

MEMORIA JUSTIFICATIVA PER A LA CONTRACTACIÓ DELS SERVEIS DE MÀRQUETING I COMUNICACIÓ DE CONTINGUT DIGITAL PEL BANC DE SANG I TEIXITS

(EXP CSE/1000/1100007376/26/PO)

Objecte

Vista la petició de la Direcció Comunicació del Banc de Sang i Teixits, sobre la contractació dels serveis de màrqueting i comunicació per contingut digital pel Banc de Sang i Teixits.

Necessitat de la contractació i justificació de la insuficiència de mitjans

El Banc de Sang i Teixits té com a objectiu estratègic reforçar integralment la seva comunicació, màrqueting i visibilitat institucional, científica i assistencial, tant en l'àmbit intern com extern. Aquest reforç és imprescindible per millorar la difusió de la seva activitat, optimitzar la interacció amb la ciutadania i assegurar la coherència, professionalitat i qualitat de la seva imatge i de les campanyes de captació i fidelització de donants.

La necessitat d'aquests serveis combinats sorgeix de diversos factors clau:

- **Increment de projectes de comunicació i divulgació:** El BST experimenta un augment en projectes de comunicació relacionats amb la recerca i la divulgació científica, així com la voluntat d'enfortir les relacions institucionals i la comunicació interna. Això exigeix un suport especialitzat i flexible.
- **Abast a la ciutadania i captació de donants:** La publicitat digital és una eina indispensable per arribar a segments específics de la població, com el públic jove o perfils molt concrets, amb la finalitat d'incrementar la visibilitat de les campanyes de donació de sang, plasma i medul·la, atreure nous donants (especialment els difícils de captar), i fidelitzar i reactivar als donants existents.
- **Manteniment d'una imatge corporativa coherent i accessible:** El BST necessita garantir la producció eficient, coherent i professional de tots els seus materials gràfics i de senyalització. Això inclou assegurar la correcta aplicació de la seva imatge corporativa en tots els suports, millorar la visibilitat i l'entorn gràfic dels seus centres de donació amb senyalització clara i homogènia, i garantir que tots els materials compleixin criteris d'accessibilitat i sostenibilitat.

- **Captació del públic jove a través del màrqueting d'influència:** El relleu generacional en la donació de sang depèn de la incorporació de nous donants d'entre 18 i 25 anys, un segment que consumeix fonamentalment canals digitals com Instagram i TikTok. Per aquest motiu, el màrqueting d'influència esdevé una eina clau per generar notorietat de marca, transmetre la missió del BST i mobilitzar aquest públic jove, aprofitant la credibilitat i la capacitat d'arribar de creadors de contingut amb milions de seguidors. Aquesta actuació requereix coneixement tècnic especialitzat i experiència que el BST no pot cobrir amb recursos propis, fet que justifica la necessitat de recórrer a un operador extern.

Atès que el BST no disposa dels recursos materials suficients per tal de cobrir aquestes necessitats, convé contractar-les a un operador extern per tal de garantir la continuïtat del funcionament de les diferents activitats del personal del BST que requereixen d'aquest servei.

Justificació del procediment

S'enceta aquest procediment de contractació de serveis, amb caràcter harmonitzat mitjançant procediment obert, d'acord amb el que disposen els articles 22.1 i 156 i següents de la Llei 9/2017, de 8 de novembre, de Contractes del Sector Públic.

El Plec de clàusules administratives particulars que regirà la contractació serà el SER/2018 OBERT, aprovat per l'Assessoria Jurídica del CatSalut en data 2 de juliol de 2018.

La tramitació d'aquest expedient és anticipada per a l'exercici 2026 i està condicionada a l'efectiva aprovació del pressupost de l'exercici.

Valor estimat del contracte i pressupost base de licitació: justificació del seu càlcul

Pressupost base de licitació i valor estimat del contracte

El pressupost base de licitació és de 338.800,00 € amb IVA per l'exercici 2026 i amb un valor estimat del contracte de 1.680.000,00 € sense IVA, d'acord amb la distribució que s'especifica en el quadre següent:

exercicis	Import sense IVA	Import amb IVA	abast
2026	280.000,00 €	338.800,00 €	
TOTAL	280.000,00 €	338.800,00 €	
Modificació 20%	56.000,00 €	67.760,00 €	

2027	336.000,00 €	406.560,00 €	pròrroga
2028	336.000,00 €	406.560,00 €	pròrroga
2029	336.000,00 €	406.560,00 €	pròrroga
2030	336.000,00 €	406.560,00 €	pròrroga
TOTAL	1.680.000,00 €	2.032.800,00 €	

La taula recull els imports màxims de licitació per a cadascun dels anys en què pugui prorrogar-se el contracte, així com una possible modificació en els imports a causa de modificacions per ampliacions en el servei, amb un màxim previst del 20% del preu del contracte.

La modificació es preveu per poder donar resposta a possibles necessitats de reforç de qualsevol de les línies de comunicació, màrqueting i visibilitat institucional, presència als mitjans digitals, i actuacions promocionals concretes, necessàries per garantir la captació de donants durant l'execució del contracte.

Partida pressupostària

La partida pressupostària a la qual s'imputa la despesa proposada del pressupost del BST, per al 2026, o la que la substitueixi, és:

- Lot 1, 2 i 3: 227.0089
- Lot 4: 226.0003

Desglossament de costos

A continuació es detallen de manera desglossada els diferents elements requerits en el contracte i l'import de mercat i per referència al conveni col·lectiu d'aplicació, que s'ha contemplat per cadascun d'ells, per acabar d'establir l'import màxim de licitació:

Costos Directes	% Sobre total
Despeses salarial del personal directe	60%
Costos de gestió	7%
Desplaçaments	7%
Coordinació	3%
Total directes	77%
Costos indirectes	
Despeses estructurals: inclou assegurances, amortitzacions, gestoria, comunicacions...	15%
Benefici comercial	
Benefici comercial	8%
Total Costos	100%

El desglossament de costos que es relaciona amb el Lot 4, els diferents elements requerits que es tenen en compte son:

Cost d'agència

S'ha estimat partint de les següent hores de dedicació i cost per perfil:

Perfil	Hores setmana	Hores mes	Preu Hora	Total
Executiu de Comptes	1	4	38,0 €	152,00 €
Planner	6	24	57 €	1.356,00 €
Cost total mensual				1.508,00 €
Cost total anual				18.096,00 €

Inversió en google i meta

Es fixa l'objectiu d'aconseguir com a mínim 50 donacions diàries, 6 dies per setmana.

Per l'experiència de campanyes anteriors sabem que:

- la conversió de clicks a reserves és del 8,3%
- la conversió de reserves a donacions és del 72%
- el cost per click es pot estimar en 0,5€

Per tant, per a aconseguir 50 donacions al dia, necessitem invertir 417€, que en 24 dies (6 dies pe setmana al mes), són una inversió de 10mil euros mensuals.

Dies	inversió	clics	reserves	doancions
6	417	834	70	50
conversió a reserves			8,3%	72%
conversió a donacions				
cost per clic	0,50 €			
cost per reserva			6,00 €	
cost per donació				8,33 €
Inversió mensual	10.008,00 €			

Costos directes:

- Inversió estimada: 10.000 €/mes × 12 mesos = 120.000 €/any (sense IVA)

- Basat en:

- Cost per clic estimat: 0,50 €
- Conversió clics a reserves: 8,3%
- Conversió reserves a donacions: 72%
- Objectiu: 50 donacions/dia, 6 dies/setmana

Cost d'agència:

- Inclou hores de dedicació de personal especialitzat per a planificació, execució, seguiment i informes mensuals.

