

**CHỈ DẪN HỒ SƠ CHÀO Ý TƯỞNG THIẾT KẾ
& GIÁ IN ẤN CẠNH TRANH**

I. THÔNG TIN CHUNG:

- Tài liệu này có mục đích thông báo và hướng dẫn cho các đơn vị tham gia dự thầu (gọi tắt là nhà thầu) xây dựng hồ sơ dự thầu phù hợp nhất với yêu cầu của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam. Các thông tin này được gửi tới các nhà cung cấp và được coi là tài liệu kèm theo hồ sơ chào thầu.
- Nhà thầu được coi là mặc nhiên chấp nhận các điều kiện trong tài liệu này trừ trường hợp có thông báo khác của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam.
- Vào thời điểm trước hạn nộp hồ sơ thầu, Ngân hàng Hàng Hải Việt Nam có thể gửi thêm các thông tin sửa đổi hoặc làm rõ thêm các vấn đề cho các nhà cung cấp.

- Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam được quyền thay đổi về số lượng hàng hóa trong hợp đồng so với hồ sơ chào thầu.
- Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam sẽ không chịu trách nhiệm khi nhà cung cấp không được chọn
- Hồ sơ phải niêm phong, đóng dấu giáp lai và gửi về Hội đồng xét thầu - Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam theo địa chỉ: Ms. Nguyễn Thanh Huyền, Phòng PR&Marketing, tầng 9, số 88 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội.
- Thời hạn cuối nhận Hồ sơ dự thầu: trước 17h ngày 25/8/2010.
- Đảm bảo việc bàn giao sản phẩm trước ngày 10/11/2010
- Địa điểm giao hàng: tại các chi nhánh của Maritime Bank trên toàn quốc (dự kiến: 50 điểm)

II. THÔNG TIN CHI TIẾT

1. Về ý tưởng thiết kế:

- **Báo giá riêng chi phí gói thiết kế cho từng hạng mục**
- **Yêu cầu**
 - Tạo được dấu ấn thương hiệu Maritime Bank, truyền tải được thông điệp cốt lõi tới nhóm đối tượng nhận ấn phẩm
 - Độc đáo, sáng tạo, có tính nghệ thuật cao
 - Có ý nghĩa nhân văn, khơi gợi được cảm xúc tích cực từ phía người tiếp nhận
 - Tạo được nét khác biệt với các đối thủ cạnh tranh
 - ▶ Nhóm đối tượng nhận ấn phẩm gồm:
 - Những khách hàng thuộc phân nhóm thị trường mục tiêu bán lẻ - cá nhân và bán buôn - doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ tập trung tại các trung tâm kinh tế thương mại có nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Mức thu nhập trung bình cao trở lên.
 - Cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội
 - Giới truyền thông
 - Cán bộ nhân viên ngân hàng
 - Một số đối tượng khác ...
 - ▶ Dấu ấn thương hiệu cần đạt được: Maritime Bank là một ngân hàng có tiềm lực vững mạnh, phong cách phục vụ chuyên nghiệp, hết lòng vì khách hàng, luôn nỗ lực tìm hiểu và đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng,
 - ▶ Cảm nhận của khách hàng về Maritime Bank sau khi xem ấn phẩm: thấy được tính thẩm mỹ, đẳng cấp, từ đó đem lại cảm giác hài lòng, tin cậy khi lựa chọn Maritime Bank.
 - Những khách hàng thuộc phân nhóm thị trường mục tiêu bán lẻ - cá nhân và bán buôn - doanh nghiệp tập trung tại các trung tâm kinh tế thương mại có nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Mức thu nhập tối thiểu từ trung bình trở lên

- Cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội và bên thứ ba
- Giới truyền thông, các cơ quan đối tác
- Cán bộ công nhân viên trong ngân hàng
- Các đối tượng khác ...
 - ▶ Các thông tin thêm:
 - Là ngân hàng cổ phần đầu tiên được thành lập tại VN với bề dày 19 năm hoạt động
 - Có các đối tác chiến lược lớn như VID, VNPT, Vinalines ... do vậy luôn có nhóm khách hàng truyền thống đem lại lợi nhuận cao
 - Có hơn 130 điểm giao dịch trên toàn quốc
 - Đang tiến hành tái cơ cấu và tăng cường thu hút nhân tài vào các vị trí chủ chốt tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong tương lai
 - Thời gian gần đây, hoạt động kinh doanh của Maritime Bank đạt những kết quả đáng chú ý và luôn nằm trong top 5 các ngân hàng thương mại có mức lợi nhuận cao nhất.
 - Các thông tin khác: tham khảo thêm trên website: www.msb.com.vn

