

BIONEGOCIOS ECUADOR
Sostenibilidad de la Biodiversidad Nativa
Términos de Referencia

Modalidad de contratación:	Servicios profesionales
Denominación:	Implementar una estrategia de marketing digital para la empresa Ethniessence
Plazo:	120 días
Lugar de trabajo:	Quito
Depto. / WO del Subproyecto:	HEIFER: EC1281HEIC00/GEF: 10219/CAF: CAF-GEF-016 Proyecto <i>“Desarrollo de un entorno propicio para negocios sostenibles basados en la biodiversidad nativa del Ecuador”</i> .
Partida presupuestaria:	4.1.46.1. Desarrollar y aplicar un plan de marketing y comunicación para aumentar las ventas en los mercados nacionales e internacionales

1. ANTECEDENTES

El Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica (MAATE), en su rol de punto focal del Ecuador del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF), identificó el proyecto ***“Desarrollo de un entorno propicio para negocios sostenibles basados en la biodiversidad nativa del Ecuador”***, y endosó a favor de CAF el referido Proyecto para su financiamiento.

El 18 de julio de 2022 la Fundación Heifer Ecuador y CAF- banco de desarrollo de América Latina y el Caribe como agencia de implementación, firmaron el Convenio de Ejecución de Recursos de Cooperación Técnica No Reembolsable para implementar el proyecto ***Bionegocios Ecuador: sostenibilidad de la biodiversidad nativa***. Heifer Ecuador es el organismo ejecutor y responsable de las actividades del Proyecto.

El objetivo del proyecto Bionegocios Ecuador es construir las condiciones claves en el Ecuador que faciliten el desarrollo de negocios que usen de manera sostenible la biodiversidad nativa. El Componente 3 del proyecto se refiere a las intervenciones de apoyo que realice el proyecto en cuatro cadenas demostrativas para generar experiencias y lecciones prácticas. Una de estas cadenas demostrativas es Ethniessence, una microempresa privada establecida en 2009, que produce snacks nutritivos elaborados con cultivos nativos. A esta empresa, el proyecto le ha brindado asistencia técnica para mejorar su capacidad de producción y comercialización. Como parte de las acciones pendientes que el proyecto realizará con esta empresa consta la asistencia para el desarrollo y aplicación del plan de marketing y comunicación. En marzo de 2024 la empresa elaboró su plan de marketing y plan de acción, orientado al incremento de ventas en mercados nacionales e internacionales.



BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



En el marco de esta actividad, se ha considerado de crucial importancia generar e implementar una estrategia de ventas en redes sociales, por lo que Heifer en calidad de ejecutor del proyecto, requiere contratar los servicios profesionales de un experto calificado. Debido a ello, se invita a los profesionales interesados a participar del proceso de aplicación y selección.

2. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Implementar una estrategia de marketing digital para la empresa Ethniessence.

3. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS Y DOCUMENTACIÓN

- La contratación se realizará en coordinación con la especialista de Comunicación del proyecto Bionegocios Ecuador, y el producto seguirá el procedimiento de aprobaciones establecido por la entidad contratante.
- Se realizará una reunión de arranque entre la especialista de Comunicación del proyecto, la empresa Ethniessence y el proveedor para la realización del servicio, para establecer un plan de trabajo consensuado, en el que conste la metodología, y el cronograma con las etapas y tiempos para la ejecución del servicio.
- La empresa Ethniessence proporcionará la información necesaria al profesional para la elaboración de la estrategia de marketing digital, y la actualización de los canales digitales, como la línea gráfica, archivos de diseños de productos, fotografías y materiales audiovisuales, y demás insumos con los que cuente para la realización de las piezas gráficas para perfiles y contenidos de cada red social.
- Si el profesional contratado no cuenta con el material suficiente para la elaboración de las gráficas de redes, debe considerar la adquisición de fotografías de galerías o stock, cuyo precio estará contemplado en valor de la contratación.
- La gestión de redes sociales se realizará a través de un calendario de publicaciones (cronopost), que será subido a un drive compartido, junto con las gráficas correspondientes, para que sea aprobado por la empresa previo a su publicación en cada red social.
- Se activará publicidad en redes sociales sobre la base de la descripción comercial, públicos objetivos y países de destino.
- Los productos parciales y el producto final serán recibido a conformidad por Heifer Ecuador una vez que la empresa Ethniessence indique a la entidad contratante que el producto cuenta con las características requeridas para cumplir con el objetivo de la contratación.
- El contratado entregará a la entidad contratante todo el material en versión editable y final (fotografías, gráficas, videos, etc.), que se haya utilizado para los perfiles y gestión de las redes sociales de la empresa Ethniessence. Además, se requiere la entrega de medios de verificación de la gestión de redes y de activación de publicidad, como capturas de pantalla, etc.

