

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Hà Nội, ngày 22 tháng 01 năm 2025

THƯ MỜI CHÀO GIÁ

Kính gửi: Các Nhà cung cấp

Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) xin gửi Quý công ty lời chào trân trọng!

Chúng tôi kính mời Quý công ty tham gia gói chào giá: “Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) cho website VNA giai đoạn 2024-2025”

Các yêu cầu chi tiết về dịch vụ được nêu tại Hồ sơ yêu cầu gửi kèm theo.

Đề nghị Quý công ty gửi Hồ sơ đề xuất tới địa chỉ:

- Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam- CTCP
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, TP. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Nguyễn Hồng Hà
- Điện thoại: (+84) 24 38732732 - Ext 2933; Fax: (84) 24 38273773.
- Email: hanghong@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 15h00 ngày 06/02/2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTS(hanghong)

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**



Lê Đức Cảnh

MỤC LỤC

HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ.....	3
TỪ NGỮ VIẾT TẮT	4
A. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC	5
1. NỘI DUNG, DANH MỤC HÀNG HÓA/DỊCH VỤ:.....	5
2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP	5
3. NỘI DUNG CỦA HSĐX.....	5
4. GIÁ CHÀO.....	6
5. THỜI GIAN CÓ HIỆU LỰC CỦA HSĐX.....	7
6. CHUẨN BỊ VÀ NỘP HSĐX.....	7
7. SỬA ĐỔI, LÀM RÕ HSYC VÀ LÀM RÕ HSĐX.....	8
8. ĐÁNH GIÁ CÁC HSĐX.....	8
9. THÔNG BÁO KẾT QUẢ CHÀO GIÁ.....	10
10. ĐÀM PHÁN, HOÀN THIỆN VÀ KÍ KẾT HỢP ĐỒNG	10
11. XỬ LÝ VI PHẠM	10
B. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ	11
1. Tiêu chuẩn đánh giá tính hợp lệ của nhà cung cấp	11
2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	11
3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:.....	13
C. CÁC BIỂU MẪU	18
ĐƠN CHÀO GIÁ.....	19
GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾	20
BIỂU GIÁ CHÀO: DỊCH VỤ SEO	22
HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ CỦA NHÀ CUNG CẤP	24
CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP	25



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) cho website VNA giai đoạn 2024-2025.

Bên mời chào giá: **Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam-CTCP**

Hà Nội, ngày 22 tháng 01 năm 2025

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Lê Đức Cảnh", written over a faint diagonal watermark.

LÊ ĐỨC CẢNH

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
HSĐX	Hồ sơ đề xuất
VND	Đồng Việt Nam
VNA	Vietnam Airlines hoặc Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP
NCC	Nhà cung cấp tham dự gói chào giá
LC NCC	Lựa chọn nhà cung cấp
SEO	Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm

A. CHỈ DẪN ĐỐI VỚI NCC

1. NỘI DUNG, DANH MỤC HÀNG HÓA/DỊCH VỤ:

1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) cho website VNA giai đoạn 2024-2025.

1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

Cung cấp dịch vụ tối ưu hóa tìm kiếm (SEO) trên Google cho website VNA giai đoạn 2024-2025 các ngôn ngữ tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Nhật.

1.3. Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ:

- Theo tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật quy định tại Mục 4.2 HSYC.

1.4. Thời gian thuê dịch vụ

- 07 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực (dự kiến từ tháng 01/2025).

1.5. Địa điểm bàn giao dịch vụ

- Địa điểm: Tổng công ty Hàng không Việt Nam - CTCP, số 200 phố Nguyễn Sơn, quận Long Biên, Tp. Hà Nội, Việt Nam;

1.6. Thời gian bàn giao dịch vụ:

- Ngay từ khi hợp đồng có hiệu lực

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

- 2.1.** Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp được cấp theo quy định của pháp luật.
- 2.2.** Không có tên trong danh sách bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu được công bố trên mạng đấu thầu quốc gia tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX.
- 2.3.** NCC tham gia dự tuyển với tư cách độc lập; NCC không phải là công ty mẹ/con, công ty liên kết, công ty có vốn góp của nhau tham gia dự tuyển cùng 1 phương án chào giá.
- 2.4.** Không có vụ việc tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX.

