

ZAPYTANIE OFERTOWE ZNAK IKP/CONTENT z dn. 24.11.2021

realizowane w ramach projektu „Modelowanie Systemu Ofert dla Innowacji” (nr RF-MSODI-2019-7), realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego - poddziałanie 3.1.2 „Rozwój MŚP”.

Zamówienie udzielane jest na zasadach określonych w umowie nr W/UMWM-UF/UM/RF/2244/2020 realizowanej w ramach projektu współfinansowanego ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020 nr RPMA.03.01.02-14-b657/18 pn. „Modelowanie Systemu Ofert dla Innowacji” współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach poddziałania 3.1.2 („Rozwój MŚP”) Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego.

Wydatek jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Kody CPV:

80500000-9 Usługi szkoleniowe

92110000-5 Produkcja filmów kinowych i wideo oraz podobne usługi

Zamawiający:

Instytut Kreowania Przedsiębiorczości Sp. z o.o.

ul. Świeradowska 47, 02-662 Warszawa

KRS: 0000501795, NIP: 5213667624, REGON: 147134347

email: kontakt@startupacademy.pl

Osoba do kontaktu:

Cezary Borowski

cezary@startupacademy.pl

Tel.: +48 576 959 567

Kontekst zamówienia:

Instytut Kreowania Przedsiębiorczości Sp. z o.o. jest jednym z członków partnerstwa (Grantobiorcy), realizującego w ramach umowy nr W/UMWM-UF/UM/RF/2244/2020 projekt pn. „Modelowanie Systemu Ofert dla Innowacji” współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach poddziałania 3.1.2 („Rozwój MŚP”) Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego („Projekt”).

Głównym celem jednej z usług realizowanych w ramach Projektu jest stworzenie w pełni funkcjonalnej platformy umożliwiającej odbywania konsultacji biznesowych online oraz oglądanie edukacyjnych materiałów video dotyczących różnych dziedzin biznesu. Równolegle z jej budową, powstawać będą materiały video, które będą następnie na niej umieszczone.

Niniejsze zapytanie ma na celu dostarczenie Zamawiającemu profesjonalnych usług związanych ze stworzeniem scenariuszy i treści video na platformę a także montaż i adaptację powstałych materiałów. W ramach tego zadania powstanie minimum 10 godzin video, które będą podzielone na pojedyncze filmy edukacyjne

§1 OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariuszy, prezentacji multimedialnych oraz nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego (w zakresie tematycznym zgodnym pkt 1-6 poniżej) oraz ich montaż (w zakresie zgodnym pkt 7 poniżej) przy podziale na następujące części:

- 1) Część 1 – Automatyzacja sprzedaży i marketingu - jak usprawnić procesy w firmie,
 - 2) Część 2 – Jak pozyskać inwestora na rozwój biznesu,
 - 3) Część 3 – Customer Experience Design (CX) - projektowanie i zarządzanie doświadczeniem klienta,
 - 4) Część 4 – Jak założyć i prowadzić firmę? Kwestie księgowe i podatkowe,
 - 5) Część 5 – Marketing w social media,
 - 6) Część 6 – Jak rozwijać i skalować sprzedaż w Polsce i zagranicą,
 - 7) Część 7 – Montaż materiałów wideo powstałych w ramach części 1 – 6.
2. W wyjątkowych przypadkach Zamawiający zastrzega sobie prawo do odstąpienia od realizacji zamówienia w zakresie którejkolwiek z części 1 – 7, jak również odstąpienia od realizacji zamówienia w całości, w szczególności w przypadku niemożliwości nagrania materiałów video lub ich montażu w związku z pandemią koronawirusa SARS-CoV-2. W takim wypadku Zamawiający zwróci uzasadnione i udokumentowane koszty poniesione przez Wykonawcę do dnia odstąpienia przez Zamawiającego od realizacji danej części lub całości zamówienia.
3. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 1:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Automatyzacja sprzedaży i marketingu - jak usprawnić procesy w firmie”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Czym jest marketing automation i jakie procesy możesz zautomatyzować?
 - 2) Kiedy i gdzie najlepiej wdrożyć marketing automation?
 - 3) Automatyzacje w poszczególnych branżach (e-commerce, aplikacje SaaS, firmy usługowe) na podstawie case studies.
 - 4) Jak i co mierzyć przy wdrażaniu marketing automation?
 - 5) Automatyzacja sprzedaży i obsługi klienta.
4. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 2:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Customer Experience Design (CX) - projektowanie i zarządzanie doświadczeniem klienta”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Rodzaje finansowania firm
 - 2) Jak i gdzie szukać inwestora na rozwój biznesu?
 - 3) Jak przygotować się na spotkanie z inwestorem i jak poprowadzić rozmowę?
 - 4) Umowa inwestycyjna - co powinna zawierać i na co zwrócić uwagę
 - 5) Zalety i wady tej formy finansowania firmy.
5. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 3:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Automatyzacja sprzedaży i marketingu - jak usprawnić procesy w firmie”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Czym jest Customer Experience?

