

HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ



HỒ SƠ MỜI CHÀO GIÁ**Số hiệu gói chào giá:****01/2025-VFT****Tên gói chào giá:**Quản trị truyền thông online Cty
VFT năm 2025**Phát hành ngày:**

07/03/2025

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSCG: Hồ sơ chào giá

VAT: Thuế giá trị gia tăng

MÔ TẢ TÓM TẮT

Phần 1. THỦ TỤC CHÀO GIÁ

Chương I. Chỉ dẫn bên chào giá

Chương này cung cấp thông tin nhằm giúp bên chào giá chuẩn bị HSCG. Thông tin bao gồm các quy định về việc chuẩn bị, nộp HSCG, đánh giá HSCG và hợp đồng. Chỉ được sử dụng mà không được sửa đổi các quy định tại Chương này.

Chương II. Tiêu chuẩn đánh giá HSCG

Chương này bao gồm các tiêu chí để đánh giá HSCG, cụ thể:

- Mục 1 (Đánh giá tính hợp lệ);
- Mục 2 (Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực, kinh nghiệm).;
- Mục 3 (Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật),
- Mục 4 (Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính)

Chương III. Biểu mẫu mời chào giá và chào giá

Phần 2. YÊU CẦU VỀ KỸ THUẬT

Chương IV. Yêu cầu về kỹ thuật

Chương này bao gồm các yêu cầu về kỹ thuật của dịch vụ do bên mời chào giá chuẩn bị.

Phần 1. THỦ TỤC CHÀO GIÁ

Chương I. CHỈ DẪN BÊN CHÀO GIÁ

1	Tư cách hợp lệ của bên chào giá	1. Bên chào giá là tổ chức đáp ứng đủ các điều kiện sau đây: a) Hạch toán tài chính độc lập; b) Không đang trong quá trình thực hiện thủ tục giải thể hoặc bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy chứng nhận đăng ký hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, tổ hợp tác; không thuộc trường hợp mất khả năng thanh toán theo quy định của pháp luật về phá sản; c) Bảo đảm cạnh tranh khi chào giá d) Không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự; e) Không trong trạng thái bị tạm ngừng, chấm dứt tham gia Hệ thống. 2. Bên chào giá là hộ kinh doanh đáp ứng đủ các điều kiện sau đây: a) Có giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh theo quy định của pháp luật; b) Không đang trong quá trình chấm dứt hoạt động hoặc bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh; chủ hộ kinh doanh không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự; c) Đáp ứng điều kiện quy định tại điểm c, d và điểm e.
2	Nội dung của hồ sơ mời chào giá	Hồ sơ mời chào giá gồm văn bản thông báo mời chào giá và Phần 1, Phần 2, Phần 3 tài liệu này, trong đó bao gồm các nội dung sau đây: Phần 1. Thủ tục chào giá: - Chương I. Chỉ dẫn bên chào giá; - Chương II. Tiêu chuẩn đánh giá HSCG; - Chương III. Biểu mẫu mời chào giá và chào giá. Phần 2. Yêu cầu về kỹ thuật: - Chương IV. Yêu cầu về kỹ thuật. Phần 3. Điều kiện hợp đồng và Biểu mẫu hợp đồng: - Chương V. Biểu mẫu hợp đồng. Bên chào giá phải nghiên cứu mọi thông tin của HSYC chào giá để chuẩn bị HSCG theo yêu cầu cho phù hợp.
3	Chi phí chào giá	HSCG được bên mời chào giá gửi đến các đơn vị quan tâm. Bên chào giá phải chịu mọi chi phí liên quan đến quá trình chào giá. Trong mọi trường hợp, bên mời chào giá không chịu trách nhiệm về các chi phí liên quan đến việc chào giá của bên chào giá.
4	Ngôn ngữ của HSCG	HSCG cũng như tất cả văn bản và tài liệu liên quan được viết bằng tiếng Việt. Các tài liệu bổ trợ có thể được viết bằng ngôn ngữ khác, đồng thời kèm theo bản dịch sang