3. NỘI DUNG CỦA HSDX

- 3.1.** Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung cấp liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.
- 3.2.** HSDX do nhà cung cấp dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:

3.3. Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ và năng lực kinh nghiệm của nhà cung cấp dịch vụ:

- Bản sao có công chứng giấy phép đăng ký kinh doanh.
- Bản sao báo cáo tài chính năm 02 (hai) năm là 2022;2023.
- Bản sao các hợp đồng tương tự đã liệt kê.
- Bản giới thiệu nhân sự thực hiện chiến dịch cho VNA theo các tiêu chí sau: số lượng, năm kinh nghiệm.
- Đơn chào giá: Mẫu số 1.
- Giấy ủy quyền: Mẫu số 2.
- Biểu giá chào: Mẫu số 3.
- Bảng kê các hợp đồng tương tự: Mẫu số 4.
- Các tài liệu của nhà cung cấp: Mẫu số 5

4. GIÁ CHÀO

4.1. Giá chào là giá do nhà cung cấp dịch vụ nêu trong đơn chào giá sau khi trừ phần giảm giá (nếu có). Giá chào phải bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện gói dịch vụ trên cơ sở yêu cầu của hồ sơ chào giá.

4.2. Giá chào trước thuế trong Biểu giá chào phải cố định trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

4.3. Biểu giá chào phải bao gồm: giá dịch vụ chưa có thuế, các loại thuế/phí và tổng giá đã bao gồm các loại thuế/phí.

4.4. Hiệu lực của giá chào: Giá chào phải có hiệu lực trong vòng 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 5.1.3 Điểm b.

4.5. Trường hợp nhà cung cấp dịch vụ có thư giảm giá thì có thể nộp cùng với HSDX hoặc nộp riêng song phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX. Trường hợp thư giảm giá nộp cùng với HSDX thì nhà cung cấp dịch vụ phải thông báo cho bên mời chào giá trước thời điểm hết hạn nộp HSDX hoặc phải có bảng kê thành phần HSDX trong đó có thư giảm giá. Trong thư giảm giá cần nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá đối với từng loại dịch vụ cụ thể nêu trong biểu giá chào bằng giá trị tuyệt đối. Trường hợp không nêu rõ nội dung, cách thức giảm giá thì được hiểu là giảm đều theo tỷ lệ cho tất cả các loại dịch vụ nêu trong biểu giá chào.

4.6. Biểu giá chào phải được ghi đầy đủ theo Mẫu số 3, có chữ ký của người đại diện hợp pháp của nhà cung cấp dịch vụ.

4.7. Giá chào được chào bằng VND. Đồng tiền đánh giá là VND.

4.8. Phương thức thanh toán:

Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau bằng hình thức chuyển khoản theo từng đợt nghiệm thu, dựa trên biên bản nghiệm thu dịch vụ phần KPI đạt được.

5. THỜI GIAN CÓ HIỆU LỰC CỦA HSDX

Thời gian có hiệu lực của HSDX là 90 ngày kể từ thời điểm hết hạn nộp HSDX quy định tại mục 5.1.3 Điểm b.

6. CHUẨN BỊ VÀ NỘP HSDX

6.1. HSDX do nhà cung cấp dịch vụ chuẩn bị phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Đơn chào giá, biểu giá chào, thư giảm giá (nếu có), các tài liệu được quy định tại Điểm b, mục 5.1.1, các cam kết đáp ứng yêu cầu của nhà cung cấp dịch vụ và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung cấp dịch vụ ký và đóng dấu. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu.

