аренда конференц-зала (Аренда конференц-зала вместимостью до 20 человек (минимум 80-100 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на десять дней. * Кофе-брейки один раз (10 дней) для 20 участников. * Питание (10 дней) для 20 участников. * Канцелярские принадлежности (ручки) для 20 участников. * Канцелярские принадлежности (блокнот)для 20 участников. * Медицинские маски и дезинфицирующие средства для 20 участников в течение 10 дней. * Место для демонстрации (Аренда конференц-зала вместимостью до 20 человек (минимум 80-100 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на один день. * Сертификаты с рамками и раздаточными материалами для 20 участников. * Авиабилеты для пяти членов комитета. * Транспортные расходы в Оше. * Размещение пяти членов комитета. * Обед для членов комитета (20 человек). * Печатные материалы для участников (не менее 20 комплектов). |

**Таблица 1.3: Подробная информация для BAP 1**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Публикация в выбранных газетах пресс-релизов, освещающих условия участия и полную информацию о проекте L4Y. Пресс-релиз необходимо будет публиковать не менее двух раз. |
| 2 | Видеосъемка и трансляция мероприятия в Оше, Джалал-Абаде и Баткене с комментариями организаторов, условиями участия и полной информацией о проекте. Необходимо будет снять и транслировать по крайней мере два видеоотчета (по одному для каждого целевого региона). |
| 3 | Распечатка по крайней мере два ролл-апа с информацией о проекте для наглядности и повышения осведомленности. |

**Tаблица 2.1: Бизнес-акселерация 2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№.** | **Учебные** | **темы** | **участников** | **DuratioН** | **время** |
| 1 | Введение | * проблемы, ценностное предложение, целевую аудиторию, клиента сегментации, проблемы интервью * единица экономика расчет, анализ рынка (совокупный объем целевого рынка/ доступный рынок/ достижимый рынок), тестирование каналов сбыта | по крайней мере 20 | двухдневный тренинг  (неделя #1 оффлайн ) | Август  2021 |
| 2 | управление | * оптимизация бизнес-процессов * финансовый и управленческий учет | по крайней мере 20 | двухдневное обучение  (Неделя #4 оффлайн) | сентябрь 2021 |
| 3 | маркетинг | * Маркетинг * продажи | по крайней мере 20 | двухдневное обучение  (Неделя #4 оффлайн) | Сентябрь  2021 |
| 4 | Стратегическое планирование | * стратегия для развития бизнеса и наращивания * экспорта | по крайней мере 20 | двухдневное обучение  (Неделя #4 оффлайн) | Сентябрь  2021 |
| 5 | Трекинг-сессии с выбранным , по меньшей мере 20 участников | * диагностика * поддержка * оценка результатов компании во время акселерации | по крайней мере 20 | в одну-часовой сессии в неделю для одной компании  от 1-й недели до 7-й недели | Сентябрь 2021 |

**Таблица 2.2: Подробная информация о логистической поддержке для BAP 2**

|  |
| --- |
| * Расходы на проезд участников из Баткена и Джалал-Абада в Ош. * Размещение не менее чем для 20 участников. * Аренда конференц-зала (Аренда конференц-зала вместимостью до 60 человек (минимум 150-200 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на 10 дней. * Кофе-брейки один раз (10 дней) не менее чем для 20 участников. * Питание (10 дней) по крайней мере для участников. * Аренда конференц-зала для проведения тяговых сессий. (Аренда конференц-зала вместимостью до 40 человек (минимум 100 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на четыре дня. * Канцелярские принадлежности (ручки) для не менее чем 20 участников. * Канцелярские принадлежности (записная книжка)не менее чем для 20 участников. * Медицинские маски и дезинфицирующие средства для не менее 20 участников в течение 10 дней. * Место проведения Пре-Демоа и Демо-дня (Аренда конференц-зала небольшой зал вместимостью до 60 человек (минимум 150-200 кв. м), включая проектор, экран, 2 микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на два дня * Предварительное демонстрационное и демонстрационное питание (два кофе-брейка) для 60 участников каждый раз. * Сертификаты с рамками и раздаточными материалами для 20 участников. * Авиабилеты для 5 членов комитета. * Транспортные расходы в Оше. * Размещение 5 членов комитета. * Обед для членов комитета (20 человек). * Печатные материалы для участников (не менее 20 комплектов). |