4. PRODUCTOS Y PLAZO DE ENTREGA

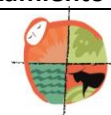
Primer Producto. -

- **Estrategia orientada a ventas en los canales digitales establecidos por la empresa Ethniessence**, que defina público objetivo, análisis de redes sociales para distribución de paid, KPI, destinada a crear awareness (reconocimiento) de marca.
- **Propuesta de marketing digital: plan de relanzamiento de**

A los 30 días de la firma del contrato.



BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



Fundación Heifer
Ecuador



las cuentas de redes sociales de Ethniessence que incluya una primera fase de 15 días de expectativa, más dos meses de gestión orgánica y publicitaria. - La publicidad debe contener: segmentación de público, campañas de publicidad en Meta Ads (Facebook, Instragram) para reconocimiento de la marca, social selling. Incorporación de métricas para evaluar el éxito de la campaña de acuerdo con los objetivos de la estrategia validada. - Se debe destinar un presupuesto del valor total de la contratación para la pauta publicitaria en Instagram y Facebook. Mínimo USD 100 de inversión por fase. - Actualización y activación de los perfiles (Fanpage) de las cuentas de Facebook e Instagram de Ethnisnack. Diseño de gráficas para los perfiles de las dos cuentas: covers de portada, avatar, carga de datos, configuración general cuentas empresa. Configuración de Meta Business -Ads. Integración y configuración de herramienta de enlaces para Instagram. - Configuración de perfil e integración de WhatsApp Business – API. Programación de mensajes automatizados en WhatsApp Business, para agilizar la atención al cliente. - Elaboración de cronopost (calendario de publicaciones) en coordinación con la empresa. Se requiere dar a conocer la marca, sus valores, historia, los productos, etc., de acuerdo con el plan aprobado por la empresa. - Elaboración de contenidos en inglés para la cuenta de Instagram (configuración de opción traducción al español). - Elaboración de contenidos en español para el mercado local en la cuenta de Facebook. - Producción o adaptación de material gráfico/audiovisual para cada publicación (orgánica o publicitaria) y por cada canal. - Publicación de posts orgánicos en las redes sociales de Ethniessence y activación de publicidad para la fase de lanzamiento, de acuerdo con el plan validado por la empresa. - Informe de publicación del cronopost orgánico y la activación de publicidad de la fase de lanzamiento de campaña en Meta Ads (Facebook-Instagram), que incluya medios de verificación (capturas de pantalla e informe de resultados en relación con el cronopost y el presupuesto asignado para la fase de relanzamiento). - El valor del cronopost y la producción de materiales (diseño de plantillas/placas, readaptación de gráficas y videos cortos) de todas las fases de campaña, deben estar incluidos dentro del valor del servicio.	
Segundo producto. - - Gestión de redes sociales (primer mes): elaboración de cronopost (calendario de publicaciones) en coordinación con la empresa.	A los 60 días de la firma del contrato

- Elaboración de contenidos en inglés para la cuenta de Instagram. - Elaboración de contenidos en español para la cuenta de Facebook. - Producción o adaptación de material gráfico/audiovisual para cada publicación (orgánica o publicitaria), y por cada canal. - Publicación de posts orgánicos en las redes sociales de Ethniessence y activación de publicidad para el primer mes, de acuerdo con el plan validado por la empresa. - Informe de la publicación del cronopost orgánico y la activación de publicidad del primer mes de campaña en Meta Ads (Facebook-Instagram), que incluya medios de verificación (capturas de pantalla e informe de resultados en relación con el cronopost y el presupuesto asignado para esta fase).	
Tercer producto. - - Gestión de redes sociales (tercer mes) - Elaboración de cronopost (calendario de publicaciones) en coordinación con la empresa. - Generación de contenidos en inglés para la cuenta de Instagram. - Elaboración de contenidos en español para la cuenta de Facebook. - Producción o adaptación de material gráfico/audiovisual para cada publicación (orgánica o publicitaria) y por cada canal. - Publicación de posts orgánicos en las redes sociales de Ethniessence y activación de publicidad para el segundo mes, de acuerdo con el plan validado por la empresa. - Informe de la publicación del cronopost orgánico y la activación de publicidad del segundo mes de campaña en Meta Ads (Facebook-Instagram), que incluya medios de verificación (capturas de pantalla e informe de resultados en relación con el cronopost validado y el presupuesto asignado para esta fase).	A los 90 días a partir de la firma del contrato
Cuarto Producto. - Informe final del servicio con el resumen estadístico de resultados obtenidos, recomendaciones de tendencias para el mantenimiento y gestión de las cuentas, que generen información para la implementación de estrategias de marketing digital a largo plazo.	A los 120 días a partir de la firma del contrato

