

FUNDACIÓN HEIFER ECUADOR TÉRMINOS DE REFERENCIA

Modalidad de contratación	Consultor/a individual
Nombre de la consultoría	Servicios de community manager para el diseño e implementación de una campaña de marketing digital orgánica y paid media para la empresa asociativa MANSUR
Plazo	16 meses calendario
Lugar de trabajo	Nacional con desplazamiento eventual hacia los cantones de Naranjal y Balao en la provincia del Guayas

1. Antecedentes

Fundación Heifer Ecuador es una organización no gubernamental ecuatoriana de desarrollo rural, sin fines de lucro, vinculada a Heifer International. El 8 de julio de 1993, mediante la resolución N.0250, el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador le concede personería jurídica. La visión de Fundación Heifer Ecuador es la de trabajar con las comunidades campesinas e indígenas para poner fin al hambre y la pobreza y cuidar la tierra. Trabaja bajo el paraguas del Programa emblemático Sistemas Alimentarios Sostenibles, que se ejecuta en 5 ecosistemas importantes para la vida del planeta: Páramos, Bosque andino, Bosque húmedo, Bosque seco y Marino costero. Dentro del Programa emblemático ejecuta proyectos y acciones para asegurar ingresos dignos para las familias para alcanzar medios de vida sostenibles y fortalecer negocios asociativos, grupales o familiares, con un enfoque de mercado y cadena de valor, y una visión triple impacto: generar ingresos, cuidar del ambiente, y mejorar las condiciones sociales.

El Proyecto de Apoyo al Sistema Nacional de Áreas Protegidas, fase marino - costera (PASNAP II) es un Proyecto de la Cooperación Financiera Oficial entre Alemania y la República del Ecuador, conforme al Contrato de Aporte Financiero suscrito el 02 de marzo de 2021 entre la República del Ecuador, representada por el Ministerio del Ambiente y Agua – MAAE (ahora Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica del Ecuador) y el KfW, y su respectivo Acuerdo Separado. El PASNAP II tiene como objetivo “Fortalecer el manejo efectivo de áreas marino-costeras protegidas continentales del Ecuador con la participación de actores locales”.

La intervención del proyecto se concentra en cinco (5) áreas protegidas marino costeras (AMCP), denominadas áreas emblemáticas, en tres (3) mosaicos distribuidos en el norte, centro y sur del país; con la intención de reducir costos, aumentar la eficiencia de la gestión de las áreas, así como para generar y replicar buenas prácticas. Además, apoya actividades que benefician a dos (2) áreas colindantes de dichos mosaicos, y fortalecen a la Red de AMCP, conformada actualmente por 20 AMCP.

El Proyecto está constituido por cuatro componentes: 1. Fortalecimiento de capacidades para la gestión de las áreas protegidas marino costeras, 2. Mejoramiento del control y vigilancia, 3. Fomento de prácticas participativas de uso sostenible de los recursos naturales marino costeros, y 4. Fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de las áreas protegidas.

2. Objetivo:

Diseñar e implementar una campaña de marketing digital orgánica y paid media para la empresa asociativa MANSUR para la venta de productos.

Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico para la comprensión del mercado, los clientes potenciales, los canales y la competencia.
- Establecer la estrategia orgánica para todas las redes y activos digitales de MANSUR.
- Establecer el funnel de conversión donde se evidencie la operatividad de la campaña de paid media que se ejecutará en consonancia con el negocio y la categoría.
- Ejecutar el presupuesto de paid media.
- Manejar de A/B testing.
- Realizar seguimiento de CAC, % de ventas, rentabilidad y volumen en Google y Meta Ads.
- Elaborar video, fotos, notas y diseño gráfico para mantener activa la campaña conforme el cronopost planteado en la estrategia para todos los canales digitales.
- Manejar de SEO en página web.

3. Metodología y documentación

La metodología para la realización del trabajo deberá ser coordinada con la persona asignada por la fundación para este propósito.

- Se realizará una reunión inicial para conocer el alcance de proyecto.
- Se analizará la información de los clientes potenciales que maneja Mansur, la base de datos de posibles clientes para definición del buyer persona y la segmentación de la campaña.
- Se elaborará la estrategia de marketing digital que incluya todos los activos digitales de Mansur.
- Se elaborará la propuesta gráfica y de contenido de la campaña.
- Se ejecuta la campaña orgánica y *paid media* según lo planteado.
- Se monitorea el CAC, % de ventas, rentabilidad y volumen.

