

Capitolato Tecnico

Oggetto e attività previste

Il presente capitolato ha lo scopo di definire i requisiti relativi alla fornitura dei servizi di consulenza finalizzati alla realizzazione del piano di comunicazione e disseminazione dei risultati del progetto Deep South.

L'obiettivo principale consiste nel realizzare un piano di comunicazione efficace a supporto dell'iniziativa complessiva e in particolare per ridurre la distanza esistente tra innovatori, stakeholder, imprenditori, fondi di investimento e istituzioni. In particolare, per ridurre questo gap, sarà necessario attirare e ingaggiare possibili stakeholders interessanti (collaboratori e possibili dipendenti, clienti, fornitori, partner per la vendita o implementazione, enti locali, amministrazioni locali, investitori e istituti finanziari) per le startup.

La strategia di comunicazione deve quindi prevedere di utilizzare i giusti canali e linguaggi per rivolgersi ai differenti stakeholders e di costruire delle chiare "call to action" che possano essere eseguite dalle startup. Il tutto collocato all'interno di uno storytelling che funga da ombrello strategico all'intero programma. Il piano di comunicazione e animazione dovrà quindi prevedere i seguenti elementi:

- Supporto comunicativo a tutti gli eventi previsti da progetto in modo da dare risalto e forza comunicativa all'intero programma. Inoltre, si ritiene necessario organizzare incontri con la stampa corredati da relativi comunicati stampa in concomitanza con il lancio del programma e la pubblicazione dei progetti selezionati e con la pitch competition conclusiva. Verrà inoltre svolta azione di PR verso la stampa locale e nazionale per dare risalto ed evidenza all'iniziativa e soprattutto alle aziende partecipanti.
- Sito web per presentare l'iniziativa complessiva, le startup/PMI partecipanti con le rispettive descrizioni (one pager e link ai loro profili social e siti web), gli organizzatori e le aziende e altri contributors ingaggiati.
- Campagne LinkedIn e Meta sfruttando la presenza social del Politecnico di Bari (oltre 17.000 follower su Facebook, 50.300 su LinkedIn e 10.700 su Instagram) per dare evidenza alle varie attività del progetto. Inoltre, è previsto il pieno supporto di tutto gli spoke che saranno coinvolti.
- Promozione presso gli stakeholders, in particolare avvalendosi della fondamentale collaborazione, delle strutture e delle relazioni dei partner del Politecnico di Bari, in primis Confindustria, dei Distretti Produttivi pugliesi, delle agenzie regionali pugliesi.
- Supporto alla realizzazione di un kit di comunicazione professionale per ciascuna startup (one pager, company presentation, company video, intervista ai founder) da poter usare sia durante il demo day, sia successivamente alla fine del programma per promuovere le proprie attività verso investitori e aziende.

L'appaltatore potrà fornire supporto e svolgere incontri con il team di progetto da remoto con modalità telematica, previa autorizzazione da parte del responsabile scientifico del progetto.

L'O.E. dovrà stilare una relazione tecnica, costituita da non più di 10 pagine, che

illustri con precisione ed esaustività la fornitura del servizio da rendere.

L'importo massimo previsto per la consulenza è di € **122.950,82 (centoventiduemilanovecentocinquanta/82) oltre IVA** (totale budget a disposizione € 150.000,00).

Aggiudicazione e criteri

L'aggiudicazione avverrà in base all'offerta economicamente più vantaggiosa, ex art. 108, co. 1, D.lgs. n. 36/2023, sulla base dell'attribuzione dei punteggi conseguiti nell'offerta tecnica ed economica, come descritto nella lettera d'invito e nel capitolato tecnico. L'aggiudicazione avverrà in favore dell'O.E. che avrà totalizzato il maggior punteggio complessivo.

La valutazione dell'Offerta Tecnica e dell'Offerta Economica sarà effettuata da una Commissione appositamente nominata, sulla base dei criteri di aggiudicazione specificati nel prosieguo, fino alla concorrenza del massimo punteggio, uguale a 100,00 (cento/00), in ossequio alla ripartizione tra Offerta Tecnica ed Economica appresso indicata:

ELEMENTI	PUNTEGGIO MASSIMO
Offerta Tecnica	80
Offerta Economica	20
TOTALE	100

Il punteggio dell'offerta economicamente più vantaggiosa verrà calcolato per ciascuno degli OO.EE. concorrenti attraverso l'utilizzo della seguente formula:

$$\mathbf{PTot = POff, Tecnica + POff, Economica}$$

nella quale

PTot = punteggio totale attribuito all'Offerta

POff, Tecnica = punteggio attribuito all'Offerta Tecnica

POff, Economica = punteggio attribuito all'Offerta Economica

Risulterà aggiudicatario l'O.E. concorrente che avrà conseguito il punteggio più alto. In caso più concorrenti totalizzino pari punteggio, si procederà alla richiesta agli interessati di miglioria di prezzo; nel caso tale situazione perduri anche in seguito a tale procedura, occorrerà procedere al sorteggio.

