



Gorzów Wlkp., 04.05.2021 r.

BZP.271.14.2021.MA

**Wykonawcy biorący udział
w postępowaniu**

Dotyczy postępowania: **Kampania informacyjno-promocyjna potencjału biznesowego Gorzowa Wlkp. w ramach projektu pn. „Wspólna promocja gospodarcza Gorzowa Wielkopolskiego, Bogdańca, Deszczna, Kłodawy i Santoka – etap II”**

Uprzejmie informuję, iż do Zamawiającego wpłynęły zapytania dotyczące przedmiotowego postępowania, na które udziela się następującej odpowiedzi:

Pytanie 1: Co kampania powinna zakomunikować? Na czym powinien się opierać główny przekaz?

Odpowiedź: Zgodnie z celami wskazanymi w SOPZ:

„Ogólnym celem kampanii jest zwiększenie zainteresowania potencjałem biznesowym Miasta Gorzowa Wielkopolskiego oraz posiadanych na sprzedaż terenami inwestycyjnymi. Kampania ma zachęcać do zainwestowania w Gorzowie Wlkp. Celem kampanii jest również zbudowanie we wskazanej grupie docelowej świadomości i przekonania, że Gorzów Wlkp. jest atrakcyjnym miejscem do inwestycji, założenia firmy i zamieszkania. Podjęte działania mają przedstawiać miasto jako rozwijające się oraz atrakcyjne i przyjazne dla inwestora i prowadzenia biznesu.”

Wykonawca na etapie składania ofert ma zaproponować komunikaty i przekaz do odbiorców.

Pytanie 2: Prośba o podstawowe informacje o mieście (informacje o komunikacji, edukacji, gastronomii, handlu, przemyśle i usługach, rekreacji) - abyśmy na podstawie tych informacji mogli przygotować właściwy koncept kreatywny i komunikaty dedykowane konkretnym grupom docelowym.

Odpowiedź: Dane o mieście dostępne są na stronie miasta www.gorzow.pl.

Pytanie 3: Co Gorzów Wielkopolski ma do zaoferowania? Jakie są mocne strony, korzyści, możliwości, które oferuje Gorzów Wielkopolski (zarówno jeżeli chodzi o zamieszkanie, jak i zainwestowanie).

Odpowiedź: Zadaniem Wykonawcy jest przygotowanie kampanii wizerunkowej i zamieszczenie najważniejszych zagadnień w opracowanym raporcie. Wykonawca ma wskazać Zamawiającemu możliwości i korzyści, które warto promować.

Pytanie 4: Jaki potencjał biznesowy oferuje Gorzów Wielkopolski potencjalnym inwestorom?

Odpowiedź: Potencjał biznesowy również powinien wynikać z przygotowanej kampanii wizerunkowej.

Pytanie 5: Czy konkretne inwestycje, miejsca, atrakcje powinny być wykorzystane w głównym przekazie kampanii? Czy opieramy się ogólnie na możliwościach?

Odpowiedź: Zamawiający nie określa wymagań w tym zakresie. Przygotowana koncepcja kampanii powinna proponować najlepsze według Wykonawcy rozwiązania.

Pytanie 6: Co odbiorcy kampanii powinni pomyśleć po zetknięciu się z kampanią?

Odpowiedź: Cele kampanii wskazane są w SOPZ. Zamawiający oczekuje, że kampania ma zachęcać do zainwestowania w Gorzowie, a podjęte działania mają przedstawiać miasto jako rozwijające się oraz atrakcyjne i przyjazne dla inwestora i prowadzenia biznesu.”

Treść odpowiedzi jest wiążąca dla wszystkich Wykonawców.

Z poważaniem

z up. Prezydenta Miasta
Agnieszka Surmacz
Zastępca Prezydenta Miasta