

Universitatea Tehnică "Gh. Asachi" Iași  
Facultatea de Automatică și Calculatoare  
Str. Prof.dr. Dimitrie Mangeron nr. 27  
Nr.16157/12.05.2023

Director proiect  
eDIH-DIZ - 101083392,  
Conf.univ.dr.ing. Simona Caraiman

## INVITAȚIE DE PARTICIPARE

Facultatea de Automatica si Calculatoare  
invităm operatorii economici interesați să depună ofertă pentru atribuirea contractului de achiziție publică „ Platforma CRM HubSpot (licenta 3 ani)”

### 1. Informații generale

#### 1.1 Achizitor

Denumirea: Universitatea Tehnică "Gheorghe Asachi" din Iași  
Facultatea de Automatica si Calculatoare  
Adresa: str.prof.dr.docent Dimitrie Mangeron nr.27  
Responsabil achiziție:ing.Corneliu Vasilachi  
Telefon: 0232701306  
Email: cvasilachi@ac.tuiasi.ro

#### 1.2 Publicarea invitației de participare și a documentelor anexate

[www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice](http://www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice)

#### 1.3 Depunerea ofertelor

Ofertele se vor publica pe site-ul [www.e-licitatie.ro](http://www.e-licitatie.ro) până pe data de 15.05.2023, ora 10<sup>00</sup> și vor avea: **codul CPV, denumirea lotului si valoarea totala fara TVA conform caietului de sarcini** publicat pe site-ul universității [www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice](http://www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice). Ofertantul, cu care s-a inițiat procedura de achiziția directă pe seap, va transmite oferta tehnico-economică detaliată la adresa de e-mail [cvasilachi@ac.tuiasi.ro](mailto:cvasilachi@ac.tuiasi.ro) în termen de maxim 3 zile de la inițierea procedurii de achiziție directă pe seap (dacă este cazul – oferta tehnico-economică detaliată se va solicita în cazul achizițiilor de lucrări, servicii și furnizare produse complexe).

#### 1.4 Modul de elaborare a ofertei

✓ Ofertantul trebuie să elaboreze oferta pentru toate produsele/serviciile/lucrările din caietul de sarcini. Dacă sunt împărțite pe loturi, ofertantul va trebui să facă

ofertă pentru lotul întreg. Nu vor fi luate în considerare ofertele din care lipsesc repere solicitate prin caietul de sarcini.

✓ **Propunerea tehnico-financiară**

Ofertantul va elabora propunerea tehnico-financiară astfel încât aceasta să respecte în totalitate cerințele prevăzute în Caietul de sarcini și să furnizeze toate informațiile solicitate cu privire la preț precum și la alte condiții financiare și comerciale legate de obiectul contractului de achiziție publică. Oferta depusă trebuie să îndeplinească în totalitate specificațiile tehnice minime obligatorii, după cum au fost acestea stabilite în caietul de sarcini.

✓ **Fișe tehnice / Mostre (dacă este cazul).**

**1.4 Prezentarea ofertei**

Limba de redactare a ofertei: Română  
Moneda în care este exprimat prețul contractului: Lei  
Perioada minimă de valabilitate a ofertei: 30 de zile

**1.5 Termen limită pentru solicitarea clarificărilor privind invitația de participare/caietul de sarcini:**

15.05.2023

**2. Obiectul contractului**

**2.1 Tip contract:**

Lucrări ;

Produce ;

Servicii ;

**2.2 Denumire contract:** " Platforma CRM HubSpot (licenta 3 ani) "

**2.3 Descrierea contractului**

Nr. Crt.	Nr. lot	Cod CPV	Denumire produs/serviciu/lucrare	Cant. buc	Specificații tehnice	Perioada de garanție (dacă este cazul)
1.	1	48461000-7	Platforma CRM HubSpot (licenta 3 ani)	1	Caracteristici: conform caietului de sarcini	-