**Таблица 2.3: Подробная информация для BAP 2**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Публикация в выбранных газетах пресс-релизов, освещающих условия участия и полную информацию о проекте L4Y. Пресс-релиз необходимо будет публиковать не менее двух раз. |
| 2 | Видеосъемка и трансляция мероприятия в Оше, Джалал-Абаде и Баткене с комментариями организаторов и условиями участия и полной информацией о проекте. Необходимо будет снять и транслировать не менее трех видеоотчетов (по одному для каждого целевого региона). |
| 3 | Распечатка по крайней мере два свертка с информацией о проекте для наглядности и повышения осведомленности. |
| 5 | Настройка целевой платной рекламы в социальных сетях для запуска как минимум двух информационных кампаний о проекте. |
| 6 | Освещение события по крайней мере на одном местном или национальном телеканале или веб-сайте. |

**Таблица 3.1: Программа бизнес-акселерации 3**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Расположение** | **Ош Сити** | | | | | |
| ***1 недели*** | **Воскресенье** | **Понедельник** | **Вторник** | **Среда** | **Четверг** | **Пятница** |
| *Оффлайн неделя* | Приветственная речь | Обзор программы и прогнозирование | Бизнес-модель | Разбор презентационных материалов | Изучение потребностей клиента | Маркетинг и продажти |
| мотивационные речи от стартаперов | Ознакомление с участниками-питчи | Финансовая модель | Формат питчинга | Тестирование гипотез | индивидуальная работа с менторами/ трекерами |
| дизайн мышление/ предпринимательское мышление | Презентация идей | Идея проверки | Индивидуальная работа с менторами/ трекерами | индивидуальная работа с наставниками/ - трекеры |
| *Неделя 2*  *Онлайн* |  | Индивидуальные консультаци | Индивидуальные консультаци | Индивидуальные консультаци | Индивидуальные консультаци | Индивидуальные консультаци |
| *Неделя 3*  *Оффлайн* |  | Оценка результатов | Управление командой | Краш-тест | Персонализированный план развития стартапа | Демо-день |
|  | Обратная связь от других наставников | План развития стартапа | Работа по обратной | Индивидуальная репетиция |
|  | Индивидуальная работа с наставниками/ трекерами | Индивидуальная работа с наставниками/ трекерами |

**Таблица 3.2: Подробная информация о логистической поддержке для BAP 3**

|  |
| --- |
| * Расходы на проезд участников из Баткена и Джалал-Абада в Ош. * Размещение не менее чем для 20 участников. * Аренда конференц-зала (Аренда конференц-зала вместимостью до 60 человек (не менее 150-200 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на 10 дней. * Перерывы на кофе один раз (10 дней) не менее чем для 20 участников. * Питание (10 дней) не менее чем для 20 участников . * Аренда конференц-зала для проведения тренингов. (Аренда конференц-зала вместимостью до 40 человек (не менее 100 кв. м.), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на четыре дня. * Канцелярские принадлежности (ручки) не менее чем для 20 участников. * Канцелярские принадлежности (блокнот) не менее чем для 20 участников. * Медицинские маски и дезинфицирующие средства для не менее 20 участников в течение десяти дней. * Место проведения предварительной демонстрации и демонстрации (Аренда конференц-зала небольшой зал вместимостью до 60 человек (не менее 150-200 кв. м.), включающий проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на два дня. * Преддемонстрационное и демонстрационное питание (два кофе-брейка) для 60 участников каждый раз. * Сертификаты с рамками и раздаточными материалами для не менее 20 участников. * Авиабилеты для пяти членов комитета. * Транспортные расходы в Оше. * Назначение пяти членов комитета. * Обед для комитета (20 членов). * Печатные материалы для участников (не менее 20 комплектов). |

