

Expediente n: BIC2025001

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

Documento: Pliego de prescripciones técnicas.

1. INTRODUCCIÓN

Antecedentes

BIND Corporate

BIND forma parte de la Estrategia Basque Smart Industry, 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 es un programa de innovación abierta pública-privada de carácter internacional dirigido a las mejores startups innovadoras en el ámbito de la industria Inteligente. 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 Inteligente*.

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, 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 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 Inteligente.

BIND 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 busca los mejores proyectos tecnológicos de startups, con el propósito de cumplir un doble objetivo. Por un lado, que las Corporates 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 Corporates 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 Corporates de BIND.

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

BIND SME

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

A través de este modelo, se pretende identificar entre las Pymes participantes, necesidades/oportunidades compartidas que puedan ser transmitidas en forma 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 Inteligente, 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.

BIND GOVTECH

Se articula una línea de trabajo orientada a impulsar la colaboración entre empresas emergentes y entidades públicas dependientes del Gobierno Vasco. Esta iniciativa, de corte Govtech, busca abrir una nueva ventana de oportunidades a todos los agentes participantes, fomentando la innovación y la transformación de procesos y servicios.

El nuevo movimiento Govtech ha ido surgiendo en Europa durante los últimos 5 años como parte de las estrategias de digitalización de las instituciones públicas.

Los ecosistemas Govtech representan a aquellos nuevos proveedores digitales como startups, scaleups o pymes digitales que, utilizando datos y tecnología, desarrollan soluciones para los grandes retos de las instituciones públicas.

Las empresas digitales emergentes están teniendo un rol central en la digitalización de industrias tan tradicionales como la de la banca o la de los seguros. No obstante, el impacto en las instituciones públicas ha sido mucho menor, limitándose a pruebas de concepto puntuales o acercamientos esporádicos. Las iniciativas Govtech tienen como objetivo facilitar o normalizar la relación con

estos nuevos proveedores generando espacios pre-comerciales donde se identifiquen, prueben y escalen estas nuevas soluciones. Y este es el objetivo final de esta nueva iniciativa BIND Govtech.

Trabajar el espacio Govtech no sólo impacta en la integración de nuevas soluciones, también es un instrumento de transformación cultural y organizativa, además de una palanca de desarrollo económico e impulso de las empresas emergentes e innovadoras del territorio.

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.

De esta forma, las empresas partners (Corporates, Pymes y Sociedades Públicas) tienen la posibilidad de incorporar talento y tecnología a través de la selección y contratación de startups del ámbito de la Industria Inteligente 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.

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 (Corporate y SME).
- Lote 2. Servicios de comunicación anuales para la comunicación de la plataforma BIND y sus tres programas a nivel internacional y servicios de marketing directo para la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria inteligente y la coordinación con startups de los programas BIND Corporate y BIND SME (salvo publicidad en buscadores y redes sociales del programa BIND Corporate, ver 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 nueva edición del BIND Corporate.
- Lote 4. Servicios de apoyo estratégico y operativo, comunicación y coordinación, en el desarrollo de los servicios y actividades en BIND Govtech.

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 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 según los criterios fijados en el PCAP.

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.(CORPORATE-SME)

Los servicios a prestar se dividen en los ámbitos de apoyo ESTRATÉGICO y OPERATIVO:

3.1.1.2 Servicios de apoyo estratégico:

Propuestas de valor o áreas de mejora que aporten valor añadido a los siguientes ámbitos. Los servicios abarcarán, pero no se limitarán, a las siguientes actuaciones:

1. Programa de aceleración de startups

- Ofrecer una variedad de servicios adaptados a aportar valor añadido a las startups participantes; en los ámbitos para desarrollar capacidades comerciales a las startups y que conozcan el ecosistema vasco de emprendimiento.
- Incluir programas de formación, mentoría y oportunidades de networking que faciliten la conexión con inversores y otras empresas potenciales clientes, promoviendo un ecosistema de colaboración.

Se valorará positivamente la ideación de programas de formación no convencionales según lo indicado en el PCAP.

2. Servicios a Empresas Partners (Corporates y Pymes)

- Integración de Servicios:
- Proponer un conjunto de servicios integrados que permita a las empresas partners aprovechar al máximo su participación en el programa BIND así como promover la profesionalización de su colaboración con las startups.
- Establecer mecanismos de compromiso a largo plazo que fomenten relaciones sostenibles y productivas entre el BIND y las empresas partners.

