

Số:312/TCTHK-TTBSP
V/v Tiếp thị hiển thị trên Google Search
Engine và Google Display Network,
Google Dynamic năm 2025 - 2026

Hà Nội, ngày 20 tháng 02 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 hiển thị trên Google Search Engine và Google Display Network, Google Dynamic năm 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 và Bán Sản Phẩm- Tổng công ty Hàng không Việt Nam.
- Địa chỉ: 200 Nguyễn Sơn, quận Long Biên, 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 15h00 ngày 25/02/2025.

Xin trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT TTBSPP
(PHUONGANH HOANG)

**ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ
TUQ. TỔNG GIÁM ĐỐC
TRƯỞNG BAN**

PHẠM THỊ NGUYỆT



HỒ SƠ YÊU CẦU CHÀO GIÁ

Tên gói hàng hóa/dịch vụ: Tiếp thị hiển thị trên Google Search Engine và Google Display Network, Google Dynamic năm 2025 - 2026

Bên mời chào giá: **Ban Tiếp Thị và Bán Sản Phẩm - Tổng công ty Hàng không Việt Nam**

Hà Nội, ngày tháng năm

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA BÊN MỜI CHÀO GIÁ

TUQ TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯỞNG BAN

PHẠM THỊ NGUYỆT

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Danh mục từ ngữ viết tắt	3
1. Yêu cầu về hàng hóa/dịch vụ	4
2. Yêu cầu về tư cách Nhà cung cấp	4
3. Yêu cầu chào giá	5
4. Tiêu chuẩn đánh giá	5
4.1 Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ của HSDX	5
4.2 Tiêu chuẩn đánh giá về năng lực kinh nghiệm	6
4.3 Tiêu chuẩn đánh giá về kỹ thuật	6
4.4 Tiêu chuẩn đánh giá về giá	8
5. Các yêu cầu khác	8
5.1 Các quy định về chuẩn bị HSDX và nộp HSDX	8
5.2 Làm rõ HSDX	9
5.3 Đánh giá các HSDX	10
5.4 Điều kiện Nhà cung cấp được lựa chọn	11
5.5 Thông báo kết quả	12
5.6 Thương thảo, hoàn thiện và ký hợp đồng	12
5.7 Kiến nghị trong mời chào giá	12
5.8 Các biểu mẫu	12
Mẫu số 1: Đơn chào giá	13
Mẫu số 2: Giấy ủy quyền	14
Mẫu số 3: Biểu giá chào	15
Mẫu số 4: Hợp đồng tương tự nhà cung cấp	18
Mẫu số 5: Các tài liệu của NCC	19
Mẫu số 6: Mẫu kê khai năng lực tài chính của các NCC	21
Mẫu số 7: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp, chưa được giải quyết với TCT.	22
Mẫu số 8: Bản cam kết đáp ứng yêu cầu dịch vụ	24
Mẫu số 9: Bản cam kết đáp ứng yêu cầu kỹ thuật	25

TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
1.	HSYC	Hồ sơ yêu cầu chào giá
2.	HSĐX	Hồ sơ đề xuất
3.	VND	Đồng Việt Nam
4.	TCTHK	Tổng công ty Hàng không Việt Nam
5.	VNA	Vietnam Airlines
6.	NCC	Nhà cung cấp
7.	HSĐP	Hồ sơ đàm phán

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 hiển thị trên Google Search Engine và Google Display Network, Google Dynamic năm 2025 - 2026.

1.1.2. Danh mục hàng hóa/dịch vụ:

- Cung cấp gói tiếp thị trên các trang tìm kiếm và mạng hiển thị của Google tại 20 thị trường: Việt Nam, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia, Lào, Cambodia, Úc, Pháp, Anh, Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Mỹ, Ấn Độ, Philippines, Ý, Nga.
- Ngôn ngữ tiếp thị bao gồm: Tiếng Việt, Tiếng Anh, tiếng Thái, tiếng Pháp, tiếng Đức, tiếng Nhật, tiếng Trung giản thể, tiếng Trung phồn thể, tiếng Hàn, tiếng Nga và tiếng Ý.
- 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:

- Có chứng nhận chứng nhận Google Partner/ Google Premier SMB Partner.
- Nội dung quảng cáo đảm bảo đúng thông điệp truyền tải đến khách hàng mục tiêu của VNA.
- Trang đích quảng cáo đảm bảo dẫn đúng đến nội dung quảng cáo và về website VNA.

1.3 Thời gian thuê dịch vụ

- 12 tháng kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực (dự kiến từ tháng 02/2025).

1.4 Địa điểm bàn giao dịch vụ

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

1.5 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 doanh nghiệp/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.

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 tối thiểu 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.

4. TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ

4.1. Tiêu chuẩn đánh giá về tính hợp lệ của HSDX

STT	Nội dung	Yêu cầu của VNA	Đánh giá	
			Đạt	Không đạt
1	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/Giấy đăng ký hoạt động	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 HSDX với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ chính	Có cung cấp	Có	Không có

4.2. 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 năm 2022; 2023 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
2	Bản sao chứng nhận Google Partner/ Google Premier SMB Partner.	Có cung cấp	Có	Không có
3	Bản kê các hợp đồng cung cấp dịch vụ tiếp thị Google do nhà cung ứng thực hiện trong 05 năm gần nhất là 2020; 2021; 2022; 2023; 2024 bao gồm: - Có hợp đồng tiếp thị cho doanh nghiệp trong lĩnh vực hàng không, du lịch - Có tối thiểu 1 hợp đồng có giá trị 4.5 tỷ VND trở lên trong 12 tháng với cùng một đối tác.	Có cung cấp	Có	Không có
	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:

TT	Tiêu chí	Điểm đánh giá
1	Cung ứng đầy đủ các dịch vụ như tại mẫu số 9 HSYC	
-	Cam kết	50
-	Không cam kết hoặc cam kết không đầy đủ	0
2	Nhân sự phụ trách, vận hành quảng cáo: + Số lượng: ≥ 03 người + Trình độ nhân sự: có chứng chỉ chạy quảng cáo của Google, và các chứng chỉ hoặc bằng cấp liên quan đến nghiệp vụ truyền thông, marketing, quảng cáo. + Kinh nghiệm làm việc: ≥ 02 năm (tính từ thời điểm nhân sự có văn bằng, chứng chỉ ngành nghề theo tiêu chí đến thời điểm nộp HSDX). + Cung cấp đủ văn bằng, chứng chỉ, hợp đồng lao động, hợp đồng dịch vụ còn hạn và các tài liệu chứng minh khác (bản sao).	
-	> 3 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	15
-	= 3 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	10
-	< 3 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	0

TT	Tiêu chí	Điểm đánh giá
3	Nhân sự về thiết kế, biên tập nội dung quảng cáo: + Số lượng: ≥ 02 người + Trình độ nhân sự: có các chứng chỉ hoặc bằng cấp liên quan đến nghiệp vụ báo chí, biên dịch, truyền thông, thiết kế, đồ họa, mỹ thuật. + Kinh nghiệm làm việc: ≥ 02 năm (tính từ thời điểm nhân sự có văn bằng, chứng chỉ ngành nghề theo tiêu chí đến thời điểm nộp HSĐX). + Cung cấp đủ văn bằng, chứng chỉ, hợp đồng lao động, hợp đồng dịch vụ còn hạn và các tài liệu chứng minh khác (bản sao)	
-	≥ 2 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	10
	= 2 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	5
-	< 2 người có trình độ đáp ứng tiêu chuẩn	0
4	Lên demo quảng cáo tại thị trường Việt Nam: + Nội dung chương trình: https://www.vietnamairlines.com/vi-vn/thu-5-ruc-ro + Hình ảnh: https://drive.google.com/drive/folders/1T4m08Gb6TEN9f5IaIGFGXz03Axzp2rD7 Yêu cầu: + Viết lời quảng cáo tiếng Việt và tiếng Anh cho nội dung chương trình trên. + Lên demo quảng cáo hiển thị tại thị trường Việt Nam.	
-	Lời quảng cáo	
	Theo ngôn ngữ quảng cáo, truyền đạt thông điệp hấp dẫn, súc tích	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
-	Mẫu Demo 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 các nền tảng Google.	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 các nền tảng Google	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 các nền tảng Google	0
5	Kho ảnh có sử dụng hình ảnh bản quyền: cung cấp các chứng nhận mua hình ảnh có bản quyền	
	≥ 1 chứng nhận mua hình ảnh có bản quyền	5
	Không cung cấp chứng nhận mua hình ảnh có bản quyền	0

TT	Tiêu chí	Điểm đánh giá
	Tổng điểm tối đa	100

Tổng điểm cần đạt: **ít nhất 80 điểm và không có tiêu chí nào bị 0 điểm** thì đạt tiêu chí kỹ thuật. Các Nhà cung cấp đạt đánh giá về kỹ thuật sẽ được tiếp tục đánh giá về giá.

4.4. Tiêu chuẩn đánh giá về giá

Các hồ sơ đạt tất cả tiêu chí của mục 4.1, 4.2, 4.3 sẽ tiếp tục được đánh giá về giá và xếp hạng NCC lần thứ nhất để đàm phán: Quy định chi tiết tại mục 5.3 d của HSYC này.

