



Kraków, 8 sierpnia 2018 r.

Do wszystkich Wykonawców

DOTYCZY: PRZETARGU NA PROWADZENIE W ZABYTKOWYM OBIEKCIE BYŁEJ STRZELNICY GARNIZONOWEJ ZLOKALIZOWANEJ PRZY UL. KRÓLOWEJ JADWIGI 220 W KRAKOWIE KSIĘGARNI MUZEALNEJ W TYM SPRZEDAŻY BILETÓW

**PYTANIA I ODPOWIEDZI
DO PRZETARGU**

Szanowni Państwo,

Informujemy, że Organizator przetargu przedstawia poniżej treści pytań i udzielonych odpowiedzi do treści ogłoszonego przetargu w postępowaniu na wyżej opisany zakres przedmiotowy.

Pytanie nr 1.

Okres wypowiedzenia umowy. Zapisany w regulaminie okres wypowiedzenia umowy wynosi 1 miesiąc. Ze względu na konieczność inwestycji w produkcję oraz stałego utrzymywania stanów magazynowych gadżetów produkowanych specjalnie na potrzeby niniejszej współpracy zwracam się z prośbą o wydłużenie okresu wypowiedzenia.

Odpowiedź nr 1.

Organizator wyraża zgodę na 3 miesięczny okres wypowiedzenia umowy.

Pytanie nr 2.

Zapewnienie systemu obsługującego system rezerwacji biletów. Ze względu na stosunkowo krótki termin rozpoczęcia działalności zwracam się z prośbą o możliwość rozpoczęcia prowadzenia rezerwacji biletów z opóźnieniem pokrywającym się z terminem rozpoczęcia wykonywania pozostałych obowiązków wynikających z umowy.

Odpowiedź nr 2.

Organizator wyraża zgodę. Jednocześnie podkreśla, że Muzeum nie wymaga specjalnego systemu rezerwacji biletów.

Pytanie nr 3.

Dystrybucja wydawnictw i gadżetów poza punktem sprzedaży Muzeum. Z naszego dotychczasowego doświadczenia dystrybucyjnego wynika konieczność wprowadzenia w proponowanej ofercie rozróżnienia na prowizję z tytułu sprzedaży wydawnictw i gadżetów na sprzedaż prowadzoną na miejscu oraz na rabat dystrybucyjny. Wówczas osobno wydawnictwa i osobno gadżety wydawane przez MHF przekazywane byłyby z różnym rabatem zależnie od tego, czy sprzedaż prowadzona będzie na miejscu czy w pozostałych placówkach lub dystrybuowana dalej. Dodatkowo korzystne jest rozdzielenie obu kategorii i możliwość ustalenia rabatu dla wydawnictw (osobno dla sprzedaży na miejscu i dystrybucji) oraz rabatu dla gadżetów (osobno dla sprzedaży na



miejscu i dystrybucji), jeśli MHF zdecyduje się przekazać do sprzedaży gadzety własne. Różny rabat dla wydawnictw i gadżetów podyktowany jest innymi potrzebami rynku i oczekiwaniami odbiorców w tym zakresie, natomiast różny rabat uzależniony od miejsca sprzedaży (sprzedaż na miejscu lub dystrybucja) jest korzystny dla obu stron i pozwala na uzależnienie prowizji od działań promocyjnych prowadzonych w oddziale przez Muzeum oraz prowadzonych przez dystrybutora w ramach działalności własnej.

Odpowiedź 3.

Organizator informuje, że wyraża zgodę na podział jak poniżej:

- prowizja od sprzedaży na miejscu,
- prowizja od sprzedaży w ramach dystrybucji, w tym internetowa sprzedaż.

W konsekwencji, w sytuacji wskazania przez Oferenta dwóch różnych prowizji jak powyżej, do kryterium oceny ofert, zgodnie z §5 pkt. 5 Regulaminu przetargu tj.: „Wynagrodzenie prowizyjne z tytułu sprzedaży wydawnictw/gadżetów (wynagrodzenie prowizyjne miesięczne)”, Organizator przyjmie niższą zaoferowaną prowizję od sprzedaży.

Analogicznie, w formularzu ofertowym w pkt. 10, przy zastosowaniu podziału jak powyżej, Oferent wskaże obie prowizje w sposób odrębny i czytelny.

Jednocześnie Organizator informuje, że powyższe pytania i odpowiedzi, stanowią integralną część Regulaminu przetargu, przy tym z uwagi na ich zakres oraz charakter, nie wpływają one na konieczność przedłużenia terminu składania ofert.

DYREKTOR

Marek Świca