

## **Teknik Şartname** **Ürün-Pazar Araştırması**

### **1. Arka Plan Çalışması**

İNOGAR & Save The Children Türkiye ortaklığında bu proje, İstanbul'un tüm ilçeleri arasında en yüksek mülteci nüfusuna sahip olan ve mevcut hizmet sağlayıcıların çok az olduğu İstanbul'un Esenyurt ilçesinde gerçekleştirilecektir. SCI'nin çocuk odaklı koruma hizmetleri sunduğu Esenyurt Belediyesi ile SCI'nin mevcut ilişkisi üzerine inşa edilecektir. Bu proje 3RP (Suriye krizinden dolayı ortaya çıkan kırılğan grupların gelişimi için partnerlerin stratejik koordinasyonunu sağlama planı) öncelikleri ve ilkeleri doğrultusunda tasarlanmış ve Esenyurt Belediyesi Kültür ve Dış İlişkiler Daire Başkanlığı ile istişare edilerek geliştirilmiştir. Esenyurt Belediyesi, bu proje kapsamında bir Gençlik Merkezi için fiziksel bir alan sağlamayı taahhüt etmiştir ve proje ekibi, diğer Belediye hizmet ve programları (mesleki eğitim programları gibi) ile güçlü bağlantılar sağlamak için Belediye ile yakın işbirliği içinde çalışacaktır. Bu proje, “koruma ve geçim hizmetleri yoluyla marjinalleştirilmiş, risk altındaki mülteci ve ev sahibi topluluk gençlerinin sosyo-ekonomik katılımını güçlendirmeyi” amaçlamaktadır. Bu amaca ulaşmak için proje üç temel sonuca ulaşmayı amaçlamaktadır:

- 1) Ortak, kırılğan genç kadın ve erkeklere koruma ve psikososyal destek hizmetleri sunmak için bilgi ve kapasiteyi arttırmak
- 2) Savunmasız genç kadın ve erkekler, geçim fırsatlarını artıran pazarla ilgili bilgi ve becerileri arttırmak
- 3) Korunmasız genç kadın ve erkekler, gençlerin önderliğindeki iki kooperatifin kurulmasıyla güçlendirmek

### **2. İşin Tanımı**

Ürün-pazar uyumu, bir ürünün hedef pazarının talebini karşılama derecesidir ve bir işletmenin hedef müşterilerinin ürünlerini satın almaya ilgi gösterip göstermeyeceğini tanımlar.

Ürün-pazar uyum analizi, yeni başlayanların ürün özelliklerini hedef pazar ihtiyaçlarına göre belirlemelerine yardımcı olur. Başarılı bir startup kurmanın ilk adımı ürün-pazar uyumunu sağlamaktır. Bu analizi doğru bir şekilde yaparsanız, ürününüzün pazarı tatmin edebileceği ve büyümeyi sürdürebileceği anlamına gelir.

Dışarıdan ulusal bir danışman, kurulacak olan kooperatiflerin faaliyet göstermesi için uygun olabilecek sektörlerin ve bu sektörlerdeki ürün-pazar uyum serilerinin belirlenmesi amacıyla araştırma ve geliştirme çalışması yapacaktır. Görevin amacı, proje kapsamında kurulan gençlik kooperatiflerine rehberlik etmek için piyasa dinamikleri hakkında gerekli bilgi birikimini toplamaktır. Faaliyet, bir dizi odak grup görüşmesinden (OGD'ler) ve özel ve kamu sektöründen aktörlerle derinlemesine görüşmelerden oluşacaktır.

### 3. İşin Kapsamı

Proje hedef kitlesi de göz önüne alınarak minimum 6 ürün ve hizmete ilişkin araştırma yapılması beklenmektedir. Çalışma kurulacak iki kooperatif için detaylı rakip analizlerini ve yatırım maaliyetlerini de içermelidir.

Yapılacak ürün pazar uyum analizi için öncelikli araştırma bölgesi İstanbul'dur. Ancak kooperatiflerin yeni kurulacağı düşünüldüğünde lojistik açıdan ürünlerin sunulabileceği diğer pazarlar da dikkate alınacaktır.