Se valorará positivamente según lo indicado en el PCAP la ideación de servicios a ofrecer a las empresas partner de BIND que fomenten la creación y el desarrollo de nuevos servicios que puedan ser ofrecidos a las empresas partner de BIND, con el fin de fortalecer las relaciones de colaboración y aportar un valor añadido significativo a estas empresas, aumenten su satisfacción y que contribuyan a su retención en el programa.

3. Enfoque en Resultados Medibles

- Definición de KPIs claros:
- Establecer indicadores clave de rendimiento que permitan medir el éxito de los servicios ofrecidos tanto a startups como a empresas partners, garantizando que las expectativas estén alineadas con los resultados.

4. Iteración y Mejora Continua

- Proceso de Retroalimentación:
- Implementar un sistema de retroalimentación regular con todos los actores involucrados (startups, empresas partners) para identificar áreas de mejora y adaptar los servicios en consecuencia.
- Herramientas que ayuden a sistematizar, optimizar y profesionalizar las tareas del equipo BIND. Se valorará positivamente el uso de herramientas innovadoras y eficientes que faciliten la recogida de información. Asimismo, se valorará positivamente la inclusión de metodologías de gestión de proyectos ágiles y eficientes.
- Posicionamiento de BIND. Idear, desarrollar y ofrecer servicios innovadores que posicionen a BIND como un programa referente de innovación abierta, atrayendo nuevas colaboraciones y oportunidades de negocio.

3.1.1.3 Secretaría técnica-Apoyo operativo:

○ BIND CORPORATE

1. Acompañamiento en el desarrollo de los servicios y actividades de la nueva edición de BIND.
 - Seguimiento de proyectos startup-corporate y coordinación del servicio de tutorización
 - Apoyo en la configuración y coordinación de workshops dirigida a partners.
 - Evaluación y medición del impacto de las startups participantes en el P. de aceleración.
 - 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 nueva edición del Programa.
 - Apoyo en el diseño de herramientas para recabar, elaborar casos de uso identificados por las Corporates.
 - 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 dirigidos a corporates.
 - Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades.
3. Apoyo en la coordinación y captación de startups de la nueva edición del Programa
 - Identificar y desarrollar indicadores clave del rendimiento de la evolución de la Campaña de comunicación de captación de startups.
 - Realizar revisiones diarias para medir la evolución de la Campaña.
 - Acompañamiento en la evaluación de las candidaturas de la nueva edición.
 - Acompañamiento en el matching entre las startups y las corporates y seguimiento de los emparejamientos de la nueva edición.
4. Apoyo en la coordinación general, seguimiento y evaluación del Programa.

- Apoyo en la coordinación y comunicación con el Comité estratégico.
 - Seguimiento y evaluación global de las ediciones previas del Programa.
 - Coordinación y seguimiento con el equipo del Programa designada por el responsable del contrato.
 - Apoyo en el diseño y desarrollo del sistema de gestión del BIND.
5. Asistencia técnica en el diseño y desarrollo de los eventos 4YFN, South Summit, BIND- Demo Day y/u otros
- Planificar y coordinar eventos singulares, talleres y sesiones de networking que fomenten la colaboración con startups.
 - Identificación e implementación de herramientas de networking.
 - Desarrollo de materiales de soporte de las distintas actividades.

Dentro de las actividades mencionadas se podrán requerir documentos en euskera e inglés los cuales correrán a cargo de la adjudicataria. (cuestionario de identificación de retos, encuestas de satisfacción, informes finales de proyecto y soportes documentales para jornadas sin ánimo limitativo).

