

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS

SERVICIO DE CONTRATACIÓN DE LA PLATAFORMA DE SALES NAVIGATOR

EXP.- 21/024

SOL. PEDIDO: 2000018314

Madrid, abril 2021

PRESCRIPCIONES TÉCNICAS.

OBJETO DEL SERVICIO.-

El objetivo del servicio del presente contrato es la **adquisición de las licencias de uso de la plataforma SALES NAVIGATOR, propiedad de LinkedIn, su mantenimiento y servicios de consultoría y formación para IFEMA, en caso de que ésta los requiera.** Se compone en primer lugar, de la contratación del licenciamiento informático del producto SALES NAVIGATOR y, en segundo lugar, de la contratación de horas de soporte y consultoría especializadas en el producto necesarias para su explotación y mantenimiento.

Por ello IFEMA requiere los servicios de un tercero que realice la gestión de tramitación y compra de licencias de la plataforma digital Sales Navigator en nombre de IFEMA, que actúe como interlocutor único entre LinkedIn e IFEMA para el soporte y gestión de esta y que realice la consultoría y formación que IFEMA pueda requerir para sus equipos, en el uso de la herramienta.

ANTECEDENTES

Sales Navigator es una herramienta que responde a la necesidad de aumentar la productividad del equipo comercial a través de la digitalización.

Tiene como objetivo la generación de negocio mediante la captación de leads (potenciales clientes). El foco de negocio principal se dará en las siguientes situaciones:

- Apertura de nuevas ferias y/o nuevos sectores de ferias ya consolidadas
 - Captación de congresos y eventos
 - Prospección de nuevos países
 - Captación de sponsors, patrocinios y partners.
-
- Permite realizar búsquedas de posibles clientes, empresas y decision makers, a nivel global, multisectorial y mundial mediante un amplio abanico de filtros y criterios, gracias a su Inteligencia Artificial, de acuerdo con el target de cada proyecto de feria, evento o congreso.
 - Permite contactar con dichas personas a través de mensajes directos dentro de la plataforma, ampliar búsquedas relacionadas, extender la red de contactos a través de contactos comunes, etc.

- Genera una base de datos cualificada, ordenada y segmentada que se integra en el futuro CRM que IFEMA está implementando – Salesforce.
- Aporta transversalidad en contactos y proyectos, ya que permite compartir las listas segmentadas creadas por una persona de la plantilla con compañeros de la empresa.
- Favorece la interacción a largo plazo con los contactos mediante un sistema de alertas en la generación de nuevos contenidos, manteniendo una comunicación permanente efectiva sin ser invasiva.
- Permite realizar presentaciones comerciales personalizadas y tener trazabilidad de las mismas, sabiendo si se han leído, respondido, etc.
- Actualización continua de los contactos mediante alertas de nuevos miembros o cambios organizativos de la plantilla de una empresa.

ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.-

El adjudicatario será el responsable de:

1. Realizar la tramitación y compra de licencias Sales Navigator Enterprise en nombre de IFEMA.
2. Ser el interlocutor único entre LinkedIn e IFEMA, para la gestión de la compra, activación de licencias y servicios adheridos a las mismas (formación, soporte técnico, etc)
3. Realizar formación extra a petición de IFEMA sobre el uso de la plataforma.

Las licencias que IFEMA desea adquirir son la modalidad Sales Navigator Enterprise:

- a. 35 Licencias nivel usuario
- b. 3 Licencias nivel administrador

Las licencias incluyen lo siguiente en cuanto a funcionalidades de la herramienta:

- 50 mensajes InMail gratuitos cada mes por licencia.
- Acceso a TeamLink
- Acceso a TeamLink Extend: capacidad de agregar individuos a una TeamLink red sin comprar licencias de Sales Navigator.
- Ilimitado Smart Links

