

TÉRMINOS DE REFERENCIA

| | |
|--|--|
| Título del Proyecto/Servicio | Contratación de Servicios para ACTIVIDAD DE DISEÑO Y ELABORACIÓN DE MATERIALES DE DIFUSIÓN FÍSICOS O DIGITALES, ADEMÁS DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA EL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA.” Código 17PROFO 88407-02. |
| Antecedentes de la Empresa Mandante | |
| <p>El PROFO busca desarrollar una unidad de negocio (Comercializadora Cultivos del Mar Seafoods SpA, Rut 76.926.108-7, Diego portales 860 Puerto Montt, Comercialización al por mayor de productos del mar, Pablo Alemparte, whatsapp: +56959309430, teléfono: 56652395993, email: profomejillon@gmail.com) que abastezca de productos del mar a las ferias libres de la región Metropolitana, estableciendo una cadena corta de abastecimiento de productos frescos, congelados y en conserva.</p> | |
| Descripción | |
| <p>CONTEXTO SECTORIAL DE INTERVENCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none">• La fuerte demanda por productos del Mejillón en los mercados internacionales, principalmente en países europeos como España, Francia, Italia, Rusia y Estados Unidos, son los destinos que concentran el 69% de las exportaciones. Mercado demanda concentrada o poco diversificada, vulnerable a shocks externos.• Sector industrial compuesto por 619 empresas, de las cuales un 89% son micros y pequeñas y un 11% son grandes y medianas empresas integradas o en proceso de integración vertical, que gestionan un total de 1.115 concesiones de acuicultura autorizadas para la producción de mitílicos, equivalente a 13.005 há. Realidad similar a la estructura económica nacional, sin un segmento mesoeconómico desarrollado, y gran universo de micros y pequeños que se deben someter a la políticas comerciales de los grandes. Falta de coordinación y colaboración entre los eslabones (horizontal y vertical).• Genera más de 17.000 empleos, equivalente al 4% de los empleos de la región, y un pib regional estimado del 7%, lo que es equivalente a todo el aporte del sector silvo-agropecuario.• Pequeños productores vulnerables a variables ambientales, comerciales y tecnológicas (Marea Roja, Poder y Cultura de Negociación, Bajo Valor Agregado, Logística, Regulaciones y Competencias).• Nuevas tendencias de los consumidores (Tipos de productos, Sustentabilidad, Calidad, Inocuidad alimentaria, Trazabilidad, Funcionalidad y Superalimentos, Comercio Justo y otras Certificaciones).• Altas exigencias sanitarias producto de acuerdos comerciales (BPM / NCh en desarrollo).• Falta de competencias de mercado y comercialización, control de calidad, Logística Operativa, Trazabilidad, Exportación, administración y gestión del negocio, Control y manejo eficiente de Stock, Marketing, puntos de transferencia y cultura del mercado domestico (TPM), entre otros. <p>OBJETIVO GENERAL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA”</p> <p>El PROFO busca desarrollar una unidad de negocio (Comercializadora Cultivos del Mar Seafoods SpA) que abastezca de productos del mar a las ferias libres de la región Metropolitana, estableciendo una cadena corta de abastecimiento de productos frescos, congelados y en conserva.</p> | |

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Fortalecer la nueva unidad de negocios asociativa a través de capacitación al grupo de empresarios.
- Posicionar la empresa **Cultivos del Mar Seafoods SpA** en el canal ferias libres a través de la creación de marca, visitas comerciales y ruedas de negocios.
- Diferenciar la oferta de productos al prototipar nuevos productos de Choritos enfocados en la innovación del packaging.

OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN:

Actividad de Servicios de diseño, elaboración y difusión en medios digitales, pagina web, campañas publicitarias en redes sociales como Instagram, Facebook. Además de productos físicos, dípticos, trípticos, tarjetas de presentación, pendones, calendarios, etc.

III. ALCANCE DE LOS SERVICIOS

- Elaborar un Plan Promocional y de Community Manager que contenga objetivos, estrategias, actividades y resultados para el posicionamiento de los productos ofertados por Comercial Cultivos del Mar Seafoods SpA.
- Generar material audiovisual, tales como Fotografías, Videos de corta duración y textos alusivos a la campaña de promoción, a ser utilizados en el plan de Community Manager y material gráfico impreso.
- Diseñar y elaborar un set de merchandizing y material gráfico impreso, para potenciar la promoción de los productos ofertados por Comercial Cultivos del Mar Seafoods SpA, tales como:
 - Catalogo de Productos, Poster, Dípticos y Calendarios, entre otros a sugerir.
 - Jockeys, Poleras, Lápices u otros objetos promocionales
- Diseñar y elaborar material digital tales como: Pagina Web, Cuentas en Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn, ejecutando un plan de Community Manager por un periodo de al menos 6 meses.
- Informes mensuales y final que contenga las métricas y avances en el logro de los objetivos propuestos en el Plan de Promoción y de Community Manager a desarrollar en conjunto con el mandante.

