

PLEC TÈCNIC PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS DELS SERVEIS DE GESTIÓ, COMUNICACIÓ I MÀRQUETING PER A LA COMUNITAT “THE SWITCHERS”

Numero d'expedient: **ARC-2024-111**

INDEX

1.	ANTECEDENTS	2
2.	OBJECTE DE LA LICITACIÓ.....	3
2.1.	Divisió en lots	3
3.	PRESSUPOST MÀXIM PER LA ADJUDICACIÓ:.....	4
3.1.	Valor Lot 1	4
3.2.	Valor Lot 2	5
4.	ABAST I CONDICIONS DEL SERVEI:	5
4.1	Lot 1: Gestió de la comunitat TheSwitchers.....	6
4.2	Lot 2: Gestió de la plataforma TheSwitchers Products	8
4.3	Control de la prestació del servei.....	11
5.	CONFIDENCIALITAT I PROPIETAT INTEL·LECTUAL:	11
6.	TERMINI D'EXECUCIÓ:.....	12
	Es preveu 1 pròrroga de dotze (12) mesos per al Lot 1	12
7.	CONDICIONS DE PAGAMENT:	12
8.	LLOC DE PRESTACIÓ DEL SERVEI:	13
9.	CRITERIS D'ADJUDICACIÓ	13
9.1.	Lot 1. (100 punts)	13
9.2.	Lot 2 (total 100 punts).....	15
10.	Annexos.....	16

1. ANTECEDENTS

MedWaves, el centre d'activitats regionals del PNUMA/MAP per a la CPS (consum i producció sostenibles) és un centre de cooperació internacional amb els països Mediterranis en matèria de desenvolupament i innovació del sector productiu i la societat civil a partir de models de consum i producció més sostenibles amb l'objectiu de contribuir a la transició cap a economies sostenibles en els estats de la conca Mediterrània. Està allotjat legalment per l'ARC (Agència Residus Catalunya).

MedWaves és una de les organitzacions pertanyents al *Mediterranean Action Plan* (MAP) , establert des de l'any 1975 pel Programa de les Nacions Unides pel Medi Ambient, i que té com a objectiu coordinar la cooperació entre els 21 països membres de la Convenció per a la protecció del medi marí i la regió costanera del Mediterrani (coneguda com a Convenció de Barcelona) que té com a objectiu la protecció i millora del medi ambient i el desenvolupament sostenible de la regió.

Així mateix, a partir de l'any 2009 el Conveni d'Estocolm sobre Compostos Orgànics Persistents, tractat mundial per protegir la salut humana i el medi ambient d'aquests productes tòxics, s'afegeix al marc d'actuació del MedWaves, donat que el Centre és designat pels països membres del Conveni com a Centre Regional per la seva aplicació. Des de llavors aquest tipus de contaminants s'introdueixen com a prioritat en gran part de les activitats del MedWaves.

Les activitats desenvolupades pel MedWaves inclouen l'organització d'activitats de capacitació i formació d'experts, la publicació de notícies i publicacions tècniques, l'organització de reunions d'experts, la preparació d'estudis tècnics i metodologies, l'establiment de xarxes per l'intercanvi de coneixement i experiències entre els principals actors dels països (organitzacions internacionals, entitats públiques, associacions empresarials, entitats de la societat civil, universitats, etc.), la coordinació de projectes pilot i l'assistència als països en la preparació de Plans Nacionals d'Acció per la integració de models de consum i producció sostenible en el desenvolupament del sector productiu que propiciïn la introducció de criteris d'economia verda en les seves polítiques de desenvolupament.

Des del seu establiment el 1996, les activitats del MedWaves han evolucionat i, en els darrers anys, MedWaves ha augmentat dràsticament les seves accions a la regió, en particular, adquirint nous projectes, ja sigui com a socis principals o com a part dels consorcis. Això permet al MedWaves establir-se en nous països mediterranis, reforçar els seus coneixements, adquirir un equip més ampli d'experts internacionals i fer valer la seva experiència a la regió.

Per poder donar resposta a la seva missió estratègica, descrita al Pla d'Acció Regional de SCP i a l'Estratègia Mediterrània per al Desenvolupament Sostenible del PNUMA/MAP, MedWaves va prototipar i provar una sèrie d'eines i metodologies dirigides a les parts interessades, entre les quals s'estableix la creació d'una comunitat Mediterrània de emprenedors i emprenedores sostenibles, denominada la "Switchers Community".

Aquesta comunitat d'actors es central als programes de recolzament que implementa el MedWaves i representa un espai d'intercanvi de coneixement i un laboratori de participació per incidir en la formulació de polítiques públiques dirigides a la inclusió social i generació d'ocupació verd.

Es pot veure tota la informació als enllaços següents:

www.medwaves.

<https://www.facebook.com/medwavescentre>

https://twitter.com/MedWaves_Centre

<https://www.linkedin.com/company/medwaves>

2. OBJECTE DE LA LICITACIÓ

Per poder donar resposta a les diferents necessitats de la comunitat "TheSwitchers", gestionada per l'equip de la Networking & Communication Facility de MedWaves, es necessita externalitzar els serveis de recolzament, assistència tècnica, comunicació i màrqueting.

L'objecte de la present licitació és la contractació dels serveis d'assistència tècnica per a la gestió de la Comunitat TheSwitchers.