6.2. HSDX của nhà cung cấp dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong (trừ trường hợp nộp qua thư điện tử). Nhà cung cấp dịch vụ nộp HSDX đến bên mời chào giá bằng cách gửi trực tiếp, gửi qua đường bưu điện, thư điện tử (bản scan và có dung lượng dưới 20MB) nhưng phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được trước thời điểm hết hạn nộp HSDX là 15 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày tháng năm 2024. HSDX của nhà cung cấp dịch vụ gửi đến sau thời điểm hết hạn nộp HSDX là không hợp lệ và bị loại. Đối với trường hợp HSDX được gửi bằng nhiều hình thức hợp lệ và đều đến trước thời điểm hết hạn nộp HSDX thì HSDX hợp lệ nào được gửi đến gần nhất với ngày hết hạn nộp HSDX sẽ được ưu tiên đánh giá.

6.3. HSDX phải được gửi đến địa chỉ sau:

- Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm
 - Tổng công ty hàng không Việt Nam- CTCP
 - Số 200 Nguyễn Sơn – Quận Long Biên – Tp. Hà Nội – Việt Nam.
 - Người liên hệ: Bà Nguyễn Hồng Hà
- Tel: +84854145148

- Email: hanghong@vietnamairlines.com

7. SỬA ĐỔI, LÀM RÕ HSYC VÀ LÀM RÕ HSDX

7.1. Sửa đổi, làm rõ HSYC:

- 7.1.1 Trường hợp cần làm rõ HSYC thì NCC phải gửi văn bản hoặc thư điện tử đề nghị đến bên mời chào giá để xem xét, xử lý. Việc làm rõ HSYC được bên mời chào giá thực hiện qua hình thức làm việc trực tiếp hoặc qua thư điện tử. Nội dung làm rõ được gửi đến tất cả các NCC đã nhận HSYC;
- 7.1.2 Trường hợp sau khi làm rõ HSYC dẫn đến phải sửa đổi HSYC thì nội dung sửa đổi HSYC sẽ được bên mời chào giá gửi cho tất cả các NCC đã nhận HSYC trước 3 (ba) ngày hết hạn HSDX;

7.2. Làm rõ HSDX:

- 7.2.1. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung cấp dịch vụ làm rõ nội dung của HSDX (kể cả việc làm rõ đơn giá khác thường) và bổ sung tài liệu trong trường hợp HSDX thiếu tài liệu theo yêu cầu của hồ sơ yêu cầu với điều kiện không làm thay đổi nội dung cơ bản của HSDX đã nộp, không thay đổi giá chào.
- 7.2.2. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung cấp dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung cấp dịch vụ đến gặp trực tiếp để trao đổi, những nội dung hỏi và trả lời phải lập thành văn bản) hoặc gián tiếp (bên mời chào giá gửi văn bản yêu cầu làm rõ và nhà cung cấp dịch vụ phải trả lời bằng văn bản). Trong văn bản yêu cầu làm rõ cần quy định thời hạn làm rõ của nhà cung cấp dịch vụ. Nội dung làm rõ HSDX thể hiện bằng văn bản được bên mời chào giá bảo quản như một phần của HSDX. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà bên mời chào giá không nhận được văn bản làm rõ hoặc nhà cung cấp dịch vụ có văn bản làm rõ nhưng không đáp ứng được yêu cầu làm rõ của bên mời chào giá thì bên mời chào giá xem xét, xử lý theo các quy định của pháp luật hiện hành.

8. ĐÁNH GIÁ CÁC HSDX

Việc đánh giá HSDX được thực hiện theo trình tự như sau:

8.1. Kiểm tra tư cách nhà cung cấp, bao gồm:

- Tư cách hợp lệ của nhà cung cấp theo quy định tại Điều 4.1;
- Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
- Có giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh hoặc giấy đăng kí hoạt động

- Có bản cam kết không tranh chấp với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu.
- Hình thức, chữ ký và con dấu hợp lệ trong các tài liệu được quy định tại Điểm b, Mục 5.1.1;
- Hiệu lực của HSDX theo quy định tại Điều 5.1.2
- Giá chào: Đáp ứng các yêu cầu quy định tại Điều 3 HSYC.
- HSDX của nhà cung cấp dịch vụ sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà cung cấp dịch vụ không đáp ứng một trong các nội dung nói trên. HSDX được đánh giá hợp lệ khi tất cả các nội dung đánh giá nêu tại Điểm a Điều này đạt yêu cầu và sẽ được xem xét, đánh giá ở bước tiếp theo tại Điểm b Điều này.