El pressupost s'ha calculat en base als esforços previstos, pel que fa el tipus de perfils específics necessaris per a l'activitat a prestar, al nombre d'hores previstes, el preu cotització estàndard dels perfils.

Es fa l'advertiment que el desglossament dels costos indicats és estimatiu i de caràcter orientatiu, depenent el desglossament del cost real de l'execució del present contracte d'una variabilitat de circumstàncies alienes a aquesta Administració (el sistema d'organització, funcionament i mitjans dels que disposi l'empresa, els canvis laborals o econòmics durant l'execució, etc).

Així mateix, cal assenyalar que els costos de personal del quadre anterior i el % costos directes personal només té en compte el salari del conveni col·lectiu estatal d'empreses de publicitat.

Pel que s'ha exposat, el desglossament d'aquests valors no té valor contractual, no constitueix obligació entre les parts més enllà del seu caràcter informatiu pel licitador no sent susceptible de reclamació.

Termini del contracte i període de pròrroga

La contractació és per a l'any 2026, (període de 1 de gener de 2026 a 31 de desembre de 2026), tan mateix la licitació és susceptible de pròrroga per als exercicis 2027 a 2030.

Divisió en lots

La licitació es divideix en **4 lots**, segons:

Lot 1 - Creació, producció i edició de continguts:

L'objecte del contracte és la prestació d'un servei extern de perfil periodístic per donar suport a la creació, producció i edició de continguts per al blog corporatiu i la resta de canals de difusió del Banc de Sang i Teixits, així com tasques de suport en comunicació interna i externa.

Lot 1 - Creació, producció i edició de continguts			
Exercicis	Import sense IVA	Import amb IVA	abast
2026	30.000,00 €	36.300,00 €	
TOTAL	30.000,00 €	36.300,00 €	
Modificació 20%	6.000,00 €	7.260,00 €	
2027	36.000,00 €	43.560,00 €	Pròrroga
2028	36.000,00 €	43.560,00 €	Pròrroga
2029	36.000,00 €	43.560,00 €	Pròrroga
2030	36.000,00 €	43.560,00 €	Pròrroga
TOTAL	180.000,00 €	217.800,00 €	

Lot 2 - Estudi de disseny gràfic pel desenvolupament i adaptació de materials gràfics:

L'objecte del contracte consisteix en l'elaboració i adaptació de materials gràfics en format imprès i digital, així com el disseny i execució de la senyalització dels centres de donació.

Lot 2 - Estudi de disseny gràfic pel desenvolupament i adaptació de materials gràfics			
Exercicis	Import sense IVA	Import amb IVA	abast
2026	72.000,00 €	87.120,00 €	
TOTAL	72.000,00 €	87.120,00 €	
Modificació 20%	14.400,00 €	17.424,00 €	
2027	86.400,00 €	104.544,00 €	Pròrroga
2028	86.400,00 €	104.544,00 €	Pròrroga
2029	86.400,00 €	104.544,00 €	Pròrroga
2030	86.400,00 €	104.544,00 €	Pròrroga
TOTAL	432.000,00 €	522.720,00 €	

Lot 3 - Gestió d'influencers, per la creació i producció de continguts de posicionament de marca a les plataformes:

L'objectiu del Banc de Sang i Teixits és garantir el relleu generacional en la donació de sang a Catalunya, captant nous donants d'entre 18 i 25 anys mitjançant l'ús de màrqueting d'influència a xarxes socials com Instagram i TikTok.

Lot 3 - Gestió d'Influencers			
Exercicis	Import sense IVA	Import amb IVA	abast
2026	40.000,00 €	48.400,00 €	
TOTAL	40.000,00 €	48.400,00 €	
Modificació 20%	8.000,00 €	9.680,00 €	
2027	48.000,00 €	58.080,00 €	Pròrroga
2028	48.000,00 €	58.080,00 €	Pròrroga
2029	48.000,00 €	58.080,00 €	Pròrroga
2030	48.000,00 €	58.080,00 €	Pròrroga
TOTAL	240.000,00 €	290.400,00 €	

Lot 4 - Inserció de publicitat institucional a META i GOOGLE:

L'objecte del contracte consisteix en la inserció i gestió d'anuncis i altres formats publicitaris a mitjans digitals (webs, apps, xarxes socials i altres plataformes digitals), amb l'objectiu de donar suport a les accions de màrqueting digital del Banc de Sang i Teixits.

Lot 4 - Inserció de publicitat institucional a META i GOOGLE			
Exercicis	Import sense IVA	Import amb IVA	abast
2026	138.000,00 €	166.980,00 €	
TOTAL	138.000,00 €	166.980,00 €	
Modificació 20%	27.600,00 €	33.396,00 €	
2027	165.600,00 €	200.376,00 €	Pròrroga
2028	165.600,00 €	200.376,00 €	Pròrroga
2029	165.600,00 €	200.376,00 €	Pròrroga
2030	165.600,00 €	200.376,00 €	Pròrroga
TOTAL	828.000,00 €	1.001.880,00 €	

Els 4 lots son independents entre ells. El licitador pot presentar oferta per a qualsevol dels lots o per tots ells.

Criteris d'adjudicació

Els criteris de valoració de les propostes són els següents:

Lot 1 - Creació, producció i edició de continguts:

- Criteris automàtics 50 % i criteris judici de valor 50%

És necessària una puntuació mínima de 25 punts per cada licitador a l'apartat tècnic, per poder passar el tall i no quedar directament exclòs de la licitació sense ni tant sols valorar la oferta econòmica.

Lot 2 - Estudi de disseny gràfic pel desenvolupament i adaptació de materials gràfics:

- Criteris automàtics 50 % i criteris judici de valor 50%

És necessària una puntuació mínima de 25 punts per cada licitador a l'apartat tècnic, per poder passar el tall i no quedar directament exclòs de la licitació sense ni tant sols valorar la oferta econòmica.

Lot 3 - Gestió d'influencers, per la creació i producció de continguts de posicionament de marca a les plataformes:

- Criteris automàtics 100 %

Lot 4 - Inserció de publicitat institucional a META i GOOGLE:

- Criteris automàtics 50 % i criteris judici de valor 50%

És necessària una puntuació mínima de 23 punts per cada licitador a l'apartat tècnic, per poder passar el tall i no quedar directament exclòs de la licitació sense ni tant sols valorar la oferta econòmica.

Criteris de Solvències

Les empreses que vulguin licitar han d'acreditar que compleixen els requisits mínims de solvència o bé, alternativament, disposar de la classificació equivalent a aquesta solvència.

Per a tots els lots:

Per acreditar la solvència econòmica i financera:

Volum anual de negocis o bé volum anual de negocis en l'àmbit de l'objecte del contracte, referit al millor exercici dintre dels 3 últims anys, per un import igual o superior al 70 per cent del pressupost base de licitació o proporcional als lots adjudicats, acreditats amb els corresponents certificats.

