

**HỒ SƠ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH**

Gói mua sắm: **“Khảo sát sức khỏe thương hiệu PGBank 2024”**



GIÁM ĐỐC MARKETING VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU  
*Hoàng Chi Kim Hoa*

ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG TMCP THỊNH VƯỢNG VÀ PHÁT TRIỂN *legat*



**HỒ SƠ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH GỒM CÓ:****A. THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH****B. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ CUNG CẤP (NCC)**

- Mục 1. Nội dung mời chào hàng cạnh tranh
- Mục 2. Phạm vi cung cấp
- Mục 3. Thời gian thực hiện
- Mục 4. Nội dung của Hồ sơ đề xuất
- Mục 5. Thời hạn có hiệu lực của HSĐX
- Mục 6. Làm rõ Hồ sơ yêu cầu
- Mục 7: Làm rõ Hồ sơ đề xuất
- Mục 8. Điều kiện đối với NCC được chọn
- Mục 9. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng
- Mục 10. Thông báo kết quả

**C. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI VÀ YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC KINH NGHIỆM**

- Mục 1. Yêu cầu về kế hoạch triển khai
- Mục 2. Yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm

**A. THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH  
NGÂN HÀNG TMCP THỊNH VƯỢNG VÀ PHÁT TRIỂN**

Hà Nội, ngày 7 tháng 8 năm 2024

**THƯ MỜI CHÀO HÀNG CẠNH TRANH**

Kính gửi: Quý Công ty

Ngân hàng TMCP Thịnh vượng và Phát triển (PGBank) tổ chức chào hàng cạnh tranh gói mua sắm **“Khảo sát sức khỏe thương hiệu PGBank 2024”**. Trân trọng kính mời Quý Công ty quan tâm tham gia chào hàng cạnh tranh gói mua sắm nêu trên.

Hồ sơ yêu cầu sẽ được đăng tải công khai tại website Ngân hàng TMCP Thịnh vượng và Phát triển:

Thời gian phát hành hồ sơ yêu cầu từ ... giờ 00, ngày 7 tháng 8 năm 2024 đến trước 12 giờ ngày 13 tháng 8 năm 2024. (giờ Việt Nam)

Hồ sơ chào hàng cạnh tranh phải được gửi đến Ngân hàng TMCP Thịnh vượng và Phát triển muộn nhất là trước 12 giờ ngày 13 tháng 8 năm 2024.

Hồ sơ phải được niêm phong kín bên ngoài ghi rõ **“Khảo sát sức khỏe thương hiệu PGBank 2024”**. Hồ sơ chào hàng cạnh tranh sẽ không hợp lệ và bị loại nếu không có niêm phong, niêm phong bị hư hại hoặc gửi tới địa chỉ trên quá giờ quy định ở trên.

Nếu Quý Công ty cần biết thêm thông tin, xin vui lòng liên hệ với đầu mối như bên dưới:

Hồ sơ đề xuất xin vui lòng gửi về địa chỉ:

**Người nhận:**

- Ông Trần Tuấn Anh - Số điện thoại: 0988 500 171
- Trung tâm mua sắm
- Ngân hàng TMCP Thịnh vượng và Phát triển
- Tầng 24, Tòa nhà Mípec, 229 Tây Sơn, Quận Đống Đa – Hà Nội



GIAM ĐỐC MARKETING VÀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU

*Hoàng Chi Kim Hoa*

*Nguyen*

1400  
NGÂN  
HÀNG  
THỊNH  
VƯỢNG  
VÀ PH  
AT TRI  
ỂN

## ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG TMCP THỊNH VƯỢNG VÀ PHÁT TRIỂN

### B. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NHÀ CUNG CẤP

#### Mục 1. Nội dung mời chào hàng cạnh tranh:

“Khảo sát sức khỏe thương hiệu PGBank 2024”