**2.4 Valoarea estimativă a contractului:**

245800 lei fara TVA

**2.5 Termen de livrare/prestare/ execuție**

30 de zile

**2.6 Sursa/Surse de finanțare:**

Contracte de cercetare

**2.7 Locația lucrărilor, locul de livrare a produselor sau de prestare a serviciilor:**

Facultatea de Automatica și Calculatoare, adresa: Iasi, Bld. prof. Dimitrie Mangeron nr.27

### **3. Procedura aplicată pentru atribuirea contractului de achiziție publică:**

Achiziție directă

### **4. Informații detaliate și complete cu privire la criteriul aplicat pentru stabilirea ofertei câștigătoare**

Prețul cel mai scăzut

### **5. Garanția de buna execuție**

- **nu este cazul.**

Se va preciza exact modul de constituire a garanției:

- virament bancar sau printr-un instrument de garantare emis în condițiile legii de o societate bancară sau de o societate de asigurări sau
- depunerea la casierie a unor sume în numerar, în cazul în care valoarea garanției de bună execuție este mai mică de 5.000 de lei sau
- prin rețineri succesive din sumele datorate pentru facturi parțiale

### **6. Plata prețului contractului**

Se va face prin O.P., în contul de Trezorerie indicat de către operatorul economic, în maxim 30 zile de la recepție, în baza facturii fiscale, contractului de achiziție și a notei de recepție. Prețul contractului nu se actualizează.

### **7. Anunț de atribuire**

În urma finalizării achiziției directe, autoritatea contractantă va publica, pe pagina proprie de internet [www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice](http://www.tuiasi.ro/administratie/achizitii-publice), un anunț de atribuire în termen de 15 zile de la data încheierii contractului.

Intocmit  
Ing.Corneliu Vasilachi

## CAIET DE SARCINI

Nr Crt.	Denumire produs	Cant
1	<p><b>Platforma CRM HubSpot (licenta 3 ani)</b></p> <p><b>1. Marketing Professional Hub:</b></p> <p>Marketing Hub este un software de automatizare a marketingului conceput pentru a vă ajuta să atrageți publicul potrivit, să converțiți mai mulți vizitatori în clienți și să desfășurați campanii complete de marketing inbound la scară largă. Oferă instrumentele de care aveți nevoie pentru a economisi timp, a vă organiza și a vă implica eficient în relația cu clienții dumneavoastră - toate acestea pe o platformă puternică și ușor de utilizat.</p> <p>Servicii incluse:</p> <p><b>Contacte marketing:</b> pana la 17 000 de contacte marketing in CRM. Nelimitat contacte non-marketing (nu pot fi contactate prin campanii de email marketing)</p> <p><b>Formulare:</b> Crearea formulare de sine stătătoare, de tipul pop-up, încorporate pentru a colecta detaliile de contact de care are nevoie afacerea dumneavoastră.</p> <p><b>Recomandări și optimizări SEO:</b> Identificați problemele legate de SEO pe întreg site-ul dvs. web și învățați cum să vă optimizați paginile pentru a obține mai mult trafic organic.</p> <p><b>Raportarea sănătății e-mailului:</b> Utilizați datele de sănătate a e-mailurilor pentru a urmări reputația trimiterii de e-mailuri și pentru a determina dacă sunteți pe drumul cel bun, dacă vă puteți îmbunătăți sau dacă trebuie să luați măsuri.</p> <p><b>Email marketing:</b> Trimitere e-mailuri în masă care sunt testate și optimizate pentru diferite dispozitive și căsuțe de primire. Creați e-mailuri mai bune cu un editor drag-and-drop și token-uri de personalizare.</p> <p><b>Pagini de destinație (landing pages):</b> Creați pagini de destinație responsive construite pentru a converti folosind editorul drag-and-drop.</p> <p><b>Automatizarea formularelor:</b> Trimiteți e-mailuri automate după trimiterea formularelor pop-up și a celor încorporate, pentru a începe să vă dezvoltați potențiali clienți .</p> <p><b>Personalizare dinamică:</b> Creați experiențe personalizate cu conținut dinamic pe toate canalele cu ajutorul obiectelor CRM, al conținutului programabil și multe altele.</p> <p><b>Punctaj de contact standard (lead scoring):</b> Creați criterii de notare bazate pe reguli. Concentrează-ți acțiunile de informare pe baza oricărui punct de date HubSpot. Utilizați scorurile dvs. pentru a segmenta listele, pentru a declanșa automatizări și multe altele.</p>	1

**Instrumente de colaborare:** Colaborați cu echipa dvs. la campanii cu ajutorul unui calendar de marketing integrat, al sarcinilor și al comentariilor din aplicație.

