

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ И ПОСТАВЩИКУ

1. Общие положения

Предметом закупки является оказание услуг по ведению социальных сетей в целях продвижения бренда КАМАЗ-ЛИЗИНГ в соответствии с потребностью Заказчика в течение срока действия договора в пределах определенной стоимости.

2. Сроки оказания услуг

Договор заключается на срок не более чем на 1 год.

3. Требования к качеству оказываемых услуг.

Описание бренда: Лизинговая компания «КАМАЗ» работает на рынке лизинговых услуг с 2002 года, является четырехкратным обладателем премии «Компания года», в том числе в номинации «За финансовую надежность и стабильность на рынке лизинговых услуг», почетного звания «Лидер лизинга», обладателем премий «RUSSIAN LEASING AWARDS» в 2017 году и «LEADER LEASING AWARDS» в 2018 г. Лауреат международной премии «LEADER LEASING AWARDS-2019» в номинации «За финансовую надежность и стабильность на рынке лизинга», победитель ежегодного конкурса «Лучший риск-менеджмент в России-2019» в номинации «Лучшая система управления рисками организации», лауреат Национальной премии в области лизинга «Лизинговая сделка года-2020». Является №1 на рынке лизинга автомобилей КАМАЗ. За годы работы на рынке лизинговых услуг «Лизинговая компания «КАМАЗ» реализовала более 70 000 единиц грузовой автотехники.

Список платформ для размещения:

- Вконтакте <https://vk.com/publickamazleasing>,
- Telegramm https://t.me/kamaz_leasing2022

Цели:

- Повышение узнаваемости бренда в интернете, привлечение внимания к бренду, формирования и укрепления положительного имиджа КАМАЗ-ЛИЗИНГ в социальных сетях
- Увеличение числа подписчиков, наращивание уровня вовлеченности и количества интеракций (комментарии, вопросы, репосты).
- Увеличение охвата для направленного информирования об акциях компании.
- Повышение интереса к существующим аккаунтам.
- Продвижение продукта и повышение статуса владения продуктом.
- Генерация лидов
- Управление репутацией

Социальная сеть	Количество постов от подрядчика в месяц	Размещение контента от КАМАЗ-ЛИЗИНГ	Прирост подписчиков в месяц	Лиды	Примечание
Вконтакте	8	4	300	5-25	Первые 2 месяца-5 лидов, последующие месяцы +2 лида в месяц до 25 лидов на 12 месяцев работы
Telegramm	8	4	300	3-5	Среднемесячно в год

Целевая аудитория:

- Потенциальные и действующие клиенты. Мужчины 30-55 лет, владельцы малого и среднего бизнеса в отраслях: грузоперевозки, строительство (дорожное, промышленное, гражданское), финансовая деятельность (аренда, лизинг), торговля.
- Наемные работники, работающие в крупных логистических и строительных компаниях., принимающие решения о покупке грузового транспорта.

География: Российская федерация

Задачи 1. Продвижение бренда:

- Подготовка концепции страниц и концепции продвижения на основе анализа страниц конкурентов, других участников рынка лизинга и коммерческого транспорта, доступных инструментов, предоставляемых социальными сетями.
- Составление сбалансированного контент-плана, для размещения в ленте, историях, клипах, видео при наличии материала. (Рассчитать количество постов и прочих материалов, размещаемых на страницах необходимых для достижения KPI).
- Подбор и обработка сопутствующих фото- и видеоматериалов
- Модерация контента: удаление комментариев, содержащих ненормативную лексику, незаконную, заведомо ложную или вводящую в заблуждение информацию.
- Генерация контента: рекламных кампаний, опросов, акций историй. Вовлечение подписчиков в активную коммуникацию, обсуждения.
- Продвижение сообщества в социальных сетях посредством SMM- инструментов и таргетированной рекламы для достижения целевых показателей.
- Копирайтинг по мере возникновения инфоповодов.
- Обеспечение качественной аналитики ежемесячно, еженедельно по требованию.
- Составление рекомендации по ведению групп, внедрению новых инструментов.

	Содержание работ(-ы)	Кол-во	Срок поставки	Примечание
1	составление сбалансированного контент-плана, исходя из ЦА и специфики бренда количество актуальных текстовых публикаций различной направленности Количество видеосторис с максимальным использованием инструментов, которыми располагает площадка и профильные приложения, интерактивы с аудиторией (опросы, викторины на знание продуктов и терминов)	ежемесячно	10 рабочих дней	3 этапа: 1 - подготовка и согласование тем для постов, сторис; 2 - написание текстов; 3 - окончательное согласование с заказчиком, составление графика выхода
2	подбор и обработка сопутствующих фото- и видеоматериалов, хештегов в рамках проработки КП и графика размещения публикаций	еженедельно	5 рабочих дней	Для внеочередных постов и фото -1-2 дня (по необходимости)
3	предоставление отчетных материалов по итогу месяца с аналитикой и детальными рекомендациями для развития группы	ежемесячно	5 рабочих дней	
4	Дополнительные рекомендации от агентства			
5	Стоимость таргетированной рекламы — получение заявок			
6	Стоимость таргетированной рекламы — увеличение числа подписчиков			

