



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Tiếp thị trên nền tảng Naver mở rộng tại thị trường

Hàn Quốc giai đoạn 2025-2026

Bên mời chào giá: Ban Tiếp Thị và Bán Sản Phẩm

Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Hà Nội, ngày 15 tháng 10 năm 2025

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM

PHẠM THỊ NGUYỆT

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Thư mời chào giá	
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	4
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	4
3. Yêu cầu chào giá	4
4. Tiêu chuẩn đánh giá	5
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	7
5. Các yêu cầu khác	7
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	7
5.2 Làm rõ HSDX	9
5.3 Đánh giá các HSDX	9
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	11
5.5 Thông báo kết quả	11
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	11
5.7 Xử lý vi phạm	11
5.8 Các biểu mẫu	11
Mẫu số 1: Đơn chào giá	14
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	15
Mẫu số 3: Biểu giá chào	16
Mẫu số 4: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp	17
Mẫu số 5: Báo cáo hợp đồng tương tự	18
Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của các NCC	19
Mẫu số 7: Cam kết cung ứng dịch vụ	20
Mẫu số 8: Danh mục tài liệu/văn bản cần cung cấp	21

**TỔNG CÔNG TY
HÀNG KHÔNG VIỆT NAM**

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

Số: 1990/TCTHK-TTBSP
V/v Tiếp thị trên nền tảng Naver mở rộng
tại thị trường Hàn Quốc giai đoạn 2025-
2026

Hà Nội, ngày 08 tháng 10 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: “Tiếp thị trên nền tảng Naver Mở rộng tại thị trường Hàn Quốc giai đoạn 2025-2026”

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 số - Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, Phường Bồ Đề, Tp. Hà Nội – Việt Nam.
- Người liên hệ: Bà Nguyễn Thị Thu Huyền
- Điện thoại: (+84) 947.062.288
- Email: huyennguyentt@vietnamairlines.com.

Hồ sơ đề xuất phải được đóng dấu, niêm phong và gửi đến địa chỉ trên trước 16H ngày 24/10/2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
 - Lưu: VT TTBS
- (HUYENNGUYENTT)

**TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM**

PHẠM THỊ NGUYỆT

1. YÊU CẦU VỀ HÀNG HÓA/DỊCH VỤ

1.1 Nội dung, danh mục hàng hóa/dịch vụ:

1.1.1. Tên gói hàng hóa/dịch vụ:

Tiếp thị trên nền tảng Naver mở rộng tại thị trường Hàn Quốc giai đoạn 2025-2026

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

- Cung cấp gói dịch vụ Tiếp thị trên nền tảng Naver mở rộng tại thị trường Hàn Quốc giai đoạn 2025-2026
- Số lượng click cần mua các thị trường được quy định tại biểu mẫu số 3: Biểu giá chào.

1.2 Yêu cầu, tiêu chuẩn dịch vụ:

VNA có nhu cầu tìm kiếm NCC có kinh nghiệm để cung cấp Dịch vụ Tiếp thị trên nền tảng Naver mở rộng tại thị trường Hàn Quốc giai đoạn 2025-2026, cụ thể như sau:

- Lên kế hoạch (trình bày rõ nghiên cứu căn cứ, phương pháp luận của kế hoạch) và triển khai thực hiện kế hoạch quảng cáo cho Vietnam Airlines tại thị trường Hàn Quốc.
- Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật theo quy định tại Mục 4.3 HSYC.
- Mẫu quảng cáo:
 - + Chính sửa kích thước, tạo thiết kế phù hợp và dịch nội dung quảng cáo sang tiếng Anh và tiếng Hàn Quốc, phù hợp với từng loại phương tiện từ mẫu KV master do Vietnam Airlines cung cấp.
 - + Lời quảng cáo và danh sách từ khóa tìm kiếm theo tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Hàn Quốc.
- Giám sát và báo cáo chiến dịch, báo cáo hàng tuần/tháng/quý theo yêu cầu của VNA. Quản trị, tối ưu hiệu quả các chiến dịch và điều chỉnh (nếu có) theo diễn biến thị trường

1.3 Bảo mật thông tin

NCC không được quyền tiết lộ bất cứ đặc điểm hoặc thông tin bí mật nào liên quan đến các hoạt động kinh doanh của VNA mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của VNA, trừ khi pháp luật Việt Nam có quy định khác.