Per acreditar-ho el licitador presentarà els comptes anuals aprovats i dipositats al Registre Mercantil corresponent, si l'empresari està inscrit i, en cas contrari, per les dipositades al registre oficial al que hagi d'estar inscrit. En el cas dels empresaris individuals, s'acreditarà a través dels llibres d'inventaris i comptes anuals legalitzats al Registre Mercantil.

Per acreditar la solvència tècnica i professional:

Relació dels principals serveis efectuats d'igual o semblant naturalesa durant els últims 3 anys, amb indicació del seu import, dates i destinació pública o privada, relacionats amb l'objecte del contracte, i al qual s'incorporaran els corresponents certificats sobre aquests.

Els empresaris hauran d'acreditar haver executat, durant l'any de major execució del període indicat el 70% del PBL o proporcional als lots adjudicats. Per acreditar-ho caldrà presentar els certificats de bona execució expedit pel client on constin les següents dades: a) Import dels treballs, b) Objecte contractual, c) Nom del client, d) Any d'execució i e) Signatura.

Contingut dels sobres

Atès la naturalesa específica de la licitació i els criteris de valoració establerts (subjectius i automàtics), hi haurà **tres** sobres pel lot 1, 2 i 4.

Pel lot 3 hi haurà **dos** sobres atès els criteris de valoració únicament automàtics.

Altres elements vinculats a la licitació

Es preveuen modificacions en un percentatge no superior al 20% del preu del contracte. Seran causa de modificació:

L'increment podrà respondre a un augment de les necessitats de dedicació derivat d'un volum superior de tasques a executar, a la conveniència d'incrementar la presència en mitjans digitals.

L'expedient no admet revisió de preus, tampoc no admet variants.

Donades les especificitats del procediment, no procedeix la constitució de garantia provisional. Sí de garantia definitiva que serà del 5% de l'import de l'adjudicació.

Es constituirà mesa de contractació, assignant-se com a responsable del contracte a la Sra. Pilar Córdoba del BST.

Donada les característiques de la licitació, no serà necessària la constitució d'un Comitè d'Experts.

Les despeses de publicitat, en cas que hi hagi, aniran a càrrec de l'empresa adjudicatària.

Es contempla l'adscripció de mitjans. Concretament dels diferents perfils de persones que han de prestar els serveis:

Lot 1 - Creació, producció i edició de continguts

- Un equip tècnic qualificat:
 - Grau o llicenciatura en Periodisme.
 - Màster o postgrau en Comunicació Corporativa i Noves Tecnologies o similar.
 - Mínim 5 anys d'experiència en comunicació en l'àmbit de la salut i en entitats sense ànim de lucre.
 - Experiència prèvia en mitjans de comunicació de masses.
 - Certificat oficial de nivell C1 de català.
 - Publicació d'articles periodístics en mitjans de comunicació d'àmbit nacional
 - Producció de material audiovisual relacionat amb l'àmbit de la salut (documentals, reportatges, etc.) emès en televisions d'àmbit nacional
 - Plans de comunicació vinculats amb la donació altruista i la salut

Lot 2 - Estudi de disseny gràfic pel desenvolupament i adaptació de materials gràfics:

- Un equip tècnic qualificat, format per almenys 3 professionals amb titulació universitària oficial (diplomatura o llicenciatura o equivalent en disseny gràfic, mínim en 2 dels membres de l'equip) i amb categoria de dissenyador sènior amb 5 anys d'experiència mínim, en 2 dels membres de l'equip. No s'acceptaran titulacions no reglades, cursos privats ni cicles formatius que no tinguin caràcter universitari.
 - Llicenciatura en Disseny gràfic o equivalent (mínim en 2 dels membres de l'equip).
 - Màster o postgrau en Direcció d'Art, Identitat Corporativa i Branding, Comunicació Corporativa o Disseny Digital i Noves tecnologies, si s'escau.
 - Mínim 5 anys d'experiència professional en disseny gràfic en l'àmbit de la Salut i/o del tercer sector (organitzacions privades sense ànim de lucre). Incloure al CV el nom del client (empresa), CIF, dades de contacte i data d'inici i finalització del servei.
 - Mínim 5 anys d'experiència en un estudi o departament de disseny, amb funcions de maquetació, creació de campanyes i adaptació de materials corporatius.
 - Experiència prèvia en imatge corporativa.
 - Coneixements en fotomecànica i arts gràfiques.
 - Disponibilitat de carnet de conduir i vehicle propi.

Ofertes desproporcionades

Per valorar ofertes anormals, la determinació de les ofertes que presentin uns valors anormals s'ha de dur a terme en funció dels límits i els paràmetres objectius establerts en l'apartat I del quadre de característiques. En el seu defecte, es consideraran amb valors desproporcionats o anormals les ofertes quan:

- L'oferta econòmica sigui inferior en més d'un 20% de la mitjana de les ofertes de tots els licitadors admesos.

Quan l'oferta econòmica sigui inferior en almenys un 15% a la mitjana de les ofertes econòmiques presentades per les empreses licitadores i la baixa no superi el 20%, s'analitzaran la resta de circumstàncies de la proposició, en relació únicament als criteris de valoració susceptibles de judici de valor, d'acord amb el següent procediment:

1. S'obtindrà la mitjana aritmètica de la puntuació obtinguda per les empreses licitadores, excepte d'aquelles que hagin estat excloses per no reunir els requeriments tècnics mínims, si s'escau.
2. A partir d'aquesta dada, es calcularà la desviació de cada una de les puntuacions obtingudes per les empreses licitadores respecte a la mitjana de les puntuacions.
3. Finalment, s'obtindrà la mitjana aritmètica de les desviacions obtingudes, en valor absolut, és a dir, sense tenir en compte el signe més o menys.

A partir d'aquests paràmetres, es considerarà que una oferta es troba incursa en valor anormal o desproporcionat, quan la puntuació obtinguda en relació als criteris susceptibles de judici de valor estigui per damunt del valor que resulti de la suma de les variables 1 i 3, i que, al mateix temps, la seva oferta econòmica sigui inferior en almenys un 15% a la mitjana de totes les ofertes econòmiques presentades.

Anna Millán Álvarez
Directora general
Banc de Sang i Teixits

Barcelona, en la data de la signatura
Exp. núm. CSE/1000/1100007376/26/PO

Annex 7

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS DE MÀRKETING I COMUNICACIÓ DE CONTINGUT DIGITAL PEL BANC DE SANG I TEIXITS

EXP. CSE/1000/1100007376/26/PO

D'acord amb allò establert en el Plec de Clàusules que regula els Criteris d'Adjudicació, es defineixen els següents criteris:

LOT 1: CREACIÓ, PRODUCCIÓ I EDICIÓ DE CONTINGUTS

- Criteris d'adjudicació de caràcter automàtic: fins a 50 punts.
- Criteris de valoració subjectes a judici de valor: fins a 50 punts

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ DE FORMA AUTOMÀTICA (FINS 50 PUNTS)

- **Oferta econòmica:** 25 punts

Valoració econòmica: PBL. L'empresa licitadora que presenti l'oferta econòmica més econòmica, rebrà la puntuació màxima de 25 punts i la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la més econòmica, aplicant la següent fórmula:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{I_l} \right) \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a valorar

O_v = Oferta a valorar

O_m = Oferta millor (més econòmica)

I_l = Import de la licitació (sense IVA)

VP = Valor de ponderació: 2

P = Punts criteri econòmic: 25

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que quedin per sobre de l'import màxim indicat.

