

Expediente nº: BIC2022004

Objeto de la contratación: Prestación del Servicio de planificación, coordinación y ejecución de una campaña de publicidad en buscadores y en redes sociales para la captación de startups para la séptima edición de la plataforma de innovación abierta BIND 4.0

Documento: Pliego de prescripciones técnicas.

1. INTRODUCCIÓN

BIND 4.0 forma parte de la Estrategia Basque Industry 4.0, que representa una nueva fase en nuestra apuesta por el desarrollo industrial. Creemos en la aportación diferencial de la industria a la sociedad, en términos de generación de valor, retorno fiscal y empleo de calidad.

En la economía globalizada y del conocimiento las empresas no pueden competir sólo en términos de costes. Necesitan ofrecer los mejores productos, productos capaces de satisfacer nuevas necesidades. Y para ello, es fundamental favorecer el acceso a la mejor tecnología y al talento capaz de mantener viva la innovación dentro de las empresas, así como de generar un ecosistema al servicio de la innovación industrial, del que formen parte tanto los centros tecnológicos y otros agentes de I+D, como un tejido competitivo de servicios avanzados a la industria.

BIND 4.0 es una plataforma de innovación público-privado de carácter internacional, dirigido a las mejores startups innovadoras en el ámbito de la industria 4.0. El Programa se dirige a startups de cualquier lugar del mundo que planteen soluciones innovadoras que apliquen las nuevas tecnologías en el ámbito industrial.

Esta iniciativa es fruto de muchas conversaciones con emprendedores y emprendedoras, grandes empresas y diversos agentes del ecosistema emprendedor vasco y está alineada con 3 importantes tendencias que hemos identificado:

Por un lado, asistimos a una gran competencia a nivel mundial por el talento. Diferentes países, territorios, regiones y empresas compiten cada vez más por atraer talento en general y por atraer startups en particular. Cada vez más lugares a nivel europeo (Londres, Dublín, Berlín...) o a nivel estatal (Barcelona, Madrid), están haciendo esfuerzos importantes y se están posicionando como lugares atractivos y atractores para las nuevas iniciativas empresariales. En este contexto, Euskadi busca encontrar su nicho de posicionamiento y entendemos que debe estar en el ámbito del emprendimiento de industria inteligente y tecnológicamente avanzado. Nuestra apuesta es posicionarnos como territorio referente en emprendimiento vinculado a la Industria 4.0.

A su vez, se evidencia un interés real del mundo corporativo por trabajar con startups como estrategia para innovar como lo demuestra los 65 partners corporativos participantes. Observamos que en los BIC (Business Innovation Centres) y en otros centros de incubación, cada vez más empresas consolidadas se acercan y preguntan por las startups que se están incubando y se interesan por sus tecnologías, por sus soluciones y por su talento.

Y, por último, las startups demandan cada vez más, servicios de apoyo de mayor valor que las subvenciones o apoyos financieros. Somos conscientes de que una de las cosas que más le cuesta a una startup industrial es acceder a ese primer cliente de referencia. En este sentido, el valor principal de BIND 4.0, es que garantiza el acceso a un cliente industrial líder de referencia internacional. Entendemos que esto representa una oportunidad única y un valor diferencial para las startups.

BIND 4.0 supone una excelente oportunidad para las empresas industriales, ya que agiliza la identificación y el contacto con el mejor talento mundial, permite el acceso a tecnologías punteras, y favorece el desarrollo de proyectos y soluciones de Industry 4.0.

BIND 4.0 brinda de forma ágil, una plataforma de innovación abierta que favorece y facilita la colaboración entre el mundo startup y el mundo corporativo. Esto supone para las empresas una gran ventaja, ya que en muchos casos no cuentan con la experiencia para identificar, acceder y trabajar con este tipo de empresas.

BIND 4.0 busca los mejores proyectos tecnológicos de startups, con el propósito de cumplir un doble objetivo. Por un lado, que las grandes empresas puedan acelerar la transformación digital e impulsar y mejorar su competitividad a través de la colaboración con startups, como fuente de innovación ágil y eficiente. Y, por otro lado, que las startups aceleren su llegada al mercado de la mano de grandes empresas de referencia internacional y con acceso directo al ecosistema industrial de Euskadi.