- 2) Na czym polega diagnoza i projektowanie Customer Experience?
 - 3) Dlaczego warto budować organizacje oparte o kulturę Customer Experience?
 - 4) Jakie narzędzia, metody badawcze i mierniki wykorzystywać w pracy nad Customer Experience?
 - 5) Czym jest Customer Journey Map i jak je stworzyć?
 - 6) Jak wykorzystać wiedzę o CX w codziennej pracy z klientem?
6. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 4:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Jak założyć i prowadzić firmę? Kwestie księgowe i podatkowe”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Jak samodzielnie otworzyć własną działalność?
 - 2) Jakie są możliwe formy prowadzenia działalności i formy opodatkowania - co wybrać?
 - 3) Podstawy księgowości w firmie (podatki, składki, faktury)
 - 4) Koszty w przedsiębiorstwie
 - 5) Zarządzanie dokumentacją w firmie.
7. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 5:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Marketing w social media”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Co rozumiemy pod pojęciem marketingu w social media?
 - 2) Jakie platformy społecznościowe wykorzystać w promocji i komunikacji marki?
 - 3) Jak zaplanować komunikację i angażować w dyskusję?
 - 4) Reklama na Facebooku i LinkedIn - co lepiej działa?
 - 5) Narzędzia wspierające działania w social media.
8. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 6:**
Przedmiotem zamówienia jest stworzenie scenariusza, prezentacji multimedialnej i nagranie treści video w studiu należącym do Zamawiającego. Zamówienie obejmuje kurs pt. „Jak rozwijać i skalować sprzedaż w Polsce i zagranicę”, trwający po zmontowaniu od 2 do 3 godzin, w ramach którego Wykonawca uwzględni co najmniej następujące elementy agendy kursu:
- 1) Jak, dlaczego i kiedy klienci biznesowi decydują na zakup?
 - 2) Zrozumienie potrzeb klienta i poznanie procesu zakupowego w B2B
 - 3) Efektywny prospecting, czyli umiejętność wyszukiwania i dotarcia do potencjalnych klientów
 - 4) Rozmowa sprzedażowa + negocjacje - jak prowadzić rozmowę sprzedażową, aby zamknąć ją sprzedażą.
 - 5) Tworzenie optymalnego lejka sprzedażowego w celu dobrego zarządzania i skalowania sprzedaży.
 - 6) Jak wypracowane założenia sprzedażowe przenieść na rynki zagraniczne i rozpocząć ekspansję międzynarodową.
9. **Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dla części nr 7:**
Przedmiotem zamówienia jest profesjonalny montaż i obróbka wszystkich kursów stworzonych w ramach części 1-6 przy następujących założeniach:
- 1) Każdy z kursów po zmontowaniu trwać będzie od 2 do 3 godzin,
 - 2) Długość tzw. „surówki” różnić się będzie w zależności od kursu,
 - 3) Wykonawca uwzględni specyfikę platformy typu LMS, tj. w ramach montażu podzieli materiał każdego z kursów na mniejsze części (lekcje) zgodnie z potrzebami Zamawiającego,

- 4) Wykonawca będzie dysponował profesjonalnym programem do montażu wraz z odpowiednimi licencjami na użytek komercyjny,
- 5) Wykonawca zastosuje najlepsze praktyki w zakresie montażu obrazu i dźwięku, w tym w szczególności uwzględni:
 - a. dodawanie materiałów audio, wideo, grafik (w szczególności prezentacji multimedialnych) do projektu,
 - b. cięcia oraz przejścia,
 - c. synchronizację nagrań z kilku kamer,
 - d. dodawanie napisów (m.in. podpisów dla osób prowadzących kursy),
 - e. korekcję kolorów (m.in. balans bieli, jasność, kontrast),
 - f. obróbkę dźwięku (m.in. odszumianie, dopasowanie poziomu głośności),
 - g. wyrenderowanie finalnego pliku wideo (w formatach zgodnych z potrzebami Zamawiającego i przy rozdzielczości nie niższej niż 1080p).