○ **BIND SME**

Los servicios a prestar darán soporte durante las siguientes fases del proceso:

1. Sensibilización y presentación de la iniciativa
 - Identificación y priorización de pymes y agentes colaboradores (selección de un mínimo de 50 pymes susceptibles a participar en la iniciativa).
 - Preparación de cuestionario de adhesión para pymes, que permita recopilar información relevante sobre las pymes interesadas en participar, incluyendo su perfil, desafíos tecnológicos y expectativas.
 - Diagnóstico y análisis de las necesidades tecnológicas de las pymes.
 - Organización de contenidos para las jornadas de sensibilización.
 - Elaboración de criterios para la valoración de las pymes. Definición de criterios específicos para evaluar y seleccionar a las pymes participantes, considerando su capacidad de innovación, viabilidad de proyectos y alineación con los objetivos de la iniciativa.
 - Diferentes documentos de soporte durante esta fase. Generación de diversos documentos de apoyo, como guías, formularios de inscripción y folletos informativos, que faciliten la comunicación y gestión durante esta fase.
2. Identificación, caracterización y presentación de los casos de uso
 - Realización de encuestas a las pymes para identificar sus necesidades tecnológicas específicas. Análisis de la situación de partida de las pymes e identificación de oportunidades de mejora y áreas críticas que necesitan innovación.
 - Propuesta y pre-identificación de casos de uso para la nueva edición.
 - Preparación del taller de validación de CdU con las pymes
 - Documento resumen después del taller de CdU con el feedback de las pymes
 - Análisis y redacción de contenidos durante esta fase.
3. Identificación y evaluación de startups: recepción y valoración de propuestas
 - Pre-identificación y cribado de startups susceptibles a participar en la iniciativa (15 por caso de uso, hasta un máximo 10 casos de uso).

- Valoración y evaluación de las propuestas de startups recibidas. Evaluación de las propuestas recibidas de las startups, considerando su potencial de innovación, viabilidad técnica y alineación con los casos de uso.
 - Creación y redacción de las fichas de casos de uso finales.
 - Redacción de encuesta para validar los CdU con las pymes.
 - Creación de dossiers de startups semifinalistas.
 - BBDD integrada de todas las startups identificadas.
 - Preparación de materiales de soporte en esta fase. Preparación de diversos materiales de apoyo, como presentaciones, guías y documentos informativos, que faciliten la comunicación y gestión durante esta fase.
4. Dinámicas de relación pyme-startup
- Organización de pitchings online.
 - Resumen post pitchings.
 - Organización de evento presencial b2b.
 - Resumen post evento matchmaking.
 - Creación de dossiers de startups finalistas.
 - BBDD integrada de todas las startups finalistas.
 - Preparación de diferentes documentos de soporte en esta fase.
5. Configuración y desarrollo de proyectos
- Apoyo en la configuración y desarrollo de proyectos.
6. Socialización de resultados, Demo Day.
- Apoyo en la configuración y desarrollo de diferentes eventos.
 - Organización de agenda para el demo day.
 - Identificación de agentes a invitar a diferentes jornadas.
7. Capacitación y formación:
- Diseño y ejecución de talleres o workshops de formación específicos para las pymes y/o startups participantes.
 - Capacitación en habilidades de gestión de proyectos, uso de tecnologías emergentes y adaptación a cambios tecnológicos.
8. Acciones continuas
- Actualización continua y unificada del transcurso y resultados de las diferentes iniciativas en los soportes requeridos.
 - Identificar y desarrollar indicadores claves para el buen resultado de la iniciativa.
 - Documentación de todas las fases del proyecto, incluyendo análisis inicial, planificación, implementación, seguimiento y evaluación.
 - Seguimiento continuado de las pymes y startups participantes, asegurando la implementación continua de mejoras.
 - Realización de evaluaciones regulares para medir el impacto a largo plazo de los proyectos y ajustar las estrategias según sea necesario.
 - Red de apoyo. Creación de una red de apoyo que facilite la colaboración continua entre pymes, startups y otros actores relevantes del ecosistema.
 - Generación de informes finales que recojan las lecciones aprendidas, los logros alcanzados y las recomendaciones y mejoras para futuras ediciones.

Durante las fases arriba mencionadas se podrán requerir documentos en euskera o en inglés, los cuales correrán a cargo de las adjudicatarias.

3.1.2 Lote 2. Servicios de comunicación anuales para la comunicación de la plataforma BIND y sus tres programas a nivel internacional y servicios de marketing directo para la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria inteligente y la coordinación con startups de los programas BIND Corporate y BIND SME (salvo publicidad en buscadores y redes sociales del programa BIND Corporate, ver Lote 3).

