

Liite 4 Henkilöstön tiedot ja laatuvertailulomake

Ohjeet:

- Tarjoaja antaa tällä lomakkeella tiedot palveluun nimeämästään henkilöstöstä ja laatuvertailuun vaikuttavista pisteytettävistä seikoista.
- Lomake koostuu kolmesta osiosta:
 - 1) Osio 1 koostuu henkilöstön tietojen ja referenssitoimeksiantojen ilmoittamisesta (sisältää sekä pakollisia että pisteytettäviä vaatimuksia).
 - 2) Osiossa 2 kuvataan nimetyn asiakaspäällikön pisteytettävien referenssien asiakastytyväisyyskyselyn perusteella jaettavat pisteet (sisältää pisteytettäviä vaatimuksia).
 - 3) Osiossa 3 on kuvattu markkinoinnin kehittämissuunnitelman pisteytys (sisältää pisteytettäviä vaatimuksia).
- Henkilöiden nimeäminen on tarjouksen pakollinen vähimmäisvaatimus. Jos tarjoaja ei nimeä vaadittua määrää henkilöitä tai henkilöt eivät täytä heille asetettuja vähimmäisvaatimuksia, tarjoaja suljetaan tarjouskilpailusta.
- Nimettäviä tehtäväpositioita on neljä. Tarjoajan on nimettävä jokaiseen tehtävään jokin henkilö, ja nimettävässä tiimissä tulee olla vähintään kolme henkilöä. Tämä tarkoittaa sitä, että jos tarjoaja nimeää kolmen henkilön tiimin, niin yksi henkilö nimetään kahteen eri tehtävään. Nimettyjen henkilöiden tulee kuitenkin täyttää kulloisellekin nimettäväksi vaaditulle henkilölle asetetut vaatimukset.
- Tarjoaja voi jättää vastaamatta tällä lomakkeella oleviin laatusisteisiin vaikuttaviin tietoihin, mutta tällöin tarjoaja ei voi saada laatusisteitä kyseisistä, vastaamatta jätetyistä kohdista.
- Nimetyille henkilöille voidaan nimetä keskenään samat referenssit edellyttäen, että nimetyt henkilöt ovat työskennelleet kulloinkin kyseessä olevassa referenssissä vaaditussa tehtävässä.
- Referensseistä on ilmoitettava kaikki pyydetyt tiedot. Yksilöimättömiä referenssejä ei huomioida.
- Hankintayksikkö voi tarkastaa ilmoitetut referenssit.
- Selvyyden vuoksi todetaan, että henkilöille nimetyt referenssit voivat olla samoja kuin yritykselle tarjouspyynnön liitteessä 2 nimetyt referenssit.
- Laatuvertailu muodostaa tarjouskilpailun hankintalain 106 §:n tarkoittamassa parhaan hinta-laatusuhteen vertailussa 60 prosenttia (60 pistettä).
- Laadulliset kriteerit arvioidaan seuraavasti
 - **Tarjoajan nimeämän henkilöstön referenssit (20 pistettä)**
 - Tarjoaja voi saada jäljempänä nimettyjen henkilöiden pisteytettäväksi nimetyistä referensseistä pisteitä. Referenssien pisteytys on kuvattu

jäljempänä kunkin henkilön kohdalla erikseen. Eniten laskennallisia yhteispisteitä henkilöstön referensseistä saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut tarjoajat suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 = tarjoajan vertailupisteet.

• **Asiakkuuspäällikön pisteytettävien referenssien asiakastyytyväisyys (20 pistettä)**

- Tarjoaja voi saada asiakkuuspäällikön pisteytettävien referenssien referenssiasiakkaille tehtävien asiakastyytyväisyyskyselyiden perusteella lisäpisteitä. Hankintayksikön toteuttamien asiakastyytyväisyyskyselyiden pisteytys on kuvattu lomakkeen osiossa 2. Parhaat pisteet saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 = tarjoajan vertailupisteet.

• **Markkinoinnin kehittämissuunnitelma (20 pistettä)**

- Tarjoaja voi saada markkinoinnin kehittämissuunnitelmasta lisäpisteitä. Markkinoinnin kehittämissuunnitelman pisteytys on kuvattu osiossa 3. Parhaat pisteet saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 = tarjoajan vertailupisteet.