La finalitat de la contractació d'aquests serveis és assegurar que la Comunitat TheSwitchers pugui estructurar-se autònomament com una associació transnacional de persones emprenedores, dotada de una sistema de *governance* interna, una estratègia pròpia i adequats canals de transparència i participació.

2.1. Divisió en lots

La licitació estarà dividida en 2 lots:

Lot 1: Gestió de la comunitat de TheSwitchers. Tasques principals del lot 1:

- Edició i redacció d'històries de Switchers a theswitchers.eu
- Assistència de la comunitat i esdeveniments
- Gestió de xarxes socials i web

Lot 2: Gestió de la plataforma TheSwitchers Products. Tasques principals del lot 2:

- Gestió base de dades i del "helpdesk"
- Implementació del pla de màrqueting digital
- Implementació d'un servei de promoció de la plataforma
- Recerca i contacte de potencials compradors

En l'exposició d'aquest plec de condicions tècniques, s'ofereix una descripció dels serveis que s'hauran de realitzar en el marc de cada lot. Els licitadors podran presentar ofertes per a un lot o dos o tres o quatre o tots. En cas d'optar a dos o més lots el licitador ha de presentar una oferta completa per separat per cada lot.

3. PRESSUPOST MÀXIM PER LA ADJUDICACIÓ:

El **pressupost màxim** per la licitació és de 65.836,10 € IVA inclòs (54.410,00 € + 11.426,10 € IVA).

En aquest preu estan inclosos els costos directes i indirectes. En cap cas es podrà superar el preu màxim de la licitació que queda repartit en els següents lots:

Per al lot 1: 33.210,00 euros + 6.974,10 euros IVA (40.184,10 euros amb IVA inclòs)

Per al lot 2: 21.200,00 euros + 4.452,00 euros IVA (25.652,00 euros amb IVA inclòs)

El **valor estimat del contracte** (VEC) és de 87.620,00€ (sense IVA), inclosa la pròrroga de dotze (12) mesos prevista per al lot 1.

L'oferta econòmica s'ha de presentar indicant l'import total del lot i també els imports desglossats pels diferents conceptes que la integren. Els preus, tant el total com els imports desglossats, s'han d'indicar amb l'import de l'IVA com a partida independent.

El pressupost màxim de licitació obeeix a una previsió realitzada per al període d'execució del contracte, de manera que aquest import dependrà en tot cas de les necessitats de l'ARC-MedWaves, sense que hi hagi per a l'ARC-MedWaves l'obligació de realitzar un consum mínim.

3.1. Valor Lot 1

El preu s'ha establert consultant diferents empreses especialitzades del sector, analitzant la tarifa horària mitjana aplicada de la contractació prèviament efectuada per MedWaves, adoptant una mitjana de 30€ per a la tarifa horària de serveis de consultoria de comunicació i màrqueting que poden ser variables segons la durada i naturalesa del projecte, i l'experiència dels consultors.

Es calcula una divisió del lot 1 segons la informació de la taula següent:

IVA NO INCLOS		
	Quantitat	Total €
A. Edició i redacció d'històries de Switchers	340 hores	10.200
<i>Edició i redacció d'històries de Switchers - detallat</i>		
Recopilar, verificar i processar la informació enviada pels candidats a la comunitat Switchers i realitzar entrevistes	100 hores	3.000 €
Escriure/ redactar "portaits / històries" en anglès dels Switchers per a la web respectant la carta editorial i l'estil de comunicació dels Switchers	200 hores	6.000 €
Optimització de continguts SEO (referència natural) de la web	40 hores	1.200€
B. Gestió de la comunitat i esdeveniments	260 hores	7.800€
<i>Gestió de la comunitat i esdeveniments detallat</i>		
<i>Animar i supervisar les interaccions al grup de Facebook de la comunitat Switchers</i>	140 hores	4.200 €
<i>Recollir oportunitats de finançament rellevants per als Switchers</i>	50 hores	1.500 €

<i>Organitzar i participar en esdeveniments per crear comunitat i impulsar la consciència de la marca de la comunitat</i>	40 hores	1.200 €
<i>Realitzar la gestió en línia dels esdeveniments</i>	20 hores	600 €
<i>Redacció d'informes</i>	10 hores	300 €
C. Gestió de xarxes socials i web	507 hores	15.210€
<i>Gestió de xarxes socials i web – detallat</i>		
<i>Definir les estratègies de màrqueting i de comunicació per les xarxes socials</i>	50 hores	1.500 €
<i>Proporcionar imatge i vídeo atractius als comptes de xarxes socials</i>	60 hores	1.800 €
<i>Mantenir el lloc web « TheSwitchersCommunity » actualitzat amb les històries entrants</i>	150 hores	4.500 €
<i>Actualització i publicació en les xarxes socials d'Instagram, Facebook, Twitter</i>	200 hores	6.000 €
<i>Identificar i publicar el Switcher del mes</i>	15 hores	450 €
<i>Elaborar un butlletí un cop cada tres mesos</i>	22 hores	660 €
<i>Elaboració d'un informe trimestral</i>	10 hores	300 €
TOTAL		33.210 €

3.2. Valor Lot 2

La base utilitzada per a poder arribar a aquesta conclusió, ha estat un exercici comparatiu dels diferents encàrrecs d'una naturalesa similar, i amb un preu relació amb la qualitat adequat. En particular s'ha utilitzat com referència la licitació 2022-35, amb els mateixos objectius.

