



OGGETTO: Manifestazione di interesse per l'affidamento diretto dei servizi LinkedIn Fase 2 e LinkedIn Fase 3

Promos Italia Scrl - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione è la struttura del sistema camerale italiano - costituita ad aprile 2018 - a supporto del processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane e favorisce il successo del Made in Italy nel mondo.

Promos Italia intende realizzare a favore delle imprese italiane servizi di tutoraggio e consulenza per l'utilizzo di LinkedIn e della sua piattaforma Sales Navigator, con l'obiettivo di identificare e contattare potenziali clienti sui mercati internazionali.

I servizi LinkedIn Fase 2 e LinkedIn Fase 3 sono due interventi sequenziali caratterizzati da un livello crescente di commitment aziendale e si sviluppano come progetti dedicati all'utilizzo professionale di LinkedIn Sales Navigator per la profilazione, l'identificazione, contatto di potenziali lead internazionali di interesse per le aziende partecipanti.

Si intende verificare tramite Manifestazione di Interesse, la disponibilità per l'affidamento del servizio in oggetto ad un operatore economico, ai sensi dell'art. 36, comma 2, lett. b Decreto Legislativo 18 aprile 2016, n. 50.

1.1 Oggetto: LinkedIn Fase 2

Il servizio avrà come obiettivo l'erogazione di un percorso di tutoraggio personalizzato strutturato in n. 4 incontri in remoto della durata di 1h cad. in un periodo massimo di 4 mesi dalla data di avvio del servizio.

L'attività di tutoraggio avrà come obiettivo:

- fornire i fondamentali per l'utilizzo di Sales Navigator;
- identificare la buyer persona all'interno di LinkedIn;
- come ricercare i clienti target nei mercati di interesse attraverso Sales Navigator
- come salvare e contattare i lead identificati

L'attività di tutoraggio dovrà avere un taglio estremamente pratico e funzionale all'utilizzo della piattaforma Sales Navigator, messa gratuitamente a disposizione da Promos Italia ad ogni azienda partecipante per un periodo di 4 mesi.

Al termine del servizio il fornitore dovrà documentare l'attività svolta indicando dati quantitativi come:

- numero di contatti commerciali identificati attraverso Sales Navigator nel corso del progetto
- numero di contatti commerciali con cui l'azienda è entrata in contatto diretto nel corso del progetto
- numero di offerte commerciali inviate a potenziali clienti identificati nel corso del progetto
- numero di contratti firmati con clienti identificati nel corso del progetto

1.2 Oggetto: LinkedIn Fase 3

Il servizio, riservato alle imprese in possesso di una licenza di LinkedIn sales Navigator, avrà come obiettivo l'erogazione di un percorso di assistenza personalizzata strutturata in n. 6 incontri in remoto della durata di 1h cad. in un periodo massimo di 6 mesi dalla data di avvio del servizio.

L'attività di tutoraggio avrà come obiettivo:

- Analisi dello status quo ed organizzazione. Obiettivi di corto, medio e lungo termine da realizzarsi con Sales Navigator
- Analisi delle variabili CMTTC attraverso Sales Navigator (Clienti, Mercato, Timing, Tecnologia e Competitors)
- Digital go-to-market strategy rispetto agli obiettivi a corto, medio e lungo termine
- Sales Navigator a servizio della strategia aziendale
- L'organizzazione: SWOT orientata al digital sales strategy
- I next steps per continuare in autonomia: piano di lavoro per il semestre successivo

L'attività di consulenza dovrà avere un taglio estremamente pratico e funzionale, basandosi sull'utilizzo della piattaforma Sales Navigator, che le imprese dovranno aver obbligatoriamente acquistato autonomamente per tutto il periodo del progetto.

Al termine del servizio il fornitore dovrà documentare l'attività svolta indicando dati quantitativi come:

- numero di contatti commerciali identificati attraverso Sales Navigator nel corso del progetto
- numero di contatti commerciali con cui l'azienda è entrata in contatto diretto nel corso del progetto
- numero di offerte commerciali inviate a potenziali clienti identificati nel corso del progetto
- numero di contratti firmati con clienti identificati nel corso del progetto

2. Durata e importo dell'affidamento

L'importo complessivo di spesa stimato è pari a € 50.000,00 + iva se dovuta ed il servizio dovrà essere svolto per un periodo pari a 24 mesi dalla data di sottoscrizione del contratto stesso e potrà essere anticipato o posticipato al raggiungimento del valore massimo stimato del contratto.