3.1.2.1 OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

BIND Corporate, SME y Govtech:

1. Servicios de comunicación anuales:

- Servicio de comunicación, creación de contenidos, email marketing, gestión de redes sociales y relaciones públicas en inglés, castellano y euskera para:
 - Apoyar el desarrollo de las actividades de la plataforma BIND (Corporate, SME y Govtech) y evento Demo Day.
 - Posicionarla como líder a nivel internacional en innovación abierta.
 - Apoyar la captación y atracción de las mejores startups al ecosistema 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 multicanal 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.

Objetivos de visibilidad y posicionamiento del programa:

- Aumentar un 10% las interacciones 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: 6080
 - Twitter /X: 2.957
 - Instagram: 2521
 - Youtube: 530
- Volumen de acciones y materiales mínimos (contenido, diseño y publicación)
- 12 blogpost
- 11 newsletters
- Diseño catálogo de startups (El coste de producción no se contempla en esta licitación)
- 30 comunicaciones: medios, partners, colaboradores
- 50 actualizaciones mensuales para redes sociales
- 120 Contenidos de comunicación vía email para cubrir todos los hitos, fases y eventos y sesiones del programa.
- Actualizaciones de contenido web en 3 idiomas y posicionamiento SEO.
- Diseño catálogo de startups (El coste de producción no se contempla en esta licitación).

- Gestión y coordinación de gráficas y diseño para participaciones en eventos como South Summit o 4YFN (el coste producción no se contempla en esta licitación).
 - Gestión y coordinación gráfica para la producción de merchandising (El coste de producción no se contempla en esta licitación).
 - Actualización y mantenimiento de los mensajes de comunicación y branding de BIND (El coste de producción no se contempla en esta licitación).
2. Servicio de soporte en comunicación para la gestión y promoción del evento "Demo Day", que se llevará a cabo como fin de cada edición.
- Planificación, ejecución y seguimiento de todas las actividades relacionadas con la comunicación del evento, con el fin de asegurar su visibilidad y éxito tanto en la fase previa, como durante y después del evento.
 - Redacción y diseño de contenidos promocionales y materiales visuales, tales como invitaciones, comunicados de prensa, posts para redes sociales...
 - Elaboración de notas de prensa, artículos o entrevistas relacionadas con los ponentes, participantes y el programa que puedan ser distribuidos en medios y plataformas.
 - Elaboración de la agenda del evento en tres idiomas (inglés, euskera y castellano) y coordinación con los ponentes.
- BIND CORPORATE:
1. Indicadores objetivo en relación a la Campaña anual de la nueva edición para la captación de startups y posicionamiento internacional del programa BIND Corporate:
- Identificación y cualificación de 3.000 startups con soluciones orientadas a Industria Inteligente, Smart Energy-Sostenibilidad, HealthTech y FoodTech.
 - Identificación y cualificación de 50 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 en 3 idiomas dirigido a identificar e involucrar agentes colaboradores que permitan apoyar y activar la atracción de candidaturas de startups con soluciones innovadoras.
2. 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 BIND Corporate principalmente via email, teléfono y otros canales/herramientas.
- BIND SME
 1. Indicadores objetivo en relación a la Campaña anual de la nueva edición para la captación de startups y posicionamiento internacional del programa BIND SME:
 - Identificación y cualificación de 300 startups con soluciones orientadas a los diferentes sectores de las RIS3.
 - Identificación y cualificación de al menos 30 startups por cada Caso de Uso propuesto (estimación de 10 casos de uso).
 - Conseguir la asignación del registro de al menos 150 startups que cumplan los requisitos del programa mediante diferentes acciones de telemarketing, email marketing, publicaciones en directorios, publicaciones en medios de comunicación a nivel estatal, comunicación en redes sociales y blog y plan con colaboradores del ecosistema estatal y regional.
 2. Servicio de comunicación y coordinación con startups para el desarrollo del programa:
 - 60 startups a coordinar en el proceso de selección, principalmente via email y teléfono.
 - 20 startups a coordinar durante el programa BIND SME.

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 nueva edición del BIND (exclusivo para BIND Corporate).

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 de Industria Inteligente para difundir y posicionar el programa y promover la captación de candidaturas en la nueva 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, con el fin de promover la participación de startups objetivo en el proceso de selección de la nueva edición del programa.

1. 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.