**Strategie de conținut:** Creați grupuri de subiecte care leagă în mod automat conținutul de susținere la paginile "pilon" de bază pentru a vă asigura că motoarele de căutare vă pot parcurge cu ușurință site-ul și vă pot identifica ca expert pe orice subiect dat.

**Testare A/B:** Efectuați teste A/B pe paginile de destinație și pe e-mailuri pentru a identifica cele mai performante variații ale textului și designului.

**Social media:** Utilizați instrumentele de social media pentru a programa și publica actualizări, pentru a monitoriza termenii și pentru a analiza performanța. Funcționează cu Facebook, Instagram, LinkedIn și Twitter.

**Platforma automatizare marketing (300 automatizari):** Folosiți fluxuri de lucru vizuale intuitive și boți pentru a crea campanii robuste și automatizate prin e-mail, social media, reclame, site-ul dvs. web și chat. Profitați de integrările HubSpot pentru a crea campanii pe multe alte canale.

**Instrumente ABM și automatizare:** Profitați de automatizarea bazată pe companie cu instrumente ABM, cum ar fi scorarea companiei, proprietăți, șabloane și rapoarte gata de utilizare.

**Gestionarea campaniilor de marketing:** Gestionați și colaborați la campaniile dvs. într-o singură vizualizare.

**Live chat:** Discutați direct cu clienții prin intermediul unui widget de chat live pe site-ul dvs. web, oferindu-le ajutorul de care au nevoie, atunci când au nevoie de el.

## 2. Sales Enterprise Hub (5 utilizatori premium)

Hub-ul de vânzări este un soft CRM clasic online, pentru consultanții de vânzări. Printre funcționalități se numără administrarea persoanelor de contact, a oportunităților și a calendarului de programări. HubSpot permite trimiterea de emailuri și identificarea deschiderilor de mesaje de la clienți. Hub-ul de vânzări oferă și șabloane de mesaje către clienți, precum și administrarea tuturor documentelor de vânzări ale companiei.

Servicii incluse:

**Funnel de vanzari:** Țineți evidența ofertelor și estimați veniturile viitoare pe baza probabilității de a le încheia.

**Automatizare secvente email vanzari:** Automatizați activitățile de contactare, de urmărire și task-urile consumatoare de timp. Creați fluxuri de e-mailuri personalizate și sincronizate, amintiți-vă sarcini importante de urmărire, trimiteți InMail și cereri de conectare pe LinkedIn și multe altele. Înscrieți în serie mai multe contacte deodată.

**Playbooks:** Creați o bibliotecă de resurse și ghiduri pe care echipa dvs. de vânzări să le urmeze. Afișați automat conținutul recomandat echipei dvs., chiar atunci când are nevoie de el.

**Configurația standard a interfeței CRM:** Adaptați aspectul datelor CRM la nevoile echipei dvs. prin configurarea elementelor existente ale interfeței CRM.

**Urmărire și notificări prin e-mail:** Urmăriți e-mailurile punctuale către potențiali clienți. Primiți notificări în timp real atunci când e-mailurile sunt deschise sau se face clic pe ele.

**Integrări Gmail, Outlook și Microsoft Exchange:** Conectați HubSpot la căsuța dvs. de e-mail Gmail, Outlook sau Microsoft Exchange pentru a trimite e-mailuri din contul dvs. HubSpot și pentru a accesa zeci de alte instrumente utile, care vă permit să economisiți timp.

**Automatizarea vânzărilor:** Automatizați-vă procesul de vânzări și reduceți sarcinile operaționale consumatoare de timp.

