

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ТОРГОВЫЙ ДОМ «КАМА»

ООО «Торговый дом «Кама»
а/я 50, Промзона, г. Нижнекамск-10,
Республика Татарстан, 423580
тел. +7 8555 24-10-00; факс +7 8555 24-10-10;
www.td-kama.com; www.kama-euro.com
e-mail: info@td-kama.com



ИНН 1651024807
КПП 168150001
ОГРН 1021602510533
ОКПО 47073130



«05» 03 2014 г. исх. № 868/01-11

На № _____ от _____

Руководителю предприятия

Извещение организатора о проведении конкурса

Уважаемые господа!

ООО «Торговый дом «Кама» намерено закупить у поставщиков товары (работы, услуги) согласно приложенного к настоящему письму утвержденного технического задания.

В случае Вашей заинтересованности в поставке указанных товаров (работ, услуг), просим предоставить свое коммерческое предложение и оформить заявку на участие в тендере согласно представленной нами формы указанной в приложении. О своем намерении участвовать в тендере или при отказе, необходимо уведомить нас в течение 2-х рабочих дней со дня получения настоящего уведомления по тел/факсу: (8555) 24-10-60.

Предложения следует направить экспресс-почтой, либо нарочным с доставкой до «_____» _____ 2012 г. на наш адрес: 423580, Россия, Республика Татарстан, г. Нижнекамск, Промзона, ОАО «Нижнекамскшина», корп. № 84, ООО «Торговый дом «Кама», отдел маркетинга, для Назмеева Айрата Мунировича.

На конверте обязательно должна быть сделана надпись «**На запрос конкурсной комиссии, исходящий № _____ от «_____» _____ 2012 г., не вскрывать до тендера**».

Предложения, поступившие в наш адрес после указанной даты, а также без указанной надписи на конверте рассматриваться не будут.

Если Вы не являетесь изготовителем предлагаемого к поставке товара, просим сообщить изготовителя.

Одновременно уведомляем, что настоящее письмо и представленные Вами предложения по цене не накладывают никаких дополнительных обязательств на Вас и на ООО «Торговый дом «Кама».

Приложения:

1. Техническое задание для Исполнителя на _____ л.
2. Форма заявки на участие в конкурсе на 1 л.
3. Перечень обязательных документов для участия в тендере на 1 л.
4. Надпись на конверт на 1 л.

Организатор конкурса:
ООО «Торговый дом «Кама»
Исполнительный директор

Р.Н. Биктимеров

А.М. Назмеев
(8555) 24-10-60

Кому: _____
 Адрес: _____

**ЗАЯВКА
 на участие в конкурсе**

Изучив Ваше предложение о принятии участия в конкурсе (тендере) на поставку товаров (работ, услуг) для нужд ООО «ТД «Кама» и предприятий нефтехимического комплекса ОАО «Татнефть», направленное Вами в наш адрес за исх. № _____ от «__» ____ 2012 года, наше предприятие заявляет о своем намерении принять участие в данном конкурсе.

В соответствии с условиями конкурсной документации направляем в Ваш адрес конкурсное предложение в ____ экз. на ____ листах в запечатанном конверте, а также подписанный с нашей стороны проект договора на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) и нотариально заверенные копии учредительных документов участника (свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на налоговый учет, устав, учредительный договор, решение высшего органа управления о назначении директора (доверенность о полномочиях конкретного лица на заключение договора).

Мы обязуемся в случае принятия нашего предложения заключить договор и поставить товар в соответствии с условиями, указанными в нашем предложении и прилагаемом проекте договора.

Мы соглашаемся, что направление на Ваше извещение настоящего предложения не накладывает на Вас никаких дополнительных обязательств.

Данное предложение имеет силу до «__» ____ 2012 г. и не подлежит изменению в сторону увеличения цены.

О результатах конкурса просим уведомить нас по адресу:

 Наш контактный телефон _____, телефон/факс _____.

_____ подпись _____ должность

Перечень обязательных документов для участия в тендере

- Коммерческое предложение (коммерческие предложения) с указанием стоимости подписанное руководителем предприятия и заверенное печатью предприятия.
- Проект договора в 2-х экземплярах, подписанный со стороны Исполнителя и заверенный печатью предприятия.
- Презентация агентства (с указанием основного вида деятельности, примеры работ, клиенты, год основания предприятия, региональный охват, контактные лица, телефон, факс, адрес Интернет-сайта и электронной почты) в бумажном и электронном виде.
- Заявка на участие в конкурсе, подписанная руководителем предприятия и заверенная печатью предприятия.
- Рекомендательные письма, благодарности, награды и др. документы, которые посчитаете необходимым для принятия решения в Вашу пользу.