1 Henkilöstön tiedot ja referenssit

Asiakkuuspäällikön tiedot (pakolliset vähimmäisvaatimukset)	
Asiakkuuspäällikön nimi	
Asiakkuuspäälliköllä on vähintään C1 suomen kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9. C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	Kyllä ☐ Ei ☐
Asiakkuuspäälliköllä on vähintään C1 englannin kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9. C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	Kyllä ☐ Ei ☐

Asiakkuuspäälliköllä on vähintään kolmen (3) vuoden työkokemus asiakkuuspäällikkönä toimimisesta. Vaaditun työkokemuksen tulee sisältää vähintään seuraavat tehtävistä:

- asiakkuuksien haltuunotto ja yhteistyön käynnistäminen;
- asiakkaiden markkinointitiimin työskentelyyn osallistuminen;
- reagointi asiakkaiden kanssa olevissa sopimuksissa esiintyviin mahdollisiin palvelu- ja laatueroihin sekä toimenpiteet laadun varmistamiseksi;
- vastuu palvelupyyntöihin vastaamisesta, päivittäisen palvelun kokonaisohjauksesta ja koordinoinnista palveluntuottajan organisaatiossa ja sen mahdollisesti tilaamissa alihankinnoissa;
- yhteistyöhön liittyvistä asioista viestiminen asiakkaan kanssa; ja
- raportointi ja yhteistyön kehittäminen asiakkaan kanssa.

Työkokemusvuodeksi katsotaan sellainen vuosi, jonka aikana asiakkuuspäällikkö on toiminut asiakkuuspäällikkönä vastaten edellä mainituista tehtävistä vähintään 9 kuukauden ajan, johon aikaan luetaan mukaan myös vuosi- ja sairauslomat.

Kyllä ☐

Ei ☐

Kuvaa tähän työpaikat, työtehtävät ja niiden aika (kk/vuosi - /kk/vuosi) siten, että kokemusvaatimuksen täyttymisestä voidaan varmistua:

Asiakkuuspäällikön pakollinen referenssi ja pisteytettävät referenssit

Pakollinen referenssi

Asiakkuuspäälliköllä tulee olla **yksi (1)** hankinnan kohdetta vastaavaa referenssi (pakollinen vähimmäisvaatimus).

Hankinnan kohdetta vastaavana referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä:

- 1) Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.
- 2) Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
- 3) Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.

Pisteytettävät referenssit

Pisteytettävissä referensseissä pisteytetään asiakkuuspäällikön hankinnan kohdetta vastaavia referenssejä. Hankinnan kohdetta vastaavana pisteytettävänä referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä (kohdat 1-5), jonka täytyessä tarjoaja saa 5 pistettä per pisteytettävä referenssi:

1. Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.
2. Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
3. Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.
4. Pisteytettävä referenssi ei voi olla sama kuin pakollinen referenssi.
5. Yhtä asiakassopimusta voi käyttää pisteytettävissä referensseissä vain kerran. Yhtä asiakassopimusta ei voida keinotekoisesti jakaa pisteytyksen optimointia varten.

Lisäpisteisiin oikeuttava lisäominaisuus. Jos pisteytettävän referenssin edellä kuvatut vaatimukset 1–5 täyttyvät, tarjoaja saa lisäpisteitä, jos referenssiin on sisältynyt seuraava lisäominaisuus:

6. Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (**2 lisäpistettä**).

Pisteytettäviä referenssejä voi ilmoittaa enintään 3.

Mikäli asiakkuuspäälliköllä on vähimmäisvaatimuksena olevan pakollisen referenssin lisäksi:

- yksi referenssi, saa tarjoaja 5 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttava lisäominaisuus, niin yhteensä max. 7 pistettä)
- kaksi referenssiä, saa tarjoaja 10 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavat lisäominaisuudet, niin yhteensä max. 14 pistettä)
- kolme referenssiä, saa tarjoaja 15 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavat lisäominaisuudet, niin yhteensä max. 21 pistettä)

Asiakkuuspäällikön referenssit

Pakollinen referenssi

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskituksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐

Pisteytettävä referenssi 1

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite Anna lisäksi yhteyshenkilön varahenkilön nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite (asiakastyytyväisyyskysely toimitetaan molemmille, jotta varmistetaan, että siihen vastataan)	
Referenssiasiakkaan yhteyshenkilöt ovat antaneet suostumuksensa asiakastyytyväisyyskyselyyn vastaamiseen.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐
Pisteytettävä referenssi 2	
Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset

Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Anna lisäksi yhteyshenkilön varahenkilön nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite (asiakastyytyväisyyskysely toimitetaan molemmille, jotta varmistetaan, että siihen vastataan)	
Referenssiasiakkaan yhteyshenkilöt ovat antaneet suostumuksensa asiakastyytyväisyyskyselyyn vastaamiseen.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐
Pisteytettävä referenssi 3	
Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	

Anna lisäksi yhteyshenkilön varahenkilön nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite (asiakastyytyväisyyskysely toimitetaan molemmille, jotta varmistetaan, että siihen vastataan)	
Referenssiasiakkaan yhteyshenkilöt ovat antaneet suostumuksensa asiakastyytyväisyyskyselyyn vastaamiseen.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalveluita (markkinointikampanjan tai -kampanjoiden suunnittelu ja toteuttaminen) ja asiakkuuspäällikkö on toiminut sopimuksessa asiakkuuspäällikkönä.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐

Strategisen markkinoinnin asiantuntijan tiedot (pakolliset vähimmäisvaatimukset)

Strategisen markkinoinnin asiantuntijan nimi	
Strategisen markkinoinnin asiantuntijalla on vähintään C1 suomen kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9.	Kyllä ☐ Ei ☐

C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	
Strategisen markkinoinnin asiantuntijalla on vähintään C1 englannin kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9.	Kyllä ☐ Ei ☐
C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	
Strategisen markkinoinnin asiantuntijalla on vähintään kolmen (3) vuoden työkokemus markkinoinnin strategisesta suunnittelusta sekä elinkeino-, matkailu- ja/tai paikkamarkkinoinnista.	Kyllä ☐ Ei ☐ Kuvaa tähän työpaikat, työtehtävät ja niiden aika (kk/vuosi - /kk/vuosi) siten, että kokemusvaatimuksen täyttymisestä voidaan varmistua:
Työkokemusvuodeksi katsotaan sellainen vuosi, jonka aikana strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut strategisen markkinoinnin asiantuntijana vastaten edellä mainituista tehtävistä vähintään 9 kuukauden ajan, johon aikaan luetaan mukaan myös vuosi- ja sairauslomat.	

Strategisen markkinoinnin asiantuntijan pakollinen referenssi ja pisteytettävät referenssit

Pakollinen referenssi

Strategisen markkinoinnin asiantuntijalla tulee olla **yksi (1)** hankinnan kohdetta vastaavaa referenssi (pakollinen vähimmäisvaatimus).

Hankinnan kohdetta vastaavana referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä:

- Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut sopimuksessa strategisen markkinoinnin asiantuntijana.
- Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla

vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.

- Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.

Pisteytettävät referenssit

Pisteytettävissä referensseissä pisteytetään nimetyn henkilön hankinnan kohdetta vastaavia referenssejä. Hankinnan kohdetta vastaavana pisteytettävänä referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä (vaatimukset 1-5), jonka täytyessä tarjoaja saa 5 pistettä per pisteytettävä referenssi:

1. Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut sopimuksessa strategisen markkinoinnin asiantuntijana.
2. Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
3. Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.
4. Pisteytettävä referenssi ei voi olla sama kuin pakollinen referenssi.
5. Yhtä asiakassopimusta voi käyttää pisteytettävissä referensseissä vain kerran. Yhtä asiakassopimusta ei voi keinotekoisesti jakaa pisteytyksen optimointia varten.

Lisäpisteisiin oikeuttavat lisäominaisuudet. Jos pisteytettävän referenssin edellä kuvatut vaatimukset 1–5 täyttyvät, tarjoaja saa lisäpisteitä, jos referenssiin on sisältynyt seuraavia lisäominaisuuksia:

6. Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (**2 lisäpistettä**)
7. Referenssisopimus on sisältänyt referenssiasiakkaan brändin luomisen tai päivittämisen ja/tai pitkäkestoisen (vähintään 1 vuoden) markkinointistrategian luomisen (**2 lisäpistettä**).