NCC nào có tổng mức giá chào sau đàm phán thấp nhất và không vượt giá kế hoạch sẽ được chọn. Trong trường hợp có nhiều hơn 01 NCC có tổng giá chào bằng nhau và thấp nhất thì việc lựa chọn sẽ căn cứ theo thứ tự ưu tiên giảm dần các yếu tố sau:

- Có điểm kỹ thuật cao hơn.
- Đã từng cung cấp dịch vụ tương tự cho VNA.

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 2022; 2023 và và có lợi nhuận dương.
 - + Bản sao hệ thống chứng chỉ chuyên môn của Google liên quan đến dịch vụ tiếp thị.
 - + 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 tối thiểu 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 15 giờ 00 (giờ Việt Nam), ngày 25 tháng 02 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 – Quận Long Biên – Tp. Hà Nội – Việt Nam.

Người liên hệ: Bà Nguyễn Thị Thu Huyền

Tel: 0947.062.288

Email: huyennguyentt@vietnamairlines.com

5.2. Sửa đổi, làm rõ HSYC và làm rõ HSDX

5.2.1. Sửa đổi, làm rõ HSYC

a. Trường hợp cần làm rõ HSYC thì NCC phải gửi văn bản/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;

b. 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 03 ngày hết hạn nộp HSDX.

5.2.2. 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 (Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, chứng chỉ chuyên môn phù hợp và các tài liệu khác,...) 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.

- 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).

5.2.3. Thời hạn làm rõ HSDX

- a. 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.
- b. Trường hợp quá thời hạn làm rõ mà Bên mời chào giá không nhận được văn bản/thư điện tử làm rõ hoặc NCC có văn bản/thư điện tử làm rõ nhưng sự làm rõ hoặc giải thích của NCC không đủ rõ, không có tính thuyết phục (theo đánh giá của TCTHK) thì Bên mời chào giá không chấp nhận sự làm rõ hoặc giải thích của NCC

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 NCC theo quy định tại Điều 4.1;
 - Thời gian nộp hồ sơ đề xuất;
 - 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 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 “Đạt” 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.

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.

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, kinh nghiệm và yêu cầu về kỹ thuật nêu trong HSYC;
- Không vi phạm các hành vi bị cấm theo qui định tại Mục 2 của HSYC;
Có giá đánh giá thấp nhất sau khi 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 – QUẬN LONG BIÊN – 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: Hợp đồng tương tự của nhà cung cấp
- Mẫu số 5: Các tài liệu của nhà cung cấp
- Mẫu số 6: Mẫu kê khai năng lực tài chính của các NCC
- Mẫu số 7: Cam kết của NCC về vấn đề tranh chấp, chưa được giải quyết với TCT.
- Mẫu số 8: Bản cam kết đáp ứng yêu cầu dịch vụ
- Mẫu số 9: Bản cam kết đáp ứng yêu cầu kỹ thuật.

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 vi phạm khoản 4 Điều 16 của Luật Đấu thầu.

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.

BIỂU GIÁ CHÀO: GOOLE SEARCH ENGINE

STT	Thị trường	Số lượng mua kế hoạch (Click)	Đơn giá, gồm VAT (VND)	Thành tiền, gồm VAT (VND)
1	Việt Nam	1.950.000		
2	Thái Lan	45.000		
3	Singapore	180.000		
4	Malaysia	15.000		
5	Indonesia	25.000		
6	Lào	18.000		
7	Cambodia	12.000		
8	Úc	120.000		
9	Pháp	60.000		
10	Anh	20.000		
11	Đức	50.000		
12	Nhật Bản	120.000		
13	Hồng Kông	12.000		
14	Đài Loan	14.000		
15	Hàn Quốc	60.000		
16	Mỹ	120.000		
17	Ấn Độ	60.000		
18	Ý	12.000		
19	Philippines	18.000		
20	Nga	6.000		
Tổng				

BIỂU GIÁ CHÀO: GOOGLE DISPLAY NETWORK + DYNAMIC REMARKETING

STT	Thị trường	Số lượng mua kế hoạch (Click)	Đơn giá, gồm VAT (VND)	Thành tiền, gồm VAT (VND)
1	Việt Nam	950.000		
2	Thái Lan	12.000		
3	Singapore	48.000		
4	Malaysia	7.000		
5	Indonesia	35.000		
6	Lào	7.000		
7	Cambodia	4.000		
8	Úc	75.000		
9	Pháp	30.000		
10	Anh	12.000		
11	Đức	24.000		
12	Nhật Bản	80.000		
13	Hồng Kông	6.000		
14	Đài Loan	10.000		
15	Hàn Quốc	48.000		
16	Mỹ	70.000		
17	Ấn Độ	30.000		
18	Ý	6.000		
19	Philippines	6.000		
20	Nga	3.000		
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 Google Adwords /Google display network/Google Dynamic trên website của Google tại các thị trường trên.
- 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).