- Acceso a informe detallado de utilización de la herramienta para supervisar el rendimiento de su uso.
- Integraciones: disponibilidad del CRM widget para Salesforce y Microsoft Dynamics 365 con la capacidad de sincronizar cuentas de su propiedad o de las que es miembro de equipo de Salesforce.
 - Capacidad para importar datos de cuentas y clientes potenciales de Salesforce
 - Visualización automática de las fotos de perfil de miembro de LinkedIn para los contactos una vez sincronizado con Salesforce.
- Acceso a perfiles incrustados en organigramas en vivo para supervisar sus jerarquías organizativas
- 25 créditos de desbloqueo de perfil cada mes por licencia para ver perfiles fuera de la red: permite ver el perfil completo de un usuario fuera de tu red. Una vez que has desbloqueado un perfil, todos los integrantes de l equipo de Sales Navigator podrán verlo.

La licencia de Administrador, además tendrá las siguientes funcionalidades:

- Inicio de sesión único e integración de directorios de empleados.
- Acceso a la página de Administrador, en la que pueden controlar y administrar fácilmente ciertas funcionalidades de la cuenta de todo el grupo de licencias adquiridas dentro del mismo paquete de compra de Sales Navigator. Estas funcionalidades son:
 - Tipo de cuenta: consulta del tipo de cuenta de Sales Navigator adquirida y acceso rápido a los enlaces para administrarla. Permite cambiar el tipo de cuenta, cancelarla y obtener más información sobre las funcionalidades disponibles.
 - Configuración del CRM: control de la configuración de la sincronización de CRM con Sales Navigator.
 - Informes de rendimiento de la inversión y del equipo comercial: permite ayudar al equipo de ventas a cerrar operaciones. Acceso a informes de rendimiento de la inversión.
 - Activación de Mensaje InMail y Mensajes para el equipo mediante comercial. Personalizar un mensaje que aparecerá como parte del mensaje InMail que el equipo envíe.
 - Configuración de TeamLink: activación o desactivación para el equipo
 - Configuración de Smart Links: activación y desactivación.
 - Transferencia de licencia: en el caso en que los miembros transfieran sus datos a un nuevo contrato a partir de su suscripción en línea a Sales Navigator existente.

- Integraciones avanzadas: para habilitar el inicio de sesión único (SSO) para Sales Navigator y automatizar la gestión administrativa a través de SFTP o HTTPS POST.

La adquisición de las licencias incluye además los siguientes servicios por parte de LinkedIn:

- 6 Sesiones formativas, bajo la modalidad Customer success Virtual Sessions (son sesiones virtuales de entre 45 min y 1h personalizadas a cada necesidad del cliente (equipos, roles, objetivos de negocio, etc..)).
- Además, acceso al programa de aprendizaje a su propio ritmo a través del Centro de aprendizaje de Sales Navigator
- Un Consultor de LinkedIn dedicado durante el periodo de licenciamiento.
- Sales Navigator webinar Series, de Social Selling con LinkedIn
- Acceso al centro de recursos de LinkedIn Learning, para sacar el mayor partido a LinkedIn Learning
- Health checks (engagement, SSI, survey)
- Quarterly Business Reviews

LinkedIn deberá incluir el siguiente soporte técnico:

- soporte técnico corporativo para resolver problemas con licencias, sync con CRM. Servicio activo 24H/7 a través una abertura de ticket online. Servicio disponible en diferentes idiomas, español incluido.
- customer Hub: acceso al portal customer hub para los trainings, contenidos y para cualquier FAQ relacionada al proyecto
- Sales Navigator community: para todos tipos de Q&A sobre las herramientas

Podrá darse el caso de necesitar cambiar de usuario de una licencia a otro nuevo usuario, y se realizará sin coste extra.

Se puede solicitar en cualquier momento al proveedor una bolsa de horas de formación extra que pueda requerir IFEMA y que formará parte del modificado contemplado en este contrato.

Equipo de trabajo de la empresa Adjudicataria

El adjudicatario pondrá a disposición de IFEMA:

- Un responsable del servicio, que será el interlocutor con IFEMA, centralizando la gestión del servicio.

Equipo de trabajo de IFEMA

IFEMA asignará a una persona para la interlocución y gestión de este servicio.