**Appalto pre-commerciale per la realizzazione di un progetto di ricerca e sviluppo concernente**

**“SOLUZIONI E SERVIZI DIGITALI PER LO SVILUPPO SOCIO-ECONOMICO DELLE COMUNITÀ TERRITORIALI PERIFERICHE ATTRAVERSO LA CREAZIONE E LA VALORIZZAZIONE DELLE DESTINAZIONI DEL TURISMO CULTURALE” CIG B6937EED1F**

**ALLEGATO 3 – SCHEMA DI OFFERTA TECNICA**

**Il presente documento dovrà essere firmato digitalmente dal dichiarante e allegato all’interno della *Piattaforma*, secondo quanto indicato nel Disciplinare di gara e nell’Allegato 6 (*Regole del Sistema E-Procurement della Pubblica Amministrazione*)**

**INDICE DEI CONTENUTI**

[1. INDICAZIONI GENERALI 3](#_Toc195258818)

[1.1 INDICAZIONI PER LA REDAZIONE DELL’OFFERTA TECNICA 3](#_Toc195258819)

[1.2 STRUTTURA RACCOMANDATA DELL’OFFERTA TECNICA 3](#_Toc195258820)

[2. SCHEMA PER LA REDAZIONE DELL’OFFERTA TECNICA 4](#_Toc195258821)

[2.1 IDENTIFICAZIONE DEL CONCORRENTE 4](#_Toc195258822)

[2.2 DICHIARAZIONE RELATIVA AL DIRITTO DI ACCESSO 4](#_Toc195258823)

[2.3 DESCRIZIONE GENERALE DELLA SOLUZIONE 4](#_Toc195258824)

[2.4 QUESTIONARIO TECNICO 6](#_Toc195258825)

[2.5 IMPEGNI DI RISULTATO 9](#_Toc195258826)

# INDICAZIONI GENERALI

Il presente documento costituisce l’Allegato 3 al Disciplinare di gara. Esso è strutturato in due sezioni:

* La sezione 1 contiene istruzioni e indicazioni per la redazione dell’Offerta tecnica;
* La sezione 2 delinea lo schema dettagliato dell’Offerta.

In conformità a quanto prescritto alla sezione 16 del Disciplinare di gara, l’Offerta tecnica deve essere predisposta in formato coerente con lo Schema contenuto alla sezione 2 del presente documento.

Le specifiche tecniche dell’intera gara sono descritte nel seguente documento:

<< Specifiche della Soluzione e del Programma di ricerca per la realizzazione di un progetto di ricerca e sviluppo concernente “*Soluzioni e servizi digitali per lo sviluppo socio-economico delle comunità territoriali attraverso la creazione e la valorizzazione delle destinazioni del turismo culturale*”>>.

Inoltre, si applica in modo specifico quanto previsto dal Disciplinare di gara al paragrafo 4.1 (*Oggetto dell’appalto*) in merito alle offerte tecniche.

## 1.1 INDICAZIONI PER LA REDAZIONE DELL’OFFERTA TECNICA

Il testo dell’Offerta tecnica deve essere redatto in font “Arial” o equivalente, font non più piccolo di 10 punti, singola spaziatura, margini destro e sinistro impostati a non meno di 2 cm, margini superiore e inferiore impostati a non meno di 2,5 cm.

Sono ammessi elementi grafici, alle seguenti condizioni:

* la dimensione della parte testuale dell’Offerta, elementi grafici esclusi, non ecceda 31 pagine;
* la dimensione complessiva dell’Offerta non ecceda 35 pagine grafici inclusi.

Si intendono esclusi dal conteggio della dimensione indicate ai due precedenti punti le copertine, gli indici, le dichiarazioni, le firme.

Nel caso in cui l’Offerta ecceda le dimensioni indicate, la parte eccedente non verrà presa in considerazione.

Il Concorrente che ritenga che i limiti di dimensione dell’Offerta non consentano un’adeguata espressione dell’Offerta potrà inviare una richiesta di chiarimenti nelle modalità descritte nel Disciplinare di gara al paragrafo 3.2 (*Chiarimenti*).

## 1.2 STRUTTURA RACCOMANDATA DELL’OFFERTA TECNICA

L’Offerta tecnica è strutturata nelle seguenti parti:

* dati identificativi del Concorrente;
* dichiarazione relativa al diritto di accesso all’Offerta tecnica (opzionale);
* descrizione generale della soluzione;
* risposta a questionario tecnico;
* impegni di risultato;
* firma del Concorrente.