Pisteytettäviä referenssejä voi ilmoittaa enintään 2.

Mikäli strategisen markkinoinnin asiantuntijalla on vähimmäisvaatimuksena olevan pakollisen referenssin lisäksi:

- yksi referenssi, saa tarjoaja 5 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavia lisäominaisuuksia, niin yhteensä 9 pistettä)

- kaksi referenssiä, saa tarjoaja 10 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavia lisäominaisuuksia, niin yhteensä 18 pistettä).

Strategisen markkinoinnin asiantuntijan referenssit

Pakollinen referenssi

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut sopimuksessa strategisen markkinoinnin asiantuntijana.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐

Pisteytettävä referenssi 1

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset

Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut sopimuksessa strategisen markkinoinnin asiantuntijana.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskituksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt referenssiasiakkaan brändin luomisen tai päivittämisen ja/tai pitkäkestoisen (vähintään 1 vuoden) markkinointistrategian luomisen (2 lisäpistettä).	Kyllä ☐ Ei ☐

Pisteytettävä referenssi 2

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	

Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja strategisen markkinoinnin asiantuntija on toiminut sopimuksessa strategisen markkinoinnin asiantuntijana.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt referenssiasiakkaan brändin luomisen tai päivittämisen ja/tai pitkäkestoisen (vähintään 1 vuoden) markkinointistrategian luomisen (2 lisäpistettä).	Kyllä ☐ Ei ☐

Copywriterin tiedot (pakolliset vähimmäisvaatimukset)

Copywriterin nimi	
Copywriterilla on vähintään C1 suomen kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9. C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	Kyllä ☐ Ei ☐
Copywriterilla on vähintään C1 englannin kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9.	Kyllä ☐ Ei ☐

C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.

Copywriterilla on vähintään kolmen (3) vuoden työkokemus copywriterin tehtävistä sisältäen sisällöntuotannon tehtäviä.

Työkokemusvuodeksi katsotaan sellainen vuosi, jonka aikana copywriter on toiminut copywriterina vastaten edellä mainituista tehtävistä vähintään 9 kuukauden ajan, johon aikaan luetaan mukaan myös vuosi- ja sairauslomat.

Kyllä ☐

Ei ☐

Kuvaa tähän työpaikat, työtehtävät ja niiden aika (kk/vuosi - kk/vuosi) siten, että kokemusvaatimuksen täyttymisestä voidaan varmistua:

Copywriterin pakollinen referenssi ja pisteytettävät referenssit

Pakollinen referenssi

Copywriterilla tulee olla **yksi (1)** hankinnan kohdetta vastaavaa referenssi (pakollinen vähimmäisvaatimus).

Hankinnan kohdetta vastaavana referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä:

- Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja copywriter on toiminut sopimuksessa copywriterina.
- Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
- Referenssi ei saa olla **kolmea (3) vuotta** vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.

Pisteytettävät referenssit

Pisteytettävissä referensseissä pisteytetään nimetyn henkilön hankinnan kohdetta vastaavia referenssejä. Hankinnan kohdetta vastaavana pisteytettävänä referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä (vaatimukset 1-5), jonka täyttyessä tarjoaja saa 5 pistettä per pisteytettävä referenssi:

1. Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja copywriter on toiminut sopimuksessa copywriterina.
2. Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
3. Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.
4. Pisteytettävä referenssi ei voi olla sama kuin pakollinen referenssi.
5. Yhtä asiakassopimusta voi käyttää pisteytettävissä referensseissä vain kerran. Yhtä asiakassopimusta ei siis voida keinotekoisesti jakaa pisteytyksen optimointia varten.

Lisäpisteisiin oikeuttava lisäominaisuus. Jos pisteytettävän referenssin edellä kuvatut vaatimukset 1–5 täyttyvät, tarjoaja saa lisäpisteitä, jos referenssiin on sisältynyt seuraava lisäominaisuus:

6. Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (**2 lisäpistettä**)

Pisteytettäviä referenssejä voi ilmoittaa enintään 2.