IVA NO INCLOS		
	Quantitat	Total €
Coordinació dels aspectes de màrqueting de la TheSwitchers Products	50 hores x 60 €	3.000 €
Gestió base de dades i helpdesk	50 hores x 40 €	2.000 €
Gestió de comunicació i màrqueting de la plataforma	180 hores x 40 €	7.200 €
Contacte amb corporate buyers/retailers	150 hores x 60 €	9.000 €
TOTAL		21.200 €

4. ABAST I CONDICIONS DEL SERVEI:

Per a tots els lots, hi ha una sèrie de condicions generals:

L'empresa licitadora haurà de presentar l'organigrama en el qual es detallin els perfils professionals de l'equip de treball que prestarà el servei. L'organigrama inclourà les funcions a desenvolupar per a cada un dels membres de l'equip de treball. També s'haurà d'entregar el currículum vitae de cada un dels integrants de l'equip.

La disponibilitat del servei haurà de fer-se entre les 9 i les 17 hores de dilluns a divendres, però amb la capacitat de cobrir actes o imprevistos fora d'aquests torns. L'equip de treball acreditat no podrà ser substituït sense previ consentiment del contractant.

A continuació es detallen les condicions de servei en relació amb cada lot de forma individual:

4.1 Lot 1: Gestió de la comunitat TheSwitchers

Una de les iniciatives clau de MedWaves ha estat la creació de *The Switchers Community*, una comunitat d'emprenedors verds inspiradors i creadors de alternatives "eco" a la regió mediterrània. La plataforma theswitchers.eu explica les seves històries de transformació i canvi sostenibles, amb l'objectiu de donar més visibilitat a aquestes històries inspiradores i de permetre l'aprenentatge i l'intercanvi entre iguals. La comunitat també ofereix altres activitats de suport per als Switchers, com la participació en esdeveniments internacionals de networking, l'intercanvi d'informació sobre oportunitats de finançament, l'accés als serveis de suport empresarial oferts per MedWaves i el "Switchers Support Programme" (Annex 1).

The Switchers Community té com a objectiu de mitjà termini esdevenir una estructura autònoma i autogestionada, on els ecoemprenedor/es puguin sentir-se representats i gaudir de serveis i oportunitats de visibilització.

L'empresa adjudicatària haurà de realitzar les següents tasques:

Tasques del Grup 1.1. Edició i redacció d'històries de Switchers a theswitchers.eu

- Recopilar, verificar i processar la informació enviada pels candidats a la comunitat Switchers
- Escriure "històries" dels Switchers en anglès per a la web respectant l'estil editorial i de comunicació dels Switchers
- Oferir contingut web de qualitat per promocionar els Switchers
- Realitzar entrevistes per recollir més informació
- Optimitzar el contingut general del lloc web
- Optimització de continguts SEO (referència natural).

Entregues esperades:

- ✓ Al menys 100 candidats Switchers contactades.
- ✓ Al menys 70 històries carregades a la web de la Comunitat (ENG/FR).
- ✓ Procés de optimització SEO documentat.

Tasques del Grup 1.2. Assistència de la comunitat i esdeveniments

- Animar i supervisar les interaccions al grup de Facebook de la comunitat Switchers
- Recollir oportunitats de finançament rellevants per als Switchers
- Donar suport a l'organització d'activitats específiques per als Switchers (reunions de Switchers Connect, assistència de Switchers a esdeveniments, Switchers Talks, etc.)
- Organitzar i participar en esdeveniments per crear comunitat i impulsar la consciència de la marca de la comunitat
- Realitzar la gestió en línia dels esdeveniments.
- Coordinar-se amb els equips de Networking and Communication per assegurar-se de la coherència de la marca
- Mantenir-se al dia de les noves tendències en empenedoria i economia circular
- Redacció d'informes

Entregues esperades:

- ✓ Al menys 50 oportunitats de finançament identificades i disseminades
- ✓ +200 membres de la comunitat han interactuat en els grups de la comunitat

- ✓ Al menys 70 participants al Switchers Talks (esdeveniment anual de la Comunitat)

Tasques del Grup 1.3. Gestió de xarxes socials i web

- Definir i implementar campanyes de comunicació a les xarxes socials d'acord amb les estratègies de màrqueting
- Proporcioneu contingut de text, imatge i vídeo atractius als comptes de xarxes socials
- Mantenir el lloc web de Switchers actualitzat amb les històries entrants,
- Identificar i publicar el Switcher del mes
- Elaborar un butlletí un cop cada tres mesos
- Actualització, publicació i avaluació del rendiment de les xarxes socials d'Instagram, Facebook, Twitter
- Elaboració d'un informe trimestral sobre el nostre impacte en línia i a les xarxes socials (nombre de visites al web, històries més populars, nous seguidors, interaccions, recomanacions, etc.)