# SCHEMA PER LA REDAZIONE DELL’OFFERTA TECNICA

## 2.1 IDENTIFICAZIONE DEL CONCORRENTE

Indicare nel seguito il nominativo del concorrente. In caso di Concorrente con identità plurisoggettiva, indicare per primo il nominativo del mandatario o coordinatore nei casi in cui ciò sia applicabile.

|  |  |
| --- | --- |
| **concorrente** | **Ruolo\*** |
|  |  |
|  |  |

\* Indicare se capofila/mandataria ovvero mandante, se consorzio o consorziato

## 2.2 DICHIARAZIONE RELATIVA AL DIRITTO DI ACCESSO

Il concorrente, qualora le informazioni fornite nell’ambito dell’Offerta ed a giustificazione della medesima rivestano carattere di segreto tecnico e/o commerciale, è tenuto a rendere comprovata e motivata dichiarazione di diniego all’accesso in conformità a quanto previsto dalla sezione 33 del Disciplinare di gara.

La mancata produzione della suddetta dichiarazione ovvero la produzione della dichiarazione non adeguatamente comprovata e motivata svincola la Stazione appaltante nell’accoglimento della richiesta di accesso, rendendo l’Offerta tecnica interamente ostensibile.

## 2.3 DESCRIZIONE GENERALE DELLA SOLUZIONE

La seguente tabella contiene, per ciascuna colonna:

* L’identificatore della sezione dell’Offerta tecnica;
* Indicazioni (linea guida) per la formulazione del contenuto;
* I criteri di valutazione connessi con il contenuto;
* La dimensione suggerita della sezione, in pagine, senza tenere conto della presenza di eventuali elementi grafici;
* L’elenco delle fasi relativamente alle quali l’Offerta dovrà contenere la sezione indicata;

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Linea guida per la elaborazione della offerta tecnica** | **Criterio**  | **Pag.****(Fase I)** | **Offerta** |
| Q-G1 | LA SOLUZIONEIllustrare **l’ecosistema** del turismo culturale che costituisce il riferimento per l’utilizzo della Soluzione proposta.Descrivere le funzioni realizzate dalla **Soluzione** proposta.Illustrare gli indicatori per la misurazione della efficacia della Soluzione e la correlazione con il benessere sociale ed economico delle comunità Illustrare gli elementi qualificanti la Soluzione stessa, i principi tecnico-scientifici o le evidenze sperimentali / empiriche che caratterizzano la proposta di Soluzione e le aspettative di efficacia della stessa. Illustrare le aspettative in termini di coinvolgimento delle organizzazioni e delle persone che fanno parte delle comunità del territorio.Illustrare l’approccio e i modelli per la **correlazione** tra lo sviluppo della destinazione turistica e gli indicatori di benessere della comunità e delle persone che ne fanno parte. | Tutti | 3 | Fasi I, II |
| Q-G2 | IL SISTEMA PRE-COMMERCIALEDescrivere il Sistema che potrà realizzare la Soluzione, preferibilmente attraverso un modello funzionale di tipo modulare. Descrivere le componenti del Sistema, l’insieme dei servizi digitali e dei servizi di accompagnamento (formazione, consulenza, supporto …) motivando il contributo di ciascuno di essi alla efficacia della Soluzione.Descrivere gli scenari d’uso in riferimento all’ecosistema del turismo culturale precedentemente illustrato.Descrivere l’implementazione pre-commerciale del Sistema, che si intende sviluppare anche in stadi progressivi, e poi utilizzare per le attività di ricerca sperimentale previste nella Fase II.Illustrare i termini di completezza funzionale, gli elementi di incertezza, le limitazioni del prototipo di cui è previsto lo sviluppo rispetto alla implementazione commerciale che si prevede di realizzare a valle del presente appalto pre-commerciale. | Tutti | 3 | Fasi I, Fase II |
| Q-G3 | IL PROGRAMMA DI RICERCAIllustrare il **programma di ricerca** e sviluppo sperimentale proposto, strutturato per attività e in relazione a entrambe le Fase I e II del presente appalto. Illustrare le motivazioni per le quali il programma di ricerca è coerente con gli obiettivi della sfida, con le caratteristiche della soluzione e con le caratteristiche del Sistema pre-commerciale.Descrivere le risorse necessarie all’attuazione del programma di ricerca. | Tutti | 3 |  |
| Q-G4 | NUOVE CONOSCENZE E INNOVAZIONEIllustrare gli elementi di conoscenza originali oggetto del programma di ricerca, che concorrono al **benessere** **sociale** **ed** **economico** **della** **comunità** del territorio attraverso la valorizzazione della destinazione turistica.Evidenziare gli elementi di innovazione su cui si concentrano le attività di ricerca e sviluppo sperimentale.Evidenziare gli elementi originali della soluzione rispetto allo stato dell’arte del mercato.Illustrare tutte le eventuali altre considerazioni che l’Offerente vorrà fare a completamento della Offerta tecnica. | Tutti | 3 |  |

|  |
| --- |
| **Nota: La dimensione in pagine in tabella ha funzione esclusivamente indicativa e non vincolante. L’indicazione serve unicamente a fornire un riferimento orientativo sulla distribuzione dei contenuti tra le varie sezioni.****Il concorrente può quindi articolare e ripartire i contenuti come ritiene più opportuno, purché vengano rispettati i limiti dimensionali massimi complessivi indicati nella precedente sezione 1.1.** |

## 2.4 QUESTIONARIO TECNICO

Il questionario contenuto nella presente sezione è parte della documentazione di gara: il Concorrente dovrebbe dare, nell’Offerta tecnica, la risposta ad ognuna delle domande indicate nella tabella seguente.