| Nº | ACTIVIDADES A REALIZAR | PRODUCTO ENTREGABLE |
|----|---|--|
| 1 | Plan Promocional y de Community Manager | Informe con objetivos, estrategias, actividades y resultados para el posicionamiento de los productos ofertados por Comercial Cultivos del Mar Seafoods SpA. |
| 2 | Generar material audiovisual | Carpeta digital con banco de Fotografías, Videos de corta duración y textos alusivos a la campaña de promoción, a ser utilizados en el plan de Community Manager y material gráfico impreso. |
| 3 | Diseñar y elaborar un set de merchandizing y material gráfico impreso | Catalogo de Productos, Poster, Dípticos y Calendarios, entre otros a sugerir. Jockeys, Poleras, Delantales, Pecheras, Lápices u otros objetos promocionales |
| 4 | Diseñar y elaborar material digital. | Carpeta con Respaldos de Pagina Web. Generar y gestionar cuenta en Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn, ejecutando un plan de Community Manager por un periodo de al menos 6 meses. |
| 5 | Informes | Informes mensuales y final que contenga las métricas y avances en el logro de los objetivos propuestos en el Plan de Promoción y de Community Manager a desarrollar en conjunto con el mandante. |

IV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Se debe indicar cuáles serán los criterios de evaluación, la ponderación de cada criterio y el rango de notas 1 a 7 o 1 a 10 etc.

| CRITERIO | PONDERACIÓN |
|----------------------------|-------------|
| Experiencia Previa | 40% |
| Oferta Técnica | 30% |
| Oferta Económica | 20% |
| Valor Agregado a la Oferta | 10% |

V. CONDICIONES CONTRACTUALES

- a) **Oferta económica:** La oferta económica deberá presentarse vía costos reembolsables, es decir a la vista las partidas presupuestarias de las actividades a ejecutar y sus resultados, incluyendo gastos generales (10%) y utilidad esperada u honorarios del adjudicatario. El presupuesto máximo disponible es de \$3.600.000.
- b) **Presupuesto sujeto a cambios del mandante:** Si el mandante provee de recursos y/o personal para la ejecución de las actividades, estas partidas presupuestarias podrán ser modificadas de mutuo acuerdo para una mejora en la oferta inicial, o para un presupuesto ejecutado menor al ofertado por el adjudicatario.
- c) **Forma de Pago:** El calendario de pago acorde a los objetivos y actividades será el siguiente:

| Nº | ACTIVIDADES A REALIZAR | PLAZO EJECUCIÓN | MONTO | FECHA DE PAGO |
|--------------|---|-----------------|--------------------|---------------|
| 1 | Plan Promocional y de Community Manager | Mes 1 | \$600.000 | Mes 1 |
| 2 | Generar material audiovisual | Mes 2 al 5 | \$600.000 | Mes 2 |
| 3 | Diseñar y elaborar set merchandizing y material gráfico impreso | Mes 2 y 3 | \$600.000 | Mes 3 |
| 4 | Diseñar y elaborar material digital | Mes 2 al 5 | \$600.000 | Mes 4 |
| 5 | Informes Mensuales y Final | Mes 1 al 5 | \$600.000 | Mes 5 |
| Total | | 6 meses | \$3.000.000 | |

Todos los pagos se realizan contra factura o boleta de honorarios e informe aprobado, con plazo de 72 hrs. hábiles posteriores a la entrega del mismo.

- d) **Plazo:** El plazo total de ejecución de la asesoría es de 6 meses, el cual se podrá prorrogar hasta en un mes previa aprobación del mandante.
- e) **Supervisión:** Para cualquier consulta y/o coordinación de la ejecución de la actividad comunicarse con el Sr. Pablo Alemparte al whatsapp +56959309430, al teléfono 56 65 239 5993 y/o al email profomejillon@gmail.com.