2. 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 Inteligente, 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 nueva edición del programa, comprendido entre el 04/7/2025 al 05/09/2025 (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 Inteligente. 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 Inteligente.
 - Obtener mediante campañas de pago por clic y generación de leads 3.000 direcciones de correo electrónicos de perfiles de startups de Industria Inteligente y las comunidades de emprendimiento e Industria Inteligente. 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.

3. 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:
 - 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 sponsorización 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 Inteligente
 - 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.

4. 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.

3.1.4 Lote 4: Servicios de apoyo estratégico y operativo en el desarrollo de los servicios y actividades contempladas en BIND Govtech

Los servicios a prestar incluyen todas las actividades y tareas necesarias para a) desarrollar máximo 10 procesos de innovación abierta, definiendo un reto por institución y acompañamiento en las actividades de selección, pilotaje, evaluación y escalado de las nuevas soluciones (innovación abierta Govtech) b) un programa de formación sobre metodologías govtech que acompañará a los equipos en el proceso de innovación abierta (academia digital) c) un programa que acelera el conocimiento del mercado B2G para que las startups sean más competitivas en los procesos de licitación, además la aceleradora aglutinará al ecosistema govtech de Euskadi (aceleradora Govtech).

a) *Innovación abierta Govtech.*

Esta tarea se plantea como un acompañamiento y asesoría continua al equipo de BIND. Se trabajará con máximo 10 instituciones o empresas públicas, de forma simultánea y acompañada en la medida de lo posible, desarrollando la metodología de innovación abierta govtech (definición del reto, difusión al ecosistema, selección de startups, puesta en marcha del posible piloto). Durante esta tarea es probable que cada una de las instituciones tengan ritmos diferentes, por lo que se valorará positivamente diferentes acompañamientos.

a.1) Definición de los retos.

Se identificarán los equipos por cada institución y un espacio de oportunidad en dónde aplicar innovación tecnológica, guiando a cada equipo dueño de reto hasta lograr identificar problemas susceptibles de ser abordados bajo la metodología de innovación abierta, al objeto de identificar y concretar máximo 10 retos específicos sobre los que se desarrollará la iniciativa.

Resultados:

- Se identificarán los equipos con los que trabajar.
- Se definen y priorizan los retos, uno por institución participante, que serán objeto del trabajo posterior.

Acciones principales:

- Selección de máximo 10 instituciones a involucrar, equipos y espacios de oportunidad.
- Desarrollo de una encuesta y posterior análisis de equipos dueños de reto.
 - 1 sesión online con cada dueño del reto para entender mejor su problema.
 - 1 sesión presencial conjunta con todos los dueños de reto para desarrollar la definición del problema.
- Articulación de los retos específicos para su comunicación externa.

Entregables:

- Encuesta en formato online con diseño y usabilidad óptima.
- Análisis del resultado de la encuesta.
- Memoria-resumen de cada sesión online.
- Preguntas tipo para las sesiones online.
- Memoria- resumen de sesión presencial.
- Metodología de diseño para la sesión presencial.

- Ficha de reto por cada equipo para su debida comunicación.

El proceso de identificación de problemas se realiza durante las primeras **6-8 semanas desde la entrada en vigor del contrato**.

a.2) Difusión de retos al ecosistema y scouting.

Para abordar los retos seleccionados se establecerán los criterios mínimos de la convocatoria y los criterios de selección. Se generará una estrategia de comunicación, y se crearán los materiales para su difusión entre las redes, plataformas, foros y las comunidades del ecosistema emprendedor y de innovación.

- Se difundirá activamente un llamado para la búsqueda de soluciones a los retos. Se crearán los materiales necesarios para la difusión y se generará un canal para que las empresas interesadas puedan enviar su información (página web del BIND). Se mantendrá la campaña de difusión, y se atenderá la interlocución con las empresas en caso de dudas o mayores requisitos de información. Se irán identificando las empresas postulantes que cumplan con los requisitos establecidos en el llamado.
- Se llevará a cabo un estudio del mercado de empresas innovadoras (scouting) que sirva para identificar empresas y perfiles emprendedores adecuados para el abordaje de los distintos retos identificados. El estudio que realizar permitirá analizar la intensidad y tipología de oferta de base tecnológica existente para responder a los retos identificados, a la vez que permitirá entender el estado del mercado que presentan las iniciativas que muestran un estado potencial para responder al reto. A aquellas empresas con soluciones para los retos se les invitará a participar en el proceso y a enviar su información por los canales creados para este efecto.