**Таблица 3.3: Подробная информация для BAP 3**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Публикация в выбранных газетах пресс-релизов, освещающих условия участия и полную информацию о проекте L4Y. Пресс-релиз необходимо будет публиковать не менее двух раз. |
| 2 | Видеосъемка и трансляция мероприятия в Оше, Джалал-Абаде и Баткене с комментариями организаторов и условиями участия и полной информацией о проекте. Необходимо будет снять и транслировать не менее трех видеоотчетов (по одному для каждого целевого региона). |
| 3 | Распечатка не менее 2 роллапов с информацией о проекте для наглядности и повышения осведомленности. |
| 5 | Настройка целевой платной рекламы в социальных сетях для запуска как минимум двух информационных кампаний о проекте. |
| 6 | Освещение события по крайней мере на одном местном или национальном телеканале или веб-сайте. |

**Таблица 4: Программа бизнес-акселерации 4**

|  |  |
| --- | --- |
| **Расположение** | **Название места проведения мероприятия** |
| **Смешанный подход с онлайн - /оффлайн-встречами** | Проведение оценки потребностей и диагностики четырех ведущих фирм трекерами. |
| **Смешанный подход с онлайн - /оффлайн-встречами** | Предоставление индивидуальных консультаций с акцентом на стратегическое руководство, а также возможные маршруты развития бизнеса. |

**Таблица 4.2: Подробная информация о логистической поддержке для BAP 4**

|  |
| --- |
| * Расходы на проезд участников из Баткена и Джалал-Абада в Ош. * Размещение не менее чем для 20 участников. * Аренда конференц-зала (Аренда конференц - зала вместимостью до 20 человек (минимум 80-100 кв. м), включая проектор, экран, два микрофона с акустической системой, доску, кабинки) не менее чем на 10 дней. * Кофе-брейки 1 раз (10 дней) для 20 участников. * Питание (10 дней) для 20 участников. * Канцелярские принадлежности (ручки) для 20 участников. * Канцелярские принадлежности (блокнот)для 20 участников. * Медицинские маски и дезинфицирующие средства для 20 участников в течение 10 дней. * Сертификаты и раздаточные материалы для 20 участников. * Рамки для 20 участников. * Авиабилеты для 5 членов комитета. * Транспортные расходы в Ош. * Печатные материалы для участников (не менее 20 комплектов). |

**Таблица 4.3: Подробная информация для BAP 4**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Публикация в выбранных газетах пресс-релизов, освещающих условия участия и полную информацию о проекте L4Y. Пресс-релиз необходимо будет публиковать не менее двух раз. |
| 2 | Видеосъемка и трансляция мероприятия в Оше, Джалал-Абаде и Баткене с комментариями организаторов и условиями участия и полной информацией о проекте. Необходимо будет снять и транслировать по крайней мере два видеоотчета (по одному для каждого целевого региона). |
| 3 | Распечатка по крайней мере два свертка с информацией о проекте для наглядности и повышения осведомленности. |

1. **ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

**4.1. В рамках BAP 1:**

● По крайней мере 4-8 фирм с помощью трекеров, диагностированных;

● Разработан и проведен шестимесячный BAP по крайней мере для 4-8 целевых фирм;

● Укреплен потенциал и инвестиционная готовность по меньшей мере четырех целевых фирм.

**4.2. В рамках BAP 2:**

● Разработан и проведен 7-недельный BAP по крайней мере для 20 целевых компаний.;

● Разработан и проведен 2-недельный тренинг по наращиванию потенциала для целевых компаний;

● Поддержка тяги по крайней мере 20 отобранным компаниям, предоставленным;

● Не менее 20 компаний прошли обучение и ускоренное;

● Повышена инвестиционная готовность не менее 20 компаний.

**4.3. В рамках BAP 3:**

● Разработана и проведена 3-недельная акселерационная программа (хакатон) не менее чем для 20 электронных предприятий.;

● Разработан и проведен 2-недельный тренинг по наращиванию потенциала по меньшей мере для 20 электронных предприятий;

● Поддержка наставничества по крайней мере для 20 цифровых предприятий, предоставленных;

● Не менее 20 электронных предприятий прошли обучение и прошли наставничество.

**4.4. В рамках BAP 4:**

● Потребности в развитии бизнеса 10-20 объектов жизнеобеспечения , выявленные в процессе диагностики;

● Разработан и проведен 4-месячный BAP по крайней мере для 10-20 объектов жизнеобеспечения;

● Укреплена способность 10-20 объектов жизнеобеспечения поддерживать и развивать свою деловую активность.