1.4 Thời gian thuê dịch vụ

- 14 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực (dự kiến từ tháng 11/2025).

1.5 Địa điểm bàn giao dịch vụ

- Địa điểm: Tổng công ty Hàng không Việt Nam, số 200 phố Nguyễn Sơn, Phường Bồ Đề, Tp. Hà Nội, Việt Nam;

1.6 Thời gian bàn giao dịch vụ:

- Tối đa 03 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực, nhà cung cấp phải tiến hành tiếp thị cho các chương trình/chiến dịch của VNA.

2. YÊU CẦU VỀ TƯ CÁCH NHÀ CUNG CẤP

2.1 Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy đăng ký hoạt động có ngành nghề hoạt động phù hợp phạm vi cung cấp của gói dịch vụ, 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. Trong trường hợp liên danh, NCC phải bảo đảm từng thành viên liên danh đáp ứng năng lực, kinh nghiệm đối với phần việc mà thành viên đó đảm nhận trong liên danh.

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. YÊU CẦU CHÀO GIÁ

3.1 Giá chào là giá do nhà cung ứng 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.

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

3.3 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.

3.4 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.

3.5 Trường hợp nhà cung ứng 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 ứng 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.

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

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

3.8 Phương thức thanh toán:

Bên mời chào giá sẽ thanh toán trả sau bằng hình thức chuyển khoản theo từng đợt nghiệm thu khi có đầy đủ sau khi nhận được đầy đủ các chứng từ thanh toán.

- Tiến độ thanh toán: thanh toán theo tháng
- Hình thức thanh toán: bằng chuyển khoản 100% giá trị từng đợt thanh toán trong vòng 30 ngày sau khi nhận được đầy đủ các chứng từ thanh toán.

Bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

- Giấy đề nghị thanh toán của NCC.
- Biên bản nghiệm thu có xác nhận giá trị thanh toán.
- Biên bản nghiệm thu và thanh lý hợp đồng (đợt cuối).
- Báo cáo thực hiện dịch vụ và ảnh chụp nghiệm thu thực hiện dịch vụ: tối thiểu 01 ảnh/01 chương trình quảng cáo/01 danh mục hình thức quảng cáo.
- Hóa đơn theo quy định của Bộ Tài chính.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ, đầy đủ của HSĐX

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đáp ứng	Không đáp ứng
1	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/Giấy đăng ký hoạt động có ngành nghề hoạt động phù hợp phạm vi cung cấp của gói dịch vụ	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bản cam kết không có tranh chấp với TCTHK và điều kiện không bị cấm tham gia đấu thầu	Có cung cấp	Có	Không có
3	Bản cam kết không có tên trong hai hoặc nhiều HSĐX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính	Có cung cấp	Có	Không có
4	Thời gian nộp HSĐX cần trước thời điểm đóng chào giá	...giờ....phút ngày.....	Trước thời điểm đóng chào giá	Sau thời điểm đóng chào giá
5	Đơn chào giá, biểu giá được ký bởi người có thẩm quyền hoặc được ủy quyền		Có	Không
6	Thời hạn hiệu lực của HSĐX là 90 ngày	90 ngày	≥ 90 ngày	< 90 ngày
7	Đồng tiền chào giá là VND	VND	VND	Khác VND

4.2. Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đáp ứng	Không đáp ứng
1	Số năm hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ quảng cáo hoặc quảng cáo trực tuyến ≥ 3 năm	Có cung cấp	Có	Không có
2	Bản sao báo cáo tài chính 2 năm 2023; 2024 và có lợi nhuận sau thuế là số dương	Có cung cấp và lợi nhuận sau thuế là số dương	Có, dương	Không có hoặc lợi nhuận là số âm