VI. METODOLOGÍAS RECOMENDADAS

| N° | ACTIVIDADES A REALIZAR | METODOLOGÍA |
|----|---|--|
| 1 | Plan Promocional y de Community Manager | <p>La metodología recomendada para esta actividad se debe iniciar con la definición de productos por segmento de mercado, puesta en valor, estrategia de posicionamiento y plan táctico de actividades que de cuenta del logro de los objetivos estratégicos planteados. Esta actividad será realizada mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reunión inicial para la definición de detallada de los elementos de base para el plan a proponer. Sobre la base del CANVAS actualizado se debe construir el plan promocional y de actividades de Community Manager - Plan promocional y presentación de resultados esperados para la determinación final de las actividades a desarrollar. - Trabajo interno del equipo técnico para el diseño del o los instrumentos de seguimiento al plan de actividades. - Presentación del Plan de Medios definitivo para su aprobación y realización de ajustes necesarios - Aparición en Prensa Especializada - Otros a proponer en la Oferta <p>Las actividades de Community Manager deben generar contenidos para las redes sociales y pagina web, permitiendo la viralización de estos y a través de esto la promoción de los productos de Cultivos del Mar Seafoods SpA. Esto considera al menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración y publicación notas de prensa acorde actividades, con definición previa de cantidad, periodicidad, medios y otros parámetros relevantes para el establecimiento de metas y seguimiento. - Reposteo de noticias relevantes en el marco del Plan promocional o de marketing. - Concursos con los seguidores (Recetas, preparaciones, fotografías de platos, otros) - Generación de redes de seguidores de acuerdo a segmentos definidos en el Plan de Marketing. - Manejo, monitoreo y análisis de las redes sociales, con reportes de métricas y posicionamiento del website vía SEO y SEM. - Gestiones con programas "Recomiendo Chile", "Reyes del Mar", "Chile Conectado", "Chile Merken", "Lugares que hablan", u otros a sugerir. - Otros a proponer en la Oferta |
| 2 | Generar material audiovisual | <p>La metodología recomendada para esta actividad es la de generación de insumos audiovisuales para las redes sociales y pagina web, permitiendo la viralización de estos para el logro de los objetivos de promoción. Este material puede ser generado a través de convenios y colaboraciones con terceros (PER Mejillón, AMI, ASOF, CREA, etc.), de tal forma que no se tenga que adquirir cancelando derechos de autor, y también generándolo en las actividades programadas en el plan de promoción, con los clientes y consumidores finales del producto. Deberá existir una coordinación semanal para generar los registros de las actividades del PROFO.</p> |
| 3 | Diseñar y elaborar set merchandizing y material gráfico impreso | <p>La metodología recomendada para esta actividad es la de utilizar el material audiovisual para el diseño y elaboración del material impreso. El mandante deberá aprobar los diseños antes que sean impresos, de forma de proponer cambios y mejoras en la calidad y cantidad del mismo. Se recomienda el desarrollo de material funcional y práctico de buena</p> |

| | | |
|---|-------------------------------------|--|
| | | calidad, y que sea de utilidad y/o apropiado para los distintos segmentos de clientes y consumidor final. Esto es parte de la validación del mismo con mandante y clientes antes de su elaboración. |
| 4 | Diseñar y elaborar material digital | La metodología recomendada para esta actividad es la de utilizar el material audiovisual para el diseño y elaboración del material digital que será aplicado al diseño de la Web y cuentas en RRSS. Considera todas aquellas actividades contenidas en el plan, que estará en estrecha coordinación semanal con las actividades comerciales y de desarrollo de productos, ruedas de negocios y actividades promocionales en terreno, generando con esto registros que podrán ser utilizados para el diseño de este material. |
| 5 | Informes Mensuales | Estos deben considerar la ejecución, control y mejora de las actividades, entre las cuales deben estar: administración de las RRSS y métricas asociadas, resultado de campaña google adwords y posicionamiento SEO. Avance en la generación de insumos audiovisuales para alimentar con ellos las RRSS y Web, y los resultados de la aplicación de estos. Monitoreo en analytics y control y resultados de los presupuestos. Reportes y análisis que permitan retroalimentar y mejorar los resultados mes a mes. |
| 6 | Informe Final | Debe ser un consolidado de los informes mensuales, con las sugerencias y mejoras, contenidas para los meses restantes en la ejecución del plan promocional. |

Las cotizaciones/postulaciones deben presentarse vía mail/impresa con **membrete de la empresa oferente, donde incluya dirección, teléfono de contacto, correo electrónico, persona contacto, y la propuesta técnica (Currículum o referencias que acrediten la experiencia y la propuesta en términos de disponibilidad del personal y los recursos sean equipos, indumentaria y la propuesta de valor del oferente) y la propuesta económica (detalle de los costos reembolsables, gastos generales y utilidad esperada). *Esta deberá ser entregada a más tardar el día 27 de noviembre en oficinas de SOFO en Pedro Montt 72 Of. 301, Puerto Montt o al email profomejillon@gmail.com***