Lưu ý:

- Miễn phí tư vấn, thiết kế banner tiếp thị, biên tập và biên dịch nội dung tiếp thị.

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

HỢP ĐỒNG TƯỞNG TỰ CỦA NHÀ CUNG CẤP

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

CÁC TÀI LIỆU CỦA NHÀ CUNG CẤP

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
1	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp/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	Bản sao báo cáo tài chính 2 năm 2022; 2023 và có lợi nhuận sau thuế là số dương		
7	Bản sao chứng nhận Google Partner/ Google Premier SMB Partner.		
8	Bản sao các hợp đồng tương tự đã liệt kê.		
9	Bản giới thiệu nhân sự thực hiện chiến dịch tiếp thị kèm hợp đồng với NCC		
	Các văn bản NCC phải cam kết		
10	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		

Mã tài liệu	Tên tài liệu	Có/Không	Tham chiếu
11	Bản cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu		
12	Bản cam kết đáp ứng điều kiện thanh toán		
13	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu dịch vụ		
14	Bản cam kết đáp ứng yêu cầu kỹ thuật		

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

Hà nội, ngày tháng năm

1. Tên NCC: Công ty Cổ phần

Địa chỉ:

2. Tóm tắt các số liệu về tài chính trong 02 năm tài chính 2022 và 2023:

Đơn vị tính: VND

TT	Nội dung	Năm 2022	Năm 2023
1	<i>Tổng doanh thu sản xuất, kinh doanh</i>		
2	<i>Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>		
3	<i>Lợi nhuận sau thuế</i>		

3. Tài liệu gửi đính kèm nhằm đối chứng với các số liệu mà NCC kê:
NCC nộp Báo cáo tài chính năm 2022, 2023.

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

Mẫu số 7

Ngày tháng năm

**CAM KẾT CỦA NCC VỀ VẤN ĐỀ TRANH CHẤP, KHIẾU KIỆN, XUNG ĐỘT QUYỀN LỢI
HOẶC VI PHẠM HỢP ĐỒNG VỚI TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM VÀ TUÂN THỦ
LUẬT ĐẦU THẦU**

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Tên NCC:

1	Về vấn đề tranh chấp chưa được giải quyết xong với VNA			
	Không có vụ việc tranh chấp, khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam			☒
	Có vụ việc tranh chấp khiếu kiện, xung đột quyền lợi hoặc đang có vi phạm hợp đồng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam: 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 VND	Tỷ lệ của vụ việc tranh chấp chưa được giải quyết xong so với giá trị tài sản ròng
2	Tuân thủ luật đấu thầu hiện hành của Nhà nước Việt Nam			
	NCC cam kết 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; NCC không có tên			☒

	trong hai hoặc nhiều HSĐX với tư cách là NCC chính	
	NCC cam kết không bị cấm tham gia hoạt động đấu thầu theo Luật Đấu thầu	☒
	NCC cam kết không có việc tranh chấp với TCTHK chưa được giải quyết xong tính đến ngày có thời điểm hết hạn nộp HSYC	☒

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

CAM KẾT ĐÁP ỨNG YÊU CẦU VỀ DỊCH VỤ

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Công ty..... có địa chỉ tạiViệt Nam, **chúng tôi cam kết đáp ứng** các tiêu chuẩn đánh giá về dịch vụ, cụ thể:

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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

CAM KẾT ĐÁP ỨNG YÊU CẦU VỀ KỸ THUẬT

Kính gửi: Tổng công ty Hàng không Việt Nam

Công ty..... có địa chỉ tạiViệt Nam, **chúng tôi cam kết thực hiện** các nội dung sau:

STT	Nội dung	Mô tả chi tiết
1	Thiết kế hình ảnh	Sử dụng hình ảnh thiết kế có bản quyền; Hình ảnh thiết kế hiển thị đảm bảo hợp pháp sử dụng cho mục đích truyền thông, đảm bảo đúng nhận diện thương hiệu của VNA.
2	Tài khoản tiếp thị	Mỗi thị trường sẽ tạo ra 1 account tiếp thị và sẽ gộp chung vào 1 MCC dành riêng cho bên mời chào tiếp thị
3	Chất lượng bài dịch	Dịch chính xác thông tin, nội dung của văn bản gốc. Không được tự ý sửa đổi, bổ sung nội dung, thông tin... khi chưa có sự đồng ý của VNA
4	Hiển thị Quảng cáo	Tuân thủ các nội dung, thông điệp chính xác, đúng ngôn ngữ hiển thị theo thị trường. Chất lượng hình ảnh có đủ độ phân giải cao, hiển thị rõ nét trên Google

Đại diện hợp pháp của nhà cung ứng dịch vụ

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