4. Perfil del/la consultor/a:

Formación académica

- Título de tercer nivel en marketing digital y/o afines.

Experiencia profesional

- Equipo o profesional con experiencia profesional mínima de tres años en marketing digital con experiencia demostrable en conversión en ventas con reporte de crecimiento.
- Experiencia en manejo de campañas de paid media en Google, Meta y otros medios digitales.
- Integración de canales digitales.

Competencias funcionales

- Capacidad para generar relaciones institucionales, trabajo en equipo, organización y planificación.
- Capacidad para adaptarse al trabajo en contextos diversos, con personas o grupos campesinos, organizaciones, asociaciones entre otros.
- Sensibilidad y respeto a las culturas, costumbres y saberes locales.
- Estar dispuesto/a a trabajar bajo resultados y entrega de productos de acuerdo con los plazos establecidos.

5. Productos y cronograma de pago

En el marco de la consultoría se entregarán los siguientes productos conforme el calendario de pago que se expone a continuación:

El equipo o el/la consultor presentará los siguientes productos:

Descripción actividad	Resultados y productos	Medios de verificación/
P1. Establecimiento de metodología y plan de trabajo	Cronograma de trabajo y descripción de metodología (5 días calendario a partir de la suscripción del contrato) Este documento debe establecer las visitas presenciales de documentación a Mansur que se preveen, para recoger información del negocio (foto, video e historias)	Documento
P2. Análisis y comprensión del mercado, los clientes potenciales, los canales y la competencia.	Diagnóstico de la categoría para medios digitales (20 días calendario a partir de la suscripción del contrato)	Documento
P3. Construcción de Estrategia	Establecer el funnel de conversión donde se evidencie la operatividad de la campaña orgánica y de paid media que se ejecutará en consonancia con el negocio y la categoría. (30 días calendario a partir de la suscripción del contrato)	Documento
P4. Monitoreo mensual	Ejecución de campaña orgánica y paid media. Monitorea de CAC, % de ventas, rentabilidad y volumen. (Informe cada 30 días calendario durante 16 meses)	Documento

Los productos finales deben ser entregados en formato digital en sus versiones originales no PDF, con sus anexos, fotografías y material adicional audiovisual o bases de datos que se hayan generado.

6. Lugar de trabajo

El lugar de trabajo será la intervención a nivel nacional. Considerar que eventualmente se deberá realizar desplazamientos hacia Naranjal y Balao en la provincia del Guayas, donde se encuentran las plantas procesadoras de pulpa de cangrejo.

7. Coordinación

El equipo o el/la consultor/a trabajará bajo la dirección y supervisión de la Especialista de Comunicación y Marketing del proyecto. Los productos y resultados se presentarán a la Coordinadora del Proyecto PASNAP para su aprobación.

8. Presupuesto

El período de contratación será de **dieciséis meses** contados a partir de la firma del contrato. El pago se realizará en base a la tabla 1, sujeto a la entrega oportuna de informes recibidos a conformidad por parte de la contratante y posterior emisión de la correspondiente factura.

Tabla 1 Forma de pago

PRODUCTOS	ENTREGABLE	% DE PAGO
P1. Cronograma y metodología de trabajo (5 días calendario a partir de la suscripción del contrato)	Documento	5,88%
P2. Análisis y comprensión del mercado, los clientes potenciales, competencia y construcción de buyer persona.	Documento	
P3. Construcción de Estrategia (30 días calendario a partir de la suscripción del contrato)		
P4.1 Monitoreo mensual 1 (30 días)	Documento	5.88%
P4.2 Monitoreo mensual 2 (30 días)	Documento	5.88%
P4.3 Monitoreo mensual 3 (30 días)	Documento	5.88%
P4.4 Monitoreo mensual 4 (30 días)	Documento	5.88%
P4.5 Monitoreo mensual 5 (30 días)	Documento	5.88%
P4.6 Monitoreo mensual 6 (30 días)	Documento	5.88%
P4.7 Monitoreo mensual 7 (30 días)	Documento	5.88%
P4.8 Monitoreo mensual 8 (30 días)	Documento	5.88%
P4.9 Monitoreo mensual 9 (30 días)	Documento	5.88%
P4.10 Monitoreo mensual 10 (30 días)	Documento	5.88%
P4.11 Monitoreo mensual 11 (30 días)	Documento	5.88%
P4.12 Monitoreo mensual 12 (30 días)	Documento	5.88%
P4.13 Monitoreo mensual 13 (30 días)	Documento	5.88%
P4.14 Monitoreo mensual 14 (30 días)	Documento	5.88%
P4.15 Monitoreo mensual 15 (30 días)	Documento	5.88%
P4.16 Monitoreo mensual 16 (30 días)	Documento	5.88%