8.2. Đánh giá về năng lực, kinh nghiệm nhà cung cấp

Hồ sơ chỉ được đánh giá là đáp ứng về năng lực, kinh nghiệm nhà cung cấp khi “Đạt” tất cả các yêu cầu quy định tại Điều 4.1 và tiếp tục được xem xét, đánh giá ở bước tiếp theo tại Điểm c Điều này.

8.3. Đánh giá về yêu cầu kỹ thuật hàng hóa, dịch vụ:

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật các HSDX đã vượt qua bước đánh giá sơ bộ trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.2. Việc đánh giá các yêu cầu kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “đạt”, “không đạt” được nêu tại Điều 4.2. Hồ sơ chỉ được đánh giá là đáp ứng về kỹ thuật hàng hóa, dịch vụ khi “Đạt” tất cả các yêu cầu quy định tại Điều 4.2 và tiếp tục được đánh giá ở bước tiếp theo tại Điểm d Điều này.

8.4. Đánh giá theo giá chào:

Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) theo quy định tại Luật Đấu thầu và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh.

Giá đánh giá = Tổng giá chào không bao gồm thuế + Thuế giá trị gia tăng. Đồng tiền đánh giá là VND. HSDX có giá đánh giá sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá thấp nhất được xếp hạng theo thứ tự từ thấp đến cao để mời vào đàm phán với nguyên tắc như sau:

- Trường hợp có từ 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất.
- Trường hợp ít hơn 03 NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với tất cả các NCC đáp ứng yêu cầu.

- NCC được mời đàm phán phải đáp ứng điều kiện: Có giá chào nhỏ hơn hoặc bằng giá kế hoạch của gói chào giá.

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán về giá, các điều kiện kỹ thuật, thương mại, điều khoản thanh toán và các nội dung khác. Việc đàm phán dựa trên các cơ sở sau đây:

- HSDX và các tài liệu làm rõ HSDX (nếu có) của NCC;
- HSYC.

Trong trường hợp sau khi đàm phán, các Nhà cung cấp có giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch và trừ giá trị giảm giá ngang nhau, Bên mời chào giá sẽ xếp hạng Nhà cung cấp theo thứ tự ưu tiên về so sánh các điều kiện chào tốt hơn/có lợi hơn cho Bên mời chào giá như: đặc tính kỹ thuật, chất lượng sản phẩm/dịch vụ; điều kiện thanh toán; qui mô, năng lực, kinh nghiệm của Nhà cung cấp; các điều kiện khác có lợi hơn cho bên thứ ba thụ hưởng sản phẩm/dịch vụ (nội dung khuyến khích Nhà cung cấp chào các điều kiện có lợi hơn quy định tại Biểu giá chào Mẫu số 3).

9. THÔNG BÁO KẾT QUẢ CHÀO GIÁ

Bên mời chào giá thông báo kết quả chào giá bằng văn bản cho tất cả các nhà cung cấp dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối với nhà cung cấp dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

10. ĐÀM PHÁN, HOÀN THIỆN VÀ KÍ KẾT HỢP ĐỒNG

Việc thương thảo, hoàn thiện hợp đồng để ký kết hợp đồng trên cơ sở kết quả lựa chọn Nhà cung cấp được duyệt, HSYC, HSDX của Nhà cung cấp được lựa chọn và dự thảo hợp đồng. Trường hợp tại thời điểm hoàn thiện và ký kết Hợp đồng, NCC không đáp ứng điều kiện được lựa chọn thì Bên mời chào giá sẽ hủy quyết định phê duyệt kết quả lựa chọn NCC và có quyền mời NCC xếp hạng tiếp theo vào đàm phán và ký kết Hợp đồng.