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đáp ứng	Không đáp ứng
3	Báo cáo ít nhất 01 hợp đồng tương tự trong lĩnh vực dịch vụ quảng cáo trực tuyến trong 12 tháng gần đây của Nhà cung cấp theo Mẫu số 5, trong đó có ít nhất 01 hợp đồng có giá trị từ 1,05 tỷ sau thuế trở lên và bản sao các hợp đồng kê khai kèm theo Biên bản nghiệm thu hoàn thành triển khai hoặc Biên bản thanh lý hợp đồng hoặc Hóa đơn GTGT. (Đối với HĐ tương tự đang trong giai đoạn triển khai phải có xác nhận của chủ đầu tư bằng văn bản).	Có cung cấp	Có	Không có hợp đồng hoặc không có hợp đồng nào có giá trị $\geq 1,05$ tỷ hoặc không cung cấp hợp đồng (bản sao)
	KẾT LUẬN		Đáp ứng tất cả các nội dung trên	Không đáp ứng một hoặc nhiều nội dung nêu trên

4.3. Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật:

Nhằm đánh giá các chỉ tiêu liên quan đến kỹ thuật, NCC tham gia cần cung cấp 01 mẫu quảng cáo cho chương trình ưu đãi “Nhóm lớn – Giá nhỏ” của Vietnam Airlines (Chi tiết chương trình xem tại: bit.ly/486azv6)

Mẫu quảng cáo sẽ được đánh giá theo các tiêu chí trong bảng dưới đây:

Mục	Tiêu chí	Điểm tối đa	Điểm chi tiết
A	Phương pháp luận	30	
	Phân tích hành vi khách hàng mục tiêu của VNA, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh		
	Nghiên cứu và đánh giá bao gồm: - Xây dựng chân dung khách hàng mục tiêu phù hợp với các chỉ số: + Nhân khẩu học + Hành vi tiêu dùng + Khả năng chi trả - Đánh giá đối thủ cạnh tranh để tư vấn hướng quảng cáo tối ưu - Số liệu sử dụng (cập nhật trong 01 năm gần đây)		30
	Nghiên cứu và đánh giá bao gồm: - Xây dựng chân dung khách hàng mục tiêu phù hợp với các chỉ số: + Nhân khẩu học + Hành vi tiêu dùng		15

	+ Khả năng chi trả - Số liệu sử dụng (cập nhật trong 01 năm gần đây)		
	Không có phân tích hành vi khách hàng mục tiêu của VNA hoặc nghiên cứu đối thủ cạnh tranh		0
B	Kế hoạch phương tiện	30	
	Xây dựng kế hoạch quảng cáo (media plan)		
	- Có chiến lược quảng cáo rõ ràng, phân chia theo các giai đoạn với thông điệp khác nhau		10
	- Không có chiến lược quảng cáo rõ ràng, phân chia dàn trải, đồng đều.		5
	Xây dựng chân dung khách hàng mục tiêu quảng cáo		
	- Phân loại đối tượng khách hàng mục tiêu chi tiết theo từng kênh, từng chiến dịch bao gồm (nhưng không giới hạn) những thông tin sau: + Nhân khẩu học + Hành vi tiêu dùng + Khả năng chi trả		10
	- Không phân loại đối tượng khách hàng mục tiêu chi tiết theo kênh/chiến dịch mà dùng chung tập khách cho tất cả các chiến dịch		5
	Xác định các chỉ số KPI của chiến dịch quảng cáo		
	- Đưa ra KPI chi tiết theo từng kênh phương tiện theo tháng/tuần; có đánh giá về xu hướng và đưa ra tư vấn định hướng quảng cáo trong giai đoạn tiếp		10
	- Đưa ra KPI chi tiết theo từng kênh phương tiện theo tháng/tuần		5
	- Không xác định được KPI chiến dịch quảng cáo		0
C	Chỉnh sửa mẫu và viết lời quảng cáo	20	
	Mẫu quảng cáo		
	- Có bố cục tốt (đầy đủ các chi tiết về nhận diện thương hiệu, tuân thủ theo layout thiết kế KV master, sắp xếp các chi tiết hài hòa về tổng thể). Chất lượng hình ảnh có đủ độ phân giải cao, hiển thị rõ nét trên nền tảng Naver		10
	- Bố cục rõ ràng (đầy đủ các chi tiết về nhận diện thương hiệu, không tuân thủ layout thiết kế KV master hoặc sắp xếp các chi tiết rõ ràng nhưng chưa hài hòa). Hiển thị quảng cáo tốt trên nền tảng Naver		5
	- Bố cục lộn xộn (thiếu các chi tiết về nhận diện thương hiệu hoặc không tuân thủ theo layout thiết kế KV master hoặc sắp xếp các chi tiết thiếu thẩm mỹ). Hiển thị quảng cáo kém trên nền tảng Naver		0
	Lời quảng cáo		
	- Theo ngôn ngữ quảng cáo, truyền đạt thông điệp hấp dẫn, súc tích. Thông tin nổi bật, khơi gợi nhu cầu bằng tiếng Anh/tiếng Hàn Quốc, được dịch bởi người bản xứ hoặc được người bản xứ chấp nhận bản dịch		10

