

SOLICITUD DE OFERTA PARA LA CONTRATACIÓN DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS CONSISTENTES EN LA PLANIFICACIÓN Y COMPRA DE ESPACIOS PUBLICITARIOS DIGITALES, PARA LA PROMOCIÓN DE BENIDORM Y COSTA BLANCA EN EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

1. JUSTIFICACIÓN

HOSBEC y la Fundación Visit Benidorm de la Comunidad Valenciana (VisitBenidorm) desarrollan la labor de promoción de la oferta turística de Benidorm y Comunidad Valenciana, y uno de los principales ejes de actuación es de la comunicación de la gran variedad de posibilidades que ofrece la ciudad.

HOSBEC junto con la Fundación Visit Benidorm (VisitBenidorm) coordinan con Turisme Comunitat Valenciana la realización de actividades promocionales en el marco del Convenio de Colaboración suscrito a este efecto.

El Plan de Marketing Digital de TURISMO DE BENIDORM tiene como **objetivo general incrementar las pernoctaciones y el gasto turístico y conseguir una desestacionalización.**

La estrategia persigue captar una demanda de calidad, con un alto poder adquisitivo e interesados en:

- Sol y Playa
- Turismo activo y naturaleza
- Gastronomía
- Ocio diurno y nocturno

Por eso persigue los siguientes objetivos de marketing:

- Incrementar la notoriedad de la marca turística de BENIDORM.
- Generar consideración y conversión hacia el destino BENIDORM para los segmentos:
Mercado Nacional y UK: Familia, jóvenes, parejas, LGTB hasta agosto. A partir de Septiembre +50.
Mercado Internacional (Francia, Portugal) Familia, parejas, LGTB (Bélgica y Holanda): 50+
- Incrementar el número de reservas de manera directa en <https://www.visitbenidorm.travel/> **(Para la campaña destinada a Visit)**

Reunido el comité ejecutivo de la Fundación Visit Benidorm (VisitBenidorm) en fecha 27 de febrero, se acuerda convocar la presente oferta pública para la contratación de una campaña ONLINE que cumpla los objetivos marcados.

2. OBJETO DEL CONTRATO

El contrato tiene por objeto los servicios relacionados con la planificación y ejecución de campañas nacionales e internacionales en medios pagados, así como la medición cuantitativa del impacto de las campañas de publicidad, en el marco de la estrategia de marketing de Turismo de BENIDORM.

Concretamente los servicios objeto de contrato son:

La contratación de servicios relacionados con la planificación, producción, ejecución y seguimiento de las campañas de publicidad nacionales e internacionales en medios online que tiene como objetivo la dinamización del territorio, **y la mejora de la percepción de la marca del destino (Benidorm/Costa Blanca) a través de la generación de contenido (BRANDING).**

3. PRESUPUESTO

- Sólo se valorarán las propuestas de actuaciones que vayan dirigidas al cliente final.
- Toda la imagen de campaña será previamente aprobada y las creatividades serán remitidas por la Fundación Visit Benidorm y HOSBEC.
- Cualquier gasto extra necesario para la ejecución de las acciones propuestas quedará incluido dentro del presupuesto final.
- Con el fin de mejorar la fiscalización posterior y evitar cualquier duda en el proceso de adjudicación, todas las propuestas deberán contener al menos esta información de carácter obligatorio para cada una de las actuaciones (se adjunta tabla Excel para edición):

CALIDAD DE LA OFERTA			IMPACTOS DE LA CAMPAÑA							PRESUPUESTO	
Propuestas	Soporte	Formato	Total conversiones	Total impresiones	Total clicks	CTR	Visibilidad	CPM	CPC	Tasa de conversión	(IVA incl)

- Se presentarán seguimientos semanales con el reporte de resultados de cada periodo de la campaña, con el fin de analizar el avance y los resultados de la misma y proceder, en caso necesario, a un cambio de estrategia para alcanzar los objetivos planteados al inicio de la campaña.

