

ROZEZNANIE RYNKU nr 4/25/H

z dnia 17 września 2025

Realizowane w ramach projektu „**Virtual Event Tools - rozszerzenie działalności Hotelu Odyssey Wellness&SPA***** zlokalizowany w Regionie 3 – świętokrzyskie**” o numerze KPOD.01.03-IW.01-7632/24, współfinansowanym ze środków Europejskiego Funduszu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności w ramach programu Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności - A1.2.1. Inwestycje dla przedsiębiorstw w produkty, usługi i kompetencje pracowników oraz kadry związane z dywersyfikacją działalności

1. Nazwa i adres Zamawiającego: **ODYSSEY CLUBHOTEL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ** (KRS 0001023290) z siedzibą Kolonia 126, 26-001 Masłów Pierwszy; NIP: 6572977897.

Osoba do kontaktu: Michał Ciosek; Telefon: 41 317 44 30; Adres e-mail: dyrekcja@hotelodyyssey.pl

2. Podstawa prawna i źródło finansowania: Postępowanie prowadzone zgodnie z procedurą **rozeznania rynku** z uwagi na wartość szacowaną poniżej 80 000 PLN wg „Przewodnika kwalifikowalności wydatków” w ramach Inwestycji A.1.2.1. Inwestycje dla przedsiębiorstw w produkty, usługi i kompetencje pracowników oraz kadry związane z dywersyfikacją działalności - Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO). Przedsięwzięcie jest współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności.

3. Przedmiot zamówienia: **Usługa szkoleniowa** dla trzech pracowników w ramach projektu "Virtual Event Tools". Projekt ten ma na celu rozszerzenie i dywersyfikację dotychczasowej działalności hotelu poprzez wprowadzenie nowej usługi wsparcia technicznego i organizacyjnego w zakresie realizacji eventów on-line, w tym profesjonalnego zaplecza technicznego w postaci sprzętu do organizacji konferencji on-line.

Kody CVP

80511000-9 - Usługi szkolenia personelu

80500000-9 Usługi szkoleniowe

4. Celem usługi szkoleniowej jest podniesienie kompetencji trzech pracowników w zakresie obsługi nowych narzędzi i technologii, zarządzania innowacjami, marketingu cyfrowego i sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem nowej usługi "Virtual Event Tools". Szkolenie ma wzmocnić umiejętności niezbędne do operacyjnej realizacji i promowania nowej oferty hotelu, zapewniając jej efektywne wdrożenie rynkowe, a także:

- Zapoznanie z modelami biznesowymi i automatyzacjami wspierającymi proces sprzedaży online.
- Wzmocnienie kompetencji w zakresie strategii marketingowych dla nowych usług w zakresie konferencji online (i nie tylko).
- Nabycie umiejętności w zakresie budowania i zarządzania relacjami z klientami w kontekście usług cyfrowych.
- Poznanie i praktyczne zastosowanie technik sprzedaży i prezentacji nowych usług w segmencie MICE online i offline.
- Zrozumienie i wdrożenie narzędzi digital marketingu (SEM, Social Media, Email Marketing).
- Nabycie umiejętności planowania wielostopniowych kampanii marketingowych i lejkiowania Klientów.
- Wykorzystanie automatyzacji w procesach marketingowych i sprzedażowych
- Poznanie zasad działania modeli GEO oraz strategii zwiększenia widoczności w Google i odpowiedziach dla asystentów AI
- Wdrożenie sztucznej inteligencji (AI) w działaniach marketingowych Hotelu Odyssey
- Zwiększenie efektywności monitoringu i ewaluacji wdrożonych rozwiązań.

Program szkolenia powinien mieć formę **stacjonarną wykładowo-warsztatową** i obejmować **2 dni szkoleniowe (16 godzin lekcyjnych)**. Zakres usługi szkoleniowej powinien uwzględniać treści zawarte w raporcie z usługi doradztwa rozwojowego (analiza modelu biznesowego i opracowanie planu marketingowego), stanowiąc jej praktyczne uzupełnienie i koncentrując się na **nabywaniu konkretnych umiejętności operacyjnych** przez pracowników.

Szkolenie powinno obejmować następujące etapy i zagadnienia:

3.1. Wprowadzenie nowych technologii cyfrowych i zarządzanie innowacjami:

- **Analiza i wdrożenie narzędzi** do organizacji konferencji on-line.
- **Integracja systemów IT** wspierających obsługę uczestników i prelegentów.
- **Bezpieczeństwo i ochrona danych** w środowisku cyfrowym.