		tiếng Việt. Trường hợp thiếu bản dịch, có thể yêu cầu bên chào giá gửi bổ sung (nếu cần thiết).
5	Thành phần của HSCG	HSCG phải bao gồm các thành phần sau: 1. Đơn chào giá theo mẫu 2. Bản kê khai năng lực, kinh nghiệm của bên chào giá theo mẫu; 3. Đề xuất về kỹ thuật và các tài liệu liên quan; 4. Đề xuất phương án kỹ thuật thay thế (nếu có); 5. Đề xuất về tài chính và các bảng biểu được ghi đầy đủ thông tin theo mẫu; 6. Các nội dung khác (nếu cần thiết).
6	Giá chào giá và giảm giá	1. Giá chào giá là giá do bên chào giá chào trong đơn chào giá (chưa tính giảm giá), bao gồm toàn bộ các chi phí để thực hiện gói dịch vụ. 2. Trường hợp bên chào giá có đề xuất giảm giá thì ghi rõ giá trị giảm giá vào đơn chào giá. 3. Giá chào giá của bên chào giá phải bao gồm toàn bộ các khoản thuế, phí, lệ phí (nếu có) áp theo thuế suất, mức phí, lệ phí tại thời điểm 28 ngày trước ngày có thời điểm kết thúc chào giá. Trường hợp bên chào giá tuyên bố giá chào giá không bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có) thì HSCG của bên chào giá sẽ bị loại. 4. Bên chào giá phải chịu trách nhiệm về giá chào để thực hiện, hoàn thành các công việc theo đúng yêu cầu nêu trong hồ sơ mời chào giá. Trường hợp bên chào giá có đơn giá thấp khác thường, ảnh hưởng đến chất lượng gói dịch vụ thì Bên chào giá, hoặc bên mời chào giá yêu cầu bên chào giá làm rõ về tính khả thi của đơn giá thấp khác thường đó.
7	Đồng tiền chào giá và đồng tiền thanh toán	Đồng tiền chào giá và đồng tiền thanh toán là VND.
8	Tài liệu chứng minh sự đáp ứng về kỹ thuật	1. Để chứng minh sự đáp ứng của dịch vụ so với yêu cầu của HSCG, bên chào giá phải cung cấp các tài liệu để chứng minh rằng các dịch vụ mà mình cung cấp phù hợp với các yêu cầu và tiêu chuẩn kỹ thuật quy định tại Chương IV. 2. Các tiêu chuẩn về cung cấp dịch vụ chỉ mang tính mô tả mà không nhằm mục đích hạn chế bên chào giá. Bên chào giá có thể đưa ra các tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ khác với điều kiện chứng minh được với Bên mời chào giá rằng những tiêu chuẩn thay thế này tương đương hoặc cao hơn so với những tiêu chuẩn quy định tại Chương IV.
9	Tài liệu chứng	Bên chào giá kê khai các thông tin cần thiết vào các Mẫu trong Chương III để cung cấp thông tin về năng lực, kinh

	minh năng lực và kinh nghiệm của bên chào giá	nghiệm theo yêu cầu. Trường hợp bên chào giá được mời vào đối chiếu tài liệu, bên chào giá phải chuẩn bị sẵn sàng các tài liệu để đối chiếu với thông tin bên chào giá kê khai và để Bên mời chào giá lưu trữ.
10	Thời hạn hiệu lực của HSCG	Thời hạn hiệu lực của HSCG tối thiểu là 30 ngày kể từ ngày 23/03/2025
11	Thời điểm kết thúc chào giá	11h00 ngày 23/03/2025
12	Nộp, rút và sửa đổi HSCG	1. Nộp HSCG: Bên chào giá chỉ nộp một bộ HSCG. 2. Sửa đổi, nộp lại HSCG: Trường hợp cần sửa đổi, bên chào giá phải tiến hành rút toàn bộ HSCG đã nộp trước đó để sửa đổi cho phù hợp. Sau khi hoàn thiện, bên chào giá tiến hành nộp lại HSCG mới. 3. Rút HSCG: bên chào giá được rút HSCG trước thời điểm kết thúc chào giá 4. Bên chào giá chỉ được rút, sửa đổi, nộp lại HSCG trước thời điểm kết thúc chào giá. Sau thời điểm kết thúc chào giá, tất cả các HSCG nộp thành công đều được bên mời chào giá đánh giá.
13	Đánh giá HSCG	1. Bên chào giá áp dụng phương pháp đánh giá theo quy định để đánh giá HSCG. 2. Căn cứ vào HSCG của các bên chào giá đã nộp, Bên mời chào giá thực hiện quy trình đánh giá HSCG dưới đây để đánh giá: a) Bước 1: Xếp hạng bên chào giá căn cứ vào giá chào giá, bên chào giá có giá chào giá thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Bên mời chào giá tiến hành đánh giá HSCG của bên chào giá có giá chào giá thấp nhất. Trường hợp có nhiều bên chào giá có giá chào giá thấp nhất bằng nhau thì tiến hành đánh giá tất cả các bên chào giá này. b) Bước 2: Đánh giá tính hợp lệ. c) Bước 3: Đánh giá về năng lực và kinh nghiệm. d) Bước 4: Đánh giá về kỹ thuật. đ) Bước 5: Bên chào giá đáp ứng về mặt kỹ thuật sẽ được mời vào đối chiếu tài liệu. Trường hợp HSCG của bên chào giá xếp hạng thứ nhất không đáp ứng thì thực hiện các bước đánh giá nêu trên đối với bên chào giá xếp hạng tiếp theo. 5. Nguyên tắc đánh giá: a) Trường hợp các thông tin mà bên chào giá cam kết, kê khai trong HSCG không trung thực dẫn đến làm sai lệch kết quả đánh giá HSCG của bên chào giá thì bên chào giá