11. XỬ LÝ VI PHẠM

Ncc sẽ bị loại bỏ HSDX và bị cấm tham gia Chào giá các gói dịch vụ do Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm - TCTHK chủ trì thực hiện mua sắm trong 3 (ba) năm tính từ ngày có thời điểm hết hạn nộp HSDX của gói hàng hóa dịch vụ quy định tại HSYC này nếu NCC có các vi phạm sau:

- 11.1. Có bằng chứng về việc NCC kê khai các thông tin không trung thực trong HSDX.
- 11.2. NCC từ chối ký kết hợp đồng sau khi nhận được thông báo trúng chào giá.

B. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

1. Tiêu chuẩn đánh giá tính hợp lệ của nhà cung cấp

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
2	Bản cam kết không có tranh chấp với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Bản sao báo cáo tài chính 2 (hai) năm 2022; 2023 và có lợi nhuận sau thuế là số dương. Doanh thu của từng năm 2022, 2023 (chưa bao gồm VAT) lớn hơn hoặc bằng 7,5 tỉ VNĐ.	Có cung cấp và lợi nhuận sau thuế là số dương	Đạt, lợi nhuận Dương	Không đạt, không có hoặc lợi nhuận là số âm
2	Bản kê các hợp đồng cung cấp dịch vụ SEO do nhà cung cấp thực hiện trong 05 (Năm) năm gần nhất là 2019; 2020; 2021; 2022; 2023 bao gồm: - Có tối thiểu 01 hợp đồng cung cấp dịch vụ SEO có giá trị từ 3,5 tỷ VNĐ trở lên trong 12 tháng với cùng một đối tác.	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
3	Nhân sự thực hiện SEO: Bản giới thiệu nhân sự thực hiện chiến dịch cho VNA theo các tiêu chí sau: có ít nhất 01 nhân sự có 2 năm kinh nghiệm về SEO	Có cung cấp	Đạt	Không đạt

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	Cung cấp hợp đồng lao động/hoặc bằng cấp chứng chỉ của các nhân sự thực hiện chiến dịch SEO.			
4	Năng lực nhân sự tiếng Anh: Bản giới thiệu nhân sự thực hiện chiến dịch cho VNA đáp ứng một trong các tiêu chí sau: Có chứng chỉ dịch thuật hoặc IELTS 7.0 hoặc TOEIC 800 trở lên.	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
5	Năng lực nhân sự tiếng Nhật: Bản giới thiệu nhân sự thực hiện chiến dịch cho VNA đáp ứng một trong các tiêu chí sau: Có chứng chỉ dịch thuật hoặc JLPT N3 trở lên	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
6	Tài liệu giới thiệu dịch vụ Tối ưu hóa tìm kiếm (SEO) cho website	Có cung cấp	Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Nội dung yêu cầu dịch vụ			
1.1	Nghiên cứu từ khóa và cụm từ để chọn cụm từ tìm kiếm phù hợp.	Cung cấp văn bản cam kết đáp ứng yêu cầu	Có	Không có
1.2	Phân tích cạnh tranh			
1.3	Phân tích và đề xuất về cấu trúc tối ưu trang web, thanh điều hướng, mã nguồn nhằm đáp ứng tốt nhất cho mục đích SEO.			
1.4	Đưa ra khuyến nghị thêm trang web hoặc chỉnh sửa nội dung nhằm mục đích “bắt” các từ khóa/cụm từ khóa.			
1.5	Tiêu chuẩn bài viết chuẩn SEO Cam kết đảm bảo các yếu tố chuẩn về SEO như có từ khóa chính trong tiêu đề, mô tả, URL, đáp ứng đúng ý định tìm kiếm của khách hàng và đảm bảo không trùng lặp với các bài viết khác.			
1.6	Tạo báo cáo lưu lượng truy cập/ thứ hạng hiển thị với các công cụ tìm kiếm chính.			
2	Phạm vi thực hiện với các thị trường/ ngôn ngữ/ Google			
	- Nhật: Tiếng Nhật/Google Nhật - Úc: Tiếng Anh/Google Úc - Singapore: Tiếng Anh/Google Singapore - Ấn Độ: Tiếng Anh/ Google Ấn Độ - Anh: Tiếng Anh/Google Anh - Mỹ: Tiếng Anh/Google Mỹ - Việt Nam: Tiếng Việt/Google Việt Nam	Cung cấp văn bản cam kết đáp ứng yêu cầu.	Có	Không có
3	KPI (Khối lượng công việc, Thứ hạng từ khóa, Traffic)			

