Expediente nº: BIC2024001

Objeto de la contratación: Servicios de apoyo estratégico y operativo, comunicación y coordinación, en el desarrollo de los servicios y actividades de BIND 4.0 y SME Connection.

Documento: Pliego de prescripciones técnicas.

1. INTRODUCCIÓN

Antecedentes

BIND 4.0

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 no podemos competir sólo en términos de costes. Necesitamos ofrecer los mejores productos, productos capaces de satisfacer nuevas necesidades. Y para ello necesitamos contar con la mejor tecnología y con las mejores personas capaces de mantener viva la innovación tecnológica y de proceso, tanto internamente dentro de las empresas como generando 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 un programa de innovación abierta pública-privada 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 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 o a nivel estatal 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 industrial 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. 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 Industria 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 trabajarán en conseguir al menos un contrato remunerado para el desarrollo de un proyecto piloto con las empresas partners de BIND 4.0.

Desde la 8ª edición, se añade al modelo, la identificación de necesidades/oportunidades de las partners transmitidas a las startups en forma de Casos de Uso.

SME CONNECTION

Por otro lado, del conocimiento y la experiencia ligada a las dinámicas de relación entre startups y las empresas partners dentro del marco del BIND 4.0, nace el programa SME CONNECTION el cual tiene como objetivo generar oportunidades de colaboración entre Pymes y Startups, en base a un modelo de retos o casos de uso.

A través de este modelo, se pretende identificar entre las Pymes participantes, necesidades/oportunidades compartidas que puedan ser transmitidas en forma de reto o casos de uso a las startups y materializadas a través de la ejecución conjunta de proyectos piloto orientados al testeo de soluciones tecnológicas susceptibles de escalado posterior.

Para las startups, el objetivo final es facilitar su acceso al mercado, así como a la financiación, a través de la conexión con Pymes ligadas a la industria 4.0, asociadas a los diferentes agentes intermedios cercanos a las Pymes) de Euskadi.

Con respecto a las Pymes, se favorece una vía rápida para la incorporación de nuevas tecnologías y soluciones innovadoras, mejorar su posición competitiva, y acercar el emprendimiento a la vez que se impulsa la adopción de una filosofía de trabajo colaborativa.

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

El objeto del contrato consiste en la prestación de servicios de apoyo estratégico y operativo, comunicación y coordinación en el desarrollo de los servicios y actividades de BIND 4.0.

De esta forma, las empresas partners (corporaciones y Pymes) tienen la posibilidad de incorporar talento y tecnología a través de la selección y contratación de startups del ámbito de la Industria 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 dentro del ámbito de Industria 4.0.

En este contexto, BIC Araba precisa contar con los siguientes servicios:

Lote 1. Servicios de apoyo estratégico y operativo en el desarrollo de los servicios y actividades contempladas en el programa.

Lote 2. Servicios de comunicación y marketing directo para la promoción de BIND 4.0 a nivel internacional, la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria 4.0 y la coordinación con startups del programa (salvo publicidad en buscadores y redes sociales del programa BIND 4.0, verr Lote 3).

Lote 3. Servicios de planificación, coordinación y ejecución de una campaña de publicidad en buscadores y en redes sociales para la captación de startups para la novena edición del BIND 4.0.

3. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

3.1. Consideraciones previas

En este apartado se describen las características técnicas que conforman el objeto del contrato y que el adjudicatario deberá prestar, no siendo el listado que aparece a continuación una relación exhaustiva de las características del servicio contratado, sino las actividades generales demandadas por el Bic Araba, cubriendo los aspectos de tareas a realizar y resultados esperados.

Los referidos requisitos deben entenderse como mínimos (a excepción de que se indique lo contrario) pudiendo los licitadores ampliarlos y mejorarlos en sus ofertas. El licitador puede ofertar prestaciones superiores a las solicitadas, que se tendrán en cuenta durante la valoración técnica de la oferta.

El adjudicatario deberá aportar y describir los conocimientos, metodologías, herramientas y equipo humano en el que se apoyará para asegurar el resultado óptimo del proyecto.

El adjudicatario se obliga a guardar secreto y a hacerlo guardar al personal que emplee para la prestación del servicio, respecto a toda la información que con motivo del desarrollo de los trabajos llegue a su conocimiento, no pudiendo utilizarla para sí o para otra persona o entidad.