- **Altres criteris automàtics: fins a 25 punts**

1. Publicació d'articles periodístics en mitjans de comunicació d'àmbit nacional (fins a 10 punts)- **per part d'algun dels membres de l'equip adscrit a l'execució del contracte.**

- 1-3 articles publicats: 1 punt
- 4-6 articles publicats: 2 punts
- 7-9 articles publicats: 5 punts
- 10 o més articles publicats: 10 punts

2. Producció de material audiovisual relacionat amb l'àmbit de la salut (documentals, reportatges, etc.) emès en televisions d'àmbit nacional. **per part d'algun dels membres de l'equip adscrit a l'execució del contracte** (fins a 10 punts)

- 1 producció: 5 punts
- 2 o més produccions: 10 punts

3. Elaboració de plans de comunicació vinculats amb la donació altruista i la salut **per part d'algun dels membres de l'equip adscrit a l'execució del contracte** (fins a 5 punts)

- 1 pla elaborat: 2 punts
- 2 o més plans elaborats: 5 punts

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ SUBJECTES A JUDICI DE VALOR (FINS A 50 PUNTS)

Es valorarà amb una puntuació màxima de 50 punts, l'oferta tècnica de servei proposada amb relació als criteris sotmesos a judici de valor d'acord amb els valors numèrics establerts per a cada un dels criteris indicats a continuació. Posteriorment s'ordenaran les diferents propostes valorades per ordre decreixent i s'aplicarà la fórmula següent a cada criteri, per obtenir la puntuació final.

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar

P = Puntuació del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua

VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

NOTA: com a condició per a la puntuació de les valoracions s'estableix que les valoracions de les propostes tècniques hauran d'assolir com a mínim la meitat dels punts previstos en cada criteri i subcriteri per aplicar la fórmula. Per sota d'aquest llindar no s'aplicarà la fórmula i la puntuació a atorgar serà el valor obtingut en la fase de valoració de les propostes tècniques, prèvia a l'aplicació de la fórmula.

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que superin les 20 pàgines a tamany Arial11.

NOTA: Les ofertes que no arribin als 25 punts a la valoració tècnica, quedaran excloses directament i ni tant sols s'obrirà el sobre C.

Concretament, es valorarà els diferents apartats amb les puntuacions indicades a continuació:

1. **Model de gestió (metodologia de treball)**: Es valorarà la metodologia de treball proposada. Fins a 25 punts.
 - a. **Fluxos de treball i canals de coordinació**: procediments per a la recepció d'encàrrecs, revisió de continguts, validacions, i lliuraments.
 - b. **Planificació i seguiment**: eines de gestió editorial, calendari de treball, sistemes de control de qualitat i de rendiment.
 - c. **Capacitat de resposta**: propostes per garantir agilitat en situacions d'urgència informativa o institucional.
 - d. **Mecanismes d'avaluació i millora contínua**: indicadors de qualitat i protocols d'ajust del servei segons els resultats.
 - e. Es valorarà especialment que la metodologia mostri una **bona integració amb els procediments interns del BST**, una **comunicació fluida amb l'equip** i **garantia de qualitat lingüística i corporativa**.

Descripció del criteri

Es valorarà la **metodologia de treball proposada** per a la planificació, producció i execució de les accions de comunicació, així com la seva **capacitat d'adaptació al funcionament i necessitats del Banc de Sang i Teixits (BST)**.

S'avaluarà la claredat de l'estructura de treball, la definició dels processos i rols, la coherència del model proposat i la seva capacitat per garantir una gestió àgil, ordenada i eficient.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció orientativa
Inexistent o deficient	0 punts	No s'aporta una metodologia o bé és incoherent, confusa o desvinculada de l'objecte del contracte.
Bàsic	1 – 2 punts	Metodologia genèrica o poc desenvolupada, amb descripció superficial de processos i sense adaptació clara al funcionament del BST.
Adequat	3 – 5 punts	Model de treball coherent, amb una organització raonable de tasques, definició clara de rols i una estructura que assegura la correcta gestió de les accions.
Excel·lent	6 – 9 punts	Metodologia sòlida i ben articulada, que reflecteix una visió clara, capacitat d'adaptació, fluïdesa comunicativa i un alt grau de professionalitat en la gestió del servei.

2. **Enfocament estratègic**: Es valorarà l'enfocament estratègic proposat per assolir els objectius de comunicació. Fins a 25 punts.
- a. **Enfocament periodístic i divulgatiu**: capacitat per transformar continguts científics o tècnics en missatges accessibles i atractius per al públic general.
 - b. **Coneixement del sector salut i recerca**: comprensió dels valors i del posicionament del BST dins del sistema de salut i del teixit científic.
 - c. **Coherència amb els objectius del BST**: alineació amb els valors de rigor, transparència, proximitat i compromís social.
 - d. **Proposta de formats i canals**: adaptació del missatge als diferents suports (blog, xarxes socials, newsletters, materials interns, etc.).
 - e. **Capacitat d'impacte i innovació**: plantejaments originals que ajudin a augmentar la visibilitat i reputació del BST en l'àmbit científic i ciutadà.
 - f. Es valorarà especialment la **visió estratègica** i la **consistència narrativa** de la proposta, així com la seva **aplicabilitat real** dins del context comunicatiu del BST

Descripció del criteri

Es valorarà l'**enfocament estratègic general** proposat pel licitador, la seva **coherència amb els objectius institucionals del BST** i la seva capacitat per **integrar criteris d'eficiència, visibilitat i impacte comunicatiu** en el conjunt de les accions.

S'avaluarà el grau d'adequació a les prioritats del BST, la solidesa conceptual de la proposta i la seva capacitat per aportar valor i innovació dins el marc de la comunicació institucional.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció orientativa
Inexistent o deficient	0 punts	Proposta sense enfocament clar, poc fonamentada o desvinculada dels objectius del BST.
Bàsic	1–2 punts	Enfocament genèric o poc justificat, amb plantejaments superficials i sense orientació clara a resultats o valors institucionals.
Adequat	3–5 punts	Estratègia coherent i ben raonada, alineada amb les necessitats de comunicació i amb capacitat d'obtenir resultats positius.
Excel·lent	6–9 punts	Enfocament sòlid, analític i ben estructurat, amb visió innovadora, capacitat d'adaptació i alineació plena amb la missió, valors i objectius del BST.

LOT 2: ESTUDI DE DISSENY GRÀFIC PER AL DESENVOLUPAMENT I ADAPTACIÓ DE MATERIALS GRÀFICS

- Criteris de valoració de caràcter automàtic: fins a 50 punts.
- Criteris de valoració subjectes a judici de valor: fins a 50 punts.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ DE FORMA AUTOMÀTICA (FINS 50 PUNTS)

- **Oferta econòmica:** 40 punts

Valoració econòmica: PBL. L'empresa licitadora que presenti l'oferta econòmica més econòmica, rebrà la puntuació màxima de 40 punts i la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la més econòmica, aplicant la següent fórmula:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{I_l} \right) \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a valorar

O_v = Oferta a valorar

O_m = Oferta millor (més econòmica)

I_l = Import de la licitació (sense IVA)

VP = Valor de ponderació: 1

P = Punts criteri econòmic: 40

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que quedin per sobre de l'import màxim indicat.

