

Exp. 081_25000239

INFORME TÈCNIC DE VALORACIÓ DE LES PROPOSICIONS PRESENTADES EN LA LICITACIÓ QUE TÉ PER OBJECTE EL CONTRACTE DE SUBMINISTRAMENT EN ARRENDAMENT D'UN SOFTWARE DE BUSINESS INTELLIGENCE AIXÍ COM EL SERVEI DE SEGUIMENT ANALÍTIC, AMB MESURES DE CONTRACTACIÓ PÚBLICA SOSTENIBLE.

Es procedeix a la valoració de la proposta presentada i admesa:

– TEKNECULTURA GESTIÓ SL

La valoració s'ha realitzat conforme els criteris de valoració que s'assenyalen a la clàusula 10 del plec de clàusules administratives particulars.

D'aquest estudi resulta el següent:

Criteris de judici de valor. Puntuació total: Fins a 49 punts.

El licitador presentarà una memòria tècnica de màxim 5 pàgines (doble cara) que contempli els següents apartats:

Criteri subjectiu 1. Funcionalitats del programari de Business Intelligence respecte els requeriments tècnics establerts al PPT: fins a 20 punts

Es valoraran les justificacions que demostrin la capacitat de l'eina proposada per a cobrir les expectatives funcionals exposades al plec de prescripcions tècniques.

- Insuficient: S'ha omès aquest apartat, la proposta té errades o manquen coneixements. 0 punts.
- Suficient: Proposta sense errades, però bàsica, que dona cobertura a totes les necessitats tècniques del PPT amb alguna millora addicional. 10 punts.
- Bona: Proposta que dona cobertura a totes les necessitats tècniques del PPT amb millores substancials. 20 punts.

Informe: Dona cobertura a les necessitats tècniques que estan detallades en el PPT, no hi ha millora però te tot el que demanàvem

Puntuació:0

Criteri subjectiu 2. Propostes d'accions i campanyes per a millorar la captació, reactivació i retenció de públics: fins a 20 punts

Es valoraran les propostes que ajudin a fidelitzar i reactivar les audiències basant-nos en les dades que podem extreure de Koobin amb BI.

- Insuficient: S'ha omès aquest apartat, la proposta té errades o manquen coneixements. 0 punts.
- Suficient: Propostes que siguin viables i realistes vinculades a quadres de comandaments que podem extreure del BI. 10 punts.
- Bona: Propostes que siguin viables i realistes vinculades a quadres de comandaments que podem extreure del BI i possibilitat d'obtenir el llistat de segmentació per dur a terme l'acció. 20 punts

Informe: les accions que proposen per millorar la captació, reactivació i retenció de nous públics són viables i realistes i vinculades amb les dades que podem extreure amb l'eina, en concret:

- Captació de nous públics: creació de perfils basats en el buyer persona construint perfils que sens serveixin com a guia per generar continguts, accions i campanyes de captació. També podrem avaluar les accions que fem amb altres proveïdors a nivell de captació

- Retenció i fidelització: crear perfils i segmentar les nostres comunicacions segons:
 - Principiants: van comprar l'últim any una sola vegada i no tenen consum al període anterior, aproximadament entre el 10 i el 20 % d'ells tornarà.
 - Actius: amb un mínim consum al llarg en l'últim any i l'anterior, o un mínim de 2 compres en el període mostrat, al voltant del 35-40 % tornarà
 - Fidels: amb un consum acumulat en l'últim any i l'anterior d'un mínim de 5 assistències , més del 60 % tornarà.
 - Abonats: el nucli dur de la comunitat, han assolit el màxim estadi de fidelització i requereixen d'un relat a banda. Entre el 80 i el 90% repetirà entre temporades.

Puntuació: 20

Criteri subjectiu 3. Programa de formació en l'eina de business intelligence: fins a 9 punts

Aquest criteri valorarà el programa de formació proposat per les empreses licitadores perquè el personal del departament de màrqueting de l'Auditori adquireixi els coneixements i capacitat necessaris per a un bon ús i maneig del software, i d'aquesta manera poder obtenir el seu màxim rendiment. Les empreses aportaran un programa que indiqui nombre d'hores de formació, personal encarregat de la seva impartició i contingut. L'objectiu de l'Auditori és adquirir les competències internament per gestionar de manera òptima les eines disponibles. Es valoraran els conceptes contemplats en el pla de formació, qualificació del personal que l'imparteix i la durada del mateix.

- Insuficient: S'ha omès aquest apartat, la proposta té errades o manquen continguts. 0 punts.
- Suficient: Proposta de formació a l'equip adequada, que recull tots els continguts necessaris de formació amb un nombre d'hores inferior a 10. 4 punts
- Bona: Proposta amb detall exhaustiu i acurat per formar en totes les funcionalitats del software necessàries pel òptim ús per part de l'equip de màrqueting de L'Auditori i amb un nombre d'hores igual o superior a 10. 9 punts.

Informe: Hi ha una planificació de la formació en tres fases, destinant el temps suficient a cada fase, un total de 12h de formació dividides en 6 sessions. Ens formaran en:

- Panells de seguiment de resultats (4h)
- Panells d'anàlisi (4h)
- Configuració (4h)

Considerem que la formació es suficient per poder adquirir autonomia en l'ús de l'eina.

Puntuació: 9

La puntuació prenent tots els anteriors criteris és la següent:

EMPRESA	Criteris la valoració dels quals depèn de judici de valor: Memòria tècnica. Fins a 49 punts			PUNTUACIÓ TOTAL
	Funcionalitats programari BI respecte els requeriments tècnics establerts al PPT: fins a 20 punts.	Propostes d'accions i campanyes per a millorar la captació, reactivació i retenció de públics fins a 20 punts	Programa de formació en l'eina de BI: fins a 9 punts	
TEKNECULTURA GESTIÓ SL	0	20	9	29

Barcelona.

Cap de Màrqueting