	- Theo ngôn ngữ quảng cáo, truyền đạt thông điệp dễ hiểu, phù hợp với thương hiệu		5
	- Không theo ngôn ngữ quảng cáo, truyền đạt khó hiểu và không phù hợp với thương hiệu		0
D	Nhân sự dự án	20	
	Số lượng nhân sự: xây dựng nhóm nhân sự cung cấp dịch vụ cho VNA tối đa 3 người gồm: - 01 nhân sự quản lý điều hành - 01 nhân sự thực hiện quảng cáo trên các nền tảng (thực hiện viết lời QC, thao tác kỹ thuật) - 01 nhân sự thiết kế ảnh		
	Nhóm nhân sự > 2 người, đầy đủ các vị trí theo yêu cầu		10
	Nhóm nhân sự = 2 người, đầy đủ các vị trí theo yêu cầu		5
	Nhóm nhân sự < 2 người hoặc >2 người nhưng không đầy đủ các vị trí theo yêu cầu		0
	Trình độ nhóm nhân sự		
	- Nhân sự quản lý điều hành: có trình độ từ đại học trở lên, chuyên ngành báo chí, truyền thông, quảng cáo, marketing, quản trị kinh doanh, có ≥ 2 năm kinh nghiệm - Nhân sự thực hiện QC trên các nền tảng: có trình độ từ đại học trở lên, chuyên ngành báo chí, truyền thông, quảng cáo, marketing, công nghệ thông tin, có ≥ 2 năm kinh nghiệm - Nhân sự thiết kế ảnh: có trình độ từ đại học trở lên, chuyên ngành thiết kế, đồ họa, mỹ thuật, có ≥ 2 năm kinh nghiệm - Cung cấp đầy đủ các văn bằng, hợp đồng lao động còn hạn (bản sao)		10
	- Nhân sự quản lý điều hành: có trình độ từ đại học trở lên, có 01 năm kinh nghiệm - Các thành viên còn lại có trình độ từ đại học trở lên, có 01 năm kinh nghiệm - Cung cấp đầy đủ các văn bằng, hợp đồng lao động còn hạn (bản sao)		5
	- Nhân sự quản lý điều hành: không có trình độ từ đại học trở lên, có <1 năm kinh nghiệm - Hoặc các thành viên còn lại không có trình độ từ đại học trở lên, có <1 năm kinh nghiệm - Hoặc không cung cấp đầy đủ các văn bằng, hợp đồng lao động còn hạn (bản sao)		0
	Tổng điểm	100	