- La empresa adjudicataria está obligada a entregar a la finalización de cada periodo de la campaña contratada dos memorias completas (una para la Fundación Visit Benidorm y otra para HOSBEC) donde aparezca todo el detalle de las actuaciones realizadas. Esta memoria deberá estar en formato electrónico SE DEBERÁN ENVIAR JUSTIFICANTES CON PANTALLAZOS REALES DE LAS ACCIONES ONLINE.
- Las empresas deberán acompañar junto a la oferta, en su caso, declaración del grupo empresarial al que pertenezcan y de las empresas que lo integran.
- El precio incluirá la inversión en medios, las tasas y honorarios a percibir por parte de la empresa contratista.
- El presupuesto base de la licitación será de **180.000 euros IVA incluido** para la campaña nacional, y **176.000 euros IVA incluido** para el mercado internacional.
- El presupuesto se desglosa acorde a la siguiente tabla resumen:

MERCADO	HOSBEC	PERIODO	VISIT	PERIODO
NACIONAL				
NACIONAL, DESTINO BENIDORM	80.000,00 €	Mayo-junio	100.000,00 €	Julio-noviembre
INTERNACIONAL				
REINO UNIDO, DESTINO COSTA BLANCA	70.000,00 €	Agosto-septiembre	-	
REINO UNIDO, DESTINO BENIDORM	-	-	16.000,00 €	octubre
PORTUGAL	-	-	20.000,00 €	
FRANCIA	10.000,00 €	Mayo-junio	20.000,00 €	
BÉLGICA	20.000,00 €	Del 15/08 al 15/10	-	
HOLANDA	20.000,00 €	Del 15/08 al 15/10	-	

PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

La ejecución del contrato se iniciará al día siguiente de su formalización y finalizará el 30 de noviembre del 2023.

5. ÁMBITO DE DIFUSIÓN

- **Campaña nacional:** Geográficamente localizada en las CCAA Madrid, País Vasco, Castilla La Mancha, Castilla y León, Asturias, La Rioja, Navarra y Murcia y en las provincias de Alicante y Valencia.
- **Campaña internacional:** UK (Zona influencia Londres y Manchester), Portugal (zona de influencia Lisboa, Oporto), Francia (zona de influencia L'île de France, París), Bélgica (Flandes, Walonia y Bruselas) y Holanda (Brabante septentrional), Holanda meridional y septentrional) por la conectividad aérea de estos mercados que permiten centrar el cliente de poder adquisitivo más alto.

6. TÁCTICO DE MEDIOS

- Generar branding y notoriedad gracias a los formatos notorios y exclusivos.
- Prospecting con el objetivo de visibilidad, CTR y visitas a páginas (www.visitbenidorm.es, www.visitbenidorm.travel)
- Performance optimization.
- Retargeting.

Con el fin de identificar el recorrido del turista o consumidor de información, la oferta deberá incluir las siguientes herramientas, a las cuales VisitBenidorm dará acceso:

- **Google Tag manager:** Para la administración de pixels sin necesidad de tocar código fuente de la página web visitbenidorm.es y visitbenidorm.travel
- **Google Analytics:** Para analizar las webs
- **Campaign Manager:** Para servir, alojar y optimizar creatividades, repositorio de audiencias personalizadas creadas mediante Flood light y un sistema para poder atribuir los impactos publicitarios sobre los objetivos finales.
- **Google Optimize:** Para personalizar la página de destino en función de la fuente de tráfico, creatividad, audiencia, etc...

El uso de un DMP es una opción viable también, pero si el coste implica una minoración del presupuesto real de campaña y el objetivo de visitas/clicks e impactos que es el primordial en la propuesta, no tendrá una valoración especial.

Se deberá contar al menos con 1st y 3rd party Data en la propuesta.

7. TRAMITACIÓN DEL EXPEDIENTE Y PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN Y PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

- Forma de tramitación: Tramitación ordinaria
- Procedimiento de adjudicación: Procedimiento abierto
- Las ofertas serán presentadas en formato electrónico, mediante el envío de un correo electrónico a direccion@visitbenidorm.es y monica.hueso@hosbec.com, que contenga un documento con la oferta detallada. Asunto: PROPUESTA CAMPAÑA DE MARKETING ONLINE 2023.
- Fecha máxima para la presentación de ofertas: **20 de marzo de 2023, a las 12:00 hrs.**

8. SOLVENCIA Y CLASIFICACIÓN EMPRESARIAL

Criterios de selección relativos a la solvencia económica, financiera y técnica

8.1- Solvencia Económica y financiera

La solvencia económica se acreditará mediante declaración autorresponsable en primera instancia y posteriormente se solicitará la entrega de la siguiente documentación a la empresa contratista que resulte seleccionada:

a) Volumen anual mínimo de negocio superior a 1.000.000 de euros, referido al mejor ejercicio dentro de los últimos 3 años disponibles.