- **Altres criteris automàtics:** fins a 10 punts.
 - **Presència física 2 dies a la setmana, d'un/a dissenyador/a sènior a la seu del BST** (Passeig Taulat, 106-116. 08005 Barcelona): *fins a 5 punts*.
 - SÍ: *5 punts*
 - NO: *0 punts*

Per tal de garantir el compliment d'aquest requisit, els licitadors hauran de presentar un compromís per escrit signat, garantint el compliment d'aquestes condicions.

- **Docència i capacitació professional :** *fins a 3 punts*

Es valorarà que algun membre de l'equip hagi impartit formació o classes sobre programaris i eines de disseny d'Illustrator, Photoshop, Power Point i Word, com a mostra de domini tècnic i d'actualització professional constant. Ja que, de manera puntual, s'haurà d'impartir alguna sessió formativa als/les nostres promotors/es per explicar la personalització de plantilles amb aquests programes.

- SÍ: *3 punts*
- NO: *0 punts*.

- **Disponibilitat prioritzada i la dedicació específica al contracte:** *fins a 2 punts*

Es valorarà la disponibilitat real de tots els professionals adscrits al contracte per garantir una resposta àgil i eficient a les necessitats del BST. La puntuació es determinarà en funció del percentatge de la jornada laboral que tots els professional dedicaran exclusivament a aquest contracte:

- Menys del 50% de la jornada laboral: 0 punts
- Entre el 50 i el 80% de la jornada laboral: 1 punt
- Més del 80% de la jornada laboral: 2 punts

Per assegurar el compliment d'aquesta condició, els licitadors hauran d'aportar un compromís per escrit, signat per l'empresa i referenciat al personal assignat, on consti la dedicació compromesa al contracte.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ SUBJECTES A JUDICI DE VALOR (FINS A 50 PUNTS)

Es valorarà amb una puntuació màxima de 50 punts, l'oferta tècnica de servei proposada amb relació als criteris sotmesos a judici de valor d'acord amb els valors numèrics establerts per a cada un dels criteris indicats a continuació. Posteriorment s'ordenaran les diferents propostes valorades per ordre decreixent i s'aplicarà la fórmula següent a cada criteri, per obtenir la puntuació final.

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar

P = Puntuació del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua

VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

NOTA: com a condició per a la puntuació de les valoracions s'estableix que les valoracions de les propostes tècniques hauran d'assolir com a mínim la meitat dels punts previstos en cada criteri i subcriteri per aplicar la fórmula. Per sota d'aquest llindar no s'aplicarà la fórmula i la puntuació a atorgar serà el valor obtingut en la fase de valoració de les propostes tècniques, prèvia a l'aplicació de la fórmula.

Quadre resum dels criteris amb puntuacions:

Criteris avaluable segons judici de valor	Puntuació màxima
1. Valoració formal de l'oferta	10
2. Formació continuada	3
3. Condicions i característiques del software informàtic	2
4. Adaptacions materials campanya institucional	20
4.1. Flyer 10x21 cm campanya institucional BST Bellvitge	5
4.2. Plantilla donacions mensuals 768x756 px: Word	5
4.3. Plantilla cartell A3 incentiu restauració: PPT + instruccions PDF	10
5. Projecte de senyalització d'un centre de donació fix	10
5.1. Disseny i arts finals de la proposta de senyalització	5
5.2. Memòria: plànol, fotomuntatges i materials de la proposta de senyalització	5

6. Millores de valor afegit	5
6.1. Visites mensuals als 12 centres BST	3
6.2. Creació i manteniment d'una biblioteca digital	2
Total puntuació	50

Concretament, es valorarà els diferents apartats amb les puntuacions indicades a continuació:

1. Valoració formal de l'oferta: *fins a 10 punts.*

Es valorarà la presentació clara, estructurada i concisa de l'oferta, amb capacitat de síntesi i ordenació lògica del contingut. En tot cas, es podrà incorporar com a annex qualsevol informació que es consideri rellevant per a la prestació del servei i que requereixi un desenvolupament més extens.

La puntuació s'atorgarà en funció del grau de compliment dels aspectes a valorar indicats anteriorment, segons els següents trams:

Qualificació	Puntuació	Descripció
No acceptable	0 punts	Si no es presenta memòria o aquesta presenta elements que no son coherents i/o viables.
Millorable	3 punts	La documentació presentada no descriu tots els apartats sol·licitats en el PPT o no desenvolupa amb suficient claredat, detall, concreció i/o coherència o no s'adapta suficient a les necessitats del BST.
Adequada	6 punts	La documentació presentada descriu tots els apartats sol·licitats en el PPT i aquests son desenvolupats amb suficient claredat, detall, concreció, coherència i adaptació a l'objecte del contracte i a les necessitats expressades per BST.
Excel·lent	10 punts	La documentació descriu tots els apartats sol·licitats en el PPT i aquests son desenvolupats amb excel·lent claredat, detall, concreció, coherència i adaptació a l'objecte de contracte i les necessitats expressades per BST.

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que superin les 20 pàgines a tamany 11 Arial.

2. Formació continuada: *fins a 3 punts.*

Es valorarà haver realitzat per almenys 2 membres de l'equip, en els darrers dos anys, cursos especialitzats en disseny gràfic (Adobe Creative Cloud: *Illustrator*, *InDesign*, *Photoshop*, *After Effects*...), ofimàtica avançada (Microsoft Office: *Word*, *PowerPoint*, *Excel*) i plataformes d'email màrqueting (com *Acrelia*), com a mostra d'actualització i millora contínua de competències tècniques.

- **1 punt:** L'equip acredita formació bàsica o puntual, de caràcter introductor i o no reglada, que demostra interès per la millora però amb impacte limitat en les competències tècniques del servei.
- **2 punts:** L'equip acredita formació específica i recent en dues o més de les àrees indicades, amb un nivell intermedi o professional, que mostra una actualització efectiva de coneixements.
- **3 punts:** L'equip acredita formació avançada o d'alt nivell (certificacions oficials, programes especialitzats o cursos acreditats per centres reconeguts) en diverses de les àrees esmentades, evidenciant una aposta clara per la millora contínua i l'excel·lència tècnica.

3. Condicions i característiques del software informàtic: *fins a 2 punts*

Es valorarà la disponibilitat i les característiques del software informàtic proposat per a la gestió i seguiment del contracte, així com els procediments de coordinació i control que l'acompanyin. En concret:

- Software de disseny i gestió de projectes: disposar de llicències oficials i actualitzades dels programes de disseny gràfic necessaris (p. ex. Adobe Creative Cloud o equivalents), assegurant la compatibilitat i l'eficiència en l'intercanvi d'arxius.
- Funcionalitats del sistema: capacitat per fer un seguiment centralitzat de l'estat dels projectes, controlar les dates de lliurament, gestionar volums d'arxius elevats i treballar amb formats especialitzats.
- Mecanismes de seguiment i coordinació: es valoraran els procediments que garanteixin el control i la qualitat del servei, com ara:
 - Reunions periòdiques de coordinació amb el BST.
 - Calendaris compartits de tasques i terminis.
 - Informes de seguiment i control de qualitat dels lliuraments.