3.1.1 Lote 1: Servicios de apoyo estratégico y operativo en el desarrollo de los servicios y actividades contempladas en el programa.

Los servicios a prestar incluyen todas las actividades y tareas necesarias para:

BIND 4.0

1. Acompañamiento en el desarrollo de los servicios y actividades de la 8ª edición de BIND 4.0.
   - Seguimiento de proyectos startup-empresa y coordinación del servicio de tutorización
   - Apoyo en la configuración y coordinación de workshops dirigida a partners
   - Apoyo en el diseño y gestión de la evaluación por los diferentes agentes del programa.
   - Asistencia técnica en el diseño y desarrollo de los eventos 4YFN, South Summit, BIND 4.0- Demo Day y/u otros.
   - Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades

2. Apoyo en el diseño y configuración de los servicios de apoyo y actividades de la 9ª edición del Programa.

   - Apoyo técnico en la definición de la estrategia especialización del programa.
   - Apoyo en el diseño de herramientas para recabar, elaborar casos de uso identificados por los partners.
   - Apoyo en el diseño y configuración de los distintos servicios de apoyo; captación y gestión de nuevas empresas partners, …
   - Apoyo en el diseño y desarrollo de las acciones de formación y networking dentro del programa de aceleración de startups.
   - Apoyo en la configuración y coordinación de workshops dirigida a partners
   - Desarrollo de modelo de servicio ad-hoc para las partners

- Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades.

3. Apoyo en la comunicación y captación de startups de la 9ª edición del Programa
   - Apoyo en la adaptación y desarrollo de la estrategia de comunicación y captación de startups.
   - Acompañamiento en la evaluación de las candidaturas de la 9ª edición.
   - Acompañamiento en el matching entre las startups y las empresas partners y seguimiento de los emparejamientos de la 9ª edición.

4. Apoyo en la coordinación general, seguimiento y evaluación del Programa
   - Apoyo en la coordinación y comunicación con el Comité de Coordinación y Evaluación
   - Seguimiento y evaluación global de las ediciones previas del Programa.
   - Coordinación y seguimiento con el equipo del Programa.
   - Apoyo en el diseño y desarrollado del sistema de gestión del BIND 4.0.

5. Apoyo en el seguimiento de la reflexión estratégica del BIND 4.0.
   - Apoyo en la estructura y alcance del programa.
   - Apoyo en la relación y servicios para los agentes del programa.

SME CONNECTION

1. Acompañamiento en el desarrollo de los servicios y actividades de la 3ª edición:
   - Apoyo en las dinámicas de presentación de las startups candidatas.
   - Evaluación de las candidaturas de las startups
   - Gestión, coordinación y seguimiento de matchings entre las startups y Pymes
   - Apoyo en la socialización de los resultados.
   - Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades

2. Apoyo en el diseño y configuración de los servicios de apoyo y actividades de la 4ª edición del programa
   - Apoyo en la comunicación de otros agentes intermedios a las Pymes
   - Sensibilización y presentación de la iniciativa.
   - Identificación, caracterización y presentación de retos.
   - Scouting y evaluación de startups
   - Apoyo en las dinámicas entre las pymes y las startups (pitchings y evento B2B)
   - Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades

3.1.2 Lote 2: Servicios de comunicación y marketing directo para la promoción de BIND 4.0 a nivel internacional, la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria 4.0 y la coordinación con startups del programa (salvo publicidad en buscadores y redes sociales del programa BIND 4.0, Ver Lote 3).

3.1.2.1 OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

BIND 4.0:

1. **Indicadores objetivo en relación a la Campaña anual de la 9ª edición** para la captación de startups y posicionamiento internacional del programa BIND 4.0:

- ✓ Identificación y cualificación de **3.000 startups** con soluciones orientadas a Industria Inteligente, Smart Energy-Sostenibilidad, HealthTech y FoodTech.
- ✓ Identificación y cualificación de **40 startups por cada Caso de Uso** propuesto (estimación de 10-12 casos de uso).
- ✓ Conseguir la asignación del registro de **400 startups** que cumplan los requisitos del programa mediante diferentes acciones de telemarketing, email marketing, publicaciones en directorios de inversores y startups, publicaciones en medios de comunicación a nivel estatal (e internacional), organización de webinars, comunicación en redes sociales y blog y plan con 100 colaboradores del ecosistema del emprendimiento.