Mikäli copywriterilla on vähimmäisvaatimuksena olevan pakollisen referenssin lisäksi:

- yksi referenssi, saa tarjoaja 5 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttava lisäominaisuus, niin yhteensä 7 pistettä)
- kaksi referenssiä, saa tarjoaja 10 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavat lisäominaisuudet, niin yhteensä 14 pistettä).

Copywriterin referenssit

Pakollinen referenssi

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	

Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja copywriter on toiminut sopimuksessa copywriterina.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Pisteytettävä referenssi 1	
Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja copywriter on toiminut sopimuksessa copywriterina.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo	Kyllä ☐ Ei ☐

tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä).	Kyllä ☐ Ei ☐
Pisteytettävä referenssi 2	
Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja copywriter on toiminut sopimuksessa copywriterina.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä)	Kyllä ☐ Ei ☐
Graafisen suunnittelijan tiedot (pakolliset vähimmäisvaatimukset)	

Graafisen suunnittelijan nimi	
Graafisella suunnittelijalla on vähintään C1 suomen kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9. C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	Kyllä ☐ Ei ☐
Graafisella suunnittelijalla on vähintään C1 englannin kielen taito eurooppalaisessa viitekehyksessä (CEFR), ks. tarjouspyynnön liite 9. C1 = Monipuolinen ja tehokas kielellinen ilmaisu.	Kyllä ☐ Ei ☐
Graafisella suunnittelijalla on vähintään kolmen (3) vuoden työkokemus graafisen suunnittelijan tehtävistä sisältäen sisällöntuotannon tehtäviä. Työkokemusvuodeksi katsotaan sellainen vuosi, jonka aikana graafinen suunnittelija on toiminut graafisena suunnittelijana vastaten edellä mainituista tehtävistä vähintään 9 kuukauden ajan, johon aikaan luetaan mukaan myös vuosi- ja sairauslomat.	Kyllä ☐ Ei ☐ Kuvaa tähän työpaikat, työtehtävät ja niiden aika (kk/vuosi - /kk/vuosi) siten, että kokemusvaatimuksen täyttymisestä voidaan varmistua:
Graafisen suunnittelijan pakollinen referenssi ja pisteytettävät referenssit	
<u>Pakollinen referenssi</u> Graafisella suunnittelijalla tulee olla ynsi (1) hankinnan kohdetta vastaavaa referenssi (pakollinen vähimmäisvaatimus). Hankinnan kohdetta vastaavana referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä:	

- Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja graafinen suunnittelija on toiminut sopimuksessa graafisena suunnittelijana.
- Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
- Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.

Pisteytettävät referenssit

Pisteytettävissä referensseissä pisteytetään nimetyn henkilön hankinnan kohdetta vastaavia referenssejä. Hankinnan kohdetta vastaavana pisteytettävänä referenssinä pidetään seuraavanlaista referenssiä (vaatimukset 1–5), jonka täytyessä tarjoaja saa 5 pistettä per pisteytettävä referenssi:

1. Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja graafinen suunnittelija on toiminut sopimuksessa graafisena suunnittelijana.
2. Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.
3. Referenssi ei saa olla kolmea (3) vuotta vanhempi tarjouksen viimeisestä mahdollisesta jättöpäivästä laskettuna. Tällä tarkoitetaan sitä, että referenssi on alkanut tai päättynyt mainitun viimeisen kolmen vuoden aikana. Referenssi voi olla myös vielä voimassa oleva.
4. Pisteytettävä referenssi ei voi olla sama kuin pakollinen referenssi.
5. Yhtä asiakassopimusta voi käyttää pisteytettävissä referensseissä vain kerran. Yhtä asiakassopimusta ei siis voida keinotekoisesti jakaa pisteytyksen optimointia varten.

Lisäpisteisiin oikeuttavaa lisäominaisuus. Jos pisteytettävän referenssin edellä kuvatut vaatimukset 1–5 täyttyvät, tarjoaja saa lisäpisteitä, jos referenssiin on sisältynyt seuraava lisäominaisuus:

6. Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (**2 lisäpistettä**).

Pisteytettäviä referenssejä voi ilmoittaa enintään 2.