Entregues esperades:

- ✓ Supervisió i valoració performance web
- ✓ 3 continguts/setmana en cada xarxa
- ✓ Pla de publicació mensual
- ✓ Report trimestral
- ✓ 12 històries "Switchers del mes"/any
- ✓ 4 newsletter/any

4.1.1. Condicions i/o especificacions tècniques

La empresa adjudicatària haurà de disposar del personal qualificat i la titulació adequada a la naturalesa dels treballs a desenvolupar. Haurà de complir els següents requeriments:

Informem que es necessita **una persona diferent** per a cada perfil. L'equip humà destinat al lot 1 ha d'estar format, com a mínim, per:

- **1 coordinador/a o cap de projecte estratègic.** La persona adscrita a aquest perfil haurà d'haver finalitzat qualsevol dels següents estudis: Llicenciatura, Grau o Màster en periodisme, publicitat relacions públiques, màrqueting o comunicació i ser expert/a en comunicació interactiva i multimèdia. Les seves funcions seran estudiar i definir l'orientació de la comunitat en base als objectius marcats i a les estratègies definides per MedWaves. Experiència mínima de 5 anys en la coordinació de projectes de màrqueting i comunicació o gestió de comunitats.
- **1 periodista o, copywriter o expert en comunicació o marketing.** Experiència mínima de 3 anys i llicenciatura, grau o màster en periodisme, comunicació o màrqueting.
- **1 community manager.** El community manager **haurà de desplaçar-se o residir, preferiblement, en un país del sud del mediterrani i parlar àrab**, considerant la composició de la Comunitat. Haurà de tindre una experiència

mínima de 5 anys en gestió de comunitats, comunicació i gestió de xarxes socials.

L'empresa adjudicatària haurà de demostrar reunir les capacitats següents:

- Comunicació fluïda en anglès (oral i escrit), francès i àrab
- Excel·lents habilitats de comunicació oral i escrita, habilitats d'escriptura, redacció
- Sòlida experiència en periodisme, comunicació i desenvolupament de continguts
- Coneixements de treball en economia circular/consum sostenible i instruments de política de producció
- Experiència prèvia en activitats de comunicació per a organitzacions internacionals de desenvolupament dirigides a diferents públics.
- Experiència treballant amb llocs web, com WordPress, Joomla, Drupal, etc.
- Coneixement en informàtica (MS Office, Adobe Pack, Drupal i CMS de WordPress);
- Coneixements en google analytics i realització de campanyes A/B Testing-Mailchimp.
- Excel·lent coneixement dels principis i pràctiques de comunicació;
- Coneixement dels processos de producció de publicacions en línia;
- Capacitat per gestionar múltiples tasques i terminis, i treballar bé amb altres en un entorn de ritme ràpid. Hauria de ser capaç d'organitzar i prioritzar el propi treball amb una supervisió limitada;
- Actiu a les xarxes socials, i seguidor de tendències i tecnologies.

El desenvolupament i implantació de l'estratègia, així com el seu seguiment, requereixen un treball constant i regular, per això l'empresa haurà de treballar de manera regular durant la implementació del contracte.

El licitador haurà de presentar de manera clara quina és la seva metodologia de treball durant tot el projecte, com serà la comunicació amb el departament de Networking i Comunicació de MedWaves, quina serà la periodicitat de les reunions a mantenir entre l'empresa adjudicatària i MedWaves, i un cronograma detallat de les diferents fases a assolir durant el desenvolupament del projecte. Després de cada reunió l'empresa adjudicatària haurà de lliurar una acta de la mateixa que haurà de ser aprovada per ambdues parts.

4.2 Lot 2: Gestió de la plataforma TheSwitchers Products

Connectada amb la Comunitat TheSwitchers, aquesta nova eina, ofereix un servei de promoció comercial de les activitats del membres de la Comunitat. Representa una important possibilitat per enfortir la capacitat d'atracció de la Comunitat, desenvolupar el consum sostenible i donar visibilitat a alternatives a favor de productes i serveis verds.

L'empresa adjudicatària haurà de realitzar les següents tasques:

Tasques del Grup 2.1. Gestió base de dades i el *helpdesk*.

L'adjudicatari haurà de vetllar pel correcte funcionament de l'eina per a l'accés a la Plataforma Switchers Products, donant suport als emprenedors en el procés de creació i càrrega del contingut i gestionant el procés de subscripció. Es calcula que en 2 anys almenys entre 200 i 300 productes estaran allotjats en la plataforma. Entre les principals activitats estaran les següents:

- Verificar que els perfils dels usuaris registrats estan correctament emplenats i no manca cap informació rellevant.
- Verificar que la descripció dels productes dels usuaris registrats en el portal es correcta.
- Verificar que la qualitat de les imatges i descripció que les empreses registrades publiquen en el portal tenen la qualitat necessària per aparèixer-hi.
- Informar mensualment, en una reunió de coordinació amb el Coordinador/a o Cap de Projecte i l'ARC-MedWaves, de la feina realitzada el darrer mes.

Entregues esperades:

- ✓ 100 perfils de productes/serveis a través del Theswitchers.org amb el suport del *Helpdesk*.
- ✓ 300 ítems (breu textos i fotos) de qualitat i adequats als objectius promocionals presents en la plataforma.
- ✓ Base de dades actualitzada i disponible setmanalment.
- ✓ Els usuaris entenguin les normes i les polítiques de la plataforma i no trobin dificultats en la seva actualització.

Tasques del Grup 2.2. Implementació del pla de màrqueting digital.

- Donar continuïtat al pla de marqueting de la plataforma amb la finalitat de fer-la arribar al seu públic objectiu
- Desenvolupament de continguts de comunicació i màrqueting (4 ítems/mes).
- Suport en la gestió de les xarxes socials (4 publicacions/setmana).

Entregues esperades:

- ✓ Pla tàctic 2024
- ✓ Report mensual
- ✓ Pla de publicació mensual

Tasques del Grup 2.3: implementació d'un servei de promoció de la plataforma, i de recerca i contacte

- Promocionar la plataforma a partir del contacte directe amb el públic objectiu. El públic objectiu inclourà en qualsevol cas a tots els membres de la comunitat de Switchers, els quals ja estan registrats a la plataforma.