Il suddetto importo rappresenta una stima dei fabbisogni di Promos Italia: il raggiungimento di tale importo non è garantito al fornitore e non è da considerarsi vincolante per Promos Italia. Il predetto importo ha comunque la funzione di indicare il limite massimo del corrispettivo complessivo. Il corrispettivo effettivo dipenderà dalle prestazioni richieste nel corso dell'intero periodo contrattuale, senza che il fornitore possa, in ragione di ciò, pretendere indennizzi di sorta.

Il costo che verrà offerto dai fornitori si intenderà comprensivo di tutte le spese previste per lo svolgimento delle attività sopra descritte ed esplicitate nel preventivo presentato.

I servizi saranno attivati tramite singolo ordinativo ed il corrispettivo complessivo effettivo per lo svolgimento del servizio dipenderà dal numero di imprese assistite.

3. Requisiti di partecipazione

Sono ammesse a partecipare alla presente selezione imprese o liberi professionisti che svolgono attività compatibili con le prestazioni oggetto della presente selezione ed in grado di dimostrare:

- comprovata e documentabile conoscenza della piattaforma LinkedIn ed in particolare di Sales Navigator
- comprovata e documentabile esperienza di formazione e tutoraggio sull'utilizzo di LinkedIn Sales Navigator a MPMI e grandi imprese

Nel caso di imprese, dovrà essere indicato un solo referente che dovrà garantire la propria presenza nel corso di tutto il progetto. Non sarà possibile cambiare referente di progetto nel corso del progetto.

Verrà richiesta disponibilità di un numero non inferiore a 2 giornate settimanali per tutto il periodo progettuale, con la possibilità di organizzare almeno 6 meeting con le aziende partecipanti nella fascia oraria 9.30 – 17.00.

Verrà data priorità di selezione a società o liberi professionisti che abbiano avuto passate esperienze lavorative all'interno della società LinkedIn, business Sales Solutions.

Al Fornitore prescelto verrà richiesta l'autocertificazione del possesso dei requisiti generali per la partecipazione alla procedura mediante la compilazione e sottoscrizione di apposita Dichiarazione sostitutiva.

4. Termine e modalità di presentazione della manifestazione di interesse

Promos Italia S.c.r.l. invita presentare, entro il termine **del giorno 28/02/2023**, la documentazione richiesta inviando il modulo allegato (“Manifestazione di interesse - Allegato 1”) debitamente compilato e firmato digitalmente.

La manifestazione di interesse deve essere inviata al seguente indirizzo **pec:**

promositaliascrl@legalmail.it e riportante nell'oggetto della email la seguente dicitura “*Manifestazione di interesse per l'affidamento diretto del servizio LinkedIn Fase 2 e LinkedIn Fase 3*”

5. Richieste di chiarimento

Eventuali richieste di chiarimento sull'oggetto e sugli atti della procedura e ogni richiesta di notizia utile per la partecipazione alla procedura o sullo svolgimento



della stessa possono essere presentate e trasmesse a Promos Italia S.c.r.l. via e mail all'indirizzo **ufficio.acquisti@promositalia.camcom.it**

Quesito e risposta ai chiarimenti potranno essere pubblicati in forma anonima da Promos Italia S.c.r.l. sul proprio sito.

6. Successiva richiesta di Preventivo e Affidamento del Servizio

Tutti gli operatori economici ritenuti idonei saranno successivamente invitati a presentare un preventivo per il servizio in oggetto.

Promos Italia procederà ai sensi dell'art. 36, comma 2, D.lgs 50/2016 all'affidamento del servizio.

La selezione avverrà, ad insindacabile giudizio di Promos Italia S.c.r.l., sulla base della valutazione dei preventivi presentati e relativa corrispondenza alle caratteristiche tecniche ed economiche richieste.

Promos Italia S.c.r.l. si riserva di chiedere chiarimenti sulle offerte presentate, di negoziare il contenuto delle proposte ricevute e di affidare il servizio a uno o più soggetti. Si riserva, inoltre, di procedere all'affidamento anche in presenza di una sola offerta valida purché considerata congrua e conveniente. Si riserva, altresì, di non procedere affidamento a proprio insindacabile giudizio.

Il servizio dovrà essere eseguito in conformità alle condizioni generali di contratto reperibili all'indirizzo: <https://promositalia.camcom.it/chi-siamo/amministrazione-trasparente/bandi-di-gara-e-contratti/condizioni-general-di-contratto.kl>

R.U.P. Dr.ssa Roberta Reda

Milano, 14/02/2023

Allegati:

“Manifestazione di interesse - Allegato 1”

Informativa privacy