5. CÁC YÊU CẦU KHÁC

5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX

5.1.1. Nội dung của HSDX:

- a. Hồ sơ đề xuất (HSDX) cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng liên quan đến việc chào giá phải được viết bằng tiếng Việt.
- b. HSDX do nhà cung ứng dịch vụ chuẩn bị bao gồm các nội dung sau:
 - Tài liệu chứng minh tư cách hợp lệ và năng lực kinh nghiệm của nhà cung ứng dịch vụ:
 - + Bản công chứng giấy phép chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.
 - + Bản sao báo cáo tài chính năm 02 (hai) năm gần nhất là 2023; 2024 và có lợi nhuận dương.
 - + 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, chứng chỉ cá nhân đạt được, hợp đồng lao động hoặc hợp đồng dịch vụ để chứng minh nhân sự đang làm việc cho NCC
 - 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
 - Số lượng HSDX phải nộp: 01 (một) bản gốc.

5.1.2. 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.

5.1.3. Chuẩn bị và nộp HSDX

- a. HSDX do nhà cung ứng 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 ứng dịch vụ và các văn bản bổ sung, làm rõ HSDX (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của nhà cung ứng 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.
- b. HSDX của nhà cung ứng dịch vụ phải được đựng trong túi niêm phong (trừ trường hợp nộp qua thư điện tử). Nhà cung ứng 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 16H (giờ Việt Nam), ngày 24 tháng 10 năm 2025. HSDX của nhà cung ứng 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.
- c. 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 – Phường Bồ Đề – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

Người liên hệ: Bà Nguyễn Thị Thu Huyền

Tel: 094.706.2288

Email: huyennguyentt@vietnamairlines.com

5.2. Làm rõ HSDX

- a. Trong quá trình đánh giá HSDX, bên mời chào giá có thể yêu cầu nhà cung ứng 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.

Các tài liệu không được phép bổ sung bao gồm đơn chào giá, biểu giá chào và giấy ủy quyền theo vụ việc. Giấy ủy quyền được phép bổ sung là văn bản điều hành chung của Nhà cung cấp, không phải ủy quyền cá biệt.

- b. Việc làm rõ HSDX được thực hiện giữa bên mời chào giá và nhà cung ứng dịch vụ có HSDX cần phải làm rõ dưới hình thức trao đổi trực tiếp (bên mời chào giá mời nhà cung ứng 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 ứng 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 ứng 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 ứng 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.

5.3. Đánh giá các HSDX

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

- a. Kiểm tra tư cách nhà cung cấp, bao gồm:
 - Tư cách hợp lệ của nhà cung ứng theo quy định tại Điều 4.1;
 - Thời gian nộp hồ sơ đề xuất tuân thủ thời hạn nêu tại Điều 5.1.3.b;
 - Hình thức, chữ ký và con dấu hợp lệ của các tài liệu nêu tại Mục 5.1.1.b đáp ứng các quy định tại Mục 3 và 5.1.3.a;
 - 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 ứng dịch vụ sẽ bị loại bỏ và không được xem xét tiếp nếu nhà cung ứng 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
- b. 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 “Đáp ứng” tất cả các yêu cầu quy định tại Điều 4.2 và tiếp tục được xem xét, đánh giá ở bước tiếp theo tại Điểm c Điều này.

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

Bên mời chào giá tiến hành đánh giá về mặt kỹ thuật, dịch vụ các HSDX đã vượt qua bước đánh giá sơ bộ trên cơ sở các yêu cầu của HSDX được nêu tại Điều 4.3. Việc đánh giá các yêu cầu kỹ thuật được thực hiện bằng phương pháp theo tiêu chí “điểm đánh giá”. HSDX vượt qua bước đánh giá về kỹ thuật khi điểm đánh giá đạt ít nhất 80 điểm và không có tiêu chí nào bị 0 điểm.

HSDX của Nhà cung cấp không đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật (sau khi đã làm rõ/bổ sung tài liệu) sẽ không được xem xét đánh giá tiếp.

d. Đánh giá theo giá chào:

Bên mời chào giá xác định giá chào sau khi sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch (nếu có) và trừ giá trị giảm giá trong Thư giảm giá (nếu có) để tiến hành so sánh. 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 nhiều hơn 03 NCC trở lên đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá đàm phán với 03 NCC xếp hạng cao nhất hoặc có giá chào ban đầu thấp nhất
- Trường hợp có 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.