- Elaborar un *mapping* de negocis que podrien estar interessats en els productes exposats a la plataforma.
- Contactar els negocis identificats i oferir-los productes exposats la plataforma.
- Seguiment d'activitats B2B i conclusió de pre-acords comercials

Entregues esperades:

- ✓ 20 contactes realitzats i documentats
- ✓ Almenys 6 pre-acords de comercialització al any 2024.
- ✓ Reports i fitxes de productes

4.2.1. Condicions i/o especificacions tècniques

La empresa adjudicatària haurà de disposar del personal qualificat i la titulació adequada a la naturalesa dels treballs a desenvolupar. Haurà de complir els següents requeriments:

L'equip humà destinat al projecte del lot 1 ha d'estar format per:

- **1 coordinador/a o cap de projecte estratègic.** La persona que ocupi aquesta posició haurà de tenir una experiència mínima de 5 anys en la coordinació de projectes de màrqueting i comunicació. En particular, es requereix experiència en el desenvolupament de les tasques descrites al plec tècnic per a aquest perfil. Formació en qualsevol dels següents estudis: Llicenciatura o Grau en Màrqueting, Llicenciatura o Grau en Business Management, Grau en Publicitat i RRPP, Grau en Administració i Direcció d'Empreses o formació equivalent. Nivell equivalent a C1 d'anglès, oral i escrit.
- **1 expert en màrqueting digital.** Haurà de tenir una experiència mínima acreditable de 3 anys com a expert de màrqueting digital. En particular, es requereix experiència en el desenvolupament de les tasques descrites al plec tècnic per a aquest perfil. Formació en qualsevol dels següents estudis: Llicenciatura o Grau en Màrqueting, Llicenciatura o Grau en Comunicació, Llicenciatura o Grau en Publicitat i RRPP, Llicenciatura o Grau en Periodisme, Llicenciatura o Grau en Relacions Internacionals o Llicenciatura o Grau en Administració i Direcció d'Empreses. Nivell equivalent a C1 d'anglès, oral i escrit.
- **1 expert en promoció comercial/màrqueting/outreach.** - Haurà de tenir una experiència mínima acreditable de 5 anys com a expert en màrqueting directe i comercial. En particular, es requereix experiència en el desenvolupament de les tasques descrites al plec tècnic per a aquest perfil. Formació en qualsevol dels següents estudis: Llicenciatura o Grau en Màrqueting, Llicenciatura o Grau en Comunicació, Llicenciatura o Grau en Publicitat i RRPP, Llicenciatura o Grau en Periodisme, Llicenciatura o Grau en Relacions Internacionals o Llicenciatura o Grau en Administració i Direcció d'Empreses. Nivell equivalent a C1 d'anglès, oral i escrit.

El desenvolupament i implantació de l'estratègia, així com el seu seguiment, requereixen un treball constant i regular, per això l'empresa haurà de treballar de manera regular durant la implementació del contracte.

El licitador haurà de presentar de manera clara quina és la seva metodologia de treball durant tot el projecte, com serà la comunicació amb el departament de Networking i Comunicació de MedWaves, quina serà la periodicitat de les reunions a mantenir entre l'empresa adjudicatària i MedWaves, i un cronograma detallat de les diferents fases a assolir durant el desenvolupament del projecte. Després de cada reunió l'empresa adjudicatària haurà de lliurar una acta de la mateixa que haurà de ser aprovada per ambdues parts.

4.3 Control de la prestació del servei

L'empresa adjudicatària haurà de comprometre's en la seva oferta a la realització de reunions periòdiques de seguiment. Inicialment es duran a terme dues reunions de seguiment amb periodicitat i enfocaments diferents, que podran ser modificades posteriorment de mutu acord entre l'ARC i el licitador del servei. A part d'aquestes reunions de seguiment, es podran plantejar reunions amb caràcter d'urgència. A continuació es detallen les característiques de les mateixes:

1. Reunió de Treball Mensual.
2. Reunió de Seguiment Trimestral.
3. Reunions amb caràcter d'urgència

Després de cada reunió l'empresa adjudicatària haurà de lliurar l'acta de la mateixa que haurà de ser aprovada per ambdues parts.

- Documentació resultant del Projecte
- Inici de disponibilitat

L'adjudicatari s'ha de comprometre a iniciar el servei objecte del contracte en els terminis que hagi indicat a la seva oferta. Aquesta disponibilitat són les setmanes necessàries per disposar de forma operativa del coneixement del entorn de treball, de la disponibilitat de tots els recursos humans i de tots els elements necessaris per iniciar aquesta contractació.

5. CONFIDENCIALITAT I PROPIETAT INTEL·LECTUAL:

Per a tots els lots: L'empresa (o consultor) adjudicatària i el seu personal hauran de respectar, en tot cas, les prescripcions de la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, les que preveu el Projecte 121/000013 de Llei Orgànica de Protecció de Dades i aquelles que es derivin de l'aplicació del Reglament (UE) 2016/679 Del Parlament Europeu i del Consell de 27 d'abril de 2016 relatiu a la protecció de les persones físiques en allò que respecta al tractament de dades personals i a la lliure circulació d'aquestes dades i pel qual es deroga la Directiva 95/46/CE (Reglament general de protecció de dades), respecte a les dades d'aquest caràcter relatives als ciutadans usuaris del servei. Així mateix formalitzarà el contracte o acord corresponent d'encàrrec del tractament de conformitat amb l'article 12 de la LOPD i l'article 20 i següents del Reial Decret 1720/2007, de 21 de desembre, pel qual s'aprova el Reglament de desenvolupament de la Llei orgànica 15/1999. En conjunt i endavant es parlarà del Marc Jurídic de Protecció de Dades (MJPD) vigent.