1. **ПРОЦЕДУРЫ ОТЧЕТНОСТИ И УТВЕРЖДЕНИЯ**

* Координатор проекта L4Y и Координатор акселерации AP будут контролировать работу выбранного поставщика консультационных услуг, чтобы обеспечить соответствующую координацию технических и финансовых аспектов в ходе проекта.
* Консультант должен подготовить следующие отчеты:
* **Отчет 1:** Подготовить план BAP 1 и BAP 2. Отчет будет включать (i) полное описание обучения, которое будет проведено, ожидаемые результаты в конце каждого учебного модуля, план программы консультанта и участников, (ii) шаблоны поддержки наставничества / отслеживания, которые будут подготовлены, (iii) шаблоны мониторинга и оценки, а также предварительные и последующие тесты и (iv) план материально - технической и информационной поддержки. Для выбранного консультанта будет обязательным иметь возможность собирать отзывы участников акселерационной программы. Эти отзывы необходимо будет собрать с помощью онлайн-платформы L4Y. Сроки: Не более 20 рабочих дней по запросу проектной группы.
* **Отчет 2:** Подготовить план BAP 3. Отчет будет включать (i) полное описание обучения, которое будет проведено, ожидаемые результаты в конце каждого учебного модуля, план программы консультанта и стажеров, (ii) шаблоны поддержки наставничества / отслеживания, которые будут подготовлены, (iii) шаблоны мониторинга и оценки, а также до и после тестирования и (iv) план материально - технической и информационной поддержки. Для выбранного консультанта будет обязательным иметь возможность собирать отзывы участников акселерационной программы. Эти отзывы необходимо будет собрать с помощью онлайн-платформы L4Y. Сроки: Не более 20 рабочих дней по запросу проектной группы.
* **Отчет 3:** Подготовить план BAP 4. Отчет будет включать (i) полное описание обучения, которое будет проведено, ожидаемые результаты в конце каждого учебного модуля, план программы консультанта и стажеров, (ii) шаблоны поддержки наставничества / отслеживания, которые будут подготовлены, (iii) шаблоны мониторинга и оценки, а также предварительные и последующие тесты и (iv) план материально-технической и информационной поддержки. Для выбранного консультанта будет обязательным иметь возможность собирать отзывы участников акселерационной программы. Эти отзывы необходимо будет собрать с помощью онлайн-платформы L4Y. Сроки: Не более 20 рабочих дней по запросу проектной группы.
* **Отчет 4:** Заключительный отчет о четырех реализованных программах бизнес - акселерации. Отчет должен включать (i) фотографии, результаты в конце каждого учебного модуля, размышления для консультанта и слушателей о возможном улучшении программы обучения, (ii) поддержку наставничества / отслеживания, предоставляемую участникам, (iii) выводы из мониторинговых и оценочных опросов, включая результаты опроса до и после тестирования,и (iv) подтверждение Специалистом по мониторингу и оценке MSDSP, что отзывы участников о различных программах акселерации были получены через онлайн-платформу L4Y. Сроки: Не более 20 рабочих дней по запросу проектной группы.

**6. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ**

Срок выполнения этого задания-с октября 2021 года по апрель 2022 года.

**7. РЕСУРСЫ**

Срок выполнения этого задания-с октября 2021 года по апрель 2022 года

В рамках MSDSP KG будут предоставлены следующие ресурсы:

● Предоставить консультанту список участников тренинга.

● Предоставить консультанту полную информацию, необходимую для выполнения этого задания.

● Проверка и утверждение всех учебных материалов, подготовленных консультантом.

● Проверка и утверждение отчетов консультанта.

**8. НАВЫКИ И ОПЫТ**

Минимальные критерии отбора поставщиков услуг для предоставления Консультационных и Организационных услуг для четырех бизнес-акселераций AP включают:

- Трекеры с опытом работы не менее трех лет и глубоким пониманием разработки продуктов в традиционном и ИКТ-секторе – 25 баллов;

- Тренеры с опытом работы не менее пяти лет-ведение деловых тем – 25 баллов;

- По крайней мере, от двух до пяти лет опыта проведения мероприятий по наращиванию потенциала (тренинг, семинар, хакатоны) с информационной поддержкой и мощными сетевыми возможностями – 25 баллов;

- Не менее двух лет опыта в обеспечении материально - технического обеспечения организации публичных мероприятий- 25 баллов.