Перечень нотариально заверенных документов

- Свидетельство о государственной регистрации.
- Свидетельство о постановке на налоговый учет.
- Устав.
- Учредительный договор.
- Решение высшего органа управления о назначении директора (доверенность о полномочиях конкретного лица на заключение договоров).
- Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период с отметкой налоговой инспекции.

Надпись на конверт

От

(наименование компании)

**Для ООО «Торговый дом «Кама»
423580, Республика Татарстан,
г.Нижнекамск, Промзона
ОАО «Нижнекамскшина», корпус 84,
отдел маркетинга, Назмееву А.М.**

**На запрос конкурсной комиссии,
исх.№ _____ от « ____ » _____ 2012г.**

**НЕ ВСКРЫВАТЬ ДО ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕНДЕРА**

УТВЕРЖДАЮ
 Исполнительный директор
 ООО «Торговый дом «Кама»
 Р.Н. Биктимеров
 «05» марта 2012 г.

Техническое задание (Brief)

Заказчик: ООО «Торговый дом «Кама»
 Торговая марка: КАМА (грузовые шины серии N), Viatti, КАМА EURO, Tyre&Service
 Дата составления: 20.02.12 г.

Предварительная информация

Общее описание задачи

1.1. Предварительное описание задачи	1. Разработка и проведение поддерживающей рекламной кампании в сети Интернет для брендов представляемых на рынок: <ul style="list-style-type: none"> • КАМА серии N (грузовые шины) • КАМА EURO (легковые и легкогрузовые шины) • Viatti (легковые и легкогрузовые шины) • Tyre&Service (франчайзинговая сеть шинных центров) 2. Выбор средств коммуникаций 3. Реализация стратегии 4. Оперативная корректировка 5. Оценка результатов
1.2. Сроки проведения кампании	1. март 2012 – апрель 2012 гг.

Описание брендов

КАМА серии N

1.1. Продукт (описание, типоразмеры, модели, применяемость)	Грузовые шины с цельным металлокордом в каркасе и брекре. Выпускаются 40 моделей и типоразмеров с посадочным диаметром 17,5/19,5/20/22,5/24 дюймов – это весь необходимый ассортимент для грузовых автомобилей, автобусов, прицепов и спецтехники. Шины выпускаются для передней оси автомобилей (модель NF), задней оси (NR), трейлеров (NT) и универсальный (NU – выпуск август 2012 г.). Рисунки протектора для местных, региональных перевозок, универсальный и для стройплощадок. Основное применение – современные грузовые автомобили, автобусы, прицепы и спецтехника, соответствующие международным стандартам Производительность завода – 1,2 млн. шин в год
1.2. Цена, ценовой сегмент	На текущий момент цена находится на верхней границе среднего ценового сегмента
1.3. Известность продукта у	Невысокая известность продукции, высокая известность

потребителей	марки
1.4. Стадия жизненного цикла продукта	Вывод на рынок
1.5. Сезонность спроса на рынке	Пользуется спросом в течение всего года
1.6. Регионы продаж, каналы дистрибуции	Все регионы РФ, автозаводы, страны СНГ и дальнего зарубежья. В РФ и на внешних рынках товар реализуется крупным оптом через Дилеров и Партнеров
1.7. Конкурентные преимущества товара	Технология ведущего международного лидера по производству шин , 10 лет сопровождения специалистами ф.Continental, первый в стране завод, соответствующий мировым требованиям, самый современный в мире, по мнению конкурентов. Лучшее соотношение цена/качество на 1000 км. Пробега, высокие потребительские свойства
1.8. Конкуренты	Всего на российском рынке грузовых шин имеется около 20 брендов в различных ценовых сегментах. Ближайшие конкуренты - Bridgestone (вторичный бренд Firestone), Michelin (Kormoran), Goodyear (Sava, Fulda), Continental (Barum, Matador), Aeolus.
1.9. Прочая важная, по мнению клиента, информация	Осуществляются поставки на комплектацию основных российских производителей грузовых автомобилей, автобусов и Осуществляются поставки для нужд МО, МЧС, ФСБ, Госрезерв. Имеющиеся возражения - дорого; плохого качества, так как сделано в России