In caso di offerte che presentino carattere anormalmente basso ai sensi di quanto previsto dall'art. 110 del D.lgs. n. 36/2023, l'Amministrazione, prima di poterle respingere, richiede per iscritto le precisazioni in merito agli elementi costitutivi dell'offerta considerati pertinenti secondo le prescrizioni dell'avviso pubblico e li verifica tenendo conto di tutte le spiegazioni ricevute.

Si procederà all'aggiudicazione anche in presenza di una sola offerta.

Il punteggio, sia per l'Offerta Tecnica sia per l'Offerta Economica, verrà espresso e

assegnato con due cifre decimali dopo la virgola.

L'importo di aggiudicazione sarà impegnativo e vincolante per almeno 180 (centottanta) giorni naturali e consecutivi dalla scadenza del termine indicato per la presentazione dell'offerta e non potrà essere soggetto a revisione alcuna.

La Commissione valuterà quindi gli elementi tecnici, come formulati nell'Offerta Tecnica di ciascun O.E. concorrente tenendo conto di quanto richiesto nei documenti di gara.

Il punteggio dell'Offerta Economica sarà attribuito secondo la seguente formula:

$$POff. Economica = POff. Economica max \times \frac{Pmin}{P}$$

in funzione del prezzo dove:

PEmax: massimo punteggio attribuibile

P: prezzo (valore) offerto dal concorrente

Pmin: prezzo più basso tra quelli offerti in gara

Qui di seguito la tabella con l'individuazione delle primalità e i relativi punteggi che saranno attribuiti alla offerta tecnica:

OFFERTA TECNICA			
CRITERI QUALITATIVI		Sub-punteggio	PUNTEGGIO
Soluzioni finalizzate all'ottimizzazione delle caratteristiche prestazionali e funzionali			
A. Caratteristiche metodologiche dell'offerta	A1. Elementi di innovatività e valore aggiunto nell'impostazione delle attività, nelle soluzioni tecniche e organizzative proposte	fino ad un max di 15	fino ad un max di 60
	A2. Chiarezza, completezza e coerenza del metodo di lavoro descritto per la realizzazione del servizio in rapporto agli obiettivi e alle specifiche indicate nel presente capitolato	fino ad un max di 15	

	A3. Adeguatezza delle metodologie e degli strumenti desumibile dalla documentazione prodotta	fino ad un max di 15	
	A4. Qualità della soluzione proposta	fino ad un max di 15	
B. Professionalità e adeguatezza dell'offerta desunta da servizi analoghi	B1. Esperienza delle figure professionali che forniranno il servizio di consulenza, come desumibile dai CV	fino ad un max di 10	fino ad un max di 20
	B2. Esperienze in ambito space economy e business model	fino ad un max di 10	
TOTALE Offerta Tecnica			80

Per quanto riguarda il criterio di valutazione A. (Caratteristiche metodologiche dell'offerta), la Commissione procederà all'esame della relazione analizzandone i parametri di esaustività e precisione inerenti a:

- A1) modalità di esecuzione del servizio, con particolare riguardo agli elementi che caratterizzano l'offerta proposta;
- A2) chiara esplicitazione e qualità complessiva del metodo di lavoro, esaustività e livello di dettaglio della proposta in rapporto agli obiettivi e alle specifiche indicate nel presente capitolato;
- A3) adeguatezza delle metodologie e degli strumenti da adottare ai fini dell'espletamento del servizio da rendere, nonché coerenza degli indicatori di risultato previsti rispetto agli output attesi;
- A4) criteri qualitativi adottati ai fini della redazione della soluzione proposta.

Per quanto riguarda il criterio di valutazione B. (Professionalità e adeguatezza dell'offerta desunta da servizi analoghi), la Commissione procederà all'esame della relazione, ritenendo più adeguata la proposta la cui documentazione consentirà di stimare, per più aspetti, il livello di specifica professionalità, affidabilità e, quindi, qualità del concorrente nell'ambito di servizi analoghi a quello oggetto del presente capitolato.

Per servizi analoghi si intendono servizi pubblicitari e di marketing, sviluppo di campagne di comunicazione strutturate e multiplatforma, attività di ideazione e progettazione di concept creativi e sviluppo di piani editoriali in organico per progetti e aziende.