

Оценка ценовой части предложения участника:

Таблица №2

№	Критерий	Оценка	Примечание
1	Предлагаемая цена	Наименьшая цена – победитель отбора	Победителем является участник, прошедший техническую оценку и подавший наименьшую цену

II. ТЕХНИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.	Цель проекта:	1.	Брендинг наружной части вагонов поезда Андижан-Хива-Андижан для АКБ “Агробанк”
2.	Задачи проекта:	1	На основании разработанной креативной концепции дизайнера наружной рекламы создать брендинг поезда Андижан-Хива-Андижан
		2	Брендинг необходимо адаптировать с учетом с учетом всей технической характеристики вагонов;
		3	Количество вагонов: не менее 10 штук.
		4	Привлечь для производства профессиональных полиграфий с опытом распечатки наружной рекламы
		5	Адаптация визуалов, производства и обклейка наружной рекламы из оракала с защитной ламинацией
		6	Постоянный мониторинг состояния наружной рекламы в период размещения и в необходимости предоставлять фото-видео отчет по устному или письменному запросу
		7	Проведение или внесение изменений и технических правок только после одобрения заказчика
3.	Ожидаемые результаты:	1.	Брендинга (наружная реклама) вагонов Андижан-Термиз/Бухара/Хива-Андижан охватит широкий слой населения Узбекистана по всей территории республики
		2.	Брендинг должен раскрывать креативную задумку и соответствовать креативной концепции;
		3.	Получение файлов статистических данных по охвату для дальнейшего улучшения бренд показателей для АКБ “Агробанк”
4.	Требования к агентствам	1.	Опыт создания наружной рекламы в вокзалах УТЙ и в метрополитене Ташкента
		2.	Привлечение для данного проекта высокопрофессиональных полиграфий с опытом создания наружной рекламы ведущим брендам
		3.	Привлечение для данного проекта высокопрофессиональную команду специалистов по брендингу транспорта, в том числе вагонов.

		4.	Проведение брендирования с учетом технической характеристики вагонов
		5.	Иметь опыт работы с «Узбекистон темир йуллари» не менее 18 месяцев
5.	Этапы реализации работы		Препроизводство:
		1.	<i>1. Создание креативной концепции и утверждение</i> <i>2. Утверждение макетов визуала</i> <i>3. Утверждение технических характеристик</i> <i>4. Предоставление координаты каждого вагона</i>
			Производственная часть:
		2.	<i>1. Производства с использованием оракала с защитной пленкой</i> <i>2. Использование утвержденного макета визуалов</i> <i>3. Профессиональная работа с обклейкой вагонов</i> <i>4. Профессиональная работа специалистов по брендированию</i> <i>5. Привлечение профессиональных мастеров и специалистов по брендированию</i>
		3.	Постпроизводство:
	<i>1. Монтаж оракала;</i> <i>2. Подготовка к эксплуатации;</i> <i>3. Мониторинг всех технических моментов.</i>		

III. ЦЕНОВАЯ ЧАСТЬ

1	Стартовая цена	600 000 000 (шестьсот миллионов) сум, с учетом НДС
2	Источник финансирования	Собственные средства АКБ «Агробанк»
3	Условия оплаты	Предусмотрен авансовый платёж в размере 50% от суммы договора в течении 10 (десяти) дней после подписания договора. Оплата оставшейся части в размере 50% от суммы договора будет осуществлена после выполнения работ.
4	Валюта платежа для	Национальная валюта Республики Узбекистан – узбекский сум
5	Сроки выполнения работ	Не более 60 (шестидесяти) дней после перечисления авансового платежа
6	Срок действия предложения участника	60 календарных дней с момента окончания срока приёма предложений участников