Se creará una base de datos con todas las startups identificadas por ambas vías, y en base a los criterios de selección establecidos y la colaboración de personas expertas, se pre-seleccionarán al menos 10 start-ups por cada reto.

Se valorará positivamente proponer con otras bases de datos específicas o plataformas de innovación abierta de Govtech, según lo indicado en el PCAP.

Resultados:

La participación al menos de 100 empresas emergentes anualmente a los llamados de BIND Govtech.

- Se tendrá información detallada de al menos 10 empresas por reto específico y será necesario conocer el nombre y datos de contacto de las otras 90.
- La comunicación y las actividades de exploración contribuirá a la articulación de un ecosistema sólido que posicione a Euskadi como un agente dinamizador de innovación govtech.

Acciones principales:

- Establecimiento de criterios de postulación, preselección y selección especializado para startups govtech.
- Lanzamiento de retos en espacios y redes especializadas en govtech.
- Búsqueda activa de start-ups en las áreas de los retos específicos en plataformas especializadas.
- Cribado de las start-ups que cumplan con el mínimo de los requisitos establecidos.

Entregables:

- 1 guía de criterios de postulación y pre-selección especializada para startups govtech.
- 1 calendario de comunicación en redes de la campaña de retos.
- 9 Dossiers de exploración (uno por cada reto).
- 1 Base de datos integrada de todas las empresas identificadas.

Para el desarrollo de esta fase se necesitarán aproximadamente **6 semanas desde la fase anterior**

a.3) Conocimiento y selección de start-ups por reto.

Tras haber recibido el dossier de startups por reto, se iniciará el proceso de conocimiento e intercambio entre los equipos y las empresas innovadoras. Para esta fase, se organizará una serie de reuniones entre las startups y los equipos dueños de reto para identificar las mejores empresas capaces de abordar la problemática planteada. Estas reuniones podrán ser en formato digital.

Los equipos elegirán entre 5-7 startups para conocer en encuentros digitales. De esas 5-7, elegirán a 3 finalistas, a quienes se les pedirá una propuesta piloto más detallada. Se realizarán otros encuentros online con estas tres finalistas, para después, con un acompañamiento específico, elegir a la startup y solución que van a pilotar. Dichas finalistas por reto, de forma paralela, participarán en la aceleradora Govtech, y recibirán apoyo para preparar su propuesta de valor y trabajar con las entidades públicas.

Resultados:

- Los equipos accederán en detalle a soluciones y aplicaciones de tecnología desconocidas y novedosas que podrán ser aplicadas en el proceso de piloto, pero también en el futuro en otros contextos.

Acciones principales:

- Organización de 1 reunión online por equipo para conocer a las 5-7 startups que ellos elijan.
- Organización de 1 reunión online por equipo con cada una de las tres startups finalistas.
- Comunicación constante con las startups.
- Acompañamiento y asesoría constante en el proceso de elección.

Entregables:

- Acta-resumen de cada reunión mantenida al efecto.
- 1 Informe con las conclusiones y síntesis del proceso de toma de decisiones por cada uno de los retos.

Este proceso tendrá una **duración de 4-6 semanas aproximadamente desde la fase anterior**

a.4) Planificación, evaluación y seguimiento de los pilotos.

Tras la selección de las startups que abordarán la resolución de los retos planteados, y pondrán en marcha los pilotos, en el caso de que así lo decidan las entidades públicas participantes

Resultados:

- Se comprobará si las características de la solución probada pueden responder a los objetivos buscados y las necesidades a las que se quiere dar respuesta.
- Se podrán identificar las barreras de implementación y adopción de este tipo de soluciones para adelantarse a los problemas en posibles aplicaciones a escala.

Acciones principales:

- Desarrollo de un taller grupal con todos los dueños de los retos para entender la metodología y planificar el piloto.
- Facilitación a los equipos de la metodología e instrumentos de seguimiento de piloto y asesoría en su implementación.
- Organización y conducción de una reunión final en la que se haga una retrospectiva y valoración de la experiencia piloto con todas las partes implicadas.

Entregables :

- 1 documento con la metodología de aplicación de pilotos.
- 1 Informe final sobre cada una de las experiencias piloto (10 como máximo).