- Avantatges per a la gestió: es valorarà positivament que el sistema proposat permeti una col·laboració fluida entre tots els membres de l'equip i amb el BST, assegurant agilitat en la resposta i traçabilitat de les tasques.

4. Adaptacions materials campanya institucional: fins a 20 punts

Es valorarà la capacitat del licitador per adaptar correctament els diferents materials gràfics de la campanya institucional del BST, d'acord amb el nostre manual de marca i les necessitats específiques de difusió. Concretament es tindran en compte els següents aspectes:

- Correcta aplicació del manual de marca: ús rigorós dels pantones corporatius, tipografies establertes i logotips oficials.
- Qualitat tècnica dels arxius de disseny:
 - Preparació d'arxius en Illustrator, InDesign o programes d'edició equivalents amb estructura clara i professional (capes ben organitzades, llistat de colors, estils aplicats correctament, etc.).
 - Arxius nets i fàcilment editables, sense elements innecessaris que dificultin la seva reutilització.
- Compliment dels requisits específics de cada material: els arxius lliurats hauran de contemplar tots els requeriments indicats a cada peça (mides, formats, marges de seguretat,..).
- Funcionalitat de personalització: en aquells materials que ho requereixin, es valorarà especialment que els arxius incorporin apartats de text o altres elements configurats com a plantilles personalitzables, que permetin un ús fàcil i clar per persones amb coneixements d'ofimàtica.

S'hauran de presentar obligatòriament els materials en format digital, segons els formats requerits per a les adaptacions sol·licitades. Cada arxiu haurà d'estar correctament referenciat amb la numeració i descripció corresponents, segons les especificacions següents:

A partir del **cartell A3** de la campanya institucional "**Toca donar, toca rebre vida**" ([AF_CA3_TDR5_ES25_CA.ai](#)), es demanen les següents adaptacions (4.1 i 4.2):

4.1 Adaptació d'un flyer 10x21 cm per al **BST Bellvitge** a dues cares
(format PDF d'alta resolució. AF per a impremta): *fins a 5 punts*

Aquest material ha d'incloure la següent informació:

Anvers:

- Claim de la campanya: "Toca donar sang toca rebre vida".
- Lloc, ubicació i telèfon del centre de donació BST Bellvitge:
<https://www.bancsang.net/ca/donacions/sang/hospital/c/5/>
- Peu:
 - Logotips del Banc de Sang (BST) i de la Generalitat de Catalunya*
 - Consulta l'horari i apunta't a [bancsang.net/donar](https://www.bancsang.net/donar) + QR:
<https://www.bancsang.net/ca/donacions/sang/hospital/c/5/>
 - 93 557 35 66
 - Xarxes Instagram, Facebook i twitter donarsang

Revers:

Cada dia calen 1.000 donacions per garantir que tothom tingui sang quan en necessita –

Per a intervencions quirúrgiques

- Per a tractaments oncològics
- Per a trasplantaments
- En cas d'accidents greus

Pots donar sang si

- Tens entre 18 i 70 anys
- Peses 50 quilos o més

Recorda

- Per donar sang no cal estar en dejú
- Has de portar un document oficial
- Consulta'ns qualsevol dubte que tinguis

- Plànol d'ubicació del Banc de Sang a l'Hospital de Bellvitge
- Logotip de l'Hospital de Bellvitge

4.2. Adaptació d'una plantilla de 768x756 px (format word), amb tots els
textos bloquejats i només editables (**les dades que s'han de personalitzar**),
corresponent a una **pantalla** per publicar el número de donacions de sang
mensuals a la pantalla de l'**hospital**: *fins a 5 punts*

Aquest material ha d'incloure la següent informació:

- Cada dia calen 1.000 donacions per garantir que tothom tingui sang quan en necessita
- Moltes gràcies als **000** donants que aquest mes de setembre han vingut a donar sang al Clínic
- Horari centre de donació BST Clínic:
<https://www.bancsang.net/ca/donacions/sang/hospital/c/3/>
- 2 logotips: BST i Generalitat de Catalunya

* Podeu descarregar-vos els logotips i el manual d'aplicació a:

<https://www.bancsang.net/ca/comunicacio/>

<https://www.clinicbarcelona.org/ca/premsa/descarregues/logotips>

A partir del **cartell A3** de la campanya d'estiu "**Com un amor d'estiu salvar vides no s'oblida**" (*AF_CA3_TDR5_ES25_CA.ai*), es demanen les següents adaptacions (4.3):

4.3. Adaptació d'una plantilla A3 (format Power Point), amb tots els textos bloquejats i només editables (**les dades que s'han de personalitzar**), corresponent a un **cartell** per incentivar als/les donants a donar sang mitjançant el reconeixement d'un dinar o sopar en un restaurant més top de Catalunya. Caldrà fer també unes instruccions en PDF per explicar com personalitzar el cartell i com guardar-lo amb PDF per enviar a impremta: *fins a 10 punts*

Aquest material ha d'incloure la següent informació:

- Claim de la campanya: "Com un amor d'estiu salvar vides no s'oblida"
- Noms dels 2 donants de sang
- Incloure en petit **foto** restauració **per personalitzar**
- Text fix incentiu: Dona sang amb un/a acompanyant. Com tots els millors plans... sempre millor en companyia.
- Text incentiu per personalitzar: Amb la teva donació, entraràs en el sorteig de dos àpats per a dues persones al restaurant **XX**.
- Vàlid del **XX** al **XX**.
- Horari centre de donació:
 - Banc de Sang a l'Hospital XX**
 - Ubicació de l'espai de donació**
 - De dilluns a divendres**
 - de XX a XX h**
 - Dissabtes de XX a XX h**
 - Has de portar un document identificatiu oficial i no venir en dejú**
 - Logotip del restaurant**
 - Logotip de l'Hospital**
- Peu:
 - Claim campanya institucional "TOCA DONAR SANG TOCA REBRE VIDA"
 - Apunta't a [bancsang.net/donar](https://www.bancsang.net/donar) + QR:
<https://www.bancsang.net/ca/donacions/que-vols-donar/>
 - 93 557 35 66
 - Xarxes Instagram, Facebook i twitter donarsang

5. Projecte de senyalització d'un centre de donació fix: *fins a 10 punts*

5.1. Es valorarà la qualitat del plantejament gràfic per a la senyalització d'un centre de donació de sang i plasma, tenint en compte la seva funcionalitat, claredat i coherència amb la imatge corporativa del BST. La proposta haurà d'incloure un plànol en format PDF (**planta i alçat**), fotomuntatges comparatius (estat actual i proposta) i els arts finals corresponents: *fins a 5 punts*

5.2. Caldrà descriure el procés de treball previst per a la senyalització del centre, indicant els materials que s'utilitzaran per a cada peça, així com els temps de producció, coordinació i muntatge final.

El Banc de Sang facilitarà un plànol base (planta de 300 a 500 m²) i el llistat d'espais a senyalitzar: *fins a 5 punts*

El no compliment d'algun d'aquests dos punts (5.1 i 5.2), suposarà una puntuació de 0 punts en aquest apartat (criteri 5).

6. Millores i aportacions de valor afegit: fins a 5 punts

Es valoraran aquelles millores proposades pel licitador que resultin útils per al desenvolupament del contracte i que no estiguin contemplades en cap altre apartat del plec, sempre que aportin valor afegit a la prestació del servei.