§ 2 ZAMÓWIENIA CZĘŚCIOWE

1. Liczba części zamówienia – 7 (siedem).
2. Wykonawca może złożyć ofertę na realizację jednej części zamówienia, kilku części zamówienia jak również na wszystkie części zamówienia.

§ 3 WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU ORAZ OPIS SPOSOBU DOKONYWANIA ICH SPEŁNIENIA

1. O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Wykonawcy, którzy:
 - 1) nie podlegają wykluczeniu z postępowania oraz
 - 2) spełniają warunku udziału w postępowaniu określone w ust. 2 poniżej.
2. Zamawiający nie będzie wzywać Wykonawców do uzupełnienia dokumentów, przedkładanych w ramach wykazania spełnienia warunków, o których mowa w ust. 1 powyżej (co najwyżej do wyjaśnienia informacji w nich podanych):
 - 1) Posiadanie uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania Zamawiający nie stawia szczególnych wymagań w zakresie spełniania tego warunku. Wykonawca potwierdza spełnianie powyższego warunku poprzez złożenie oświadczenia (**załącznik nr 1**).
 - 2) Posiadanie wiedzy, doświadczenia i odpowiedniego potencjału technicznego. Wymaga się aby Wykonawca w okresie 3 lat przed złożeniem oferty (lub, jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie):
 - a. dla części 1-6: zrealizował co najmniej 3 szkolenia stacjonarne lub on-line (w tym: webinary i kursy) z danego zakresu tematycznego,
 - b. dla części 7: przeprowadził na zasadach komercyjnych co najmniej 3 profesjonalne usługi montażu wideo i audio.
 - 3) Wykonawca potwierdza spełnianie powyższego warunku poprzez złożenie oświadczenia o doświadczeniu i potencjale (**załącznik nr 1**). Na etapie oceny Ofert Zamawiający może poprosić o przedstawienie dokumentów potwierdzających spełnienie powyższego wymagania (np. referencji, protokołów zdawczo odbiorczych, itp.).
 - 4) Sytuacja ekonomiczna i finansowa. Zamawiający nie stawia szczególnych wymagań w zakresie spełniania tego warunku. Wykonawca potwierdza spełnianie powyższego warunku poprzez złożenie oświadczenia (**załącznik nr 1**).
 - 5) Brak powiązań kapitałowych i osobowych. W postępowaniu nie mogą uczestniczyć

podmioty powiązane osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym. Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej;
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji;
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
- d) pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze Wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Wykonawca potwierdza spełnianie powyższego warunku poprzez złożenie oświadczenia o braku powiązań (**załącznik nr 2**).

Niespełnienie chociażby jednego z warunków udziału w postępowaniu skutkować będzie wykluczeniem Wykonawcy z postępowania o udzielenie Zamówienia. Oferta Wykonawcy wykluczonego uznana zostanie za odrzuconą

§ 4 KRYTERIA OCENY OFERT

1. Zamawiający będzie oceniał oferty w ramach każdej części według tych samych kryteriów.
2. O wyborze najkorzystniejszej oferty w ramach danej części decydować będzie następujące kryterium:

1) Cena netto – 100 % (100 punktów),

3. W ramach kryterium „Cena netto” Zamawiający przyzna punkty według następującego wzoru:

$$P_c = \frac{C_{\min}}{C_n} \times 100 \text{pkt}$$

P_c - punkty uzyskane przez Wykonawcę w kryterium „Cena netto”;

C_{\min} - najniższa cena netto za realizację danej części zamówienia spośród złożonych ofert;

C_n - cena netto za realizację danej części zamówienia zaproponowana przez Wykonawcę.

4. Maksymalna ilość punktów możliwa do zdobycia dla każdej części zamówienia wynosi 100 punktów.
5. Za najkorzystniejszą ofertą dla każdej części zamówienia zostanie uznana oferta, która uzyska największą liczbę punktów przyznanych w kryterium „Cena netto”.