Mikäli graafisella suunnittelijalla on vähimmäisvaatimuksena olevan pakollisen referenssin lisäksi:

- yksi referenssi, saa tarjoaja 5 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttava lisäominaisuus, niin yhteensä 7 pistettä).
- kaksi referenssiä, saa tarjoaja 10 pistettä (jos lisäpisteisiin oikeuttavat lisäominaisuudet, niin yhteensä 14 pistettä).

Graafisen suunnittelijan referenssit

Pakollinen referenssi

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja graafinen suunnittelija on toiminut sopimuksessa graafisena suunnittelijana.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐

Pisteytettävä referenssi 1

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset

Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu ja toteuttaminen) ja graafinen suunnittelija on toiminut sopimuksessa graafisena suunnittelijana.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä).	Kyllä ☐ Ei ☐

Pisteytettävä referenssi 2

Vaatimukset	Tarjoajan vastaukset
Referenssiasiakkaan nimi, asiakkaan yhteyshenkilön nimi sekä yhteyshenkilön puhelin ja sähköpostiosoite	
Referenssin toteuttamisajankohta muodossa kk/vuosi – kk/vuosi	
Referenssisopimuksessa on tuotettu referenssiasiakkaalle markkinointipalvelua (markkinointikampanjoiden tai -kampanjan suunnittelu	Kyllä ☐

ja toteuttaminen) ja graafinen suunnittelija on toiminut sopimuksessa graafisena suunnittelijana.	Ei ☐
Referenssisopimuksen arvo on vähintään 30.000 euroa (alv. 0 %) sopimuskaudella. Referenssisopimuksen laskutuksen ei ole tarvinnut tarjouksen jättöhetkeen mennessä olla vähintään 30.000 euroa, vaan riittävää on, että referenssisopimuksen arvo tulee referenssisopimuksen sopimuskaudella olemaan vähintään 30.000 euroa.	Kyllä ☐ Ei ☐
Referenssisopimus on sisältänyt markkinointikampanjan suunnittelun ja toteutuksen, jolla on pyritty saamaan kuntaan tai kaupunkiin lisää asukkaita (2 lisäpistettä).	Kyllä ☐ Ei ☐

Yllä tässä osiossa 1 kuvatuista lisäpistereferensseistä eniten laskennallisia yhteispisteitä saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut tarjoajat suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 pistettä = tarjoajan pisteet.

2 Asiakkuuspäällikön pisteytettävien referenssien asiakastyytyväisyyskysely

Osana laatupisteytystä hankintayksikkö suorittaa asiakastyytyväisyyskyselyn tarjoajan nimeämille asiakkuuspäällikön pisteytettävien referenssien yhteyshenkilöille, jotka on nimetty tämän lomakkeen osiossa 1. Tarjoajan on tullut pyytää ko. henkilöiltä asiakastyytyväisyyskyselyyn suostumus ennen tarjouksen jättämistä.

Hankintayksikkö lähettää asiakastyytyväisyyskyselyt ilmoitetuille henkilöille tarjousajan päättymisen jälkeen. Tarjoajan ei pidä palauttaa asiakastyytyväisyyskyselyä täytettynä tarjouksensa liitteenä.

Vastausaikaa asiakastyytyväisyyskyselyn täyttämiseen on 9 päivää, johon määräaikaan ei lasketa mukaan kyselyn toimittamispäivää. Asiakastyytyväisyyskyselyt pyritään lähettämään **8.4.2025**, tarjoajia pyydetään ilmoittamaan jo ennakolta yhteyshenkilöilleen tästä. Asiakastyytyväisyyskysely toimitetaan sähköpostitse tarjoajan ilmoittamiin yhteyshenkilöiden sähköpostiosoitteisiin. Yhteyshenkilöt kontaktoidaan lisäksi puhelimitse, jotta varmistetaan se, että yhteyshenkilöt ovat saaneet kyselyn. Mikäli vastausta ei ole saatu 3 päivää ennen määräaikaan, hankintayksikkö lähettää muistutusviestin sekä ko. henkilöille että tarjoajalle. Mikäli vastausta ei saada määräaikaan mennessä, ei lisäpisteitä anneta kyseessä olevan asiakastyytyväisyyskyselyn osalta.