Millores valorables:

6.1. Realització de visites proactives als 12 centres hospitalaris BST (mínim cada 15 dies) per detectar noves necessitats de senyalització o revisar materials de campanyes anteriors que puguin haver quedat obsolets,... Aquest punt implica 2 visites a l'any de cada centre. *Fins a 3 punts.*

6.2. Creació d'una biblioteca digital corporativa que reculli infografies, pictogrames, imatges i elements gràfics de producció pròpia, amb l'objectiu d'oferir un banc de recursos actualitzable setmanalment per a l'elaboració de presentacions i pòsters científics dels professionals dels centres. Aquesta biblioteca permetrà unificar l'estil visual, optimitzar temps de producció i potenciar la difusió de coneixement intern. *Fins a 2 punts*

NOTA: En el cas que no es detalli la informació requerida en cada apartat i que per tant impedeixi la seva valoració o comparació amb la resta de licitadors, rebrà una valoració de 0 punts a l'apartat corresponent.

NOTA: Les ofertes que no arribin als 25 punts a la valoració tècnica, quedaran excloses directament i ni tant sols s'obrirà el sobre C.

LOT 3 - GESTIÓ D'INFLUENCERS, PER LA CREACIÓ I PRODUCCIÓ DE CONTINGUTS DE POSICIONAMENT DE MARCA A LES PLATAFORMES:

- Criteris d'adjudicació de caràcter automàtic: fins a 100 punts.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ DE FORMA AUTOMÀTICA (FINS 100 PUNTS)

- **Oferta econòmica:** 45 punts

Valoració econòmica: PBL. L'empresa licitadora que presenti l'oferta econòmica més econòmica, rebrà la puntuació màxima de 45 punts i la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la més econòmica, aplicant la següent fórmula:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{I_l} \right) \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a valorar

O_v = Oferta a valorar

O_m = Oferta millor (més econòmica)

I_l = Import de la licitació (sense IVA)

VP = Valor de ponderació: 2

P = Punts criteri econòmic: 45

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que quedin per sobre de l'import màxim indicat.

- **Altres criteris automàtics:** fins a 55 punts
 - a) Experiència del personal aportat Fins a 15 punts
Criteri d'experiència del personal adscrit a l'execució del contracte i que executarà el servei en la gestió de comptes (clients) .

Es valorarà l'experiència del personal adscrit a l'execució del contracte i que participarà en la gestió de comptes, atorgant la puntuació corresponent segons els anys d'experiència acreditats per almenys una de les persones assignades al servei.

Menys de 5 anys d'experiència: 0 punts

Entre 5 i 8 anys d'experiència:	5 punts
Entre 9 i 11 anys d'experiència:	10 punts
Més de 12 anys d'experiència:	15 punts

Per acreditar l'experiència cal omplir aquesta taula:

Empresa	NIF	Data inici relació	Persona de contacte del client	Correu electrònic persona de contacte	Persona de l'equip del licitador

b) Número de seguidors totals que acumulen entre plataformes i influencers proposats per l'agència en les xarxes. Fins a 20 punts

Menys de 150 Milions	0 punts
Entre 150 i 200 Milions	5 punts
Entre 200 i 250 Milions	10 punts
Més de 250.000 Milions	20 punts

Es requerirà que les empreses licitadores aportin una declaració responsable mitjançant la qual acreditin que els influencers proposats formen part del seu portafoli i que la gestió dels mateixos es realitza de manera directa per part de l'agència licitadora. Aquesta mesura té per objectiu garantir la veracitat de les propostes i evitar la presentació de perfils que en realitat pertanyin a altres agències o representants. La declaració haurà d'incloure el compromís explícit de l'empresa licitadora de no presentar influencers sobre els quals no tingui capacitat de gestió efectiva ni relació contractual vigent, ja sigui directa o mitjançant contracte de representació autoritzat.

L'empresa licitadora que presenti l'oferta amb un número total de seguidors més alt, rebrà la puntuació màxima, la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la més econòmica, aplicant la següent fórmula:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{n} \right) \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

P_v = Puntuació de l'oferta a valorar

Ov = Oferta a valorar

Om = Oferta millor (amb més seguidors)

Il = Import de la licitació

P = Punts criteri: 20

c) Proposta d'impactes totals (impressions) proposades. Fins a 20 punts

Menys de 1.000.000	0 punts
Entre 1.000.000 i 3.000.000	5 punts
Entre 3.000.000 i 5.000.000	10 punts
Més de 5.000.000	20 punts

L'empresa licitadora que presenti l'oferta amb un número total d'impactes més alt, rebrà la puntuació màxima, la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la més econòmica, aplicant la següent fórmula:

$$P_v = \left[1 - \left(\frac{O_v - O_m}{I_l} \right) \left(\frac{1}{VP} \right) \right] \times P$$

Pv = Puntuació de l'oferta a valorar

Ov = Oferta a valorar

Om = Oferta millor (amb més impactes)

Il = Import de la licitació

P = Punts criteri: 20

LOT 4: INSERCIÓ DE PUBLICITAT INSTITUCIONAL A META I GOOGLE

- Criteris de valoració de caràcter automàtic: fins a 55 punts.
- Criteris de valoració subjectes a judici de valor: fins a 45 punts.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ DE FORMA AUTOMÀTICA (FINS 55 PUNTS)

- **Oferta econòmica:** 55 punts

Es valorarà la proposta de descompte sorgida del % de comissió ofertat per l'empresa licitadora, en funció del volum d'inversió mensual que s'utilitzarà segons lo exposat en el PPT.

Hi ha tres trams de percentatges de comissió per ofertar i, per cada tram, s'aplicaran els següents punts màxims.

A continuació, es procedeix a desglossar cadascun d'aquests trams en funció de la inversió prevista. Es valorarà les ofertes en funció de la menor comissió oferta per a cada tram, d'acord amb la fórmula i les franges següents:

$$P^v = \left[1 - \left(\frac{Ofv - Ofm}{\% MAX} \right) \right] \times P$$

On **P_v** és la puntuació de la oferta a valorar, **P** els punts del criteri automàtic, **Ofv** és el % de comissió a valorar, **Ofm** és el % de comissió més avantatjós i **%MAX** és % de comissió màxim fixat segons el tram d'inversió.

1. Tram d'Inversió Fins a 5.000 €/mes:

- Comissió màxima acceptable: 15%
- Puntuació: Fins a 20 punts, segons la comissió proposada. L'empresa licitadora que presenti el menor % de comissió, rebrà la puntuació màxima, la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la millor.

2. Tram d'Inversió 5.000 – 10.000 €/mes:

- Comissió màxima acceptable: 14,5%
- Puntuació: Fins a 20 punts, segons la comissió proposada. L'empresa licitadora que presenti el menor % de comissió, rebrà la puntuació màxima, la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la millor.

3. Tram d'Inversió 10.000 – 20.000 €/mes:

- Comissió màxima acceptable: 14%
- Puntuació: Fins a 15 punts, segons la comissió proposada. L'empresa licitadora que presenti el menor % de comissió, rebrà la puntuació màxima, la resta d'ofertes rebran la puntuació proporcional respecte a la millor.

Així doncs, la puntuació es realitzarà per al percentatge de cada tram.