Le risposte contenute nell’Offerta tecnica saranno usate per la valutazione delle offerte, nelle modalità descritte nel Disciplinare di gara e in particolare al paragrafo 18.1 del medesimo, applicando i criteri di cui alla Tabella 2.

Le domande che compongono il questionario costituiscono una linea guida per la elaborazione della Offerta tecnica di Fase I. Le domande saranno riproposte negli eventuali inviti a partecipare alla Fase II della gara d’appalto, secondo quanto meglio specificato nell’ultima colonna della tabella.

La seguente tabella contiene, per ciascuna riga una domanda e, per ciascuna colonna:

* L’identificatore della sezione dell’Offerta tecnica;
* La formulazione della domanda, comprensiva di elementi per la elaborazione della risposta
* I criteri di valutazione prioritariamente applicabili per la valutazione della risposta;
* La dimensione suggerita della sezione, espressa in pagine, senza tenere conto della presenza di eventuali elementi grafici;
* L’elenco delle fasi relativamente alle quali l’Offerta dovrà contenere la sezione indicata;

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Linea guida per la formulazione della offerta** | **Crit.**  | **PAG.** | **Offerta** |
| Q-C1 | SUPPORTO DELLE INIZIATIVE DI VALORIZZAZIONE*Facendo anche riferimento anche all’Ecosistema del turismo culturale definito alla sezione Q-G1 e agli scenari applicativi descritti alla sezione 7 del documento “Specifiche della Soluzione e del Programma di ricerca”.*Elencare, descrivere le **iniziative** di valorizzazione delle destinazioni del turismo culturale che la Soluzione può supportare, comprensive delle iniziative di e-marketing, e-tourism, di partnership tra soggetti pubblici e privati, delle capacità di generazione di contenuti digitali.Illustrare le motivazioni sulle quali si basa l’aspettativa che la Soluzione possa rendere più efficaci le iniziative di valorizzazione delle destinazioni turistico culturali precedentemente elencate.Per contro, individuare la tipologia di iniziative che più difficilmente potranno essere gestite dalla Soluzione, dandone motivazione.Illustrare le motivazioni sulla quali si basa l’aspettativa che la Soluzione possa rendere più efficaci le iniziative attraverso la collaborazione tra più soggetti. | C1 | 3 | Fasi I, II |
| Q-C2 | SUPPORTO ALLA PIANIFICAZIONE*Facendo anche riferimento anche all’Ecosistema del turismo culturale definito alla sezione Q-G1 e agli scenari applicativi descritti alla sezione 7 del documento “ Specifiche della Soluzione e del Programma di ricerca”.*Illustrare le motivazioni sulle quali si basa l’aspettativa di efficacia nella elaborazione del Destination Management Plan per la valorizzazione delle destinazioni turistico culturali, di breve termine (2 anni) e di più lungo termine. Illustrare inoltre le capacità di analisi del **posizionamento** e **potenzialità** della destinazione del turismo culturale;- le capacità di monitoraggio, nel tempo, dell’efficacia dell’azione di valorizzazione, in riferimento agli indicatori di benessereDi contro, illustrare, motivando, i limiti della Soluzione.In generale descrivere, motivando, il grado di rispondenza atteso dei requisiti illustrati nel documento di Specifiche | C2 | 3 | Fasi I, II |
| Q-C3 | OVERTOURISMStimare, motivando, le prestazioni attese dalla soluzione alla sfida posta, nello sfruttamento delle destinazioni turistiche in condizioni di overtourism.Di contro, illustrare, motivando, i limiti della Soluzione. | C3 | 3 | Fasi I, II |
| Q-C4 | ALTRI CONTESTI APPLICATIVISi applica alla Fase II. | C4 | 0 | Fase II |
| Q-I1 | DIFFUSIONE DELLA SOLUZIONE*Facendo anche riferimento all’Ecosistema del turismo culturale definito alla sezione Q-G1:*individuare, motivando, il profilo tipico dell’utilizzatore della Soluzione. Illustrare le caratteristiche della soluzione che ne favoriscono la diffusione, anche in riferimento a:* facilità di utilizzo in relazione al profilo degli utilizzatori;
* costo del ciclo di vita in relazione alla disponibilità di ciascuna delle categorie di utilizzatori.