- **Proces wdrażania innowacyjnych rozwiązań** w zakresie usług on-line.
- **Zarządzanie zmianą i adaptacja organizacji** do nowych technologii.
- **Monitoring i ewaluacja efektywności** wdrożonych rozwiązań.

3.2. Rozszerzone elementy marketingu cyfrowego i sprzedaży dla usługi "Virtual Event Tools":

- **Strategie digital marketingowe dla nowych usług cyfrowych ("Virtual Event Tools"):**
 - Jak skutecznie **promować usługę "Virtual Event Tools" online.**
 - **Metody budowania bazy prospektów** oraz projektowania ścieżek zakupowych.
 - Identyfikacja i wykorzystanie **kanałów dotarcia z komunikatami** do potencjalnych klientów.
 - Tworzenie **efektywnych komunikatów marketingowych** w mediach cyfrowych, aby przekonać prospektów do skorzystania z usługi.
 - **Analiza decyzyjności klientów** poszukujących możliwości organizacji konferencji online, w tym badanie fraz kluczowych i preferowanych usług.
- **Budowanie i zarządzanie relacjami z klientami** w kontekście usług cyfrowych.
- **Techniki sprzedaży i prezentacji nowych usług** w środowisku online.
- **Automatyzacja Procesów Marketingowych i Sprzedażowych**
- **Wdrażanie AI w Działania Marketingowe i Skuteczne Techniki Sprzedaży**
- **Monitoring i ewaluacja efektywności** wdrożonych rozwiązań marketingowych i sprzedażowych (KPI's).
- **Tworzenie raportów z przeprowadzonych działań** i analiza danych w celu ciągłej optymalizacji.
- **Indywidualne plany wdrożeniowe:** Sesja Q&A oraz wsparcie w opracowaniu konkretnych kroków do wdrożenia zdobytej wiedzy w Hotelu Odyssey, tak aby pracownicy mogli samodzielnie wprowadzać zmiany i optymalizować działania marketingowe i sprzedażowe.

- Charakter warsztatowy usługi ma na celu **wyposażenie pracowników w praktyczne umiejętności i kompetencje** do *wdrażania i operacyjnego zarządzania* tymi działaniami, które zostaną określone lub wynikają z doradztwa. Szkolenie ma uczyć *jak* skutecznie realizować strategię marketingową (stworzoną podczas usługi doradztwa) aby zapewnić wysoką jakość usług i utrzymać swoją pozycję na rynku.

4. Uwzględnienie polityk horyzontalnych

Oferowane szkolenie musi być zgodne z politykami horyzontalnymi Unii Europejskiej, zarówno względem szkolonych pracowników, jak i jego treści powinny promować zasady w kontekście nowej usługi "Virtual Event Tools":

4.1. Zasada równości szans i niedyskryminacji oraz równości szans kobiet i mężczyzn:

- Szkolenie powinno zapewniać **równe szanse udziału** dla wszystkich pracowników (w tym uwzględniając elastyczny czas pracy) i dostosowane do zgłoszonych potrzeb.
- **Materiały szkoleniowe** powinny być przygotowane zgodnie ze **standardami dostępności** i dostosowane do szczególnych potrzeb, z uwzględnieniem zasad projektowania uniwersalnego i mechanizmów racjonalnych usprawnień.
- Treści szkoleniowe powinny obejmować zagadnienia z zakresu **dostępności (architektonicznej, informacyjno-komunikacyjnej i cyfrowej)** w kontekście usługi "Virtual Event Tools" (np. optymalizacja pod WCAG 2.1 dla osób niewidomych, niedowidzących, korzystających z czytników ekranowych).

4.2. Zasada zrównoważonego rozwoju – racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych:

- Szkolenie powinno promować racjonalne wykorzystanie zasobów, np. poprzez użycie **elektronicznych materiałów szkoleniowych** (redukcja zużycia papieru).
- Treści szkoleniowe powinny uwzględniać aspekty związane z **ograniczeniem emisji CO₂**, efektywnym gospodarowaniem zasobami (np. efektywne oświetlenie LED, ograniczenie opakowań żywności i napojów w organizacji eventów online), wskazując na minimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko.
- Należy wskazać, jak nowa usługa "Virtual Event Tools" przyczynia się do **łagodzenia zmian klimatu** (redukcja emisji gazów cieplarnianych związana z podróżami) oraz do **gospodarki o obiegu zamkniętym** (elektroniczne materiały, brak zbędnych wydruków i gadżetów).