		sẽ bị coi là có hành vi gian lận và bị loại; b) Trường hợp có sự không thống nhất giữa thông tin về hợp đồng tương tự kê khai và file tài liệu chứng minh các thông tin về hợp đồng đó thì Bên mời chào giá yêu cầu bên chào giá làm rõ HSCG hoặc bổ sung hợp đồng khác để đáp ứng yêu cầu trong một khoảng thời gian phù hợp nhưng không ít hơn 03 ngày làm việc. Trường hợp bên chào giá không có hợp đồng đáp ứng yêu cầu thì bên chào giá bị loại; d) Đối với các nội dung ngoài các nội dung nêu tại các điểm a, b, c Mục này, trường hợp có sự không thống nhất giữa thông tin kê khai và file đính kèm thì thông tin trên biểu mẫu là cơ sở để xem xét, đánh giá; e) Bên chào giá được mời vào đối chiếu tài liệu phải chuẩn bị các tài liệu để đối chiếu, chứng minh các thông tin mà bên chào giá kê khai trong HSCG.
14	Đối chiếu tài liệu	1. Bên chào giá xếp thứ nhất được mời vào đối chiếu tài liệu. Bên chào giá phải nộp một bộ tài liệu chứng minh tính hợp lệ, năng lực và kinh nghiệm cho bên mời chào giá để đối chiếu với thông tin bên chào giá kê khai trong HSCG 2. Bên chào giá có tài liệu đối chiếu phù hợp sẽ được lựa chọn ký Hợp đồng.
15	Điều kiện phê duyệt ký Hợp đồng	Bên chào giá được xem xét, đề nghị ký Hợp đồng khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây: 1. Có HSCG hợp lệ theo quy định tại Mục 1 Chương II; 2. Có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 2 Chương II; 3. Có đề xuất về kỹ thuật đáp ứng yêu cầu theo quy định tại Mục 3 Chương II; 4. Có giá đề nghị (đã bao gồm thuế, phí, lệ phí (nếu có) không vượt giá gói dịch vụ được phê duyệt.
16	Nộp HSCG	Bên chào giá phải nộp HSCG theo các phương thức sau: 1. Trực tiếp tại văn phòng công ty cổ phần đào tạo Bay Việt số 117 Hồng Hà, Phường 2, Quận Tân Bình, TPHCM. Liên hệ : Lại Minh Trang – Phòng Kinh Doanh – số điện thoại 090 966 2289. 2. Qua email: trang.lai@bayviet.com.vn 3. Qua đường bưu điện : người nhận Lại Minh Trang – Phòng Kinh Doanh – số điện thoại 090 966 2289, Văn phòng Công ty Cổ phần đào tạo Bay Việt số 117 Hồng Hà, Phường 2, Quận Tân Bình, TPHCM
17	Thông báo kết quả lựa chọn NCC	Bên mời chào giá gửi email/ điện thoại thông báo đến bên chào giá kể từ ngày phê duyệt kết quả lựa chọn nhà cung cấp.
18	Giải quyết	1. Khi thấy quyền và lợi ích hợp pháp bị ảnh hưởng, bên chào

	kiến nghị	giá kiến nghị bên mời chào giá xem xét lại các vấn đề trong quá trình lựa chọn bên chào giá, kết quả lựa chọn bên chào giá. 2. Trường hợp kiến nghị lên Bên mời chào giá, bên chào giá gửi kiến nghị qua email: trang.lai@bayviet.com.vn (Ms Lại Minh Trang – Phòng Kinh Doanh)
--	------------------	---

Chương II. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ HSCG

Mục 1. Đánh giá tính hợp lệ của HSCG

HSCG của bên chào giá được đánh giá là hợp lệ khi đáp ứng đầy đủ các nội dung theo bảng sau đây:

Stt	Nội dung yêu cầu	Mức độ đáp ứng	
		Đạt	Không đạt
1	Thời gian nộp HSCG: Trước 11 giờ 00 ngày 23 tháng 03 năm 2025	Đúng yêu cầu	Không đúng yêu cầu
2	Hiệu lực của HSCG: Tối thiểu 30 ngày kể từ ngày 23 tháng 03 năm 2025	Đúng yêu cầu	Không đúng yêu cầu
3	Hồ sơ đề xuất có chữ ký, con dấu của người đại diện nhà cung cấp	Đúng yêu cầu	Không đúng yêu cầu
4	Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	Đúng yêu cầu	Không đúng yêu cầu
	Kết luận	Đạt tất cả nội dung trên	Không đạt một trong các nội dung nêu trên

Bên chào giá có HSCG hợp lệ được xem xét, đánh giá trong bước tiếp theo.

Mục 2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm

2.1. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực và kinh nghiệm

Tiêu chuẩn đánh giá năng lực và kinh nghiệm thực hiện theo Bảng số 01
Chương này, bên chào giá được đánh giá là đạt về năng lực và kinh nghiệm khi đáp ứng tất cả các tiêu chuẩn đánh giá.