Illustrare scenari e modalità di diffusione della Soluzione. Illustrare le potenzialità di ulteriore sviluppo della Soluzione, ad esempio in termini di espandibilità funzionale, integrazione e interoperabilità con sistemi informativi pre-esistenti, apertura alle fonti di dati.Illustrare l’impatto organizzativo presso i soggetti utilizzatori e i benefici attesi sociale ed economico delle comunità di riferimento.*Descrivere i modelli proposti di gestione della proprietà intellettuale, scenari e/o piani di commercializzazione e di sfruttamento dei diritti sui risultati del programma di ricerca proposto.* | I1 | 2 | Fasi I, II |
| Q-I2 | DIFFUSIONE NELLA PAIllustrare scenari di adozione della soluzione da parte di soggetti pubblici e dei luoghi della cultura.Illustrare modelli di acquisto dei servizi sviluppati da parte dei soggetti pubblici.Illustrare il ciclo di vita della soluzione e stimare, motivando, il costo del ciclo di vita della soluzione adottate da Soggetti Pubblici. Illustrare il potenziale impatto organizzativo dell’adozione della Soluzione nei Soggetti Pubblici. | I2 | 2 | Fasi I, II |
| Q-I3 | RISCHI CONNESSI ALLA ADOZIONE DELLA SOLUZIONE Si applica alla Fase II. | I3 | 0; 1,5 | Fasi I, II |
| Q-Q1 | QUALITA’ DELLA OFFERTA*Assicurarsi che il documento di Offerta sia chiaro, di facile lettura e ben focalizzato sull’Offerta.*Individuare le aree di incerta o non chiara conformità della Offerta tecnica con le specifiche del bando. Evidenziare le aree ove si è resa necessaria una propria interpretazione della specifica, in quanto questa è stata ritenuta poco chiara. | Q1 | 1 | Fasi I |
| Q-Q2 | METODI DI RICERCADescrivere le modalità con cui si intenderà misurare, stimare o prevedere le prestazioni del sistema che implementa la soluzione.Evidenziare metodi, standard che saranno applicati per il controllo sulla qualità del progetto, comprendendo le attività di ricerca sperimentale. Illustrare metodi e piani di test applicabili nella fase II dell’appalto.Illustrare l’approccio al programma di ricerca e il correlato piano delle attività, comprensivo delle risorse (professionali, strumentali …) ritenute necessarie.  | Q2 | 2 | Fasi I, II |
| Q-Q3 | Illustrare le modalità per il controllo di qualità sulla esecuzione del programma di ricerca e sviluppo. Ciò anche al fine di motivare i livelli di controllo sui risultati ottenuti, e in riferimento alla ripetibilità e stabilità dei risultati sperimentali ottenuti. | Q3 | 1 | Fasi I, II |

|  |
| --- |
| **Nota: La dimensione in pagine in tabella ha funzione esclusivamente indicativa e non vincolante. L’indicazione serve unicamente a fornire un riferimento orientativo sulla distribuzione dei contenuti tra le varie sezioni.****Il concorrente può quindi articolare e ripartire i contenuti come ritiene più opportuno, purché vengano rispettati i limiti dimensionali massimi complessivi indicati nella precedente sezione 1.1.** |

## 2.5 IMPEGNI DI RISULTATO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Crit.** | **Pag.** |
| Q-AC | Descrivere i prodotti/risultati minimi che l’Offerente si impegna a produrre al termine della fase I del progetto, tenendo in conto i risultati essenziali di cui alla sezione 4.3 del documento *“Specifiche della soluzione e dei servizi di ricerca e sviluppo”* Si tenga conto che il presente appalto pre-commerciale implica incertezza sull’esito delle attività di ricerca e sviluppo. Pertanto l’Offerente dovrà valutare attentamente gli impegni di risultato che intende dichiarare.Gli impegni minimi di prodotto/risultato dichiarati nella Offerta tecnica saranno usati come base per la verifica di conformità di cui all’art. 11 dell’Allegato 1 “*Schema di Accordo Quadro e Atto esecutivo di fase*”.  | N.A. | 2 |

|  |
| --- |
| **Nota: La dimensione in pagine in tabella ha funzione esclusivamente indicativa e non vincolante. L’indicazione serve unicamente a fornire un riferimento orientativo sulla distribuzione dei contenuti tra le varie sezioni.****Il concorrente può quindi articolare e ripartire i contenuti come ritiene più opportuno, purché vengano rispettati i limiti dimensionali massimi complessivi indicati nella precedente sezione 1.1.** |

Fare clic qui per immettere testo., lì \_\_/\_\_/\_\_\_\_ FIRMATO DIGITALMENTE