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
3.1	Bộ 634 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Nhật + Nghiên cứu, thực hiện 100 bài viết tiếng Nhật chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 80% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 40% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 20% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			
3.2	Bộ 352 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Úc + Nghiên cứu, thực hiện 20 bài viết tiếng Anh chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 90% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng	Cung cấp văn bản cam kết đáp ứng yêu cầu	Có	Không có
3.3	Bộ 192 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Singapore + Nghiên cứu, thực hiện 20 bài viết tiếng Anh chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 90% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 80% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 60% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
3.4	Bộ 300 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Ấn Độ + Nghiên cứu, thực hiện 40 bài viết tiếng Anh chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 50% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 10% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			
3.5	Bộ 142 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Anh + Nghiên cứu, thực hiện 20 bài viết tiếng Anh chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 80% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 70% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 60% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			
3.6	Bộ 428 từ khóa Vé máy bay - Thị trường Mỹ + Nghiên cứu, thực hiện 60 bài viết tiếng Anh chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 75% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 50% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5.			

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	+ Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 35% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			
3.7	Bộ 878 từ khóa Vé máy bay - Thị trường nội địa + Nghiên cứu, thực hiện 60 bài viết mới và 20 bài tối ưu tiếng Việt chuẩn SEO về chặng bay và các thông tin mở rộng. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 90% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 10. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 80% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 5. + Thực hiện các giải pháp đẩy Top nhằm giúp 70% Bộ từ khóa tổng thể đạt top 1 - 3. + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng			
3.8	Bộ 3.159 từ khóa chủ đề Du lịch Việt Nam (song ngữ Việt - Anh) + Nghiên cứu, thực hiện 800 bài viết song ngữ (Việt - Anh) chuẩn SEO về Du lịch Việt Nam + Thực hiện các giải pháp đẩy traffic vào website VNA nhằm tăng 200 nghìn organic traffic/tháng nghiệm thu tháng cuối cùng của dự án + Cam kết bảo hành KPI 1 tháng	Cung cấp văn bản cam kết đáp ứng yêu cầu	Có	Không
4	Yêu cầu về thanh toán			
	Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau theo từng đợt nghiệm thu, dựa trên biên bản nghiệm thu dịch vụ phần KPI đạt được.	Cung cấp văn bản cam kết đáp ứng yêu cầu	Có	Không

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

C. CÁC BIỂU MẪU

- Mẫu số 1: Đơn chào giá.
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền.
- Mẫu số 3: Biểu giá chào.
- Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự của nhà cung cấp
- Mẫu số 5: Các tài liệu của nhà cung cấp

Mẫu số 01**ĐƠN CHÀO GIÁ**

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

(sau đây gọi là bên mời chào giá)

Sau khi nghiên cứu hồ sơ yêu cầu chào giá mà chúng tôi đã nhận được, chúng tôi, _____
[Ghi tên Công ty], cam kết thực hiện gói chào giá _____ [Ghi tên gói chào giá] theo đúng yêu
cầu của hồ sơ yêu cầu chào giá với tổng số tiền là _____ [Ghi giá trị bằng số, bằng chữ] cùng
với biểu giá kèm theo.

Nếu hồ sơ chào giá của chúng tôi được chấp nhận, chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ
theo đúng các điều khoản được thỏa thuận trong hợp đồng.

Hồ sơ chào giá này có hiệu lực trong thời gian 90 ngày, kể từ ____ giờ, ngày ____ tháng
____ năm ____ [Ghi thời điểm hết hạn nộp hồ sơ chào giá].