**Технические и финансовые предложения должны соответствовать следующим требованиям методологии/плана работы:**

Количество баллов, присуждаемых каждому из следующих пунктов, основано на двух подкритериях и соответствующем проценте:

Методология и план работы - 20%

Опыт и квалификация ключевого персонала (см. Таблицу ниже) - 80%

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **должность** | **ОБРАЗОВАНИЕ** | **ОБЩИЙ ОПЫТ** | **СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ОПЫТ** | **БАЛЛ** |
| 1. | Менеджер (1 позиция) | Степень бакалавра или эквивалент в области образования, психологии, делового администрирования или аналогичных областях. | Минимум 5 лет опыта работы | Не менее пяти лет опыта в организации за осуществлением мероприятий, направленных на организацию публичных мероприятий (семинаров и т.д.). | 10 |
| 2. | Ассистент (1) | Степень бакалавра экономики или другие эквивалентные степени. | Минимум 2 года опыта работы | Опыт организации логистического обеспечения для организации публичных мероприятий (семинаров и т.д.), включая информационные кампании, связанные с этими мероприятиями. | 5 |
| 3 | Assistant (1) | Степень бакалавра экономики или другие эквивалентные степени. | Минимум 2 года опыта работы | Опыт организации логистического обеспечения для организации публичных мероприятий (семинаров и т.д.), включая информационные кампании, связанные с этими мероприятиями. | 5 |
| 4 | Первый тренер (1) | Степень бакалавра экономики или другие эквивалентные степени. | Минимум 5 лет опыта работы | Опыт работы не менее пяти лет в проведении тренингов и наставнической поддержки по Расчету удельной экономики, Анализу рынка (Общий Адресный рынок/ Обслуживаемый Доступный рынок/ Обслуживаемый Доступный рынок), Тестированию маркетинговых каналов. | 5 |
| 5 | Второй тренер (1) | Степень бакалавра экономики или другие эквивалентные степени | Не менее пяти лет опыта | Не менее пяти лет опыта работы в области оптимизации бизнес-процессов. | 5 |
| 6 | Третий тренер (1) | Степень бакалавра экономики или другие эквивалентные степени | Не менее пяти лет опыта | работы Не менее пяти лет опыта работы по финансовому управленческому учету. | 5 |
| 7 | Четвертый тренер (1) | Степень бакалавра экономики или другая эквивалентная степень | Не менее пяти лет опыта | не менее пяти лет опыта проведения тренингов и наставнической поддержки по маркетингу и продажам. | 5 |
| 8 | Пятый тренер (1) | Степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее пяти лет опыт работы | не менее пяти лет опыта работы в области проведения обучения и наставничества, поддержки стратегического планирования и масштабирования для малого и растущего бизнеса | 5 |
| 9 | шестой тренер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт работы | не менее трех лет опыта в области экспорта. | 5 |
| 10 | Ведущий трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| 11 | Второй трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| 12 | Третий трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| 13 | Четвертый трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| 14 | Пятый трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| 15 | Шестой трекер (1) | степень бакалавра в области экономики или другая эквивалентная степень | не менее трех лет опыт | глубокие знания формирование ценностного предложения бизнеса, поддержки развития бизнес-модели, гипотеза — действие — данные — понимание циклов, юнит экономики, воронки продаж;  опыт работы с акселераторами и инкубаторами; | 5 |
| TOTAL | | | | | 80 |

Участник торгов может предложить дополнительные позиции. Однако следует привести веские аргументы.

**9. ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ**

• 30% от суммы контракта после представления и утверждения Отчета 1.

• 30 % от суммы контракта после представления и утверждения Отчета 2.

• 30 % от суммы контракта после представления и утверждения Отчета 3.

• 10% от суммы контракта после представления и утверждения Отчета 4, включая все финансовые и административные отчеты по запросу MSDSP KG.