Bảng số 01

BẢNG TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ VỀ NĂNG LỰC VÀ KINH NGHIỆM

Các tiêu chí năng lực và kinh nghiệm			Các yêu cầu cần tuân thủ	Tài liệu cần nộp
TT	Mô tả	Yêu cầu	Bên chào giá độc lập	
1	Thực hiện nghĩa vụ khai thuế	Đã thực hiện nghĩa vụ khai thuế năm gần nhất so với thời điểm hạn nộp HSCG	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Xác nhận của cơ quan thuế đã nộp tờ khai quyết toán thuế TNDN và báo cáo tài chính 2024
2	Doanh thu bình quân hằng năm (không bao gồm thuế VAT)*	Bên chào giá có doanh thu năm 2024 (không bao gồm thuế VAT) có giá trị tối thiểu là 300.000.000 VND.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	- Bảng kê hoá đơn bán ra năm 2024; - Tờ khai quyết toán thuế TNDN - Báo cáo tài chính 2024;
3	Kinh nghiệm cụ thể trong thực hiện hợp đồng tương tự	Bên chào giá đã hoàn thành tối thiểu 01 hợp đồng tương tự với tư cách là bên chào giá chính (độc lập) trong khoảng thời gian kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2022 đến thời điểm chào giá. Trong đó: Hợp đồng tương tự là hợp đồng: - Có tính chất tương tự: quản lý truyền thông trực tuyến; - Có quy mô (giá trị) tối thiểu: 300.000.000 VND.	Phải thỏa mãn yêu cầu này	Mẫu số 3

2.2. Tiêu chuẩn đánh giá về nhân sự chủ chốt và thiết bị chủ yếu:

a) **Yêu cầu về nhân sự chủ chốt:** tối thiểu 02 nhân sự chủ chốt có trên 1 năm kinh nghiệm làm công việc liên quan đến hoạt động tiếp thị trên nền tảng kỹ thuật số (theo mẫu số 04)

b) **Thiết bị chủ yếu :** không yêu cầu

Mục 3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật

Phương pháp đánh giá: đạt/không đạt. HSCG được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật khi tất cả các tiêu chí được đánh giá là đạt. Trường hợp Bên chào giá không đạt một trong các tiêu chí thì được đánh giá là không đạt và không được xem xét, đánh giá bước tiếp theo.

Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	Mức độ đáp ứng	Đánh Giá
Tính hiệu quả của việc cung cấp dịch vụ	- Đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật và có cam kết đảm bảo KPI đạt các tiêu chí nêu tại Mục 2, 3, 4 Chương IV HS mời chào giá	ĐẠT
	- Không đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật hoặc không có cam kết đảm bảo KPI đạt các tiêu chí nêu tại Mục 2, 3, 4 Chương IV HS HS mời chào giá.	KHÔNG ĐẠT
Mức độ hiểu biết về tính chất và mục đích công việc	- Có thuyết minh mức độ hiểu biết về tính chất và mục đích công việc phù hợp và khả thi	ĐẠT
	- Không có thuyết minh mức độ hiểu biết về tính chất và mục đích công việc hoặc có thuyết minh nhưng không phù hợp, khả thi	KHÔNG ĐẠT
Tính hợp lý và khả thi của kế hoạch, các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp dịch vụ.	- Có kế hoạch, các giải pháp kỹ thuật, biện pháp tổ chức cung cấp dịch vụ và quy trình rõ ràng;	ĐẠT
	- Có đề xuất chi tiết, hợp lý về biện pháp tổ chức triển khai dịch vụ;	
	- Không đề xuất hoặc đề xuất không đầy đủ hoặc đề xuất không hợp lý.	KHÔNG ĐẠT
Mức độ đáp ứng hệ thống đảm bảo chất lượng và phương pháp thực hiện.	- Có thuyết minh biện pháp quản lý chất lượng thực hiện các công việc. Có sơ đồ quy trình kiểm soát chất lượng thực hiện các công việc thuộc nội dung gói dịch vụ.	ĐẠT
	- Không đề xuất hoặc đề xuất không đầy đủ hoặc đề xuất không hợp lý.	KHÔNG ĐẠT
Tiến độ, kế hoạch triển khai thực hiện các nhiệm vụ	- Trình bày được kế hoạch triển khai các nội dung công việc của gói dịch vụ, đảm bảo không vượt quá tiến độ của gói dịch vụ và hoàn thành toàn bộ nội dung công việc, phù hợp với nội dung yêu cầu công việc cụ thể của gói dịch vụ.	ĐẠT
	- Có biểu tiến độ thực hiện công việc, biểu đồ huy động nhân lực một cách chi tiết và phù	

Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	Mức độ đáp ứng	Đánh Giá
	hợp với kế hoạch thực hiện các nhiệm vụ thuộc nội dung của gói dịch vụ, phù hợp với yêu cầu tại Chương IV. Có thuyết minh cụ thể và đề cập tới các thời điểm nộp các loại báo cáo theo quy định.	
	- Không đề xuất hoặc đề xuất không đầy đủ hoặc đề xuất không hợp lý.	KHÔNG ĐẠT
Tính phù hợp bố trí nhân lực và tiến độ	- Có đề xuất đầy đủ, hợp lý, khả thi	ĐẠT
	- Đề xuất không đầy đủ 2 nội dung nhân lực và tiến độ	KHÔNG ĐẠT

Việc xây dựng tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật dựa trên yêu cầu về các sản phẩm đầu ra được nêu tại Chương IV.