Para cumplir estos objetivos BIC Araba precisa contar con un servicio que incluya:

- Identificación, cualificación y captación de startups de todo el mundo que cumplan con los requisitos del programa.
- Comunicación y coordinación, atención telefónica y por email con las startups durante el proceso de selección y la participación en el programa para informarles de próximos pasos y necesidades por parte del equipo para el buen funcionamiento y coordinación de la relación con las startups.
- Organización e impartición de webinars (en inglés) de presentación de la iniciativa a nivel internacional.
- Definición y puesta en marcha de un plan de acción dirigido a identificar e involucrar agentes colaboradores que permitan apoyar y activar la atracción de candidaturas de startups con soluciones innovadoras.

2. **Servicios de comunicación anuales** complementarios a la Campaña:

– Servicio de comunicación, creación de contenidos, gestión de redes sociales y relaciones públicas para:
  - Apoyar el desarrollo de las actividades del programa
  - Posicionarlo como líder a nivel internacional en innovación abierta
  - Apoyar la captación y atracción de las mejores startups al ecosistema de Industria 4.0 de Euskadi.

Los servicios arriba mencionados, deben cumplir los siguientes objetivos:

- ✓ Aumentar la visibilidad y reputación de la plataforma y sus iniciativas a nivel internacional a través de una actividad anual y recurrente de comunicación, gestión y creación de contenidos y diseño en redes sociales, blog y newsletter y del apoyo estratégico y operativo a los servicios de comunicación y posicionamiento de la plataforma BIND 4.0.

- ✓ Objetivos de visibilidad y posicionamiento del programa:
  - Aumentar un 20% las sesiones a la página web procedentes de fuentes que no sean de pago: directo, orgánico, referrals, social…
  - Aumentar un 10% el número de seguidores en sus redes sociales. Los datos de seguidores en RRSS son los siguientes:
    Linkedin: 5.262
    Twitter: 2.958
    Instragram: 1.711

Facebook: 22.064
Youtube: 475

-
- Volumen de acciones y materiales mínimos:
  - 12 blogpost
  - 10 newsletters
  - Diseño catálogo de startups
  - 30 comunicaciones: medios, partners, colaboradores
  - 50 actualizaciones mensuales para redes sociales
  - 100 Contenidos de comunicación vía email para cubrir todos los hitos, fases y eventos y sesiones del programa.
- Actualizaciones de contenido web y posicionamiento SEO.

3. **Servicio de comunicación y coordinación con startups** para las diferentes actividades del programa:
   - 120 startups a comunicar y coordinar en el proceso de selección, principalmente via email y teléfono.
   - 30 startups a comunicar y coordinar durante el programa de aceleración principalmente via email, teléfono y otros canales/herramientas.

SME CONNECTION

BIC Araba precisa contar con un servicio que incluya:

- Servicio de comunicación, creación de contenidos, gestión de redes sociales y relaciones públicas para:
  - Apoyar el desarrollo de las actividades del programa
  - Posicionarlo como líder en innovación abierta
  - Apoyar la captación y atracción de las mejores startups al ecosistema de Industria 4.0 de Euskadi.

3.1.3 Lote 3: Servicios de planificación, coordinación y ejecución de una campaña de publicidad en buscadores y en redes sociales para la captación de startups para la novena edición del BIND 4.0.

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, sponsorización 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 9ª edición del programa

3.1.3.1 OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

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 9ª edición del programa.

- Actividades a desarrollar

- 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.
- 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.
- Gestión de acciones publicitarias aprobadas por el Equipo del Programa con los soportes que conforman las campañas.
- 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.
- 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.
- 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.

- Aspectos principales de la campaña

  - Target: Nuevas empresas tecnológicas (startups) de cualquier parte del mundo, con menos de 8 años de antigüedad, con soluciones basadas en tecnologías de la industria 4.0, dirigidas a los sectores de industria inteligente, energía y sostenibilidad, 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 en la oferta 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.
  - Casos de uso: Startups que propongan soluciones a los casos de uso propuestos por las partners. 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 novena edición del programa, comprendido entre el 04/7/2024 al 06/09/2024 (estimación), ambos incluidos. Se añaden 45 días de servicio previo a la campaña para su preparación.