El programa de innovación abierta cuenta con una convocatoria anual en la que las startups participantes conseguirán al menos un contrato remunerado para el desarrollo de un proyecto piloto con las empresas partner de BIND 4.0.

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

El objeto del contrato lo constituye la prestación de los servicios de planificación, ejecución y coordinación de la campaña de publicidad en buscadores y en redes sociales dirigida a captar startups interesadas en participar en la séptima edición de BIND 4.0

BIND 4.0 es una plataforma de innovación abierta público-privado de carácter internacional que apuesta por el desarrollo de las mejores startups de la industria 4.0 impulsando su acceso a clientes de alto nivel. Plantea un modelo de aceleración centrado en garantizar el acceso de startups a clientes del más alto nivel, impulsando el desarrollo comercial de las startups y su inmersión en el ecosistema industrial de Euskadi.

De esta forma, las empresas partners tienen la posibilidad de incorporar talento y tecnología a través de la selección y contratación de startups del ámbito de la Industry 4.0 que se encuentran en sus primeras fases y que cumplen el perfil definido por la empresa.

Las startups reciben un apoyo integral y tienen la oportunidad de obtener un contrato real con una empresa industrial referente en Industria 4.0.

En este contexto, BIC Araba precisa contar con un servicio planificación, ejecución y coordinación de las campañas de marketing y publicidad digital a través de campañas de publicidad, esponsorización y pago por clic en buscadores, redes sociales y medios o emails dirigidos a startups Industria 4.0., para difundir y posicionar el programa y promover la captación de candidaturas en la séptima edición del programa.

3. OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

3.1 OBJETIVOS:

Planificar, ejecutar y coordinar las acciones de marketing y publicidad digital de BIND 4.0, con el fin de promover la participación de startups objetivo en el proceso de selección de la séptima edición del programa.

3.2 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

1. Definición y planteamiento de las acciones a realizar, previo briefing de necesidades con el equipo del proyecto, y en función del presupuesto definido. La campaña deberá ser aprobada y consensuada previamente con el Equipo del Programa y se presentará desglosada por medios y canales, así como por inversión parcial de cada canal.
2. Creación de los mensajes publicitarios y elaboración de las creatividades (texto e imágenes) necesarias por parte del adjudicatario, previo briefing y aprobación del Equipo del Programa.
3. Gestión de acciones publicitarias aprobadas por el Equipo del Programa con los soportes que conforman las campañas.
4. El adjudicatario contratará las acciones publicitarias aprobadas en su propio nombre y será responsable exclusivo del pago de las mismas. Las facturas correspondientes y la confirmación del pago deberán ser remitidas a la entidad contratante como prueba.
5. Seguimiento y optimización de las campañas en función de los objetivos inicialmente perseguidos, así como entrega de informe de seguimiento de la evolución de cada campaña al Equipo del Programa detallando presupuesto total consumido, así como resultados obtenidos.
6. El informe recogerá igualmente un apartado de recomendaciones propuestas al Equipo del Programa para optimizar la campaña, así como los ratios y mediciones habituales en función de la estrategia seguida en la campaña.

4. ASPECTOS PRINCIPALES DE LA CAMPAÑA

- Target: Nuevas empresas tecnológicas de cualquier parte del mundo, con menos de 8 años de antigüedad, con soluciones basadas en tecnologías de la industria 4.0 y dirigidas a los sectores de manufactura avanzada, energía, salud y alimentación.
- Acciones a implementar: Campaña de publicidad en buscadores (Google Adwords, Retargeting, ...) y redes sociales (TwitterAds, LinkedInAds, Facebook, ...). La propuesta deberá incluir la definición detallada de las acciones propuestas, incluyendo el presupuesto aproximado para la realización de cada una de ellas.
- Inversión global de la campaña: 39.200€ (IVA no incluido). Se deberá proponer una asignación de esta inversión entre las distintas acciones propuestas según se considere más efectivo para el cumplimiento de los objetivos propuestos.
- Ámbito geográfico: EMEA y América Latina. Dentro de estas regiones, Europa es la zona objetivo. Se realizará foco en Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Noruega, Portugal, Luxemburgo y Bélgica además de España. Y, se consideran interesantes las startups de aquellos países con ecosistemas de apoyo al emprendimiento menos maduro como por ejemplo Bulgaria, Rumania, Eslovenia, Croacia, Polonia, etc.
- Idiomas de la campaña: castellano, inglés, francés, italiano y alemán.
- Duración: La campaña deberá estar activa durante el periodo de recepción de candidaturas de la séptima edición del programa, comprendido entre el 07/7/2022 al 9/9/2022, ambos incluidos. Se añade 15 días de servicio previo a la campaña para su preparación.