Cada proceso de pilotaje tendrá una **duración máxima de 5-6 meses** aproximadamente desde la fase anterior, es probable que algunos pilotos terminen antes.

b) Academia digital.

La iniciativa acompaña en la generación de procesos y capacidades para la identificación, testeo y escalado de soluciones innovadoras. Para generar estas capacidades institucionales

en los equipos dueños de reto, la experiencia en innovación abierta se acompaña por una formación de 4 horas sobre metodología de innovación abierta govtech.

La formación será impartida en modalidad presencial durante una mañana en el lugar que BIND establezca. Toda la formación será impartida por expertos govtech de reconocido prestigio.

Resultados:

- Los participantes adquirirán los conocimientos y capacidades necesarias sobre la metodología para poner en marcha un sistema de innovación abierta govtech.

Acciones principales:

- Organización de la sesión de formación.

Entregables:

- Material entregado en las sesiones de formación.
- El documento resumen de la iniciativa de formación, contenidos, y participantes.

La formación será impartida por los expertos govtech que participarán en la iniciativa en las diferentes fases, y por expertos en tecnología y contratación pública. La duración de la formación será de 4 horas y se realizará en una mañana de trabajo.

c) *Aceleradora Govtech*

El objetivo de este tercer componente es doble:

- Apoyar a las empresas con valor público que aplican al programa a acelerar sus procesos de acercamiento al mercado B2G.
- Articular el ecosistema govtech de Euskadi entorno a la iniciativa BIND Govtech.

Se creará una iniciativa de aceleración govtech referencia en el ámbito geográfico de Euskadi, y uno de los primeros en Europa.

Al objeto de incentivar la colaboración y participación en el mundo govtech de corporaciones, inversores, y aceleradoras establecidas en Euskadi, se organizará y gestionará una Aceleradora Govtech para empresas innovadoras en torno a la temática govtech. Serán invitadas a participar las 3 startups preseleccionadas por reto. **En total se acelerarán 18 empresas. Además, se dará posibilidad a aquellas startups de Euskadi a asistir al bootcamp de forma presencial u online.**

La aceleradora incluirá un máximo de 12 horas de formación presencial con el objetivo de preparar a las empresas y profesionales participantes a trabajar con las instituciones públicas, entender el mercado de la contratación pública, y a ser competitivas en las licitaciones. Además, se les ayudará a preparar su presentación de piloto ante los dueños de reto. No obstante, la duración final de la formación será acordada por ambas partes.

Se realizará un DEMODAY (conjunto con SME y Corporates) para reforzar el ecosistema Govtech de Euskadi, invitando a corporaciones, inversores y otras instituciones públicas para compartir los retos y proyectos acometidos hasta la fecha. Adicionalmente, se invitará a personas relevantes del espacio govtech y a todos los miembros del ecosistema de Euskadi, así como a los responsables de tecnología de las instituciones públicas vascas.

La preparación, organización, ejecución y la conducción de la aceleradora estará a cargo del adjudicatario con el visto bueno del equipo BIND. Los espacios, catering y producción audiovisual serán a cargo del equipo Bind.

Se valorará positivamente según lo previsto en el PCAP pertenecer a redes o laboratorios internacionales relacionadas con la temática Govtech.

Resultados:

- Se prepara a las startups para trabajar con las instituciones públicas.
- Se trabaja en la propuesta de valor de las startups ante los equipos dueños del reto.
- Se articula y coordina el ecosistema de aceleradoras, corporaciones y actores del ecosistema de Euskadi interesados en govtech.

Acciones principales:

- Diseño y ejecución de las posibles 12 horas de iniciativa de aceleración govtech para 18 startups.
- Desarrollo de 1,5 horas de mentoría govtech para apoyar a las 18 startups a preparar su pitch y caso de uso con la administración.

Entregables):

- 1 lista de las startups aceleradas.
- 1 resumen de los contenidos de cada formación.

La aceleradora **tendrá una duración de un mes desde el día siguiente a la identificación de startup semifinalista.**

Durante el transcurso de todas las actividades, es posible que algunos materiales como encuestas, cuestionarios de satisfacción, presentaciones sean requeridos en euskera o en inglés. Este servicio será gestionado ¿y abonado? por la adjudicataria. (cuestionario de identificación de retos, encuestas de satisfacción, informes finales de proyecto y soportes documentales para jornadas sin ánimo limitativo).