NOTA: Quedaran directament excloses, totes aquelles ofertes que quedin per sobre de l'import màxim indicat.

CRITERIS D'ADJUDICACIÓ SUBJECTES A JUDICI DE VALOR (FINS A 45 PUNTS)

Es valorarà amb una puntuació màxima de 50 punts, l'oferta tècnica de servei proposada amb relació als criteris sotmesos a judici de valor d'acord amb els valors numèrics establerts per a cada un dels criteris indicats a continuació. Posteriorment s'ordenaran les diferents propostes valorades per ordre decreixent i s'aplicarà la fórmula següent a cada criteri, per obtenir la puntuació final.

$$P_{op} = P \times \frac{VT_{op}}{VT_{mv}}$$

P_{op} = Puntuació de l'Oferta a Puntuar

P = Puntuació del criteri

VT_{op} = Valoració Tècnica de l'Oferta que es Puntua

VT_{mv} = Valoració Tècnica de l'oferta Millor Valorada

NOTA: com a condició per a la puntuació de les valoracions s'estableix que les valoracions de les propostes tècniques hauran d'assolir com a mínim la meitat dels punts previstos en cada criteri i subcriteri per aplicar la fórmula. Per sota d'aquest llindar no s'aplicarà la fórmula i la puntuació a atorgar serà el valor obtingut en la fase de valoració de les propostes tècniques, prèvia a l'aplicació de la fórmula.

Concretament, es valorarà els diferents apartats amb les puntuacions indicades a continuació:

1. **Model de gestió (metodologia de treball)**: Es valorarà la metodologia de treball proposada per a la planificació, gestió, monitorització i optimització de les campanyes. Fins a 9 punts.

Descripció del criteri

Es valorarà la **metodologia proposada** per a la planificació, gestió i execució de les campanyes a les plataformes META i GOOGLE, així com la seva **adequació a les necessitats operatives i organitzatives del BST**.

S'avaluarà la claredat en la descripció dels processos, la capacitat de coordinació i la solidesa del model de treball proposat.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció
Bàsic	1- 2 punts	Metodologia genèrica o poc desenvolupada, amb processos descrits de manera superficial i sense una adaptació clara al funcionament del BST.
Adequat	3-5 punts	Metodologia coherent, amb una estructura clara, definició raonable de processos i mecanismes de coordinació que garanteixen una execució correcta del servei.
Excel·lent	6-9 punts	Metodologia sòlida i ben articulada, que demostra capacitat d'organització, coneixement profund del funcionament de les plataformes i una adaptació òptima a les dinàmiques de treball del BST.

2. 2. Enfocament estratègic: fins a 9 punts

Es valorarà la **coherència i solidesa de la proposta estratègica** per a la planificació i optimització de la publicitat digital, la seva **orientació a resultats** i el grau d'alineament amb els objectius institucionals i de comunicació del BST.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció
Bàsic	1-2 punts	Enfocament genèric o poc fonamentat, sense connexió clara amb els objectius del BST ni orientació definida a resultats.
Adequat	3-5 punts	Proposta coherent, amb una orientació clara a la millora de l'eficiència i la conversió, i alineació amb les necessitats generals del BST.

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció
Excel·lent	6–9 punts	Enfocament global, innovador i ben estructurat, que evidencia una comprensió profunda dels objectius del BST i una capacitat clara per generar impacte positiu i mesurable.

3. Proposta de distribució temporal de la compra de publicitat: fins a 9 punts

Es valorarà la **planificació temporal de la inversió publicitària** i la seva coherència amb les campanyes, necessitats i moments clau d'activitat del BST. S'avaluarà la capacitat d'adaptació, la lògica en la distribució i la justificació estratègica del calendari proposat.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció
Bàsic	1–2 punts	Proposta poc fonamentada o genèrica, sense justificació temporal clara ni alineació amb els períodes de màxima activitat del BST.
Adequat	3–5 punts	Planificació coherent i equilibrada, amb criteris raonables de distribució i adaptació a les dinàmiques anuals del BST.
Excel·lent	6–9 punts	Distribució ben argumentada, flexible i estratègicament alineada amb les necessitats del BST, amb capacitat d'adaptar-se a eventualitats o canvis de context.

3. Definició de KPIs i estimació de resultats: fins a 9 punts

Es valorarà la **pertinència i coherència dels indicadors (KPIs)** proposats per mesurar el rendiment de les campanyes i la seva capacitat per establir **objectius realistes i alineats amb les metes del BST**.

També es tindrà en compte la claredat i viabilitat de les estimacions de resultats presentades.

Escalat de puntuació:

Nivell de qualitat	Puntuació	Descripció
Bàsic	1–2 punts	Indicadors genèrics o poc rellevants, sense connexió clara amb els objectius del BST o sense plantejament de resultats mesurables.
Adequat	3–5 punts	KPIs ben definits, rellevants i alineats amb les necessitats del BST, amb estimacions raonables i enfoc analític correcte.
Excel·lent	6–9 punts	Proposta sòlida i rigorosa, amb indicadors pertinents, ben justificats i amb capacitat per mesurar de manera fiable l'impacte i orientar la millora contínua.

5.- Proposta de millores Fins a 9 punts.

Es valoraran les **millores tècniques i estratègiques** proposades pel licitador que aportin un **valor afegit al servei d'inserció i gestió de publicitat digital**, contribuint a **millorar l'eficiència, la conversió i la visibilitat institucional del Banc de Sang i Teixits (BST)**.

Les propostes hauran d'estar **clarament vinculades amb l'objecte del contracte** i descriure de manera concreta com les millores plantejades **optimitzen la difusió, la rendibilitat o la qualitat tècnica** de les campanyes, sense alterar les condicions econòmiques ni essencials de la prestació.

Es consideraran especialment valorables aquelles millores que:

- Aportin **estratègies o mètodes d'optimització** capaços d'incrementar la taxa de conversió o reduir el cost per resultat.
- Reforcin la **coherència, visibilitat i notorietat de la marca BST** en entorns digitals.
- Incorporin **elements innovadors** de segmentació, mesura o anàlisi del rendiment, orientats a la millora contínua.
- Millorin la **capacitat de planificació i control** del servei o facilitin la presa de decisions basades en dades.

Descripció del criteri

Escalat de puntuació (fins a 9 punts)

Qualificació	Puntuació	Descripció
Millores bàsiques o genèriques	1-2 punts	Les propostes descriuen millores d'interès limitat o poc desenvolupades, amb escàs impacte esperat sobre els resultats o la imatge del BST.
Millores adequades i viables	3-5 punts	Les millores presenten coherència amb l'objecte del contracte, són tècnicament viables i poden contribuir de manera significativa a millorar la conversió, la segmentació o la percepció de marca del BST.
Millores d'alt valor tècnic o estratègic	6-9 punts	Les propostes són innovadores, alineades amb els objectius de comunicació i captació del BST i aporten un impacte clar i mesurable en els resultats, la notorietat o la reputació digital de l'organització.

NOTA: En el cas que no es detalli la informació requerida en cada apartat i que per tant impedeixi la seva valoració o comparació amb la resta de licitadors, rebrà una valoració de 0 punts a l'apartat corresponent.

NOTA: Les ofertes que no arribin als 25 punts a la valoració tècnica, quedaran excloses directament i ni tant sols s'obrirà el sobre C.