Tiêu chuẩn đánh giá về giá chào:

HSDX đáp ứng về tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá chào (G) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có giá chào (G) bằng nhau thì NCC có điều kiện thương mại tốt hơn sẽ xếp hạng cao hơn.

Công thức giá đánh giá, trong đó: G (Giá đánh giá) = $G1 - G2$

Trong đó:

G1: Phí dịch vụ

G2: Các ưu đãi khác

Xếp hạng NCC:

HSDX đáp ứng tư cách NCC, năng lực kinh nghiệm, kỹ thuật và có giá đánh giá (G) thấp nhất được xếp hạng thứ nhất. Trong trường hợp NCC có điểm đánh giá bằng nhau thì NCC có điều kiện thương mại tốt hơn sẽ đánh giá cao hơn.

Đàm phán với các NCC và xếp hạng lại:

Căn cứ vào danh sách các NCC đáp ứng yêu cầu của HSYC, Bên mời chào giá sẽ tiến hành đàm phán theo quy định tại Mục 3.

Quy trình đàm phán: Bên mời chào giá gửi yêu cầu đàm phán qua email đến các NCC đáp ứng điều kiện đàm phán. NCC phải đảm bảo bên mời chào giá nhận được HSDP

trước thời điểm hết hạn nộp HSDP. HSDP phải có chữ ký của cấp có thẩm quyền, được đóng dấu, và gửi đến TCTHK theo hình thức gửi trực tiếp hoặc gửi qua đường bưu điện.

Trong quá trình đàm phán, các bên tham gia đàm phán về giá 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.
- Các nội dung đàm phán bao gồm giảm giá và đạt được các điều kiện tốt hơn về kỹ thuật, thương mại.

Bên mời chào giá xếp hạng lại các NCC trên cơ sở kết quả đàm phán.

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), kinh nghiệm thực hiện tốt các hợp đồng trước đây với TCTHK.

5.4. Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn

Nhà cung ứng dịch vụ được đề nghị trúng chào giá khi đáp ứng đủ các điều kiện sau đây:

- Có HSDX hợp lệ, đáp ứng yêu cầu về năng lực và yêu cầu về kỹ thuật nêu trong HSYC;
- Có giá chào thấp nhất sau đàm phán;
- Có tổng giá trị đề nghị trúng chào giá của gói DV không vượt giá kế hoạch được phê duyệt.

5.5. 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 ứng dịch vụ tham gia nộp HSDX sau khi có văn bản phê duyệt kết quả chào giá. Đối với nhà cung ứng dịch vụ trúng chào giá bên mời chào giá sẽ ghi rõ thời gian, địa điểm tiến hành thương thảo, hoàn thiện hợp đồng.

5.6. Thương thảo, hoàn thiện và ký 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.

5.7. Kiến nghị trong mời chào giá

1. Trong vòng 10 ngày kể từ ngày thông báo kết quả chào giá, nhà cung ứng dịch vụ có quyền kiến nghị về kết quả chào giá và những vấn đề liên quan trong quá trình tham gia chào giá khi thấy quyền, lợi ích của mình bị ảnh hưởng.

2. Trường hợp nhà cung ứng dịch vụ có kiến nghị về kết quả chào giá gửi người có thẩm quyền về giải quyết kiến nghị, đơn kiến nghị gửi đến địa chỉ:

BAN TIẾP THỊ VÀ BÁN SẢN PHẨM

TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM

SỐ 200 NGUYỄN SƠN – PHƯỜNG BỒ ĐỀ – HÀ NỘI – VIỆT NAM

5.8. Các biểu mẫu

- Mẫu số 1: Đơn chào giá
- Mẫu số 2: Giấy ủy quyền
- Mẫu số 3: Biểu giá chào
- Mẫu số 4: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp
- Mẫu số 5: Báo cáo hợp đồng tương tự
- Mẫu số 6: kê khai năng lực tài chính của NCC
- Mẫu số 7: Cam kết cung ứng dịch vụ
- Mẫu số 8: Danh mục các tài liệu/ văn bản cần cung cấp

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 ứng 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 ứng 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 ứng 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 ứng dịch vụ
bị coi là không hợp lệ.