HSCG được đánh giá là đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật khi có tất cả các tiêu chí tổng quát đều được đánh giá là đạt.

Mục 4. Tiêu chuẩn đánh giá về tài chính

Lựa chọn phương pháp đánh giá về giá: **Phương pháp giá thấp nhất**

Cách xác định giá thấp nhất theo các bước sau đây:

Bước 1. Xác định giá chào giá, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có);

Bước 2. Xếp hạng bên chào giá: Hồ sơ chào giá có giá chào giá, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có), sau khi tính ưu đãi (nếu có) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất.

Chương III. BIỂU MẪU MỜI CHÀO GIÁ VÀ CHÀO GIÁ

STT	Biểu mẫu	Trách nhiệm thực hiện	
		Bên mời chào giá	Bên chào giá
1	Mẫu số 01. Phạm vi cung cấp	X	
2	Mẫu số 02. Đơn chào giá		X
3	Mẫu số 03. Hợp đồng tương tự do bên chào giá thực hiện		X
4	Mẫu số 04. Bảng đề xuất nhân sự chủ chốt		X
5	Mẫu số 05. Bảng tiến độ thực hiện		X
6	Mẫu số 06. Bảng giá chào giá		X

PHẠM VI CUNG CẤP

(áp dụng đối với loại hợp đồng trọn gói, hợp đồng theo kết quả đầu ra)

Bên mời chào giá liệt kê chi tiết danh mục các dịch vụ yêu cầu, mô tả ngắn gọn dịch vụ theo Bảng sau:

STT	Danh mục dịch vụ	KPIs tổng	Số lượng	ĐVT
1	Quản trị & đăng bài trên Website	144 bài tiếng Việt; 108 bài tiếng Anh	9	tháng
2	Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm trên website (SEO)	Duy trì thứ hạng cho 20 từ khóa phổ biến nhất (từ khóa có thể thay đổi căn cứ theo độ hiệu quả của chiến dịch)	9	tháng
3	Facebook content	27 bài viết đăng trên Facebook	9	tháng
4	Facebook minigame	9 minigame trên Facebook	9	tháng
5	Facebook chatflow	Đảm bảo thiết lập duy trì công cụ trả lời tin nhắn tự động trên Facebook messenger suốt thời gian hợp đồng	1	gói
6	Tiktok content	72 video	9	tháng
7	Triển khai và quản trị các chiến dịch quảng cáo online	Thực hiện các chiến dịch quảng cáo: - Google Ads (Remarketing): 3 chiến dịch - Google Ads (Search): 6 chiến dịch - Facebook Ads: 3 chiến dịch - TikTok Ads: 6 chiến dịch Quản trị các chiến dịch quảng cáo online trên các nền tảng Google, Facebook, Tiktok dưới đây	9	tháng
8	Dịch vụ quảng cáo trực tuyến trên các nền tảng Google, Facebook, Tiktok			
8.1	Google Ads (Remarketing)	9,900,000 Lượt hiển thị	9	tháng
8.2	Google Ads (Search) - Tuyển sinh	54 Lượt đăng ký	9	tháng
8.3	Google Ads (Search) - Xây dựng thương hiệu	5,400 Lượt clicks	9	tháng
8.4	Facebook Ads	300 Lượt đăng ký	9	tháng
8.5	Tiktok Ads - Tuyển sinh	246 Lượt đăng ký	9	tháng
8.6	Tiktok Ads - Xây dựng thương hiệu	506,250 Lượt xem	9	tháng

ĐƠN CHÀO GIÁ

Ngày: ____

Tên gói dịch vụ: ____

Kính gửi: ____

Sau khi nghiên cứu Hồ sơ mời chào giá, chúng tôi:

Tên bên chào giá: ____, Mã số thuế ____, cam kết thực hiện gói dịch vụ ____ theo đúng yêu cầu nêu trong Hồ sơ mời chào giá với giá chào giá (tổng số tiền) là ____ cùng với các bảng giá chào giá kèm theo.

Ngoài ra, chúng tôi tự nguyện giảm giá chào giá với số tiền giảm giá là ____ [Ghi giá trị giảm giá, nếu có].