#### Genel süreç

Sözleşmeli Başvuru Sahibi, INOGAR ile istişare halinde aşağıdaki görevleri üstlenecektir:

- 1) Çalışmayı planlamak ve hazırlamak için bir başlangıç toplantısı düzenlemek.
- 2) Masabaşı araştırması yapmak.
- 3) (varsa) nicel veri toplama için katılımcıların örneklenmesine yönelik bir strateji de dahil olmak üzere, değerlendirme metodolojisi hakkında bilgilendirme yapmak ve finalize etmek.
- 4) INOGAR ile yakın işbirliği içinde, hem nitel hem de nicel veri toplamaları için standartlaştırılmış, çatışmaya, kültürel, yaşa ve cinsiyete duyarlı araçlar tasarlamak
  - Onay formu şablonları
  - Odak Grup Tartışması (FGD), Temel Bilgi Sahibi Mülakat anketleri (KII), anket (yapılandırılmış) ve gerektiğinde diğer araçlar. Bu araçlar ayrıca prosedürleri netleştirmelidir.
  - Risk Değerlendirmesi
  - Covid-19 azaltımları (varsa)
- 5) Çalışma planının, araçların, risk değerlendirmesinin son versiyonlarıyla birlikte, açık bir şekilde, metodoloji ve sınırlamaları ve hangi analizin hangi araçlara dayanacağını altını çizen araştırma soruları matrisini içeren bir başlangıç raporu hazırlamak ve sunmak.
- 6) Saha çalışması için gerekli izinleri almak.
- 7) Saha ekipleri oluşturmak.
- 8) Saha ekibine/ekiplerine Çocuk Koruma, Çocuk Koruma tanımlama ve yönlendirmeleri ve veri toplama teknikleri konularında eğitim düzenlemek. SC Türkiye ekibe Çocuk Koruma eğitimi verecek ve süreci destekleyecektir.
- 9) Belirlenen alanlarda birincil veri toplama işlemini gerçekleştirmek.
- 10) Toplanan verilerin sınıflandırılması, çevrilmesi ve analiz edilmesi
- 11) Ara raporun sunulması ve araştırmanın ilerleyişi ve bulguları hakkında bilgilerin verilmesi
- 12) Nihai Raporun, toplanan tüm verilere ilişkin orijinal belgelerle birlikte sunulması.
- 13) Bulguların, birincil hedef kitleye sunulması

#### Görev süresi

Ürün Pazar Uygunluk Analizi çalışmasının 8 Ağustos 2022'de başlaması ve nihai raporun 23 Eylül 2022'ye kadar sunulması gerekmektedir.

#### Metodoloji ve Araçlar

Ürün-pazar uyumu analizi raporunun aşağıdaki ayrıntıları içermesi beklenmektedir:

Aşama-I:

- 1) Kooperatiflerin sektör ve piyasa yapısı hakkında bilgiler.  
Bu aşamada PEST Analizi ve Porter 5 Kuvvet Modeli gibi yöntemler kullanılarak sektörler hakkında detaylı bilgi verilmesi gerekmektedir.
- 2) Kooperatifler için uygun pazar bölgeleri nerelerdir?

Kooperatif için uygun teslimat bölgesi (pazar büyüklüğü), üretim/hizmet kapasitesi ve tanınırlık gibi kriterler dikkate alınarak tanımlanmalıdır.

- 3) Kooperatiflerin potansiyel ve hedef müşterileri kimlerdir? Demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, medeni durum, gelir durumu, eğitim durumu vb.) ve satın alma davranışları nelerdir?

**Not:** Müşteriler şahıs değil de kurum ise kurumların özellikleri belirtilmelidir. Ayrıca, potansiyel müşterilerden makul bir örneklem seçilerek bu müşterilerle bire bir anket tarzı pazar araştırması yapılması gerekmektedir.

- 4) Mevcut durumda ürünün tedarik edildiği firmalar (rakipler) hangileridir?  
Bu aşamada piyasaya ürün sunan rakip işletmeler için bir rekabet analizi yapılması beklenmektedir.
- 5) Ürün-Müşteri segmentasyonu  
Ürünleri müşterilere göre daha etkin bir şekilde sınıflandırmak için segmentasyon önerisi yapılmalıdır.
- 6) Kooperatifler için SWOT Analizi Yapılması  
Pazar araştırması ve sektör hakkında elde edilen bilgilere dayanarak kooperatiflerin mevcut durumunun detaylı bir SWOT Analizi yapılması gerekmektedir.
- 7) Kooperatifler için Pazarlama Karması (4P) çalışması yapılması