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp dịch vụ⁽¹⁾

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Ghi chú:

(1) Trường hợp đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp ủy quyền cho cấp dưới ký đơn chào
giá thì phải gửi kèm theo Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2. Trường hợp tại Điều lệ công ty, Quyết
định thành lập chi nhánh hoặc tại các tài liệu khác liên quan có phân công trách nhiệm cho
cấp dưới ký đơn chào giá thì phải gửi kèm theo bản chụp các văn bản, tài liệu này (không cần
lập Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2). Trước khi ký kết hợp đồng, nhà cung cấp dịch vụ trúng
giá phải trình bên mời chào giá bản chụp được chứng thực của các văn bản, tài liệu này.
Trường hợp phát hiện thông tin kê khai ban đầu là không chính xác thì nhà cung cấp dịch vụ
bị coi là vi phạm khoản 4 Điều 16 của Luật Đấu thầu.

Mẫu số 02**GIẤY ỦY QUYỀN ⁽¹⁾**

Hôm nay, ngày ____ tháng ____ năm ____, tại ____

Tôi là ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp*], là người đại diện theo pháp luật của ____ [*Ghi tên nhà nhà cung cấp*] có địa chỉ tại ____ [*Ghi địa chỉ của nhà nhà cung cấp*] bằng văn bản này ủy quyền cho ____ [*Ghi tên, số CMND hoặc số hộ chiếu, chức danh của người được ủy quyền*] thực hiện các công việc sau đây trong quá trình tham gia chào giá gói dịch vụ [*Ghi tên gói dịch vụ*] do ____ [*Ghi tên bên mời chào giá*] tổ chức:

[- Ký đơn chào giá;

- Ký các văn bản, tài liệu để giao dịch với bên mời chào giá trong quá trình tham gia chào giá, kể cả văn bản giải trình, làm rõ hồ sơ chào giá;

- Tham gia quá trình thương thảo, hoàn thiện hợp đồng;

- Ký kết hợp đồng với bên mời chào giá nếu trúng giá.] ⁽²⁾

Người được ủy quyền nêu trên chỉ thực hiện các công việc trong phạm vi ủy quyền với tư cách là đại diện hợp pháp của ____ [*Ghi tên nhà nhà cung cấp*]. ____ [*Ghi tên nhà nhà cung cấp*] chịu trách nhiệm hoàn toàn về những công việc do ____ [*Ghi tên người được ủy quyền*] thực hiện trong phạm vi ủy quyền.

Giấy ủy quyền có hiệu lực kể từ ngày ____ đến ngày ____ ⁽³⁾. Giấy ủy quyền này được lập thành ____ bản có giá trị pháp lý như nhau, người ủy quyền giữ ____ bản, người được ủy quyền giữ ____ bản.

Người được ủy quyền

[*Ghi tên, chức danh, ký tên và
đóng dấu*]

Người ủy quyền

[*Ghi tên người đại diện theo pháp luật của nhà
cung cấp, chức danh, ký tên và đóng dấu*]

Ghi chú:

(1) Trường hợp ủy quyền thì bản gốc giấy ủy quyền phải được gửi cho bên mời chào giá cùng với đơn chào giá theo quy định. Việc ủy quyền của người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại

diện của nhà cung cấp để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung cấp thực hiện một hoặc các nội dung công việc nêu trên đây. Việc sử dụng con dấu trong trường hợp được ủy quyền có thể là dấu của nhà cung cấp hoặc dấu của đơn vị mà cá nhân liên quan được ủy quyền. Người được ủy quyền không được tiếp tục ủy quyền cho người khác.

(2) Phạm vi ủy quyền do người ủy quyền quyết định, bao gồm một hoặc nhiều công việc nêu trên.