Giá chào giá sau khi trừ đi giá trị giảm giá là: ____ (đã bao gồm toàn bộ thuế, phí, lệ phí (nếu có)).

Hiệu lực của HSCG: ____

Chúng tôi cam kết:

1. Không đang trong quá trình thực hiện thủ tục giải thể hoặc bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy chứng nhận đăng ký hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, tổ hợp tác, không thuộc trường hợp mất khả năng thanh toán theo quy định của pháp luật về phá sản (không đang trong quá trình chấm dứt hoạt động hoặc bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh đối với bên chào giá là hộ kinh doanh);
2. Không vi phạm quy định về bảo đảm cạnh tranh trong chào hàng;
3. Đã thực hiện nghĩa vụ kê khai thuế của năm tài chính gần nhất so với thời điểm kết thúc chào giá;
4. Không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự (chủ hộ không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự trong trường hợp bên chào giá là hộ kinh doanh);
5. Những thông tin kê khai trong HSCG là trung thực;
6. Trường hợp HSCG được chấp nhận, HSCG và các văn bản bổ sung, làm rõ HSCG tạo thành thỏa thuận ràng buộc trách nhiệm giữa hai bên cho tới khi hợp đồng được ký kết;
7. Nếu HSCG của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi sẽ thực hiện biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng theo quy định (nếu có);
8. Có đủ năng lực, kinh nghiệm để thực hiện gói dịch vụ

HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ⁽¹⁾

Tên bên chào giá: _____ [ghi tên đầy đủ của bên chào giá].

Đối với mỗi hợp đồng tương tự bên chào giá phải kê khai thông tin sau đây:

Tên và số hợp đồng	[ghi tên đầy đủ của hợp đồng, số ký hiệu]		
Ngày ký hợp đồng	[ghi ngày, tháng, năm]		
Ngày hoàn thành	[ghi ngày, tháng, năm]		
Giá hợp đồng	[ghi tổng giá hợp đồng theo số tiền và đồng tiền đã ký]		Tương đương ____ VND
Trường hợp là thành viên liên danh, ghi tóm tắt phần công việc đảm nhận trong liên danh và giá trị phần hợp đồng mà bên chào giá đảm nhận	[ghi tóm tắt phần công việc đảm nhận trong liên danh]	[ghi phần trăm giá trị phần hợp đồng đảm nhận trong tổng giá hợp đồng; số tiền và đồng tiền đã ký]	Tương đương ____ VND
Tên dự án/dự toán mua sắm:	[ghi tên đầy đủ của dự án/dự toán mua sắm có hợp đồng đang kê khai]		
Tên Bên mời chào giá:	[ghi tên đầy đủ của Bên mời chào giá trong hợp đồng đang kê khai]		
Địa chỉ: Điện thoại/fax: E-mail:	[ghi đầy đủ địa chỉ hiện tại của Bên mời chào giá] [ghi số điện thoại, số fax kể cả mã quốc gia, mã vùng] [ghi địa chỉ e-mail]		
Mô tả tính chất tương tự theo quy định tại Mục 2.1 Chương III⁽²⁾			
1. Loại dịch vụ	[ghi thông tin phù hợp]		
2. Về giá trị hợp đồng đã thực hiện	[ghi giá trị hợp đồng thực tế đã thực hiện căn cứ theo giá trị nghiệm thu, thanh lý hợp đồng]		
3. Quy mô thực hiện	[ghi quy mô theo hợp đồng]		
4. Các đặc tính khác	[ghi các đặc tính khác nếu cần thiết]		

M.S.N

C.P

BẢNG ĐỀ XUẤT NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

Bên chào giá phải kê khai những nhân sự chủ chốt thực hiện dự án theo quy định tại Mục 2 Chương II và phải chứng minh khả năng sẵn sàng huy động các nhân sự này để tham gia thực hiện gói dịch vụ. Nhân sự chủ chốt có thể thuộc biên chế của bên chào giá hoặc do bên chào giá huy động.

STT	Tên Nhân sự chủ chốt	Vị trí tại Công ty	Số năm làm việc tại Công ty	Kinh nghiệm chuyên môn và Dự án đã tham gia
1	[ghi tên nhân sự chủ chốt 1]	...	...	...
2				

BẢNG TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN

STT	Danh mục dịch vụ	Mô tả dịch vụ	Khối lượng dịch vụ	Đơn vị tính	Địa điểm thực hiện dịch vụ	Ngày hoàn thành dịch vụ	Ngày hoàn thành dịch vụ do bên chào giá đề xuất
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

BẢNG GIÁ CHÀO GIÁ*(áp dụng đối với loại hợp đồng trọn gói, hợp đồng theo kết quả đầu ra)*

STT	Danh mục dịch vụ	Mô tả dịch vụ	Khối lượng chào giá	Đơn vị tính	Đơn giá (Chưa VAT)	Đơn giá (gồm VAT)	Thành tiền (bao gồm VAT)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1							
2							
...							
<u>Tổng cộng:</u>							

Ghi chú:

- Cột (6) (7) (8): Bên chào giá điền đơn giá cho tất cả các hạng mục công việc. Đơn giá bên chào giá chào bao gồm các chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ, trong đó bao gồm các chi phí thuế, phí, lệ phí, chi phí dự phòng (nếu có). Khi tham chào giá, bên chào giá phải chịu trách nhiệm tìm hiểu, tính toán và chào đầy đủ các loại thuế, phí, lệ phí (nếu có) theo thuế suất, mức phí, lệ phí tại thời điểm 28 ngày trước ngày có thời điểm kết thúc chào giá theo quy định.