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 ứng], là người đại diện theo pháp luật của ____ [Ghi tên nhà nhà cung ứng] có địa chỉ tại ____ [Ghi địa chỉ của nhà nhà cung ứng] 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 ứng]. ____ [Ghi tên nhà nhà cung ứng] 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 ứng, 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 ứng cho cấp phó, cấp dưới, giám đốc chi nhánh, người đứng đầu văn phòng đại diện của nhà cung ứng để thay mặt cho người đại diện theo pháp luật của nhà cung ứng 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 ứng 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: TIẾP THỊ TRÊN NỀN TẢNG NAVER MỞ RỘNG TẠI THỊ TRƯỜNG HÀN QUỐC GIAI
ĐOẠN 2025-2026**

STT	Hình thức	Số lượng mua kế hoạch (Click)	Đơn giá, chưa gồm thuế (VND)	Đơn giá, gồm VAT (VND)	Thành tiền, gồm VAT (VND)
1	Naver Power Link	65.000			
2	Naver GFA	21.400			
Tổng					

Báo giá trọn gói, bao gồm:

- Phí lựa chọn, tối ưu bộ từ khóa trong suốt thời gian chạy tiếp thị.
- Phí chạy tiếp thị Naver tại thị trường Hàn Quốc.
- Phí mở tài khoản theo dõi kết quả tiếp thị.
- Báo cáo kết quả thực hiện chiến dịch tiếp thị (gồm bản chụp màn hình).
- VAT và tất cả các loại thuế, phí phát sinh khác (nếu có). Mức VAT tạm tính là 10%.

Lưu ý:

- Miễn phí tư vấn triển khai tiếp thị.

Hình thức thanh toán:

- Chuyển khoản, trả sau.

Lưu ý: Trong trường hợp các nhà cung cấp có giá chào bằng nhau, VNA sẽ ưu tiên nhà cung cấp đã hoặc đang cung cấp hợp đồng cho VNA.

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên NCC:

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA			
	Không có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA.			☐
	Có vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA: Mô tả về vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết mà NCC là một bên đương sự			☐
	Năm	Vấn đề tranh chấp	Giá trị vụ việc tranh chấp, chưa được giải quyết xong tính bằng VNĐ	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng
2	Không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu			☐

Đại diện hợp pháp của NCC*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

Mẫu số 5**BÁO CÁO HỢP ĐỒNG TƯƠNG TỰ DO NHÀ CUNG CẤP THỰC HIỆN****Về cung cấp dịch vụ trong 05 năm gần đây (ghi năm cụ thể)**

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Tên Nhà cung cấp: _____

STT	Tên và số hợp đồng	Ngày ký hợp đồng	Tên đối tác ký hợp đồng	Địa chỉ đối tác	Điện thoại /fax/email của đối tác	Giá trị hợp đồng (VND)
1						
2						
3						

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp*[Ghi tên, chức danh, ký tên và đóng dấu]*

Mẫu số 6**KÊ KHAI NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NHÀ CUNG CẤP**

____, ngày ____ tháng ____ năm ____

1. Tên Nhà cung cấp:

Địa chỉ:

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong 02 năm tài chính gần đây

Đơn vị tính: VND

T T	Nội dung	Năm 2021	Năm 2022
1	Tổng doanh thu sản xuất, kinh doanh		
2	Doanh thu về sản xuất, kinh doanh quảng cáo, quảng cáo trực tuyến		
3	Lợi nhuận sau thuế		

3. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà Nhà cung cấp kê:

Nhà cung cấp nộp Báo cáo tài chính 02 năm gần đây và bản chụp của một trong các tài liệu sau:

- Biên bản kiểm tra quyết toán thuế trong 02 năm tài chính gần đây;
- Tờ khai tự quyết toán thuế (thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp) có xác nhận của cơ quan thuế về thời điểm đã nộp tờ khai trong 02 năm tài chính gần đây;
- Văn bản xác nhận của cơ quan quản lý thuế (xác nhận số nộp cả năm) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế trong 02 năm tài chính gần đây.