2. Về các thông số in ấn

- Báo giá riêng chi phí gói in ấn cho từng hạng mục
- Số lượng ấn phẩm
 - Lịch treo tường và túi đựng: 40.000 cuốn
 - Lịch bàn và hộp đựng: 13.000 cuốn
 - Lịch bloc cỡ đại và túi đựng: 2.000 cuốn
 - Thiếp chúc tết và phong bì: 25.000 cái
 - Sổ công tác có bao gói: 8.000 quyển

QUY CÁCH

TT	ẤN PHẨM	NGUYÊN LIỆU	QUI CÁCH
1	Lịch treo tường (7 tờ)	Kích thước: theo đề xuất của nhà thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy couché matt, định lượng 230 gsm, xuất xứ Indo, lò xo phi 14 Phương án 2: giấy mỹ thuật, định lượng 220 gsm, xuất xứ Indo, lò xo phi 14 Phương án khác: theo đề xuất của nhà thầu	- 1 tờ bìa và 6 tờ ruột - In offset cao cấp 4 màu (có thể thêm 1 màu nhũ)
2	Túi lịch	Kích thước: theo thiết kế Quý công ty chào thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy Kraff, định lượng 170 gsm Phương án 2: giấy Ivory định lượng 170 gsm Phương án khác: theo đề xuất của nhà thầu	- In offset 2 màu, 1 mặt - Bế, dán thành phẩm - Đột quai hoặc dây xích cotton
3	Lịch bàn	Kích thước: theo đề xuất của nhà thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy couché matt, định lượng 230gsm, xuất xứ Indo, lò xo phi 14 Phương án 2: giấy mỹ thuật, định lượng 220 gsm, xuất xứ Indos Phương án khác: theo đề xuất của nhà thầu	- In offset cao cấp 4 màu, 2 mặt - Lịch 13 tờ và note 52 tuần
4	Hộp đựng lịch bàn	Kích thước: theo đề xuất của nhà thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy duplex, định lượng 350 gsm Phương án khác: theo đề xuất của nhà thầu	
5	Lịch bloc cỡ đại và túi đựng	Theo đề xuất của nhà thầu	Theo đề xuất của nhà thầu
6	Thiệp chúc Tết	Kích thước: theo đề xuất của nhà thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy offset 250gsm, xuất xứ Indo Phương án 2: theo đề xuất của nhà thầu	Theo đề xuất của nhà thầu
7	Phong bì	Kích thước: theo đề xuất của nhà thầu Nguyên liệu: Phương án 1: giấy offset 150gsm Phương án 2: theo đề xuất của nhà thầu	Theo đề xuất của nhà thầu
8	Sổ công tác	Phương án 1: Kích thước 17,5x23,5cm; - - Bìa giả da, còng sắt Ruột: 200 trang trong đó 8 trang 4 màu 2 mặt cán mờ. Còn lại giấy offset 80gsm, xuất xứ Indo Bao gói: túi nilon Phương án 2: theo đề xuất của nhà thầu	Theo đề xuất của nhà thầu

III. CÁC THÀNH PHẦN CỦA HỒ SƠ THẦU

1. Đơn đăng ký tham gia dự thầu

2. Hồ sơ pháp lý của công ty:

- Bản sao Quyết định thành lập doanh nghiệp có công chứng theo quyết định của pháp luật
- Bản sao Giấy phép kinh doanh có công chứng

3. Kinh nghiệm triển khai dự án, năng lực nhà cung cấp.

- Giới thiệu về công ty, số chi nhánh, số năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực in ấn.
- Một số hợp đồng lớn Công ty đã cung cấp cho các đối tác khác.

4. Đơn giá và điều kiện thanh toán.

- Đơn giá (chào theo số lượng).
- Điều kiện thanh toán

5. Hồ sơ kỹ thuật

- Lịch trình triển khai,
- Phương án thực hiện và vận chuyển.
- Thời gian bảo hành tối thiểu.
- Kỹ thuật in.

**CHỈ DẪN HỒ SƠ CHÀO Ý TƯỞNG THIẾT
KẾ VÀ GIÁ IN ẤN CẠNH TRANH**



Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam

Maritime Bank Tower, 88 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội
Tel: (84-4) 3771 8989 Fax: (84-4) 3771 8899 Call Center: (04) 39 44 55 66
Email: msb@msb.com.vn Website: www.msb.com.vn

Tạo lập giá trị bền vững