**Sabloane predefinite:** Creați o colecție de răspunsuri reutilizabile pentru cele mai frecvente întrebări ale clienților potențiali, pe care le puteți adăuga rapid la chat-urile live sau la e-mailuri pentru a economisi timp și a ajuta mai repede clienții potențiali.

**Modul programare a întâlnirilor:** Împărtășiți cu clienții un link care le permite să vadă când sunteți liber și să programeze întâlniri.

**Roboți conversaționali:** Scalați chat-ul live cu ajutorul roboților. Aceștia pot să califice lead-urile, să colecteze și să stocheze date de contact, să programeze întâlniri și să trimită lead-urile către vânzătorul potrivit.

### 3. Service Professional Hub (5 utilizatori premium)

Hub-ul de client service este utilizat în cadrul departamentului de suport și service ale organizației pentru administrarea cererilor de suport și a task-urilor de client service. Principalele componente sunt: emiterea și înregistrarea automată a tichetelor de suport, urmărirea rezolvării task-urilor clienților. Oferă funcționalități de chat și de înregistrare automată a tichetelor primite pe diverse canale de comunicare.

Servicii incluse:

**Sondaje de feedback:** Colectați feedback-ul clienților prin intermediul sondajelor CSAT (satisfacția clienților), NPS (Net Promoter Score) și CES (scorul de efort al clienților). Folosiți acest feedback pentru a vă îmbunătăți și dezvolta afacerea.

**Portal pentru clienți:** Oferiți clienților dvs. mai mult control asupra experienței lor în domeniul serviciilor de relații cu clienții cu un loc sigur pentru a vizualiza, deschide și răspunde la biletele de asistență și pentru a accesa baza dvs. de cunoștințe.

**Sondaje personalizate:** Solicitați feedback-ul de care aveți nevoie pentru produsul sau serviciul dvs. unic și aprofundați-vă relațiile cu clienții.

#### 4. Operations Hub (varianta standard)

Operations Hub este un serviciu software de operațiuni conceput pentru a ajuta echipele să conecteze aplicațiile, să sincronizeze și să curețe datele clienților și să automatizeze procesele de afaceri.

Servicii incluse:

Funcționalități automatizare de baza, integrări externe (ERP, alte tool-uri)

**Segmentarea listelor:** Obțineți date detaliate despre performanța afacerii dumneavoastră, astfel încât să știți cum vă descurcați și unde trebuie să vă îmbunătățiți.

**Obiecte personalizabile:** Asociați puncte de date specifice cu contacte, companii și vânzări.

**Sincronizare date:** Sincronizarea automată a datelor în două direcții între HubSpot și zeci de aplicații terțe populare. Disponibil numai pentru anumite integrări create de HubSpot.

**Permițiuni personalizate pentru utilizatori:** Setări și editați nivelul de acces pentru fiecare utilizator nou sau existent. Controlați ce instrumente pot utiliza și dacă pot vizualiza, edita sau comunica cu diferite înregistrări de obiecte. Gestionați accesul la anumite activități CRM pentru a stabili limitele de operare. În orice moment, exportați și vizualizați toți utilizatorii și permișunile acestora.

#### 5. CMS Hub (varianta standard):

Componenta HubSpot CMS (Content management system) include teme și structuri de conținut cu care poți să îți gestionezi paginile din site și poți să creezi pagini personalizate pentru categorii de vizitatori, responsive pe telefonul mobil. Include recomandări SEO pentru crearea acestor pagini.

Servicii incluse:

**Analize de trafic pe site-ul web:** Vedeți care este performanța conținutului dvs. cu ajutorul unor filtre detaliate, cum ar fi rata de respingere, timpul mediu pe pagină și multe altele. (Raportare standard de analiză web)

**Web design:** Creați șabloane și stiluri personalizate. Creați proprietăți javascript, HTML, HubL și CSS personalizate chiar în locul în care sunt publicate paginile.

Garantie: 36 luni

Termen de livrare: 30 de zile

Intocmit

Ing.mat.Marius Sutu