§ 5 TERMIN ORAZ SPOSÓB ZŁOŻENIA OFERT

1. Termin składania ofert upływa w dniu **06.12.2021**
2. Oferty należy złożyć drogą elektroniczną na adres mailowy cezary@startupacademy.pl lub pocztą lub osobiście na adres biura Zamawiającego (**ul. Mokotowska 1, 00-640 Warszawa – Biznes Hub, 8 piętro**). Przy ocenie zachowania terminu złożenia oferty uwzględniana będzie jedynie chwila doręczenia oferty Zamawiającemu (nie wysyłki).
3. Oferta powinna być przygotowana z uwzględnieniem poniższych zasad:

- 1) każdy Wykonawca może złożyć tylko jedną ofertę, przy czym oferta danego Wykonawcy może obejmować jedną część zamówienia, kilka części zamówienia lub wszystkie części zamówienia;
 - 2) oferta powinna zostać sporządzona w języku polskim na Formularzu ofertowym (**załącznik 1**);
 - 3) oferta powinna zostać podpisana, a każda jej strona (wraz z załącznikami) parafowana przez osobę umocowaną do reprezentowania Wykonawcy. Do oferty powinien zostać załączony dokument potwierdzający umocowanie osoby podpisującej (chyba, że Wykonawca – osoba fizyczna osobiście podpisuje/parafuje ofertę);
 - 4) dokumenty składające się na ofertę powinny być przedstawione w oryginale za wyjątkiem dowodów potwierdzających należyte wykonanie projektów, wskazanych w **załączniku 4**, które to mogą zostać przedstawione w kopiach potwierdzonych za zgodność z oryginałem przez Wykonawcę.
4. Oferta składana drogą elektroniczną musi zostać przesłana w postaci skanu w formacie .pdf wypełnionego wzoru oferty i wszystkich załączników (dokumenty powinny być połączone w zwartym pliku) i przesłana na podany w Zapytaniu Ofertowym adres cezary@startupacademy.pl zatytułowanego „**OFERTA – ZAPYTANIE OFERTOWE IKP/CONTENT**”. W przypadku przesyłania oferty pocztą, dokumenty powinny być zapakowane w kopertę, na której będą znajdowały się informacje jak na wzorze poniżej: **OFERTA – ZAPYTANIE OFERTOWE IKP/CONTENT**.
5. Wykonawca ponosi wszelkie koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty.
 6. Proponowaną cenę odnośnie każdej części zamówienia należy przedstawić w Formularzu ofertowym (**załącznik 1**).
 7. Cena oferty musi zostać przedstawiona jako cena netto i cena brutto, w tym podatek VAT.
 8. Cenę oferty należy podać w jednostkach pieniężnych z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku, w walucie polskiej w złotych.
 9. Cena oferty będzie obowiązywała przez cały okres związania ofertą i będzie wiążąca dla zawieranej umowy.
 10. Podając cenę oferty należy uwzględnić wszystkie elementy związane z prawidłową i terminową realizacją przedmiotu zamówienia.
 11. Cena oferty stanowi wartość umowy i nie będzie podlegała zmianie w toku realizacji umowy.
 12. Przed upływem terminu składania ofert, Wykonawca może wprowadzić zmiany do złożonej oferty lub ją wycofać. Zmiany w ofercie lub jej wycofanie winny być doręczone Zamawiającemu na piśmie pod rygorem nieważności przed upływem terminu składania ofert. Zmiana lub wycofanie oferty winna zawierać dodatkowe oznaczenie wyrazem „Zmiana oferty” lub „Wycofanie oferty” w tytule maila.

§ 6 TERMIN ZWIĄZANIA OFERTAMI

1. Wykonawcy będą związani swoimi ofertami w terminie 30 dni od upływu terminu składania ofert.
2. Zamawiający zastrzega sobie prawo do weryfikacji informacji, przedstawionych w ofertach.
3. Jeżeli cena oferty wyda się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i wzbudzi wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień, w tym złożenie dowodów, dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Zamawiający odrzuci ofertę Wykonawcy, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

4. Zamawiający odrzuci oferty niezgodne z Zapytaniem Ofertowym, chyba że niezgodność ta ma charakter wyłącznie formalny i nie rodzi wątpliwości w zakresie merytorycznej poprawności oferty.
5. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert.

§ 7 DOKUMENTY I OŚWIADCZENIA, JAKIE NALEŻY ZAŁĄCZYĆ WRAZ Z OFERTĄ

1. Oferta powinna zawierać wypełniony zgodnie z zapytaniem ofertowym Formularz ofertowy (Załącznik 1).
2. Pełnomocnictwo do działania w imieniu Wykonawcy (jeśli dotyczy).
3. Oświadczenia o braku powiązań osobowych lub kapitałowych (Załącznik 2).

§ 8 WARUNKI ZMIANY UMOWY.