- **Objetivos orientativos:**

- ✓ Conseguir 400 inscripciones válidas atribuidas a través de campañas de publicidad online, esponsorización y pago por clic en buscadores, redes sociales y medios o emails dirigidos a startups Industria 4.0. Nota: Cada campaña y actividad de pago por clic incluirá una UTM de seguimiento con el objetivo de conocer la atribución de esa actividad a la consecución de las inscripciones al programa. Asimismo, se considera inscripción válida a los formularios completados por startups constituidas de menos de 8 años, que desarrollen su actividad en el ámbito de Industria 4.0.
- ✓ Obtener mediante campañas de pago por clic y generación de leads 3.000 direcciones de correo electrónicos de perfiles de startups de Industria 4.0 y las comunidades de emprendimiento e Industria 4.0. El 70% de las direcciones y leads obtenidos deberán ser de Europa.

Las acciones de marketing directo y email marketing no son objeto de este contrato.

4.1 ESTRUCTURA DE CAMPAÑA

A continuación, se proponen algunas acciones que se podrían realizar, sin perjuicio de que se puedan proponer nuevas acciones complementarias o sustitutivas que permitan abordar los objetivos propuestos de captación de startups (registros al programa) y generación de leads (direcciones de email).

- **Landing page para el registro de Startup a BIND 4.0:**

Creación de una landing page dirigida a la acción para el registro al programa en 5 idiomas: castellano, inglés, francés, italiano y alemán.

- **Creación de materiales para generación de leads:**

Incluir en la estrategia de generación de leads la creación y promoción de contenidos descargables u otras actividades de interés para las startups para la captación de su email.

- **Google AdWords:**

Captación del tráfico adecuado a través de anuncios en resultados de búsqueda y en display (audiencias y remarketing).

Incluye la creación de anuncios (copy, gráfica, animación y/o vídeo), listado de keywords, lanzamiento de campaña, y monitorización y optimización de las campañas.

También el diseño y creación de copys, gráficas y otros materiales que se consideren necesarios para el mejor funcionamiento de las campañas.

La segmentación de los anuncios se realizará por idiomas y países, además de por palabras clave e intereses relacionados con la temática.

- **Campañas en redes sociales:**

Se podrán poner en marcha campañas de anuncios y esponsorización de contenidos en LinkedIn, Facebook e Instagram.

Las campañas contarán con un copy creativo, una gráfica, animación o vídeo y un botón de llamada a la acción para el registro, que dirigirá al usuario a una landing page explicativa en cada idioma. También el diseño y creación de actualizaciones en redes sociales y materiales para las campañas de generación de leads.

La segmentación será por sectores, cargos, funciones, países e idiomas.

- **Campañas en medios, portales y newsletters dirigidos a Startups Industria 4.0**

Esta campaña consistirá en la esponsorización de websites, emailings o newsletters de medios objetivo.

Creación de banners: gráfica y copy en el idioma del medio.

Gestión de la campaña con el medio

Gestión de la publicidad online en medios

- **Analítica de las campañas**

Implementación analítica de todas las actividades y campañas para medir y evaluar conversiones y resultados de todas las actividades y campañas.

5. GESTIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROYECTO - SISTEMAS DE CONTROL Y CALIDAD DE SERVICIO

El adjudicatario, durante la ejecución del contrato, deberá entregar un informe semanal de inversión realizada y resultados obtenidos, así como sugerencias y propuestas de mejora, con especial atención a los ratios de conversión y a la rentabilidad de la inversión. En general, el KPI más importantes son las inscripciones obtenidas, para lo cual se deberá realizar un análisis de la trazabilidad completo vía Google Analytics.