#### Mục 2. Hồ sơ yêu cầu:

##### 2.1. Yêu cầu về năng lực kinh nghiệm:

STT	Nội dung yêu cầu	Yêu cầu tối thiểu	Ghi chú
<b>I. Yêu cầu pháp lý</b>			
1	Đăng ký kinh doanh	Bản sao	Bắt buộc
2	Số năm kinh nghiệm	Từ 3 năm trở lên	Bắt buộc
3	Vốn điều lệ	Trên 500 triệu đồng	Bắt buộc
<b>II. Năng lực kinh nghiệm</b>			
1	Số hợp đồng thể hiện kinh nghiệm với các Ngân hàng/ Tổ chức tài chính/ Doanh nghiệp có giá trị tương đương PGBank với giá trị chào hàng cạnh tranh của PGBank	Từ 01 hợp đồng của 01 khách hàng trở lên	Bắt buộc cung cấp Bản sao có công chứng
<b>III. Năng lực tài chính</b>			
1	Doanh thu trong 3 năm gần đây	Từ 500 triệu trở lên/năm	Bắt buộc cung cấp Sao y bản chính Báo cáo Tài chính của 1 năm gần nhất (2023)
2	Lợi nhuận sau thuế trong năm gần nhất phải có lãi và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước	Có lãi	Cung cấp bản gốc để PGBank đối chiếu nếu có yêu cầu.

##### 2.2. Yêu cầu kỹ thuật:

###### a) Mục tiêu cần đạt:

- Hiểu sức khỏe thương hiệu hiện thời của PGBank;
- Hiểu đánh giá của KH với thương hiệu PGBank (điểm mạnh, điểm yếu, mức độ quen thuộc với thương hiệu và thông điệp thương hiệu, ...), trong tương quan so sánh với thị trường NH,



với những đối thủ chính (5 trong top 10, 5 trong top 20, tính theo total assets), từ đó, xác định được cơ hội cạnh tranh, tạo khác biệt trên thị trường cho PGBank;

- Xác định những yếu tố thúc đẩy/yếu tố ngăn cản KH sử dụng sản phẩm, dịch vụ tài chính/ngân hàng;
- Các kênh truyền thông, nhận biết hiệu quả với KH tài chính/ngân hàng.

**b) Đối tượng khảo sát:**

- Giới tính: Nam và Nữ
- Độ tuổi: 25-55
- Thu nhập trung bình: từ 15 triệu/tháng.
- Địa điểm: Hà Nội, HCM.
- Là người quyết định chính/tự ra quyết định về việc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tài chính, ngân hàng.

**c) Phương pháp khảo sát:**

- Nghiên cứu định lượng.
- Phỏng vấn trực tiếp (Face to face)
- Tối thiểu **250 mẫu** chia đều **Hà Nội và Tp.HCM**, dự kiến tỉ lệ chia theo Giới tính: Nam: 50%, Nữ: 50%; tỷ lệ chia theo Độ tuổi: 25-35 tuổi: 30%, 35-45 tuổi: 30%, 45-55 tuổi: 40%.

**d) Yêu cầu mẫu chào hàng:**

- Mẫu Bảng hỏi cơ bản theo yêu cầu để đạt được mục tiêu của PGBank.
- Mẫu Kế hoạch triển khai dự án
- Mẫu Báo cáo, phân tích kết quả cơ bản theo yêu cầu

**Mục 3. Thời gian thực hiện:** 2 đợt (wave):

- Đợt (Wave) 1: Tháng 8/2024
- Đợt (Wave) 2: Tháng 12/2024

**Mục 4. Nội dung của Hồ sơ đề xuất:**

Hồ sơ đề xuất bao gồm: 01 bản gốc được đóng trong 01 túi hồ sơ dán kín, có dấu niêm phong:

**4.1. Thông tin NCC bao gồm:**

- Tên NCC
- Địa chỉ
- Điện thoại
- Người liên hệ
- Số năm hoạt động trong ngành nghề; Loại hình: Nhà phân phối độc quyền/ Nhà phân phối thông thường

**4.2. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ của NCC:**

- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp mới nhất.
- Giấy ủy quyền.

**4.3. Tài liệu chứng minh năng lực, kinh nghiệm của NCC:**

- Báo cáo Tài chính được cơ quan thuế xác nhận hoặc Báo cáo tài chính được kiểm toán năm gần

1623  
HÀNG  
ẠI CỔ P  
VƯỜN  
T TRIỂN  
- T.P.

nhất.

- Hồ sơ Giới thiệu năng lực và kinh nghiệm thực hiện các sản phẩm tương tự
- Các hợp đồng sao y bản chính chứng minh khách hàng của NCC là ngân hàng/ tổ chức tài chính hoặc các doanh nghiệp có quy mô tương đương ngân hàng PGBank (Cung cấp bản gốc đối chiếu nếu PGBank yêu cầu).
- Các chứng chỉ trong ngành (nếu có).