Phần 2. YÊU CẦU VỀ KỸ THUẬT

Chương IV. YÊU CẦU VỀ KỸ THUẬT

Mục 1. Giới thiệu chung về dự án, gói dịch vụ

- Tên gói dịch vụ : Quản trị truyền thông online Công ty VFT năm 2025
- Bên mời chào giá : Công ty cổ phần đào tạo Bay Việt
- Nguồn chi: nguồn chi thường xuyên của Công ty trong năm 2025.
- Thời gian thực hiện gói dịch vụ : 9 tháng trong năm 2025 từ tháng 04-12/2025.
- Nội dung dịch vụ cung cấp: quản trị truyền thông online
- Đối tượng sử dụng dịch vụ : Công ty Cổ phần Đào tạo Bay Việt
- Phạm vi công việc cụ thể:
 - + Quản trị website
 - + Tối ưu hóa từ khóa trên công cụ tìm kiếm Google (SEO)
 - + Sản xuất bài đăng và minigame trên kênh Facebook ; Duy trì công cụ trả lời tự động trên Facebook Messenger
 - + Sản xuất video trên kênh Tiktok
 - + Triển khai và quản trị các chiến dịch quảng cáo trên các nền tảng Google, Facebook, Tiktok
- Quy mô gói dịch vụ: 600.000.000 VNĐ
- Thời gian cung cấp dịch vụ: 9 tháng.
- Hình thức lựa chọn bên chào giá: chào hàng cạnh tranh
- Loại hợp đồng: Hợp đồng trọn gói.

Mục 2. Mục tiêu công việc

- Quảng bá thương hiệu công ty đến các khách hàng tiềm năng
- Tìm kiếm học viên tiềm năng
- Tuyển sinh cho các khóa huấn luyện Phi công
- Đẩy mạnh truyền thông tuyển sinh học viên của công ty cổ phần đào tạo Bay Việt
- Thúc đẩy việc nộp hồ sơ xét tuyển về trường;
- Thu thập thông tin của các ứng viên tiềm năng có quan tâm để sử dụng cho hoạt động chăm sóc khách hàng;

Mục 3. Yêu cầu kỹ thuật của gói dịch vụ

3.1 Yêu cầu kỹ thuật chung

- Bên chào giá phải lập nhóm nhân sự gồm các nhân lực chủ chốt và đủ trình độ chuyên môn, bằng cấp, kinh nghiệm thực tế cung cấp cho bên mời chào giá để tổ chức phối hợp cung cấp thông tin, thực hiện dịch vụ hiệu quả trong suốt quá trình cung cấp dịch vụ trong vòng 9 tháng kể từ ngày 01/04/2025.
- Bên chào giá phải lập kế hoạch triển khai cho toàn bộ các hạng mục trong hợp đồng. Kế hoạch bao gồm các nội dung như thời gian cung cấp dịch vụ, nội dung công việc, người chịu trách nhiệm, biểu đồ công việc theo thời gian.
- Bên chào giá phải cam kết không sử dụng công cụ để tăng chỉ số ảo, cam kết tiến độ theo kế hoạch được yêu cầu và chịu trách nhiệm về bản quyền hình ảnh, âm thanh, nội dung.

- Bên chào giá đảm bảo cung cấp nhân sự hỗ trợ giải đáp cho bên mời chào giá trong suốt thời gian cung cấp dịch vụ cụ thể khung thời gian: giờ hành chính, buổi sáng từ 7 giờ 30 đến 12 giờ 00, buổi chiều từ 13 giờ 30 đến 17 giờ 00, từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần (không kể ngày lễ).

- Bên chào giá phải cam kết cung cấp đầy đủ số lượng và danh mục dịch vụ đáp ứng các tất cả yêu cầu kỹ thuật tại chương IV của HSCG.

- Bên chào giá phải có giải pháp kỹ thuật để tìm kiếm, chọn lọc tập khách hàng tiềm năng, có quy trình tổng thể từ chọn lọc khách hàng đến xây dựng các mẫu quảng cáo, trang landing page thu hút đăng ký, tối ưu quảng cáo chuyên nghiệp.

