



הנדון: הודעה על כוונה להתקשר עם ספק יחיד/חוץ לרכישת טובין, עבודות ושירותים

תאריך פרסום ההודעה: 11/11/2019

בהתאם לתקנה 3(18) לתקנות חוק חובת המכרזים (התקשרויות של מוסד להשכלה גבוהה), התש"ע-2010, בכוונת האוניברסיטה להתקשר עם ספק יחיד: **מקאן טק**

מהות ההתקשרות: הספקת שירותי שיווק ופרסום
תקופת ההתקשרות: נובמבר 2019 עד אוקטובר 2020

אדם הסבור כי קיים ספק ישראלי נוסף המסוגל לבצע את ההתקשרות רשאי לפנות ולהודיע על כך בתוך 10 ימים ממועד פרסום ההודעה ועד ליום 25/11/2019 בשעה 17:00.

[פניות כאמור יש להעביר בכתב בלבד, באמצעות הדוא"ל לכתובת שבלינק כאן](#)

או באמצעות הפקס: 03-6407255

לכל פניה יש לצרף:

1. שם, מען ופרטי התקשרות של הפונה.
2. שם, מען ופרטי התקשרות של הספק המוצע.
3. סטטוס ההתאגדות של הספק המוצע.
4. פירוט בדבר ניסיונו של הספק המוצע ונשוא ההתקשרות.

פנייה אשר תתקבל במען האוניברסיטה לאחר המועד האחרון ו/או פנייה אשר תהיה חסרה איזה מהפרטים הנקובים לעיל, לא תיבחן על ידי ועדת המכרזים.

מצ"ב חוות דעת הגורם המקצועי.

תאריך: 10.11.2019

לכבוד,
ועדת המכרזים,
אוניברסיטת תל אביב

הנדון: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד

אנו מבקשים לאשר התקשרות עם ספק חוץ בהתבסס על תקנה 3 (18) לתקנות חוק חובת המכרזים (התקשרויות של מוסד להשכלה גבוהה), תש"ע – 2010.

מהות ההתקשרות: הספקת שירותי שיווק ופרסום

שם ספק: מקאאן טק

תקופת ההתקשרות: נובמבר 2019 עד אוקטובר 2020

הנימוקים לספק יחיד:

תוכנית Sofaer Global MBA הינה תוכנית לתואר שני במנהל עסקים הפונה לקהל ביני"ל. לפיכך אנו מעוניינים לפרסם ולשווק את התוכנית בחו"ל בקרב קהל מטרה העונה לייחודיות התוכנית על מנת למשוך אותו להירשם לתוכנית.

במהלך השנה האחרונה התוכנית עבדה עם חברות פרסום שונות אך אף חברה לא עמדה בדרישות המקצועיות של התוכנית ולא עמדה במשימה להעלות מספר הסטודנטים הנרשמים, בשל היעדר מומחיות וניסיון בקידום תוכניות אקדמיות ביני"ל לקהל בחו"ל והיעדר היכרות ספציפית עם קידום תוכניות MBA שלהן מאפיינים ייחודיים. למדנו מניסיון זה שחברות המתמחות בשוק הישראלי אינן מתאימות לפרסום בחו"ל.

בעקבות ירידת מספר המועמדים לתוכנית, ערכנו בדיקה יסודית כדי לאתר חברות פרסום המתמחות בפרסום ובשיווק בחו"ל ובפרט כאלה שיש להן ניסיון בשיווק תוכנית MBA לחו"ל.

תחום ההתמחות הייחודי של התוכנית, בקרנות הון, יזמות וחדשנות, מחייב יכולת ניתוח קהל המטרה, ניתוח מתחרים ובניית אסטרטגיה אשר תוביל לגיוס המועמדים המתאימים ביותר.

הפניה הפרסומית לחו"ל דורשת שליטה מלאה בשפה האנגלית (שפת אם), כתיבת תכנים ומסרים וכן בניית הקראיטיב בפרסום הוא משמעותי שכן בכל פניה לקהל במדינה אחרת נדרשת התאמה לתרבות המקומית.

מקאאן טק הינה חברת בת של חברת הפרסום הכי גדולה בישראל ויש להם Affiliation עם מקאאן העולמית.

מקאאן טק הם בעלי ניסיון ייחודי שעונה על הצרכים שלנו. בשנה האחרונה הם שיווקו בחו"ל תוכנית מקבילה של אוניברסיטה ישראלית. ניסיון זה מהווה יתרון משמעותי וקיצור למידה של התחום ויאפשר התחלה מיידית של גיוס סטודנטים לשנת הלימודים אוקטובר 2020.

לאור דרישות האוניברסיטה וניסיון הספק, עולה כי מקאאן טק עונה על צרכי השיווק והפרסום של התוכנית והינה החברה היחידה המסוגלת לספק את השרות שאנו זקוקים לו.

בברכה,

שם: ליאת הושע

תפקיד: מנהלת יח' השיווק, הפקולטה לניהול ע"ש קולר, אוניברסיטת תל אביב