#### 4.4. Đơn chào giá:

- Đơn chào hàng cạnh tranh phải có chữ ký Người đại diện hợp pháp của Đơn vị tham gia chào hàng cạnh tranh. (Người đại diện theo pháp luật của Đơn vị tham gia chào hàng cạnh tranh hoặc người được ủy quyền kèm theo Giấy ủy quyền Hợp lệ).
- Giá chào hàng cạnh tranh: Báo giá chi tiết các hạng mục theo yêu cầu kỹ thuật ở mục 2 và:
  - + Giá chào cạnh tranh là giá đơn vị, đã bao gồm toàn bộ các loại thuế/phí (nếu có) theo quy định (Thể hiện rõ đơn giá chưa bao gồm thuế VAT, Thuế VAT và Đơn giá đã bao gồm Thuế VAT);
  - + Trường hợp NCC có chính sách giảm giá thì Thư giảm giá phải được gửi kèm trong Hồ sơ chào giá;
  - + Tổng giá trị cuối cùng của bản chào giá (sau khi áp dụng Thư giảm giá (nếu có)) là cơ sở để xét giá chào cạnh tranh.

#### 4.5. Cam kết:

- Cam kết của NCC về việc tham gia chào giá minh bạch, trung thực, không đưa hối lộ cho nhân sự liên quan của PGBank dưới mọi hình thức (quà, tiền mặt, tiền chuyển khoản, lợi ích khác,...) trước, trong và sau khi công bố kết quả Chào hàng cạnh tranh.
- Có cam kết bảo mật thông tin cho PGBank nếu được PGBank lựa chọn là NCC

### **Mục 5. Thời hạn có hiệu lực của HSDX**

Thời gian hiệu lực của HSDX là 30 ngày, kể từ ngày có thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá. HSDX nào có thời hạn hiệu lực ngắn hơn quy định sẽ không được tiếp tục xem xét, đánh giá.

PGBank có quyền đàm phán và sau thời gian hiệu lực có thể sẽ có các vòng đàm phán tiếp theo với thời hạn mới do nội bộ PGBank thống nhất.

### **Mục 6. Làm rõ Hồ sơ yêu cầu**

Trong quá trình chuẩn bị Hồ sơ đề xuất, NCC có thể yêu cầu làm rõ các nội dung của Hồ sơ yêu cầu. Việc làm rõ các nội dung có thể diễn ra qua trao đổi với PGBank. Nội dung làm rõ Hồ sơ yêu cầu của PGBank sẽ được thể hiện bằng văn bản hoặc bằng email và sẽ được PGBank gửi cho toàn bộ các Đơn vị tham gia chào hàng cạnh

tranh và được coi là một phần của Hồ sơ đề xuất.

➤ **Đầu mối liên hệ của PGBank:**

1, Bà: Bùi Thị Hồng Ngân (SĐT: 090.4400.165)  
Phòng Marketing và Phát triển thương hiệu (MKT&PTTH)

2, Ông: Trần Tuấn Anh (SĐT: 0988 500 171)  
Trung tâm mua sắm (TTMS)

➤ **Địa chỉ:**

Ngân hàng TMCP Thịnh vượng và Phát triển  
Tầng 24, Tòa nhà Mipec, 229 Tây Sơn, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội

**Mục 7. Làm rõ Hồ sơ đề xuất**

Trong quá trình đánh giá Hồ sơ đề xuất, PGBank có thể yêu cầu NCC làm rõ các nội dung của Hồ sơ đề xuất. Việc làm rõ các nội dung có thể diễn ra qua trao đổi trực tiếp hoặc email với đầu mối của NCC.

**Mục 8. Điều kiện đối với NCC được chọn**

NCC được chọn khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau:

- + Có Hồ sơ đề xuất hợp lệ và đáp ứng đầy đủ yêu cầu về tiêu chuẩn, kỹ thuật của Hồ sơ yêu cầu
- + Có kế hoạch được PGBank lựa chọn
- + Không vi phạm các hành vi bị cấm khi chào hàng cạnh tranh.

**Mục 9. Thương thảo, hoàn thiện và ký kết hợp đồng**

- Sau khi nhận Hồ sơ đề xuất từ NCC, PGBank và NCC sẽ tiến hành đàm phán, thương thảo và Ký hợp đồng với NCC được PGBank lựa chọn.

**Mục 10. Thông báo kết quả**

- PGBank sẽ thực hiện đánh giá Hồ sơ đề xuất và liên hệ với NCC được chọn theo thông tin đầu mối được cung cấp sau khi có quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC của cấp có thẩm quyền.