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 concretados en este apartado.

La adjudicataria deberá poner a disposición del servicio los medios necesarios para cumplir con la dedicación y requisitos establecido en este PPT.

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 (Corporate, SME)

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 Inteligente 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 abierta 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-ferias y con perfil trilingüe, 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 Inteligente en la Industria. Debe acreditar experiencia en evaluar startups según el carácter innovador de la tecnología y el negocio de la startup.

4.2 Lote 2: Servicios de comunicación anuales para la comunicación de la plataforma BIND y sus tres programas a nivel internacional y servicios de marketing directo para la captación de startups de calidad dentro del ámbito de Industria Inteligente y la coordinación con startups de los programas BIND Corporate y BIND SME (salvo publicidad en buscadores y redes sociales de BIND Corporate. 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 Inteligente. Se valorará proyectos de ámbito Europa en el ámbito de Industria Inteligente.
- Una persona trilingüe inglés, castellano y euskera con una experiencia superior a 3 años en scouting, campañas de email marketing y telemarketing y en el ecosistema de startups y la gestión y dinámica de programas de aceleración. Se requiere experiencia en el uso y configuración de aplicaciones CRM, email marketing, webinars, redes sociales, aplicaciones de diseño gráfico, edición de video y CMS, además de plataformas de productividad. Se valorará experiencia en proyectos internacionales, con Industria y proyectos en Euskadi.
- Una persona experta en copywriting, comunicación internacional y marketing de Aceleradoras o Programas de startups con experiencia igual o superior a 3 años en este ámbito con dominio de inglés y castellano. Se valorará muy positivamente la lengua inglesa materna.
- Una persona trilingüe inglés, castellano y euskera con una experiencia superior a 1 año en scouting, campañas de email marketing, telemarketing, creación de contenidos y gestión de redes sociales y web, en el ecosistema de startups y la gestión y dinámica de programas de aceleración. Se requiere conocimientos en marketing digital, SEO, email marketing y gestión de redes sociales. Se valorará experiencia en proyectos internacionales, con Industria y proyectos en Euskadi.

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 nueva edición del BIND Corporate.

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 Inteligente.

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 Inteligente.

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.

4.4 Lote 4: Servicios de apoyo estratégico y operativo en el desarrollo de los servicios y actividades contempladas en BIND Govtech

Los licitadores deberán adscribir a la ejecución del contrato, como mínimo, los 4 medios humanos siguientes, de los cuales al menos dos deberán de tener experiencia contrastada en Govtech:

- Director/a de proyecto. Licenciatura o grado en derecho, economía, ciencias de la información o Administración y dirección de empresas. Se valorarán formaciones adicionales tales como Máster en relaciones internacionales o desarrollo económico y crecimiento. Más de 15 años de experiencia profesional. Experiencia en diseño e implementación en laboratorios govtech y proyectos de consultoría de emprendimiento govtech.
- Experta/o en políticas públicas govtech. Licenciatura o grado en derecho, economía, ciencias de la información o Administración y dirección de empresas. Se valorarán formaciones adicionales tales como Máster en relaciones internacionales o desarrollo económico y crecimiento. Más de 7 años de experiencia profesional.
- Diseñador/a. Licenciatura o grado en derecho, economía, ciencias de la información o administración y dirección de empresas. Formación académica o ejecutiva relacionada con actividades de innovación pública. Más de 7 años de experiencia en diseño.
- Experto/a en emprendimiento. Licenciatura en derecho, economía, ciencias de la información o administración y dirección de empresas. Más de 5 años en experiencia en el ecosistema emprendedor.

Se valorará positivamente haber dirigido proyectos de emprendimiento govtech, tener experiencia en la gestión de una aceleradora y/o en laboratorios govtech.

El adjudicatario deberá llevar a cabo sus tareas mediante un equipo estable, con amplia experiencia en la realización de Proyectos similares al ofertado.

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

- Actuar como interlocutor del adjudicatario frente al Equipo de la iniciativa, canalizando la comunicación entre la empresa y el personal integrante del equipo adscrito al contrato, de un lado, y el Equipo de la iniciativa, 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.

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