Yukarıdaki araştırma ve çalışmalar ışığında aşağıdaki konular detaylı olarak açıklanmalıdır:

- Kooperatiflerin ürün yelpazesinde hangi ürünler yer almalıdır?  
Ürünlere yönelik talep eğilimleri hakkında bilgi verilmelidir)
- Belirtilen ürünlerin (nakit, kredi kartı, kredi kartı vb.) satış fiyatları ve satış koşulları nasıl olmalıdır?  
Bu aşamada sektördeki rakiplerin ürün fiyatları, kooperatiflerin birim ürün maliyetleri ve potansiyel müşterilerin satın alma güçleri dikkate alınmalı ve bunlara ilişkin bilgilere yer verilmelidir.
- Belirtilen ürünlerin dağıtım planlaması  
Kooperatifler ürünlerini hedef müşterilerine nasıl ulaştıracak? Bayilik sistemi, perakende satış kanalları (bakkallar, marketler vb.), işletmeden direkt satış, kargo satış ve e-ticaret gibi yöntemlerin hangi yöntemlerin kullanılabileceği gerekçeleriyle birlikte belirtilmelidir.
- Kooperatifler için tanıtım planlaması  
Potansiyel müşteri tabanına ulaşmak için uygun reklam kanalları hangileridir? Bunlardan hangisi/hangileri kullanılmalıdır?

Bu araştırmalardan sonra uzman, her iki kooperatif için ayrı ayrı aşağıdaki konuları içeren bir "Pazarlama Planı" belgesi hazırlayacaktır: (Aşama-II)

- 1) Sektör Analizi  
Sektörün durumuna ilişkin araştırma özeti  
Porter 5 Güç Analizi ve Değerlendirmeleri  
PEST Analizi ve Değerlendirmeleri
- 2) Müşteri Analizi  
Mevcut müşteriler  
Potansiyel müşteriler  
Müşteri demografisi ve satın alma davranışı  
Anket soruları ve anket görüşmelerinin değerlendirilmesi
- 3) Rekabet Analizi
- 4) SWOT Analizi  
Analiz Tablosu  
Kısa Vadeli Eylem Planı

- 5) Segmentasyon Planı
- 6) Pazarlama Karması (4P) Değerlendirmeleri  
Sunulacak Ürünler/Hizmetler  
Fiyatlandırma stratejisi  
Dağıtım Planlaması  
Promosyon Planlama
- 7) Talep Tahmini  
Aylık Satış Tahmin Tablosu  
Yıllık Satış Tahmin Tablosu

Birincil ve ikincil veri toplama kaynakları hakkında rehberlik:

Faaliyet, bir dizi odak grup görüşmesinden (OGD'ler) ve özel ve kamu sektöründen aktörlerle derinlemesine görüşmelerden oluşacaktır.

- Araştırma sorularına yeterince yanıt vermek için hangi materyal ve bulguların halihazırda mevcut olduğunu değerlendirmek için masa başı/literatür taraması.
- Sosyal girişimcilikle ilgili kadın kooperatifleri, diğer karma kooperatifler kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri ve STK'lar ile Odak Grup Görüşmeleri (OGG'ler) yapılabilir.
  - OGG'ler çatışma, yaş, cinsiyet ve nüfus gruplarının hassasiyetlerine duyarlı olmalıdır.
- Ürünle ilgili Tedarik zinciri firmaları (hammadde üreticileri, nakliyeciler, imalatçılar, toptancı/perakendeciler), iş adamları dernekleri, KOSGEB, bölgesel kalkınma ajansları, İŞKUR, İl Ticaret Müdürlüğü, İçişleri Bakanlığı ile Derinlemesine Görüşmeler yapılabilir. Ticaret Genel Müdürlüğü Kooperatifler, Ticaret ve Sanayi Odası, ilgili esnaf odaları ve kooperatiflere hibe desteği sağlayan kuruluşlar.
- Birincil nicel verileri toplamak için anket.