4.3. Zasada „nie czyni znaczącej szkody środowisku” (DNSH – Do No Significant Harm):

- Wszystkie treści szkoleniowe i metody ich przekazywania powinny być zgodne z zasadą DNSH, promując rozwiązania, które nie szkodzą żadnemu z sześciu celów środowiskowych UE. Szkolenie powinno uczyć, jak zapewnić, że działania marketingowe i sprzedażowe dla "Virtual Event Tools" będą prowadzone w sposób minimalizujący negatywny wpływ na środowisko (np. promowanie bezemisyjnych rozwiązań, racjonalne wykorzystanie zasobów ICT).

5. Raportowanie i dokumentacja wynikająca z wniosku

Wykonawca będzie zobowiązany do:

- Przygotowania i przedstawienia **raportu w formie sprawozdania końcowego** z wykonanych usług szkoleniowych.
- Przedstawienia **szczegółowego programu szkolenia** oraz **zaświadczeń o szkoleniu** dla każdego z uczestników, potwierdzających ukończenie szkolenia.
- Zbierania danych za pomocą **ankiet** na temat uczestników biorących udział w kształceniu lub szkoleniu, z wyszczególnieniem uczestników szkoleń z umiejętności cyfrowych; dane w podziale na płeć oraz wiek (0-17, 18-29, 30-54, 55+).
- Prowadzenia **listy obecności** uczestników, która będzie podstawą weryfikacji osiągnięcia wskaźników "Liczba przeprowadzonych szkoleń" (wartość docelowa: 1.00), "Liczba uczestników biorących udział w kształceniu lub szkoleniu w zakresie umiejętności cyfrowych" (wartość docelowa: 3.00) oraz "Liczba uczestników biorących udział w kształceniu lub szkoleniu innym niż w zakresie umiejętności cyfrowych" (wartość docelowa: 3.00).
- Wszystkie wydatki związane z usługą szkoleniową muszą być **należycie udokumentowane** (faktury lub dokumenty o równoważnej wartości dowodowej, potwierdzenie zapłaty).
- Na wszystkich dokumentach (w tym faktura) należy umieścić informację o współfinansowaniu: "Przedsięwzięcie MŚP współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności

6. Wymagania wobec Wykonawcy

- Wykonawca posiada odpowiednie zasoby merytoryczne, techniczne i kadrowe do realizacji zamówienia.
- Wykonawca znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia.
- Wykonawca nie znajduje się w trudnej sytuacji ekonomicznej lub finansowej.

Składając ofertę Wykonawca potwierdza, że dysponuje:

- Doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń z zakresu digital marketingu, e-commerce, strategii sprzedaży online, zarządzania innowacjami oraz nowych technologii, ze szczególnym uwzględnieniem branży HoReCa/MICE (hotelarstwo, organizacja eventów).
- Kompetencjami i wiedzą na temat polityk horyzontalnych UE (dostępność, zrównoważony rozwój, DNSH) oraz umiejętnością ich włączenia w treści szkoleniowe.
- Zespołem szkoleniowym posiadającym odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie w ww. obszarach.

7. Kryterium oceny ofert

Oferty zostaną ocenione według kryterium cenowego:

- Cena netto za wykonanie całości usługi

8. Warunki formalne składania ofert

- Cena oferty musi być podana w kwocie netto, ze wskazaniem stawki i kwoty VAT, oraz ceny brutto.
- Termin realizacji usługi: do 15 listopada
- Termin ważności oferty: 30 dni.
- Oferty należy złożyć w języku polskim.
- Złożenie oferty jest jednoznaczne z zapoznaniem się Wykonawcy i akceptacją wszystkich załączników do rozeznania.
- Oferty niekompletne lub złożone w innym niż polski języku - zostaną odrzucone.

9. Termin i miejsce składania ofert:

- Termin składania ofert: 25 września g.10.00, oferty złożone po terminie będą odrzucone
- Miejsce składania ofert: elektronicznie: dyrekcja@hotelodyyssey.pl lub osobiście (w zaklejonej kopercie z opisem „Oferta - Rozeznanie rynku nr 4/25/H”

10. Załączniki do oferty

- Formularz ofertowy (Załącznik 1.)
- Oświadczenie o braku powiązań kapitałowych lub osobowych (Załącznik 2.)
- Oświadczenie dotyczące podstaw wykluczenia z postępowania związane z agresją Federacji Rosyjskiej na Ukrainę (Załącznik 3.)
- Klauzula informacyjna RODO (Załącznik 4.)
- Oświadczenie wymagane od Wykonawcy w zakresie wypełnienia obowiązków informacyjnych przewidzianych w art. 13 lub art. 14 RODO (Załącznik 5.)

Informacja o postępowaniu została opublikowana na www.hotelodyssey.pl