- Đảm bảo cung cấp trọn gói các hạng mục công việc để xây dựng, triển khai và tối ưu quảng cáo: Xây dựng landing page, xây dựng mẫu quảng cáo (nội dung mô tả và hình ảnh quảng cáo), cài đặt quảng cáo, theo dõi, điều chỉnh tối ưu quảng cáo, chuyển giao lead đăng ký quảng cáo cập nhật liên tục cho bên mời chào giá.

- Bên mời chào giá đảm bảo cung cấp nhân sự, thông tin hỗ trợ bên chào giá cung cấp dịch vụ.

3.2 Yêu cầu về an toàn thông tin

- Bên chào giá chịu trách nhiệm cam kết đảm bảo nội dung, hình ảnh quảng cáo được đăng tải đúng kênh, truyền đạt thông tin tới đúng kênh, đúng đối tượng và tuân thủ mọi quy định của pháp luật Việt Nam.

- Tất cả các kênh triển khai bên chào giá phải tập trung quản lý và chịu trách nhiệm về quá trình triển khai quảng cáo trên các kênh đúng theo quy định.

- Trong quá trình thực hiện, bên chào giá có đề xuất, giải pháp để tăng cường hiệu quả quảng cáo trên từng kênh.

- Bên chào giá phải cam kết hoàn toàn chịu trách nhiệm đảm bảo kết quả đã được hai bên ký kết.

- Bên chào giá phải cam kết không tiết lộ bất kỳ thông tin cho bất cứ ai không phải là người có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng và bảo mật thông tin sau khi chiến dịch quảng cáo kết thúc.

3.3 Yêu cầu về chất lượng dịch vụ

- Bố trí nhân sự kiểm tra giám sát, theo dõi trong quá trình triển khai quảng cáo trên tất cả các nền tảng.

- Tuân thủ quy trình, nội dung chạy quảng cáo tổng thể đã thống nhất với bên mời chào giá.

- Báo cáo kết quả và hiệu quả các chiến dịch quảng cáo định kỳ, hoặc đột xuất theo yêu cầu của bên mời chào giá.

- Báo cáo tổng hợp kết quả toàn chiến dịch cho bên bên mời chào giá.

3.4 Yêu cầu kỹ thuật cụ thể

- Bên chào giá phải cam kết đáp ứng các yêu cầu về nội dung dịch vụ cụ thể như sau:

STT	Danh mục dịch vụ	KPIs tổng	Số lượng	ĐVT
1	Quản trị & đăng bài trên Website	144 bài tiếng Việt; 108 bài tiếng Anh	9	tháng

2	Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm trên website (SEO)	Duy trì thứ hạng cho 20 từ khóa phổ biến nhất (từ khóa có thể thay đổi căn cứ theo độ hiệu quả của chiến dịch)	9	tháng
3	Facebook content	27 bài viết đăng trên Facebook	9	tháng
4	Facebook minigame	9 minigame trên Facebook	9	tháng
5	Facebook chatflow	Đảm bảo thiết lập duy trì công cụ trả lời tin nhắn tự động trên Facebook messenger suốt thời gian hợp đồng	1	gói
6	Tiktok content	72 video	9	tháng
7	Triển khai và quản trị các chiến dịch quảng cáo online	Thực hiện các chiến dịch quảng cáo: - Google Ads (Remarketing): 3 chiến dịch - Google Ads (Search): 6 chiến dịch - Facebook Ads: 3 chiến dịch - TikTok Ads: 6 chiến dịch Quản trị các chiến dịch quảng cáo online trên các nền tảng Google, Facebook, Tiktok dưới đây	9	tháng
8	Dịch vụ quảng cáo trực tuyến trên các nền tảng Google, Facebook, Tiktok			
8.1	Google Ads (Remarketing)	9,900,000 Lượt hiển thị	9	tháng
8.2	Google Ads (Search) - Tuyển sinh	54 Lượt đăng ký	9	tháng
8.3	Google Ads (Search) - Xây dựng thương hiệu	5,400 Lượt clicks	9	tháng
8.4	Facebook Ads	300 Lượt đăng ký	9	tháng
8.5	Tiktok Ads - Tuyển sinh	246 Lượt đăng ký	9	tháng
8.6	Tiktok Ads - Xây dựng thương hiệu	506,250 Lượt xem	9	tháng

Mục 4. Quy định về nghiệm thu gói dịch vụ

- Điều kiện nghiệm thu : bên chào giá phải hoàn thành việc cung cấp dịch vụ.
- Sau khi kết thúc thời hạn Hợp đồng, Bên chào giá gửi báo cáo tình hình, kết quả thực hiện công việc để bên mời chào giá tiến hành nghiệm thu Hợp đồng.
- Hồ sơ nghiệm thu: báo cáo tình hình, kết quả cung cấp dịch vụ, hồ sơ, tài liệu, bằng chứng của bên chào giá; văn bản xác nhận hoàn thành dịch vụ,
- Mọi chi phí phát sinh trong quá trình nghiệm thu thuộc về bên chào giá.