Al finalizar la campaña, el adjudicatario deberá entregar un informe final con los principales KPIs (inversión realizada, visitas generadas a la web, inscripciones realizadas, tasa de conversión...).

Asimismo, el Equipo del Programa se reserva el derecho a realizar todos aquellos controles e inspecciones que crea oportuno con el fin de garantizar el cumplimiento del contrato.

6. PERFIL PROFESIONAL REQUERIDO DEL PERSONAL ASIGNADO AL PROYECTO

- El adjudicatario deberá llevar a cabo sus tareas mediante un equipo estable, con amplia experiencia en la realización de Proyectos similares al ofertado. El equipo de trabajo estará dirigido por un/a Director/a del proyecto, designado por el adjudicatario, que actuará como único interlocutor ante el Equipo del Programa, y como responsable de la elaboración y entrega de los trabajos, estará integrado en su propia plantilla y tendrá una experiencia igual o superior a 5 años en campañas de marketing digital, comunicación internacional y relaciones públicas vinculadas a servicios de comunicación para Aceleradoras y Programas de startups a valorar del ámbito industrial y conocimiento del entorno de tecnologías Industria 4.0.

Las obligaciones del/la Director/a del proyecto serán las siguientes:

- Actuar como interlocutor del adjudicatario frente al Equipo del Programa, canalizando la comunicación entre la empresa y el personal integrante del equipo adscrito al contrato, de un lado, y el Equipo del Programa, de otro lado, en todo lo relativo a las cuestiones derivadas de la ejecución del contrato.
- Distribuir el trabajo entre el personal encargado de la ejecución del contrato, e impartir a dichos trabajadores las órdenes e instrucciones de trabajo que sean necesarias en relación con la prestación del servicio contratado.
- Supervisar el correcto desempeño por parte del personal integrante de su equipo de trabajo de las funciones que tiene encomendadas.
- Organizar el régimen de vacaciones del personal adscrito a la ejecución del contrato, debiendo a tal efecto coordinarse adecuadamente a efectos de garantizar el buen funcionamiento del servicio.
- Informar acerca de las variaciones, ocasionales o permanentes, en la composición del equipo de trabajo adscrito a la ejecución del contrato, así como de cualquier incidencia que afecte o pueda afectar al Proyecto, proponiendo las medidas para su corrección o las medidas preventivas que correspondan.
- Velar por el cumplimiento de las medidas de protección de datos personales, confidencialidad, custodia de la documentación y de cualquier otra normativa de aplicación al Proyecto.

Además, se requiere que el equipo de trabajo incluya a una persona bilingüe inglés y castellano con una experiencia superior a 2 años en campañas de marketing digital, comunicación y relaciones públicas. Se valorará positivamente experiencia en el ámbito del emprendimiento, programas de aceleración, startups y open innovation y la industria 4.0.

Se acreditará mediante la aportación del curriculum vitae de los perfiles indicados, que incluya detalle de los Proyectos y tipos de servicios prestados similares a los descritos en los pliegos.

7. DURACIÓN DE LOS SERVICIOS

La duración del contrato será hasta el 9 de septiembre de 2022 desde el día hábil siguiente a la fecha de formalización del contrato. En dicho periodo se deben prestar los servicios establecidos, garantizando el nivel de calidad y funcionalidad exigidas.

8. MEDIOS TÉCNICOS Y ECONÓMICOS

El licitador deberá incluir una descripción completa de la infraestructura de que dispone para la prestación del servicio, en las condiciones descritas en este pliego. Asimismo, se incluirá una relación y descripción de las herramientas de gestión propuestas por el licitador para dar respuesta a los requisitos del servicio.

A su vez, el adjudicatario deberá garantizar que cuenta con los medios financieros necesarios para la contratación y ejecución de las acciones publicitarias aprobadas en su propio nombre, siendo responsable exclusivo del pago frente a ellos.