Asiakastyytyväisyyskyselyt pisteytetään siten, että jokaisesta viidestä kysymyksestä voi saada 0–3 pistettä per kysymys. Kun kysely lähetetään kolmelle nimetylle referenssiasiakkaalle, on laskennallinen maksimipistemäärä $5 \times 3 \times 3 = 45$ pistettä.

Tarjoaja voi saada asiakastyytyväisyydestä enintään 20 pistettä tarjousvertailuun. Parhaat laskennalliset pisteet (max. 45 pistettä) saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 = tarjoajan pisteet.

Hankintayksikön asiakastyytyväisyyskysely on seuraavan sisältöinen:

Asiakastyytyväisyyskysely

Ohje

- Tämä asiakastyytyväisyyskysely liittyy Vihdin kunnan viestintä- ja markkinointipalveluiden kilpailutukseen.
- [Tarjoaja Oy] on nimennyt teidän sopimuksenne [sopimuksen yksilöinti] nimetyn asiakaspäällikkönsä referenssiksi.
- Asiakastyytyväisyyskysely koskee [Nimetyn asiakkuuspäällikön] suoriutumista sopimuksessa, jossa [nimetty asiakkuuspäällikkö] on työskennellyt.
- Pyydämme teitä täyttämään asiakastyytyväisyyslomakkeen tiedot ja vastaamaan alla oleviin viiteen kysymykseen, jotka koskevat tyytyväisyyttä nimetyn henkilön tuottamaan palveluun.
- Vastaus tulee toimittaa viimeistään [xx.xx.2025] (9 päivää kyselyn toimittamisesta, johon määräaikaan ei lasketa mukaan kyselyn toimittamispäivää).
- Jokaiseen kysymykseen on vastattava. Kysymyksiin vastataan arvosanoin 0–3.

Arvosanat ovat seuraavat:

3 = Erinomainen: on ylittänyt pisteytettävässä asiassa asetetut tavoitteet/asiakkaan odotukset

2 = Hyvä: on suoriutunut pisteytettävässä asiassa hyvin ja moitteettomasti

1 = Tyydyttävä: pisteytettävän seikan suorituksessa on ollut puutteita

0 = Välttävä: pisteytettävän seikan suorituksessa on ollut merkittäviä puutteita

- Valitkaa kussakin kohdassa yksi arvosanoista merkitsemällä "x" arvosanan kohdalle.
- Arvio tulee antaa vain nimetyn referenssisopimuksen osalta huomioimatta muita mahdollisia referenssisopimuksia.

**Asiakkuuspäällikön
referenssikohde**

Referenssiasiakas täyttää, jollei toisin ole mainittu

Referenssiasiakkaan nimi:	
Referenssisopimuksen nimi (esim. Sopimus markkinointipalveluista xx Oy:n ja yy Oy:n välillä):	
Sopimuskausi:	Hankintayksikkö täyttää tarjoajan ilmoittaman tiedon perusteella.
1. Kokonaisuus	
Minkä arvosanan antaisitte sopimuksen piirissä toteutetuille markkinointitoimeksiannoille/markkinointitoimeksiannolle kokonaisuutena?	
☐ 3 = erinomainen ☐ 2 = hyvä ☐ 1 = tyydyttävä ☐ 0 = välttävä	
2. Aikataulujen pitävyys	
Minkä arvosanan antaisitte sopimuksen piirissä toteutettujen markkinointitoimeksiantojen/markkinointitoimeksiannon aikataulutukselle ja aikataulun pitävyydelle?	
☐ 3 = erinomainen ☐ 2 = hyvä ☐ 1 = tyydyttävä ☐ 0 = välttävä	
3. Yhteistyökyky	
Kuinka hyväksi arvioitte asiakkuuspäällikön yhteistyökyvyn?	
☐ 3 = erinomainen ☐ 2 = hyvä ☐ 1 = tyydyttävä ☐ 0 = välttävä	
4. Markkinointisuunnittelun johtaminen	
Minkä arvosanan antaisitte asiakkuuspäällikön kyvyille johtaa ja koordinoida markkinointisuunnittelua asiakkaan suuntaan?	
☐ 3 = erinomainen ☐ 2 = hyvä ☐ 1 = tyydyttävä ☐ 0 = välttävä	
5. Asiakkaan tarpeisiin reagoiminen	

Minkä arvosanan antaisitte asiakkuuspäällikön kyvyille tehdä ja viedä muutoksia eteenpäin organisaatiossaan asiakkaan esittämien tarpeiden/pyyntöjen perusteella?