İşin kapsamına göre, ana çıktılar şunlardır:

#	Faaliyetler
1	Masa başı inceleme bulgularını, çalışma planını, araçları, risk değerlendirmesini kapsayan 1. Aşama Raporu
2	Aşama-II (Final) Raporu
3	Final Sunumu

### Uzman Firmanın Personel Profili

- İlgili bir alanda üniversite diploması (yani işletme, pazarlama, mühendislik, istatistik, sosyal hizmet)
- Belirli bir sektörde bir pazar araştırması ve/veya ürün uygunluk analizi yürütme konusunda kanıtlanmış başarı geçmişi. Önerilen ekip, sosyal girişimcilik, sosyal kooperatifler ve kooperatif yönetiminde tecrübeli olmalıdır.
- Uygulama bağlamı/sitesini hakkında kapsamlı bilgi.

## Organizasyon, Roller ve Sorumluluklar

INOGAR personeli, değerlendirme sırasında bir danışma grubu olarak hareket edecek ve teknik yardım sağlayacaktır (gerekli belge ve bilgilerin sağlanması, değerlendirme tasarımının, metodolojinin, araçların gözden geçirilmesi). Pratik yardım veya herhangi bir ek kaynak sağlanamayacaktır (yani ülke içi seyahat, çeviri/tercümanlık, konaklama, saha izinleri).

### 4. Değerlendirme Kriterleri

#### **ZORUNLU KRİTERLER**

İstekliler takip eden kriterleri yerine getirmelidir:

- İsteklinin ana iş faaliyet kolu araştırma ve danışmanlık hizmetleri ile ilgili olmalıdır. (INOGAR gerekli gördüğü takdirde mizan talep edecektir.)
- Firmanın sunacağı uzman sayısı en az 2 veya üzeri olmalıdır. INOGAR talebi doğrultusunda herhangi bir sebep belirtmek zorunda olmaksızın çalışanlarını değiştirilmelidir.
- Teklif veren firmalar, en az 6 ürün ya da hizmete ilişkin araştırma yapmayı, kurulacak iki kooperatif için detaylı rakip analizlerini ve yatırım maliyetlerini de raporunda hazırlamayı peşinen kabul ve taahhüt eder.
- Teknik ve idari şartnameye tam uyum (bu maddeye dair teyit yazısı ve/veya şartnamelerin kaşe ve imzalı kopyalarının sunulması).
- 2020 / 2021 yılına ait finansal bilanço/vergi beyannamesinin sunulması.
- Firma kaydı ile ilgili gerekli belgelerin sunulması (Ticari Sicil Gazetesi, Vergi Levhası, İmza Sirküleri, Ticaret Odası Kaydı sunulan teklifin imza sahibi için imza sirküleri)
- İhaleye katılmasında sakınca yoktur belgesinin sunulması.

#### **KAPASİTE KRİTERLERİ (50%)**

- Son 5 yılda benzeri kapsamda iş yapıldığına dair 3 referans ve bu işleri belgeler fatura/hakediş vs dökümanları (20%)
- Teklif veren firma ilgili işi yapacak olan uzmanların listesini ve uzmanların özgeçmişlerini paylaşmalıdır. (20%)
- Teklif veren firma işin nasıl yapılacağı ile ilgili metodoloji sunmalıdır. (10%)

#### **SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KRİTERLERİ (10%)**

- Teklif veren firmanın çevre yönetimi için ISO14001 ve sürdürülebilirlik için ISO26000 gibi endüstriyel standartlara bağlı olduğunu kanıtlar belge sunması. (5%)
- Teklif veren firmanın kendi sürdürülebilirlik politikasına sahip olması (lütfen teklifinizle paylaşınız) (5%)

## **FİNANSAL KRİTERLER (40%)**

- Teklif detaylı döküm olarak ve Türk Lirası (TL) üzerinden gönderilmelidir. (KDV ve diğer ücretler de dahil olmalı ve ayrıca belirtilmelidir.) (%40)

### **5- Teklif Sunumu**

Teklifler en geç **3 Ağustos 2022, 17:00'a (yerel saat; GMT +3)** kadar elektronik olarak aşağıda belirtilen adrese sunulmalıdır. Dosyaların tek e-mail'e sığmaması durumunda birden fazla e- mail'de gönderebilirsiniz.

satinalma@inogar.coop

#### **Sunulacak Dökümanlar**

- Değerlendirme kriterleri bölümünde istenen dökümanlar (4. Bölüme bakınız)
- RFQ-ING-2022-07-004 imza-kaşeli

#### **Soru ve Açıklamalar**

Soru ve açıklama istekleriniz için;

[satinalma@inogar.coop](mailto:satinalma@inogar.coop) adresinden bizlerle iletişime geçmenizi rica ederiz.