1. Zamawiający przewiduje możliwość zmian postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru oferty, w przypadku wystąpienia co najmniej jednej z okoliczności opisanych poniżej:
 - 1) zmiana obowiązującej stawki od towarów i usług (VAT);
 - 2) zmiana sposobu rozliczania umowy lub dokonywania płatności na rzecz Wykonawcy – np. na skutek zmiany zawartej przez Zamawiającego umowy o dofinansowanie Projektu lub zmian wytycznych dotyczących realizacji Projektu;
 - 3) zmiana terminu realizacji przedmiotu zamówienia;
 - 4) wystąpienie siły wyższej - jako „siły wyższe” uznaje się klęski żywiołowe, huragan, powódź, katastrofy transportowe, pożar, eksplozje, wojna i inne nadzwyczajne wydarzenia, których zaistnienie leży poza zasięgiem i kontrolą układających się stron („siła wyższa” to zdarzenie (a) zewnętrzne; (b) niemożliwe lub prawie niemożliwe do przewidzenia; (c) którego skutkiem nie można zapobiec;
 - 5) w przypadku odwołania lub przesunięcia terminu poszczególnych wydarzeń;
 - 6) w przypadku zmiany liczby osób uczestniczących w wyjeździe studyjnym, zmiany liczby noclegów, zmiany harmonogramu wydarzeń, zaistnienia przyczyn losowych po stronie uczestników wyjazdów studyjnych. W celu uniknięcia wątpliwości, zwiększenie liczby uczestników wyjazdu studyjnego z 2 osób do 3 lub 4 osób, tj. o jedną lub dwie osoby zgodnie z §1 ust. 3 i 4, nie wymaga dodatkowej zgody Wykonawcy;
 - 7) w każdym przypadku, gdy zmiana jest korzystna dla Zamawiającego – np. powoduje zmniejszenie wartości zamówienia.
2. Niedopuszczalna jest zmiana warunków umowy w zakresie kryteriów na podstawie których, oferta wykonawcy została uznana za najkorzystniejszą.
3. Zmiany postanowień zawartej umowy dla swej ważności formy pisemnej w postaci aneksu, pod rygorem nieważności, podpisane przez obie strony

§ 9 POZOSTAŁE INFORMACJE

1. Termin realizacji zamówienia:
 - 1) Dla części 1-6: **60 dni** od dnia podpisania umowy,
 - 2) Dla części 7: **14 dni** od otrzymania od Zamawiającego niezmontowanych materiałów audio i wideo.
2. Zamawiający ogłosi wybór najkorzystniejszej oferty lub ofert na stronie www.startupacademy.pl oraz przekaże każdemu Wykonawcy, który złożył ofertę.

3. Po ogłoszeniu wyboru, Zamawiający podpisze umowę o udzielenie zamówienia (**załącznik 3.1** dla części 1-6 lub **załącznik 3.2** dla części 7) z Wykonawcą lub Wykonawcami, których oferta została uznana za najkorzystniejszą dla każdej z części zamówienia.
4. W przypadku odmowy podpisania umowy przez Wykonawcę, o którym mowa w ust. 3 powyżej, Zamawiający może podpisać umowę z Wykonawcą, który przedstawił ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych ofert.
5. Zamawiający dopuszcza **możliwość udzielenia zamówień uzupełniających** dla każdej z części zamówienia. Zamówienie uzupełniające może zostać udzielone w terminie 3 lat od dnia udzielenia zamówienia podstawowego. Wartość zamówienia uzupełniającego nie będzie przekraczać 50% wartości zamówienia podstawowego. Zamówienie uzupełniające polegać będzie na powtórzeniu tego samego rodzaju zamówień, jakie obejmuje zamówienie podstawowe.
6. Zamawiający nie przewiduje zwrotu kosztów udziału w postępowaniu.
7. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany całości lub części warunków niniejszego Zapytania ofertowego, w tym do jego zakończenia/unieważnienia bez wyboru Wykonawcy. Informacja o zmianie warunków, zakończeniu lub unieważnieniu postępowania, zostanie podana do publicznej wiadomości.
8. Załącznikami do Zapytania ofertowego są:
 - Załącznik 1. Wzór formularza ofertowego,
 - Załącznik 2. Wzór oświadczenia o braku powiązań,
 - Załącznik 3.1 Wzór umowy dla części 1-6,
 - Załącznik 3.2. Wzór umowy dla części 7.

Wyżej wymienione w załączniki stanowią integralną część treści Zapytania ofertowego.