Viatti

1.1. Продукт (описание, типоразмеры, модели, применяемость)	Новый бренд легковых шин Viatti для использования в различных погодных и дорожных условиях. 3 линейки шин Viatti: - летняя (посадочный диаметр 15-17 дюймов) - зимняя нешипуемая (посадочный диаметр 15-17 дюймов) - всесезонная (посадочный диаметр 16-17 дюймов) Применяемость - импортные автомобили, где применяются шины с посадочным диаметром от 15 до 17 дюймов В перспективе разработка 18-19 дюймовых шин
1.2. Цена, ценовой сегмент	Граница среднего ценового сегмента «В» и премиального сегмента «А»
1.3. Известность продукта у потребителей	Невысокая известность (14% - 2012г.)
1.4. Стадия жизненного цикла продукта	Вывод на рынок
1.5. Сезонность спроса на рынке	Весна - пик спроса на летние шины, осень - пик спроса на зимние шины. Спрос на всесезонные шины круглогодичный, пик приходится на весну
1.6. Регионы продаж, каналы дистрибуции	Все регионы РФ, страны СНГ и ДЗ
1.7. Конкурентные преимущества	Импортная шина повышенной комфортности для повседневной жизни людей, умеющих ценить радости

	жизни, умеющих получать удовольствие от жизни
1.8. Конкуренты	Yokohama, Dunlop, Hankook
1.9. Награды, достижения. Прочая важная, по мнению клиента, информация	Совместное творение немецких конструкторов и итальянских дизайнеров, желателен отрыв от Российского производителя шин. Story behind – иностранный шинный бренд!

КАМА EURO

1.1. Продукт (описание, типоразмеры, модели, применяемость)	Известный бренд легковых и легкогрузовых шин КАМА EURO для использования в различных погодных и дорожных условиях. Линейки шин: - летняя (посадочный диаметр 13-17 дюймов) - зимняя (посадочный диаметр 13-17 дюймов) - всесезонная (посадочный диаметр 13-17 дюймов) Применяемость – отечественные и импортные легковые и легкогрузовые автомобили
1.2. Цена, ценовой сегмент	Средний ценовой сегмент «В»
1.3. Известность продукта у потребителей	Хорошая известность (35% - 2012г.)
1.4. Стадия жизненного цикла продукта	Развивающаяся доля рынка
1.5. Сезонность спроса на рынке	Весна - пик спроса на летние шины, осень - пик спроса на зимние шины. Спрос на всесезонные шины круглогодичный, пик приходится на весну
1.6. Регионы продаж, каналы дистрибуции	Все регионы РФ, страны СНГ и ДЗ
1.7. Конкурентные преимущества	Отечественная шина с применением иностранных технологий для повседневной жизни людей – лучшее соотношение цена/качество в классе
1.8. Конкуренты	Cordiant, Amtel, Kumho, Nordman
1.9. Награды, достижения. Прочая важная, по мнению клиента, информация	Первая отечественная шина на иностранных авто конвейерах – Volkswagen, Skoda, Renault. Серийная шина успешно используется в спорте – дрифтинг.

Tyre&Service

1.1. Продукт	Новый бренд среди сетевых шинных центров. Ориентированы: 1. И на частных и на корпоративных пользователей 2. И на легковые и на грузовые автомобили
1.2. Цена, ценовой сегмент	Все классы
1.3. Известность продукта у потребителей	Низкая
1.4. Стадия жизненного цикла продукта	Вывод на рынок
1.5. Сезонность спроса на рынке	Весна - пик покупок и «переобувки» на летние шины, осень - пик покупок и «переобувки» на зимние шины (Легковые и

	легкогрузовые). Спрос на всесезонные и грузовые шины круглогодичный.
1.6. Регионы продаж, каналы дистрибуции	Все регионы РФ, страны СНГ и ДЗ
1.7. Конкурентные преимущества	Уникальных нет
1.8. Конкуренты	Vianor, TruckPoint, TyrePlus и т.п.
1.9. Награды, достижения. Прочая важная, по мнению клиента, информация	Пока нет.

2. Маркетинговые цели

2.1. Маркетинговые цели	Обеспечить поддержку знания марок, положительный PR, противодействие черному PR, поддержка имиджа.
-------------------------	--

3. Обязательные требования к коммерческому предложению

3.1. Отчетность	<ul style="list-style-type: none"> • Отчет за неделю • Отчет за месяц • Квартальный отчет • Итоговый отчет
3.2. Команда	<ul style="list-style-type: none"> • Руководитель проекта • Аккаунт-менеджер (размещение) – выделенный специалист для работы непосредственно в ТД «Кама» • Дизайнер-верстальщик (создание рекламных материалов) • Программист (сопровождение сайтов) • Контент-менеджер (тексты) • Outsource команда – не менее 15 человек – работа с форумами и социальными медиа

Согласовано:

Заместитель директора по маркетингу



И.И. Рахимов