

El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			2,5	2	1,5	1	0,5	
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			2,5	2	1,5	1	0,5	
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			2,5	2	1,5	1	0,5	
Tiempos de presentación de la propuesta								Observaciones
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5		30 minutos	35 minutos	40 minutos	45 minutos	Más de 45 minutos	
			2,5	2	1,5	1	0,5	
TOTAL		0						

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR UN (1) OPERADOR DE SERVICIO QUE CONTRIBUYA A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE UNA SOLUCIÓN QUE LES PERMITA COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:		NIT	
------------------------------	--	------------	--

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	
TOTAL		0						

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR UN (1) OPERADOR DE SERVICIO QUE CONTRIBUYA A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE UNA SOLUCIÓN QUE LES PERMITA COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:		NIT	
--------------------------------------	--	------------	--

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10							
			10	8	6	4	2	

Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
TOTAL		0						