9. Confidencialidad y propiedad intelectual

Los documentos compartidos, borradores y productos finales desarrollados por el/la consultor/a serán de exclusiva propiedad de Fundación Heifer Ecuador y Ministerio del Ambiente, Agua y Transición ecológica y no podrán ser utilizados sin autorización escrita. El/la profesional contratado/a se compromete a mantener la confidencialidad sobre el proceso y los resultados. Todas las fotografías o material audiovisual que se necesite y se hayan realizado para la elaboración de los materiales deberán ser entregados a la Fundación Heifer Ecuador.

10. Duración de la consultoría

El plazo de ejecución de la consultoría es de 16 meses calendario contados a partir de la firma del contrato.

11. Entrega de ofertas

Los proveedores interesados deberán enviar:

1. Propuesta técnica
2. Propuesta económica (vigencia de 60 días)
3. Copia de RUC actualizada
4. Hoja de vida y portafolio que avale la experiencia en el tipo de trabajo requerido por la consultoría.

Demás documentación de respaldo acorde a lo detallado en el perfil requerido al correo adriana.constante@heifer.org hasta el 28 de enero de 2025 con el asunto **“ESTRATEGIA MARKETING DIGITAL MANSUR”**

No se revisarán propuestas enviadas fuera de tiempo o con documentación incompleta, **las propuestas técnicas y económicas deberán ser presentadas en documentos separados**, el no cumplir con este parámetro puede ser causal de descalificación.

En caso de inquietudes, las mismas deben ser enviadas por correo electrónico en los cinco primeros días de esta convocatoria, al mismo correo de aplicación, y serán respondidas a todos los proveedores interesados hasta 48 horas posteriores al cierre del período de preguntas.

Tabla 2 Tabla de calificación ofertas

PARÁMETRO	CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES
Integridad de la oferta			
Personal técnico mínimo persona(s) con experiencia profesional de mínimo 3 años, comprobable			
Especificaciones técnicas o Términos de Referencia			

Aquellas ofertas que cumplan integralmente con los parámetros mínimos pasarán a la etapa de evaluación de ofertas con puntaje, caso contrario serán descalificadas.

Evaluación por puntaje: Solo las ofertas que cumplan con los requisitos mínimos serán evaluadas por puntaje.

Tabla 3 Evaluación por puntaje ofertas

Parámetro sugerido	Descripción
Personal técnico mínimo persona(s) con experticia en marketing digital con experiencia de 3 años	No se otorgará puntaje a la experiencia mínima requerida, por ser de cumplimiento obligatorio. El profesional deberá presentar más de tres (3) pruebas de su experiencia en la provisión bienes y/o prestación de servicios similares.
Oferta técnica	La oferta técnica se evaluará por el cumplimiento de especificaciones, claridad de propuesta, referencias al tiempo de ejecución.
Oferta económica	La oferta económica se evaluará aplicando un criterio inversamente proporcional; a menor precio, mayor puntaje.

Para la valoración se puntuará con múltiplos de 5 (5, 10, 15, 20, etc):

Tabla 4 Tabla de valoración y ponderación ofertas

Parámetro	Valoración	Ponderación
Experiencia profesional	30 puntos	
	≥ 3 años	30
	< de 2 años	20
	< de 1 año	10
Oferta técnica	40 puntos	
	Hasta qué punto el/la oferente comprende la naturaleza del trabajo? ¿Se ha definido bien el alcance del trabajo y se ajusta a los TdR? - Alta comprensión (10 puntos) - Mediana comprensión (5 puntos) - Baja comprensión (0 puntos)	10
	¿Se han desarrollado los aspectos relevantes del trabajo con un nivel suficiente de detalle? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos) - Baja claridad y/o detalle (0 puntos)	10
	¿Se describe a profundidad la metodología establecida para lograr los productos definidos en la consultoría? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos)	10

	Baja claridad y/o detalle (5 puntos)	
	¿Se ha realizado una propuesta clara? ¿Es lógica y realista la secuencia de actividades y su planificación? ¿Conduce a una implementación eficiente de la sistematización? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos) Baja claridad y/o detalle (0 puntos)	10
Oferta económica	30 puntos	
TOTAL	100 puntos	

Las ofertas que obtengan 70 puntos serán analizadas.