- Indicadores objetivo:

  - ✓ 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.

- 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 (Display, discovery, youtube search,…)).

    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,Instagram y Youtube.

    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

– Análitica de las campañas

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

- 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.

4. PERFIL PROFESIONAL REQUERIDO DEL PERSONAL ASIGNADO AL PROYECTO

El licitador propondrá en su oferta un equipo de trabajo que permita abordar con garantías las tareas objeto del contrato.
Los profesionales que como equipo principal sean responsables de la ejecución del trabajo, deberán disponer de la cualificación necesaria y de la titulación adecuada a la naturaleza de los trabajos, así como conocimiento y experiencia en el ámbito requerido.
Por lo tanto, las condiciones y aptitudes exigibles al personal asignado para la ejecución de cada LOTE son las siguientes:

4.1 Lote 1: Servicios de apoyo estratégico y operativo en el desarrollo de los servicios y actividades contempladas en el programa

Los licitadores deberán adscribir a la ejecución del contrato, como mínimo, los medios humanos siguientes:

– Director del Proyecto. Licenciado en Administración de Empresas, Economía, o Ingeniería. Con una experiencia igual o superior a 6 años en programas y/o servicios vinculados a la aceleración de proyectos de emprendimiento en el ámbito de Industria 4.0, en programas de apoyo al emprendimiento, especialización inteligente, internacional, estrategia y desarrollo regional.
– Responsables del proyecto. Dos personas con una experiencia igual o superior a 2 años en desarrollo conceptual y puesta en marcha de nuevos programas y/o servicios vinculados al

emprendimiento, la innovación y/o el desarrollo regional. Al menos uno de ellos debe acreditar experiencia en gestión de plataformas de innovación abierta, aceleración de startups, gestión y coordinación de grandes eventos y con perfil trinlingüe, en euskera, castellano e inglés.

– Consultor del proyecto: Una persona con perfil técnico, Ingeniería industrial o telecomunicaciones, con conocimiento en la aplicación de tecnologías Industria 4.0. en la Industria. Se valorará positivamente, experiencia en evaluar startups según el carácter innovador de la tecnología y el negocio de la startup.

4.2 Lote 2: Servicios de comunicación y marketing directo para la promoción a nivel internacional, la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria 4.0 y la coordinación con startups del programa (salvo publicidad en buscadores y redes sociales. Ver Lote 3).

Los licitadores deberán adscribir a la ejecución del contrato, como mínimo los medios humanos mínimos siguientes:

- Director/a del proyecto. Una persona con experiencia igual o superior a 5 años en marketing B2B, comunicación y relaciones públicas a nivel internacional y en startups o empresas de tecnología. A su vez vinculación a servicios de comunicación para Aceleradoras y Programas de startups del ámbito industrial y conocimiento del entorno de tecnologías Industria 4.0. Se valorará proyectos de ámbito Europa en el ámbito de Industria 4.0.

- Una persona trilingüe inglés, castellano y euskera con una experiencia superior a 2 años en campañas de email marketing y telemarketing y en el ecosistema de startups y la gestión y dinámica de programas de aceleración. Además, conocimiento de CRM, aplicaciones de email marketing, webminars, gestión de redes sociales, programas de diseño gráfico y edición video, wordpress y plataforma de productividad. Se valorará experiencia en proyectos internacionales, con Industria y proyectos en el País Vasco.

- Una persona experta en comunicación internacional y marketing de Aceleradoras o Programas de startups con experiencia igual o superior a 2 años en este ámbito con dominio de inglés y castellano. Se valorará lengua inglesa materna.

- Una persona trilingüe inglés, castellano y euskera con experiencia igual o superior a 2 años en Campañas de comunicación, relaciones públicas, creación de contenidos, gestión de redes sociales y diseño gráfico. Se valorará la experiencia en proyectos internacionales, con Industria y el dominio del inglés, euskera.

4.3 Lote 3: Servicios de planificación, coordinación y ejecución de una campaña de publicidad en buscadores y en redes sociales para la captación de startups para la novena edición del BIND 4.0.

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, en última instancia, ante el responsable del contrato, quien actuará 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 del a 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.

- 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.