(3) Ghi ngày có hiệu lực và ngày hết hiệu lực của giấy ủy quyền phù hợp với quá trình tham gia chào giá

Mẫu số 03**BIỂU GIÁ CHÀO: DỊCH VỤ SEO**

Mức độ ưu tiên	Hạng mục	Ngôn ngữ		Số lượng từ khóa	KPIs cam kết	Hiện tại (để có cơ sở lên báo giá)	Đơn giá	Đơn giá (gồm VAT)	Tổng giá trị gói (gồm VAT)
7	Vé máy bay - Nội địa	Song ngữ	KPI 1	878 từ khóa	90% top 10 80% top 5 70% top 3 120 bài viết mới song ngữ 50 bài tối ưu song ngữ	90% top 10 70% top 5 60% top 3			
1	Vé máy bay - Nhật	Nhật	KPI 2	634 từ khóa	80% top 10 60% top 5 30% top 3 170 bài viết tiếng Nhật	70% top 10 30% top 5 15% top 3			
2	Vé máy bay - Úc	Anh	KPI 3	352 từ khóa	90% top 3 32 bài viết tiếng Anh	80% top 3			
6	Vé máy bay - Sing	Anh	KPI 4	192 từ khóa	90% top 10 80% TOP 5 70% TOP 3 32 bài viết tiếng Anh	90% top 10 70% top 5 50% top 3			
3	Vé máy bay - Ấn Độ	Anh	KPI 5	300 từ khóa	60% top 10 30% top 5 10% top 3 65 bài viết tiếng Anh	25% top 10			
5	Vé máy bay - Anh	Anh	KPI 6	142 từ khóa	80% top 10 70% top 5 60% top 3 32 bài viết tiếng Anh	80% top 10 60% top 5 50% top 3			

4	Vé máy bay - Mỹ	Anh	KPI 7	428 từ khóa	75% top 10 60% top 5 45% top 3 75 bài viết tiếng Anh 30 bài tối ưu tiếng Anh	60% top 10 40% top 5 25% top 3			
8	Du lịch Việt Nam	Song ngữ	KPI 8	3.159 từ khóa	Tăng 1 triệu traffic 800 bài viết song ngữ	0			

Báo giá trọn gói, bao gồm:

- Chi phí nhân sự dự án trong 07 tháng: Lên kế hoạch, tư vấn, triển khai, báo cáo định kỳ
- Chi phí booking báo chí, guestpost, duy trì social lấy backlink
- Chi phí viết nội dung, đẩy top cho các từ khóa đã thống nhất
- Chi phí sử dụng các công cụ, phần mềm phục vụ dự án. Chi phí đã bao gồm thuế, phí.

Báo giá không bao gồm các chi phí thuộc về bên A:

- Chi phí cho nhân sự code thực thi tối ưu web, đầu mối, nhân sự duyệt nội dung
- Chi phí thiết kế ảnh, video cho các bài viết cần ảnh thực tế/ ảnh thiết kế do VNA cung cấp
- Chi phí xử lý phát sinh cho các hạng mục ngoài dự án
- Chi phí khắc phục các lỗi của VNA và các lỗi của đối tác của VNA đối với website trong quá trình triển khai

Hình thức thanh toán:

- Chuyển khoản, thanh toán theo các đợt nghiệm thu.

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp dịch vụ

[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]

Mẫu số 4**HỢP ĐỒNG TƯỞNG TƯ CỦA NHÀ CUNG CẤP**

STT	Số hợp đồng	Tên chủ đầu tư	Giá HĐ	Ngày ký hợp đồng

Đại diện hợp pháp của nhà cung cấp dịch vụ⁽¹⁾*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

Mẫu số 5**CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP**

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/giấy đăng ký hoạt động		
2	Đơn chào giá		
3	Thư giảm giá (nếu có)		
4	Giấy ủy quyền (nếu có)		
5	Biểu giá chào		
6	Tài liệu giới thiệu dịch vụ dịch thuật		
7	Danh sách biên dịch viên theo từng ngôn ngữ		
	Các văn bản NCC phải cam kết		
8	Bản cam kết không có tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam		
9	Bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu		
10	Bản cam kết đáp ứng điều kiện thanh toán		

doanvu_DoanVu_07:54 24/01/2025

doanvu_DoanVu_07:54 24/01/2025

doanvu_DoanVu_07:54 24/01/2025

doanvu_DoanVu_07:54 24/01/2025