


Código		Formato		
10-10.2-F-074-v.1		Formato para la Formulación de Preguntas por parte de los proveedores en etapa de aclaraciones		
Fecha de emisión				
22	8	2019		
Elaborado por: Adriana Surnay- Profesional especializado II Gerencia de Abastecimiento		Revisado por: María Victoria Zambrano I- Profesional especializado II Gerencia de Abastecimiento		Aprobado por: Carlos Andres Cleves Gerente de Abastecimiento (E)
INVITACIÓN PUBLICA N° 7200000076				
OBJETO DEL PROCESO: La prestación de servicios de Trade Marketing: generación de estrategias de Trade, comerciales y de mercadeo, herramientas, actividades e implementación de acciones a nivel nacional, que permitan potencializar las ventas en clientes nuevos, fidelizar y rentabilizar los clientes actuales y apoyar el posicionamiento de marca de ETB en las diferentes unidades de negocio.				
FORMATO PARA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS POR PARTE DE LOS PROVEEDORES				
PREGUNTA No.	NUMERAL TÉRMINOS DE REFERENCIA Y/O ANEXO	PREGUNTA PROVEEDOR	RESPUESTA ETB	
1	CAPITULO III - CONDICIONES TÉCNICAS	Referente al caso de éxito queríamos revisar la viabilidad de presentar un caso que se enfoque en el consumidor y los objetivos de marca ETB e implementar un nuevo caso que vaya alienado a lo que la comunicación de la marca requiere, enfocado a trade marketing, pero en otro segmento diferente a telco. Debido a la pandemia, se realizó un cambio de razón social de Sistole a Latir y ya no contamos con casos de éxito en el área de las Telco, pero les garantizamos que las personas que lideraran el manejo de la cuenta en caso de ser asignado son personas con un conocimiento muy amplio en telecomunicaciones ya que han trabajado en directamente desde el área de marketing de empresas telco y también desde las agencias que han liderado la comunicación de estas marcas.	El caso de éxito debe presentarse para el sector de las telecomunicaciones, pero puede ser de autoría de algún integrante del equipo creativo, siempre y cuando se demuestre que el autor del caso de éxito está vinculado a la Empresa que presenta la oferta.	
2	CAPITULO III - CONDICIONES TÉCNICAS	Debido al corto tiempo de la licitación queremos saber si es viable presentar la certificación de los 18mil millones a través del revisor fiscal de la agencia, ya que hemos tenido un corto tiempo para la consolidación y presentación de soporte de los mismo. (Esto también debido al cambio de razón social).	La certificación se experiencia se requiere precisamente para acreditar esta condición y la única forma de verificarla es mediante certificaciones expedidas por Empresas con las que el proveedor que presente la oferta haya contratado; por lo tanto, no es posible aceptar ningún otro tipo de certificación.	
3	CAPITULO III - CONDICIONES TÉCNICAS	Respecto al equipo de trabajo o fee queremos entender cuál sería el % máximo del contrato para poder estructurar el equipo de trabajo idóneo para el contrato a ejecutar.	No es claro a qué se refieren con % máximo del contrato. Si la pregunta va dirigida al % del FEE sobre el valor total del contrato, esta información no se puede suministrar.	
4	CAPITULO I - CONDICIONES JURÍDICAS	Solicitamos a la entidad ampliar la fecha de presentación de la propuesta al menos 4 días, toda vez que la fecha estimada para presentar es el próximo 22 de agosto y es necesario conocer las respuestas a las observaciones realizadas, para poder realizar una buena preparación de la oferta.	Para ETB no es posible ampliar el plazo para la presentación de la oferta.	
5	CAPITULO III - CONDICIONES TÉCNICAS	Con relación a la pregunta enviada el día de ayer, Frente al requerimiento técnico "El Oferente seleccionará un caso de éxito como caso de presentación de estrategias relacionadas con el objeto de la presente invitación, para empresas del sector de las telecomunicaciones, lanzado durante los últimos cinco (5) años y con resultados demostrables de por lo menos seis (6) meses. El Oferente presentará el objetivo de la estrategia en términos de comunicación, y resultados comerciales esperados, concepto, ejecución, inversión realizada y resultados obtenidos.", queremos precisar lo siguiente: Limitar la presentación del caso de éxito a solo los relacionados con el sector de telecomunicaciones, evita la pluralidad de oferentes. Consideramos que el desarrollo de una estrategia de Trade Marketing aplicada en cualquier sector es capaz de demostrar el objetivo principal que es obtener más ventas; por lo tanto, el presentar un caso de éxito en cualquier otro sector permitirá a la entidad ver la efectividad en el aumento de las ventas, dominio del mercado y visibilidad del producto.	ETB no considera viable esta solicitud; en los términos técnicos, se solicita específicamente que el caso sea de telecomunicaciones con los resultados comerciales de la campaña. El caso puede presentarse de acuerdo con la respuesta para la pregunta 1.	

07-07.7-F-024-v.2

"Una vez impreso este documento, se considerará documento no controlado".