Nota: Una vez entregado cada producto preliminar Heifer contará con 5 días calendario para emitir sus observaciones. Igualmente, el contratante deberá solventar las observaciones en un plazo máximo de 3 días calendario y compartir los entregables para aprobación.

5. LUGAR DE REALIZACIÓN DEL SERVICIO

Distrito Metropolitano de Quito (Pichincha)

6. PERFIL DEL /LA PROFESIONAL Y DOCUMENTACIÓN DE RESPALDO

PERFIL:

- Profesional en comunicación, marketing digital, publicidad, diseño gráfico, multimedia o afines. Contar con experiencia profesional general de al menos tres (3) años de actividad profesional. Conocimiento y experiencia profesional específica en la creación y gestión orgánica y publicitaria de redes sociales, creación de contenido y piezas gráficas, audiovisuales; con énfasis en la comercialización de alimentos, snacks saludables o superfoods, a nivel nacional o internacional. Conocimientos de idioma inglés a nivel B1, certificado por una entidad acreditada.

DOCUMENTOS PARA PRESENTAR:

- Título, certificados de experiencia general, por la experiencia específica presentar al menos 5 muestras de productos realizados y certificado por idioma inglés (mínimo B1).

7. TABLA DE CALIFICACIÓN

Perfil 70%

Criterio	Parámetro	Ponderación	Puntaje
Formación profesional	Título profesional en comunicación, publicidad, diseño gráfico, multimedia, marketing digital o afines.	CUMPLE	CALIFICA
Experiencia general	Tres (3) años de experiencia en el ejercicio de su actividad profesional	≥ 3 años < 2 y ≥ 1 < 1 y ≥ 0	40 20 0
Experiencia específica	Enlaces o portafolio que demuestren 5 experiencias en la creación y gestión orgánica y publicitaria de redes sociales, creación de contenido y piezas gráficas, audiovisuales. Inglés medio-avanzado.	≥ 5 muestras < 4 y ≥ 3 < 3 y ≥ 1 $< de 1$	60 30 10 0
	Conocimientos de inglés-Certificado	CUMPLE	CALIFICA
	TOTAL		100

Propuesta económica 30%

Se otorgará la mayor puntuación (30%) a la oferta más económica y el inverso proporcional a las demás ofertas.

8. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN

El profesional contratado trabajará bajo la supervisión de la especialista de Comunicación del proyecto Bionegocios Ecuador, ejecutado por la Fundación Heifer Ecuador. La aprobación de



BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



los trabajos y productos realizados estarán a cargo de la entidad contratante de acuerdo con sus procedimientos internos, previa la revisión y aceptación a conformidad de la empresa Ethniessence.

9. PRESUPUESTO REFERENCIAL Y ESTRUCTURA DE PAGOS

El presupuesto referencial para la prestación de este servicio es de **USD \$3.100 (TRES MIL CIENTO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 00/100)**, incluido IVA.

- **Pagos:** 20% a la entrega a conformidad del primer producto, 30% a la entrega a conformidad del segundo producto, 30% a la entrega a conformidad del tercer producto y 20% al finalizar la contratación, a conformidad de los productos entregados.

10. CONFIDENCIALIDAD Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Los documentos y productos finales de la consultoría serán de propiedad compartida de Fundación HEIFER Ecuador, Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica (MAATE) y CAF, Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, y no podrán ser utilizados sin autorización escrita. El equipo contratado se compromete a mantener la confidencialidad sobre el proceso y los resultados.

11. ENTREGA DE OFERTAS

Los/las interesados/as en participar en el proceso de contratación deben presentar la copia de RUC actualizado, oferta económica, hoja de vida con sus debidos certificados que avalen su formación académica y experiencias, enviando un correo electrónico a: **elizabeth.ona@heifer.org**, con el asunto "**ESTRATEGÍA DIGITAL ETHNIESSENCE**" hasta el **05 de noviembre de 2024**. No se considerarán propuestas enviadas fuera de tiempo.