Propietat intel·lectual:

- Els drets d'explotació de tots els documents i resultats dels treballs realitzats a l'empareda d'aquest contracte seran propietat de l'ARC-MedWaves, amb exclusivitat, sense límit de temps i amb caràcter general.
- L'ARC-MedWaves adquirirà la propietat de tot el material, en qualsevol forma i, en especial, en totes les seves modalitats d'explotació, així com els documents i el resultat elaborat per l'adjudicatari, o els seus empleats, en l'execució del contracte i, en particular, tots els drets de propietat intel·lectual que derivin dels mateixos. També s'inclou l'explotació en xarxa d'Internet, del dret de reproducció, distribució, comunicació pública i transformació (actualització, traducció i qualsevol altra modificació que pugui derivar en una altra obra). Els productes o subproductes derivats no es poden emprar sense la deguda autorització prèvia.
- En cas de rescissió del contracte l'adjudicatari haurà de garantir la transferència dels seus productes amb la present clàusula i abstenir-se d'explotar comercialment els avenços de la seva feina.
- Tot el projecte i sistema desenvolupat per a la realització d'aquest servei serà propietat de l'ARC-MedWaves. L'empresa contractada accepta expressament que els drets d'explotació dels productes derivats d'aquest plec correspon única i exclusivament a l'ARC-MedWaves.
- L'empresa adjudicatària haurà de respectar en tot moment la imatge corporativa del MedWaves així com les seues guies
- Una vegada acabada la prestació del servei l'empresa està obligada a fer el traspàs a l'ARC-MedWaves dels arxius tècnics i creatius degudament inventariats per any i projectes.
- Caldrà que es faci un traspàs de la gestió de la feina a un membre de l'equip de l'ARC-MedWaves.

6. TERMINI D'EXECUCIÓ:

Els treballs objecte d'aquesta licitació es realitzaran de la manera següent:

Per a tots els lots:

El termini d'execució d'aquest lot serà des de la signatura del contracte i fins al 31 de desembre de 2024.

Es preveu 1 pròrroga de dotze (12) mesos per al Lot 1

7. CONDICIONS DE PAGAMENT:

Lot 1

El pagament s'efectuarà mitjançant transferència bancària prèvia presentació de factures, contra la certificació acreditativa per part de l'ARC-MedWaves de la correcta realització de les tasques efectuades, tal com es detalla a continuació:

- El 40% de tot l'import es facturarà després de l'entrega del primer informe i del pla d'acció per dinamitzar i animar la comunitat The Switchers.
- Posteriorment, el 20 % de l'import total es facturarà un cop assolit el 50% de les entregues de les tasques de tots als grups (1.1, 1.2, 1.3).
- La quantitat restant (40%) es facturarà a la finalització del contracte.

Lot 2

El pagament s'efectuarà mitjançant transferència bancària prèvia presentació de factures, contra la certificació acreditativa per part de l'ARC-MedWaves de la correcta realització de les tasques efectuades, tal com es detalla a continuació:

- El 50% de tot l'import es facturarà en haver realitzat les tasques del grup 1 (veure plec tècnic).
- El romanent 50% de tot l'import es facturarà a la finalització del contracte.

8. LLOC DE PRESTACIÓ DEL SERVEI:

Lot 1

El licitador ha de desenvolupar els treballs a les seves pròpies oficines. No obstant, es podran fer reunions de seguiment quan ho demana MedWaves a les seves oficines i haurà d'estar disponible online i per telèfon.

Lot 2

El licitador ha de desenvolupar els treballs a les seves pròpies oficines. No obstant, es podran fer reunions de seguiment quan ho demana MedWaves a les seves oficines i haurà d'estar disponible on-line i per telèfon.

9. CRITERIS D'ADJUDICACIÓ

Es tindran en compte criteris avaluables de forma automàtica i criteris **ponderables en funció d'un judici de valor**. A continuació es detallen els criteris establerts per a l'òrgan de contractació:

9.1. Lot 1. (100 punts)

1. Criteris automàtics (75 punts):

a) Criteri 1: Preu (40 punts)

L'oferta més econòmica obtindrà la màxima puntuació, i per a la resta disminuirà la puntuació proporcionalment al augment de les respectives ofertes. L'oferta econòmica tindrà un màxim de 40 punts.

Aquesta oferta econòmica s'haurà de presentar en forma de pressupost desglossat i detallat per conceptes i hores segon el model de l'annex 1.1.

La fórmula s'aplicarà a l'oferta total que les empreses presentin que les empreses presentin a l'annex 1.1 del plec tècnic.

