



Yleinen työttömyyskassa YTK

LIITE 6: YTK:N MAINOSTOIMISTOKILPAILUTUKSEEN LIITTYVÄ TEHTÄVÄ JA SEN PISTEYTYS

YTK:n mainostoimistokilpailutuksessa tarjoajat tekevät tehtävän, joka huomioidaan tarjouksen laatua vertailtaessa.

Tehtävänä on suunnitella YTK:n tunnettuutta vahvistava kampanja ja sen oheen YTK:n jäsenmäärää kasvattava taktinen jäsenhankintakampanja.

Kampanjoiden kohderyhmä on 30–50 –vuotiaat palkansaajat Suomessa. Tavoitteena on saada kampanjoiden aikana 10 000 uutta täysjäsentä, jotka liittyessään valitsevat sekä kassapalvelut että työelämäpalvelut. Kampanjoiden yhteisbudjetti on 250 000 €. Kampanjat toteutetaan vuodenvaihteessa 2022–2023. Suunnittelu ja tuotanto syksyn 2022 aikana. Kampanjat voivat olla yhdessä tai erikseen. Mediat ovat vapaasti valittavissa.

Suunnitelmissa on huomioitavat tarjouspyynnön liitteenä oleva brändimanaali.

Suunnitelma palautetaan vapaamuotoisena liitteenä.

Tehtävän pisteytys

Tarjoajan laatima kampanjasuunnitelma arvioidaan osakokonaisuuksien 1–4 perusteella. Kunkin osakokonaisuuden arviointi tapahtuu arvioimalla alla esitettyjä tekijöitä. Kyseisten tekijöiden alakohtia ei pisteytetä erikseen.

1. Kyky ideoida luovasti suhteessa toimeksiantoon

- Missä määrin ideat ovat luovia. [Luovilla ideoilla tarkoitetaan ideoita, jotka ovat omaperäisiä (idea, jota ei ole kopioitu), uusia (idea, joka ei ole yleisesti jo käytössä), epätavallisia (ideassa ei yhdisty asiat tavanomaisella logiikalla) ja nerokkaita (idea luo taitavasti ja älykkäästi uusia mielleyhtymiä)];
- Miten hyvin idea/ideat on perusteltu YTK:n brändin näkökulmasta;
- Miten hyvin idea/ideat on sovitettu yhteen YTK:n arvojen kanssa;

2. Kyky luoda kampanja

- Miten hyvin kampanjasuunnitelma on järjestelmällisesti kuvattu;
- Miten realistisesti ja kattavasti toteuttamisen aikataulu on kuvattu;
- Miten hyvin toteutuksen eri vaiheissa tarvittavat Tarjoajan resurssit on kuvattu;



Yleinen työttömyyskassa YTK

3. Kyky huomioida Tilaajan tavoitteet

- Miten hyvin Tarjoaja on hyödyntänyt tarjouspyynnössä jaettua Tilaajan tavoitteita koskevia tietoja;
- Miten hyvin Tarjoaja on kuvannut suunnitelman tavoitteet;
- Miten hyvin Tarjoaja on kuvannut tavoitteiden saavuttamisen mittaamisen;

4. Kyky tehdä sujuvaa ja rakentavaa yhteistyötä

- Miten hyvin Tarjoaja osaa avata ideoidensa takana olevat näkemykset;
- Miten hyvin Tarjoaja on kuvannut Tilaajan ja Tarjoajan välisen yhteistyömallin;
- Miten hyvin suunnitelmaan liittyvät riskit on tunnistettu ja kuvattu.

Kukin kokonaisuudesta 1–4 arvioidaan erikseen. Arviointi suoritetaan asteikolla 0–5 pistettä, jossa:

0 pistettä = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät ei ole kuvattu suunnitelmassa tai ne on kuvattu puutteellisesti.

1 piste = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät on kuvattu pääosin suppeasti, pintapuolisesti ja teoreettisesti. Kuvaus on pääosin yleisluontoinen eikä se liity erityisesti hankinnan kohteeseen.

2 pistettä = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät on kuvattu osittain suppeasti, pintapuolisesti ja/tai teoreettisesti. Osittain kuvaus on kuitenkin uskottava, kattava ja/tai konkreettinen. Kuvaus on yleisluontoinen ja se liittyy vain osittain hankinnan kohteeseen.

3 pistettä = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät on kuvattu osittain kattavasti, uskottavasti ja konkreettisesti. Kuvaus on osittain yleisluontoinen ja se liittyy osittain hankinnan kohteeseen.

4 pistettä = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät on kuvattu pääosin kattavasti, uskottavasti ja konkreettisesti. Kuvaus on monilta osin yksityiskohtainen ja se liittyy hyvin hankinnan kohteeseen.

5 pistettä = Arvioitava kokonaisuus ja alakohdissa esitetyt tekijät on kuvattu kattavasti, uskottavasti ja konkreettisesti. Kuvaus on yksityiskohtainen ja se liittyy erinomaisesti hankinnan kohteeseen.

Tehtävästä voi saada enintään $4 * 5$ pistettä = 20 pistettä. Pisteet painotetaan ja painotettuja pisteitä käytetään tarjousten vertailussa tarjouspyynnössä kerrotulla tavalla.