Đại diện hợp pháp của Nhà cung cấp

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

Mẫu số 7**BẢN CAM KẾT CUNG ỨNG DỊCH VỤ**

_____, ngày ____ tháng ____ năm ____

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines)

Căn cứ vào yêu cầu của Vietnam Airlines về việc cung cấp dịch vụ xây dựng kế hoạch và mua phương tiện quảng cáo quốc tế giai đoạn 2025 - 2026, chúng tôi - Công ty _____ cam kết thực hiện các nội dung sau:

- Lên kế hoạch, tiến hành mua và triển khai thực hiện kế hoạch quảng cáo cho Vietnam Airlines trên các kênh phương tiện trên nền tảng Naver tại thị trường Hàn Quốc với số lượng, danh mục dịch vụ dự kiến như chi tiết tại Mẫu số 3.
- Mẫu quảng cáo:
 - ✓ Chỉnh sửa kích thước và dịch nội dung quảng cáo sang tiếng Anh/tiếng Hàn Quốc, phù hợp với từng loại phương tiện từ mẫu master do Vietnam Airlines cung cấp.
 - ✓ Lời quảng cáo và danh sách từ khóa tìm kiếm theo tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Hàn Quốc để chạy trên kênh Search Engine.
- NCC cam kết cử nhân sự hỗ trợ cài đặt tài khoản kỹ thuật và triển khai các chương trình quảng cáo theo yêu cầu của VNA.
- Giám sát và báo cáo chiến dịch, báo cáo hàng tuần/tháng/quý theo yêu cầu của VNA. Quản trị, tối ưu hiệu quả các chiến dịch và điều chỉnh (nếu có) theo diễn biến thị trường.

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

Mẫu số 8**DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU/VĂN BẢN CẦN CUNG CẤP**

Ngày ____ tháng ____ năm ____

TT	CĂN CỨ HSYC	NỘI DUNG	HẠNG MỤC	Kiểm tra đầy đủ	
				(đã có chọn ☐ , chưa có chọn ☐)	
1	Mục 1	Yêu cầu công việc	+ Nghiên cứu, phương pháp luận (hành vi khách hàng, đối thủ cạnh tranh,...)		
			+ Kế hoạch quảng cáo phù hợp tại Hàn Quốc		
			+ 01 mẫu quảng cáo đã chỉnh sửa kích thước và lời quảng cáo tiếng Việt, tiếng Anh và tiếng Hàn Quốc như chi tiết tại Mục 4.3		
			+ Cam kết cung ứng dịch vụ theo Mẫu số 7		
2	Mục 2	Yêu cầu về tư cách NCC	+ Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/Giấy đăng ký hoạt động phù hợp, hợp pháp như chi tiết tại Mục 2 HSYC		
			+ Cam kết của NCC về việc không có tranh chấp với Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Mẫu số 4 tại HSYC		
			+ Giấy ủy quyền (nếu có) theo Mẫu số 2 tại HSYC		
3	Mục 3	Yêu cầu chào giá	+ Đơn chào giá theo Mẫu số 1 tại HSYC và Giấy ủy quyền theo Mẫu số 2 (nếu có)		
			+ Biểu chào giá theo Mẫu số 3 tại HSYC và thư giảm giá (nếu có)		
			+ Thư giảm giá (nếu có)		
4	Mục 4	Yêu cầu về năng lực kinh nghiệm	+ Số năm hoạt động trong lĩnh vực được yêu cầu		
			+ Báo cáo thực hiện hợp đồng tương tự theo Mẫu số 5 tại HSYC		
			+ kê khai năng lực tài chính và các tài liệu đối chứng theo Mẫu số 6 tại HSYC		

Đại diện hợp pháp của NCC

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