Fórmula:

$Puntuació = Puntuació\ màxima \times [1 - (P - P_{min}) / P_{min}]$

On P és l'import de l'oferta i Pmin és l'import de l'oferta més baixa

b) Criteri 2: Treballs similars realitzats en els últims 5 anys (35 punts)

Es valorarà la quantitat de xarxes i comunitats temàtiques dinamitzades i la quantitat de eines informàtiques dirigides per el coordinador/a o cap de projecte estratègic. La puntuació s'atorgarà en funció de la informació aportada a l'annex 1.2 i en base a la següent taula:

Treballs similars	Punts - Resultats		
	De 1 a 3	De 4 a 7	Més de 7
Xarxes o comunitats en què el coordinador/a o cap de projecte estratègic ha tingut un paper de dinamitzador o leader	13.75	17.5	25
Eines d'informació (internes o externes) creades i gestionades directament pel coordinador/a o cap de projecte estratègic, associant múltiples actors (xarxes, consorcis, comunitats temàtiques).	4.5	7.5	10

2. Criteris que depenen d'un judici de valor (25 punts):

a) Criteri 1: Valoració de la memòria tècnica (fins a 15 punts)

Es valorarà fins a un màxim de 15 punts la presentació de la memòria tècnica.

El licitador haurà de presentar una memòria tècnica en la qual s'especifiqui la descripció de l'equip on no pot aparèixer cap aspecte del que es valorarà al criteri 2 de criteris automàtics, i la planificació del treball, d'acord amb el que s'indica a l'aparat 4 del plec tècnic. Es valorarà:

- Fins a 5 punts: qualitat de la proposta tècnica i metodològica
- Fins a 5 punts: valoració d'eventuals propostes de millora de la funcionalitat de la plataforma
- Fins a 5 punts: valoració del sistema de seguiment proposat

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament la forma de treball, el temps i les fases establertes per a desenvolupar la feina.

b) Criteri 2: Valoració del cas de estudi (fins a 10 punts)

Es valorarà fins a un màxim de 10 punts la presentació del cas d'estudi en anglès. El licitador haurà de presentar la resposta al cas de estudi al qual s'especifiqui el contingut de l'apartat que es menciona a continuació.

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament els punts especificats en el cas de estudi.

Cas d'estudi (a formular en anglès): Pla d'acció per dinamitzar i animar un canal de comunicació (FACEBOOK) de The Switchers, format per 360 membres de tota la regió mediterrània:

- una estratègia (una pàgina);
- un pla d'acció (format lliure), incloent una proposta de calendari de continguts;
- una descripció de les eines i processos que el licitador tingui previst utilitzar per al seguiment de les accions.

9.2. Lot 2 (total 100 punts)

1. Criteris automàtics (75 punts)

a) Criteri 1: Preu (45 punts)

L'oferta més econòmica obtindrà la màxima puntuació, i per a la resta disminuirà la puntuació proporcionalment al augment de les respectives ofertes. L'oferta econòmica tindrà un màxim de 45 punts.

Aquesta oferta econòmica s'haurà de presentar en forma de pressupost desglossat i detallat per conceptes i hores segon el model de l'annex 2.1.

La fórmula s'aplicarà a l'oferta total que les empreses prestin a l'annex 2.1 del plec tècnic.

Fórmula:

$$\text{Puntuació} = \text{Puntuació màxima} \times [1 - (P - P_{\min}) / P_{\min}]$$

On P és l'import de l'oferta i P_{min} és l'import de l'oferta més baixa

b) Criteri 2: Experiència Xarxes Socials (30 punts)

Es valorarà la gestió de xarxes socials del coordinador/a o cap de projecte estratègic en l'àmbit de campanyes de màrqueting, a través d'indicadors de resultats. S'hauran d'acreditar 2 campanyes, realitzades en els últims 3 anys. Aquestes dues campanyes podran ser o bé de xarxes socials corporatives ja existents o de xarxes socials creades expressament per a una campanya determinada.

Seràn valorables dues campanyes de xarxes socials corporatives, o dues campanyes de xarxes ad-hoc, o una campanya de cada tipus. El número de punts màxim que es pot obtenir per campanya és de 15.

C.1) En el cas de les campanyes de les xarxes socials corporatives ja existents es valorarà en funció de l'increment de seguidors i d'impressions durant el període d'implementació de la campanya estipulat en la següent taula. Aquesta experiència s'haurà de presentar en forma detallada segons el model de l'annex 2.2 del plec tècnic.

Xarxes corporatives	Punts - Resultats		
	Fins a 300	> 300 i fins a 800	> 800
Increment de seguidors	3 punts	4,5 punts	7,5 punts
Increment d'impressions	3 punts	4,5 punts	7,5 punts

C.2) En el cas de les xarxes socials ad-hoc creades expressament per a una campanya determinada es valorarà el número de seguidors i els número d'impressions obtingut en el període d'implementació de la campanya estipulat en la següent taula. Aquesta experiència s'haurà de presentar en forma detallada segons el model de l'annex 2.3 del plec tècnic.

Campanyes ad-hoc	Punts - Resultats		
	Fins a 500	> 500 fins a 1.000	> 1000
Número de seguidors	3 punts	4,5 punts	7,5 punts
Número d'impressions	3 punts	4,5 punts	7,5 punts

2. Criteris que depenen d'un judici de valor (25 punts):

a) Criteri 1: Valoració de la memòria tècnica (fins a 25 punts)

Es valorarà fins a un màxim de **25 punts** la presentació de la memòria tècnica. El licitador haurà de presentar una memòria tècnica en la qual s'especifiqui la descripció de l'equip on no pot aparèixer cap aspecte del que es valorarà al criteri 2 de criteris automàtics, i la planificació i metodologia del treball, d'acord amb el que s'indica a l'apartat 4 del plec tècnic. Es valorarà:

- Fins a 10 punts: qualitat de la proposta tècnica i metodològica
- Fins a 10 punts: valoració d'eventuals propostes de millora de la funcionalitat de la plataforma.
- Fins a 5 punts: valoració del sistema de seguiment proposat

Aquesta presentació es pot fer a través d'un document en què s'expliqui clarament la forma de treball, el temps i les fases establertes per a desenvolupar la feina.