- ☐ 3 = erinomainen
- ☐ 2 = hyvä
- ☐ 1 = tyydyttävä
- ☐ 0 = välttävä

3 Markkinoinnin kehittämissuunnitelma

Osana laatupisteytystä Vihdin kunta tulee pisteyttämään tarjoajien laatiman markkinoinnin kehittämissuunnitelman. Suunnitelma toimitetaan tarjouksen mukana.

Kehittämissuunnitelman tulee olla Word-, PDF- tai Power Point-tiedosto. Kehittämissuunnitelman enimmäispituus on 10 sivua Wordissa ja PDF:ssä (fontti Arial, fontin koko 11, reunukset ylä ja ala 2,5 cm ja vasen ja oikea 2 cm) tai 20 diaa Power Pointissa. Ylimenevää osaa ei oteta huomioon arvostelussa. Kehittämissuunnitelma voi sisältää kuvia ja videoita. Tekijänoikeudet ja omistusoikeus kehittämissuunnitelmaan jäävät tarjoajalle. Voittanut tarjoaja ja hankintayksikkö käyttävät kehittämissuunnitelmaa sopimuskauden aikaisessa toiminnassaan, jolloin hankintayksikkö saa kehittämissuunnitelmaan ikuisen maksuttoman käyttöoikeuden.

Markkinoinnin kehittämissuunnitelman tulee sisältää seuraavat kohdat, joita hankintayksikkö pisteyttää:

1. Innostavat ja kohderyhmään vetoavat markkinointitoimenpiteet, joilla Vihdin kuntaa markkinoidaan asuinpaikkana A. perheenperustamisiässä oleville ja B. lapsiperheille, jotka (A. ja B) eivät vielä asu Vihdissä (markkinointitoimenpiteinä käytettävissä somekampanjat, lehtijulkaisut, ulkomainonta Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla) – **max. 5 pistettä**
2. Innostavat ja kohderyhmään vetoavat markkinointitoimenpiteet, joilla Vihdin kuntaa markkinoidaan asuinpaikkana A. seniori-ikäisille ja B. seniori-ikää lähestyville, jotka (A. ja B.) eivät vielä asu Vihdissä (markkinointitoimenpiteinä käytettävissä somekampanjat, lehtijulkaisut, ulkomainonta Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla) – **max. 5 pistettä**

Kukin vertailukohdista 1–5 pisteytetään erikseen seuraavasti:

- 5 pistettä:** **Erinomainen.** Arvioitava asia on kuvattu selkeästi, kattavasti ja kaikki pisteytettävän kohdan seikat on huomioitu erinomaisesti. Arvioitavaan asiaan sisältyy olennaista lisäarvoa Vihdin kunnalle tuovia elementtejä.
- 3 pistettä:** **Hyvä.** Arvioitava asia on kuvattu osittain selkeästi ja kattavasti, mutta kuvaus on osittain yleisluonteinen. Arvioitava asia tuottaa osittain lisäarvoa Vihdin kunnalle.
- 1,5 pistettä:** **Tyydyttävä.** Arvioitava asia on kuvattu pääosin suppeasti, pintapuolisesti ja/tai teoreettisesti. Arvioitavan asian kuvaus on yleisluonteinen eikä

sisällä konkretiaa. Arvioitava asia tuo vain hyvin vähän lisäarvoa Vihdin kunnalle.

0 pistettä:

Arvioitavaa asiaa ei ole kuvattu suunnitelmassa tai se on kuvattu niin puutteellisesti ja/tai pintapuolisesti, ettei laatupisteitä voida antaa kyseessä olevasta asiasta. Arvioitavan asian kuvaus ei tuo lisäarvoa Vihdin kunnalle.

Tarjoaja voi saada markkinoinnin kehittämissuunnitelmasta laskennallisesti enintään 10 pistettä. Parhaat pisteet saanut tarjoaja saa 20 pistettä ja muut suhteutetaan siihen kaavalla: (tarjoajan pisteet/ parhaat pisteet) x 20 = tarjoajan pisteet.