

**Параметры технического задания для заказа услуги Аутсорсинга полевых сотрудников (мед.представителей и т.п.)** **Пример формы**

№	Параметры технического задания	Описание Ваших требований	Пример заполнения
1	Компания-Заказчик (юридическое лицо)		ООО ЕВРО-фарма
2	Отдел/направление		Отдел Неврологии
3	Продукты промоции на проекте		Антиневролгин
4	Контактное лицо со стороны Заказчика на время конкурса		Иванов Сергей
5	Телефон и электронная почта для контактов на время конкурса		(495) 333 88 99, 910 444 88 77, s.ivanov@euro-pharma.com
6	Цели проекта		Увеличение уровня дистрибьюции препарата Антиневролгин в аптеках таргет-листа. Увеличение выписки препарат Антиневролгин у врачей неврологов и терапевтов амбулаторных ЛПУ в городах реализации проекта
7	Текущие показатели по цели проекта (если применимо)		ИД в аптеках РФ = 10%, выписка (данные Комкон, осень 2018): терапия = 15% врачей, неврология = 20% врачей
	Целевая аудитория для визитной активности		Неврологи, терапевты, аптеки
8	Планируемые города промоции		Москва, Санкт-Петербург, Н.Новгород, Казань, Самара, Новосибирск, Екатеринбург, Воронеж, Архангельск, Ижевск
9	Планируемое число МП, разбивка по городам		Москва - 5 МП, С-Петербург - 2, по остальным городам - по 1. Всего 15 МП
10	Если не известно планируемое число сотрудников (мед.представителей или другое), планируемое покрытие целевой аудитории		Просьба рассчитать необходимое число ставок МП по городам промоции с планируемым покрытием Неврологи = 75%, Терапевты = 20%, Аптеки = 50%
11	Визитные KPIs: число визитов в день		Исполнитель предлагает свой вариант (или конкретное число, например, 12 визитов в день)

12	Визитные KPIs: частота визитов, категоризация клиентов		Исполнитель предлагает свой вариант (или конкретное число, например: Аптеки кат А - 2 раза в мес, Аптеки кат В - 1 раз в мес. Неврологи - 2 раза в мес, Терапевты - 1 раз в мес)
13	Визитные KPIs: другие параметры (если применимо)		Соотношение аптеки и врачей за день 50/50% (или 5 визитов в аптеки, 8 визитов к врачам)
14	База клиентов для визитной активности		База не предоставляется, Исполнитель набирает базу самостоятельно (или: Заказчик предоставляет таргет-лист базы, или: любые врачи и аптеки, за исключением клиентов штатных МП, которая предоставляется)
15	Менеджмент проекта		Силами Исполнителя - стандартный аутсорсинг (или: силами Заказчика - аутстаффинг)
16	Требования к сотрудникам проекта		Мед.представители: Высшее профильное образование (мед/фарм) - с опытом или без. Высшее другое образование или среднее профильное - только с опытом работы от 1 года. Менеджеры - только с опытом аналогичной работы от 1 года
17	Другие требования и параметры проекта		<i>Любые другие индивидуальные параметры проекта, которые считаете важными для проведения конкурса, например конкретные количественные цели, система бонуса при выполнении плана и т.п.</i>
18	Дата планируемого старта проекта		Сентябрь 2019 года
19	Планируемая длительность проекта (контракта)		10 месяцев
20	Возможность пролонгации проекта		да, сроком до 2-х лет (при положительном результате проекта)
21	Требования к отчетности, CRM		Первые три месяца - отчеты в Excel. Далее - система CRM Исполнителя (или CRM Заказчика). Выгрузка отчетов - еженедельно и по требованию

22	Требования к контролю		Подтвержденная геолокация каждого визита, менеджерский следовой аудит не реже 1 раза в мес по каждому сотруднику (сессия от 6 визитов), телефонный аудит - не реже 1 раза в мес по каждому сотруднику (не менее 10 контактов), совместные визиты - не реже 1 раза в мес с каждым сотрудником (не менее 6 визитов)
23	Обучение		Тренинг по продукции - силами Заказчика очно в офисе Заказчика для московской команды и вебинар - для регионов (или очно в Москве на внешней площадке для всех сотрудников - вводный тренинг). Тренинг по навыкам визитов - силами Исполнителя
24	Требования к коммерческому предложению		Указать все статьи расходов, методику их формирования, указать все необходимые доп.расходы. Указать общую стоимость и среднюю цену 1 визита отдельно без налога НДС и отдельно - со всеми налогами
25	Финансовые требования		Отсрочка платежа - 30 дней с даты предоставления Акта. Ежемесячное предоставление счета, актов и бухгалтерского отчета (в течении 10 дней после окончания месяца)
26	Проверка контрагента		<i>Указать список документов, необходимых для прохождения процедуры проверки контрагента</i>
27	Сроки и этапы конкурса		Подтверждение возможными Исполнителями участия в конкурсе - до 1 марта, предоставление соглашения о конфиденциальности и карточки клиента (по форме Заказчика) - до 10 марта, предосатвление КП - до 15 марта, выбор лучших пяти предложений - до 20 марта, проведение встреч-презентаций КП с 20 до 25 марта, проведение проверки контрагентов с 20 до 25 марта, выбор победителя - до 1 апреля