Прогноз показателей увеличения числа заявок

Канал трафика	Регион	СРМ с НДС, руб	СРС с НДС, руб	Показы	CTR %	Клики	Общая стоимость с НДС, руб	Стоимость одного объявления с НДС, руб.	Аудитория	Охват	Охват %	Конверсия в заявку %	Кол-во заявок	Стоимость заявки с НДС, руб.
ТГ	РФ													
ВК	РФ													
Итого в месяц:														
Итого в год:														

Прогноз показатели увеличения числа подписчиков

Канал трафика	Регион	СРМ с НДС, руб.	Показы	Общая стоимость с НДС, руб.	Стоимость продвижения в месяц с НДС, руб.	Аудитория	Охват	Охват %	Кол-во подписчиков	Стоимость подписчика с НДС, руб.
ТГ	РФ									
ВК	РФ									
Итого в месяц:										
Итого в год:										

Требования:

1. Подписчики должны живыми и соответствовать целевой аудитории. Не считаются накрученные подписчики, магазины, фейковые аккаунты, боты, аккаунты, созданные меньше месяца назад.
2. Контент-план составляется Исполнителем один раз в месяц, перед началом оказания услуг, и согласовывается с Заказчиком. Заказчик может менять темы поста.
3. При размещении рекламы потенциальный поставщик должен предоставлять доступы заказчику к аккаунтам интернет-площадок, используемых для продвижения АО «Лизинговая компания КАМАЗ».
4. При размещении рекламы потенциальный поставщик выделяет персонального менеджера и предоставляет аналитику в соответствии с требованиями заказчика (еженедельно, ежемесячно).

Задачи 2. Управление репутацией:

Задача	Площадки
<ul style="list-style-type: none"> • Мониторинг негативных публикаций о компании и продукте • Размещение положительных ответов организации на негативные комментарии на всех ресурсах • Генерация положительных отзывов от 5 в месяц 	Gruzovik.ru Ati.su Oborudunion.ru Opt-union.ru 2 ГИС Яндекс

- Необходимо подготовить развернутое КП в соответствии с Задачами по проекту и обоснованием планируемых шагов направленных на достижение Целей.

- Указать стоимость работ с учетом НДС
- Стороны будут обмениваться документами (прим. счет-фактура, товарная накладная ТОРГ-12), используя системы ЭДО
- Все расходы, связанные с составлением данного коммерческого предложения, несет поставщик.

Срок проведения работ: октябрь 2024- октябрь 2025 года

5. Порядок расчетов, оформление первичной документации

5.1. Условия оплаты – в течение 30 дней с даты подписания акта оказанных услуг.

5.2. Ежемесячно до 5 числа месяца, следующего за отчетным, предоставлять Заказчику акт оказанных услуг.

6. Требования к контрагенту

6.1 Основные требования:

- правоспособность, создание и регистрация в установленном порядке;
- соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставки определенных товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом закупки;
- в отношении потенциального поставщика не должна быть введена процедура ликвидации или банкротства;
- деятельность потенциального поставщика не должна быть приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на день подачи заявки в целях участия в закупках;
- отсутствие сведений о контрагенте, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки - юридического лица, в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном ст. 5 Федерального закона № 223-ФЗ и Федеральным законом № 44 – ФЗ;
- лицо, являющееся руководителем юридического лица не должно иметь действующую дисквалификацию, ограничения по службе либо запрет заниматься профессиональной или иной деятельностью;
- финансово-хозяйственная деятельность потенциального поставщика не должна создавать высокие налоговые риски для АО «Лизинговая компания «КАМАЗ» и/или быть направленным на получение необоснованной налоговой выгоды;
- потенциальный поставщик должен обладать достаточными ресурсами для выполнения обязательств по поставке товаров, работ и услуг;
- потенциальный поставщик не должен быть связан с другими участниками закупки. Под связанными участниками закупки понимаются участники закупки, находящиеся под прямым или косвенным контролем одних и тех же физических лиц;
- в отношении потенциального поставщика, его учредителей и руководителей не возбуждены уголовные дела по основаниям, связанным с производственной деятельностью, имеющей отношение к предмету закупки, либо коррупционного характера.
- предоставить дополнительный пакет документов в целях проведения проверки контрагента;
- подписание условий договора в редакции Заказчика;
- подписание соглашения о конфиденциальности и неразглашении информации;
- предоставить успешные кейсы работы с аналогичными компаниями (сфера лизинга, коммерческого грузового транспорта);

Заместитель Генерального директора
по продажам



Артозей В.А.