10. Annexos

Annex 1.1 - Valoració oferta econòmica lot 1

Annex 1.2 Valoració treballs similars lot 1

Annex 2.1 - Valoració oferta econòmica lot 2

Annex 2.2 – Valoració campanyes de les xarxes socials lot 2

Annex 2.3 – Valoració xarxes socials ad-hoc lot 2

ANNEX 1.1 - Valoració oferta econòmica lot 1

Oferta econòmica: LOT 1 - Gestió de la comunitat de "The Switchers Community"

DE:				PER:				
NOM DE L'EMPRESA:				Medwaves				
ADREÇA:				Agència de Residus de Catalunya				
PAIS:				NIF: Q-5856373-E				
TEL:								
E-MAIL:								
NÚMERO D'IDENTIFICACIÓ FISCAL:								
Tasques	Dedicació estimada	Preu màxim licitació (sense IVA)	Preu servei (€) SENSE IVA (preu/hora x hores estimades)	IMPORT (€) IVA	Preu servei (€) AMB IVA	Oferta total (€) (sense IVA)		
A. Edició i redacció d'històries de Switchers	340 (hores)	33.210 €	A. (preu/h x 340)			suma A + B + C		
B. Gestió de la comunitat i esdeveniments	260 (hores)		B. (preu/h x 260)					
C. Gestió de xarxes socials i web	507 (hores)		C. (preu/h x 507)					

ANNEX 1.2 – LOT 1 Gestió de la comunitat de “The Switchers Community”.

El/la Sr./Sra., amb DNI núm....., com a (càrrec)..... de l'empresa (nom)....., declara responsablement que:

Els següents treballs de creació de materials visual han d'estar realitzats pel coordinador/a o cap de projecte estratègic al Lot 1 de la licitació amb expedient **ARC-2024-111**, que responen a les característiques detallades al punt 4 del Plec Tècnic i que tota la informació aportada és contrastada i veraç:

(Afegir tantes taules/ files com siguin necessàries)

Tipus de material	Títol o referència	Any(s) de implementació	Breu descripció	Link
Xarxes o comunitats en què el coordinador/a o cap de projecte ha tingut un paper de dinamitzador o leader				
Eines d'informació (internes o externes) creades i gestionades directament pel coordinador/a o cap de projecte estratègic, associant múltiples actors (xarxes, consorcis, comunitats temàtiques).				

ANNEX 2.1 - Valoració oferta econòmica lot 2

ANNEX 2.1 ARC-2024-111							
Oferta econòmica Lot 2: Gestió de la plataforma TheSwitchers Products							
DE:							
NOM DE L'EMPRESA:							
ADREÇA:							
PAIS:							
TEL:							
E-MAIL:							
NÚMERO D'IDENTIFICACIÓ FISCAL:							
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> PER: Medwaves Agència de Residus de Catalunya NIF: Q-5856373-E </div>							
Personal							
Perfil	Tasques	Dedicació estimada (h)	Preu màxim licitació (sense IVA)	Preu servei (€) SENSE IVA (preu/hora x hores estimades)	IMPORT (€) IVA	Preu hora (€) AMB IVA	Oferta total (€) (sense IVA)
Coordinador/a o Cap de Projecte	1. Coordinació	50 (hores)	21.200 €	1. (preu/h x 50)			=suma 1 + 2 + 3 + 4
Expert en màrqueting digital	2. Gestió base de dades i helpdesk	50 (hores)		2. (preu/h x 50)			
	3. Gestió de comunicació i màrqueting de la plataforma	180 (hores)		3. (preu/h x 180)			
Tècnic màrqueting digital/comercial/outreach	4. Contacte amb corporate buyers/retailers	150 (hores)		4. (preu/h x 150)			

ANNEX 2.2 – LOT 2 Experiència Xarxes Socials – Campanyes de les xarxes socials corporatives

El/la Sr./Sra., amb DNI núm....., com a (càrrec)..... de l'empresa (nom)....., declara responsablement que:

Els següents treballs de creació de materials visuals realitzats pel coordinador/a o cap de projecte adscrit al Lot 2 de la licitació amb expedient **ARC-2024-111**, que responen a les característiques detallades al punt 4 del Plec Tècnic i que tota la informació aportada és contrastada i veraç:

(Afegir tantes taules/ files com siguin necessàries)

Xarxes corporatives			
	Fins a 300	> 300 fins a 800	> 800
Increment de seguidors/es			
Increment d'impressions			

El/la Sr./Sra., amb DNI núm....., com a (càrrec)..... de l'empresa (nom)....., declara responsablement que:

Els següents treballs de creació de materials visuals realitzats pel coordinador/a o cap de projecte adscrit al Lot 2 de la licitació amb expedient **ARC-2024-111**, que responen a les característiques detallades al punt 4 del Plec Tècnic i que tota la informació aportada és contrastada i veraç:

(Afegir tantes taules/ files com siguin necessàries)

Campanyes ad-hoc			
	Fins a 500	> 500 fins a 1.000	> 1.000
Número de seguidors			
Número d'impressions			