

ZAŁĄCZNIK NR 4

Opis kryteriów wyboru najkorzystniejszej oferty w zapytaniu prowadzonym w trybie postępowania ofertowego na wybór agencji sprzedaży pakietów korporacyjnych („Hospitality”) i grupowych obsługującej Turniej Finałowy Mistrzostw Europy w Piłce Ręcznej Mężczyzn EHF EURO 2016 oraz turnieje i mecze testowe w 2015 roku.

Opis kryteriów, którymi Zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposoby oceny ofert.

I. Wartość prowizji na mecze w Krakowie – waga kryterium 40pkt.

$$PkI SI2016 = (Pn/Po \times 40\%) \times 100$$

PkISI – ilość punktów dla kryterium

Pn – prowizja oferowana najniższa

Po – prowizja oferowana rozpatrywana

II. Wartość prowizji na mecze w Katowicach, Gdańsku i Wrocławiu – waga kryterium 20pkt.

$$PkII SI2016 = (Pn/Po \times 20\%) \times 100$$

PkISI – ilość punktów dla kryterium

Pn – prowizja oferowana najniższa

Po – prowizja oferowana rozpatrywana

III. System sprzedaży – obsługa projektu – waga kryterium 20pkt.

$$PkIII = (Dp/Dpn \times 20\%) \times 100$$

PkII – ilość punktów dla kryterium

Dp – ilość punktów przyznana oferentowi za system sprzedaży – obsługę projektu i doświadczenie

Dpn – największa ilość punktów przyznana ze wszystkich ofert

IV. Doświadczenie – waga kryterium 20pkt.

$$PkIV = (Dp/Dpn \times 20\%) \times 100$$

PkII – ilość punktów dla kryterium

Dp – ilość punktów przyznana oferentowi za działania promocyjne

Dpn – największa ilość punktów przyznana ze wszystkich ofert

Liczba punktów za poszczególne kryteria zostanie zsumowana i będzie stanowić końcową ocenę oferty (O=PkI +PkII+PkIII+PkIV)