La acreditación del volumen anual se efectuará mediante presentación de últimas cuentas anuales aprobadas y depositadas en el Registro Mercantil o entidad en la que deban encontrarse registrados.

b) Relación de los principales servicios de igual o similar naturaleza (sector turismo) efectuados durante los últimos tres años, por valor mínimo de 300.000 euros/año indicando el importe, las fechas y el destinatario, público o privado de éstos. La empresa que resulte adjudicataria deberá acreditar (mediante certificados expedidos o visados por el órgano competente cuando el destinatario sea una entidad del sector público o cuando el destinatario sea un sujeto privado, mediante un certificado expedido por éste o una declaración del empresario).

c) La empresa deberá disponer de un seguro de responsabilidad civil por importe de 300.000€ de euros, vigente, como mínimo, hasta la finalización del plazo de presentación de ofertas, así como, en su caso, comprometerse a prorrogar o renovar dicha póliza en caso de que resulte adjudicatario para cubrir toda la ejecución del contrato.

8.2- Solvencia Profesional y Equipo de Trabajo

La solvencia profesional y del Equipo de Trabajo se acreditará mediante declaración autorresponsable en primera instancia y posteriormente se solicitará a la empresa contratista seleccionada la entrega de la documentación referida al siguiente equipo de trabajo requerido:

A) Project Manager Director:

- Licenciado en Turismo, Marketing, Publicidad y/o Comunicación Audiovisual
- Gestión de proyectos / campañas digitales con inversiones por encima de los 100.000€ anuales en el sector turístico
- Más de 7 años de experiencia demostrable en proyectos de marketing digital.

B) Paid Manager Director:

- Certificaciones actualizadas en el entorno Google (Search, Display, Youtube), Facebook y en al menos un Trading Desk (Display and Video 360, Amazon, MediaMath, etc.)
- Más de 5 años de experiencia demostrables gestionando campañas en redes sociales, display y buscadores dentro del sector turístico.

C) Data & Reporting Manager:

- Certificación actualizada de Google Analytics (GAIQ)
- Experiencia demostrable en implementación y medición de eventos online mediante un sistema de gestión de etiquetas (Tealium, GTM, etc.)
- Experiencia demostrable en uso de herramientas de visualización de datos (Power BI, Tableau, Data Studio), así como de A/B Testing (Optimize, Optimizely, AB Test, etc.)

9. CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN / BAREMACIÓN

Criterios de adjudicación sometidos a juicio de valor (hasta 100 puntos) repartidos de la siguiente forma:

- 1.- Planteamiento estratégico y propuesta de medios/canales utilizados (Hasta 30 puntos).

Se valorará un buen planteamiento estratégico y una distribución presupuestaria anual de los diferentes medios y canales online. Las propuestas deben ser diferenciales, incluyendo formatos de calidad y proporcionar valor demostrable a los objetivos definidos.

- 2.- Herramientas o metodologías para la perfilación de audiencias (data) en la compra programática. (Hasta 10 puntos)

- 3.- Definición de los KPI's de la campaña (hasta 4 puntos)

- 4.- Herramientas de coordinación y dashboard compartidas (hasta 4 puntos)

- 5.- Equipo de trabajo. Experiencia de los miembros del equipo de gestión y planificación de campañas junto al equipo de seguimiento y analítica de datos (Hasta 8 puntos)

- 6.- Oferta Económica: Serán asignados en función de la mejor oferta versus calidad de los formatos ofrecidos. (44 puntos)

Para evitar la existencia de ofertas anormalmente bajas, se eliminarán aquellas que supongan una rebaja de más del 20% por debajo de la media de las ofertas presentadas. El cálculo se realizará para cada uno de los criterios económicos presentados.

10. COMISIÓN DE EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN

Se designa una comisión técnica de evaluación y adjudicación que estará compuesta por al menos 4 personas, formando el comité ejecutivo de la Fundación Visit de Benidorm (VisitBenidorm) y HOSBEC.

Un experto independiente emitirá su juicio profesional y apoyará a la comisión técnica durante la revisión de las diferentes propuestas presentadas.

11. RESOLUCIÓN

La resolución y adjudicación, en su caso, se comunicará al interesado y se hará pública antes del 01 de abril.

La empresa presentará un informe con las acciones ejecutadas.

Una vez adjudicado el concurso, la puesta en marcha de la campaña está sujeta a la firma del convenio con Turisme Comunitat Valenciana y el Patronato de Turismo Costa Blanca: mientras la firma no sea oficial, la adjudicación no surtirá efectos.



Nuria Montes

Secretaria General HOSBEC



Leire Bilbao

Gerente VISIT BENIDORM