



תאריך: 7.4.2025

### **קול קורא – איתור יועץ פיתוח תכנית עסקית לתיירות ספורט בעמק הירדן**

1. החברה לפיתוח עמק הירדן בע"מ (להלן: "החברה"), אשר הינה חברה עירונית בשליטה מלאה של המועצה האזורית עמק הירדן (להלן: "המועצה"), פועלת מטעם המועצה לקידום תחום התיירות בתחום המועצה. לצורך כך, מעוניינת החברה להתקשר עם יועץ תיירות למטרת פיתוח תוכנית עסקית לחבילות ספורט תיירותיות בעמק הירדן (להלן: "היועץ").
2. היועץ יוכל להיות יחיד אזרח מדינת ישראל הרשום כעוסק מורשה או פטור הרשום כדין במרשם התאגידים בישראל, או חברת יחיד שבעליה היחיד יוביל את מתן השירותים בפועל.
3. תכולת עבודת היועץ המלאה תפורט במסגרת הסכם שירותים מפורט (להלן: "ההסכם המפורט"), אשר העתקו מצורף לפנייה זו **כנספח ב'**. מובהר כי ההתקשרות תהיה על בסיס מתן שירות קבלני, ולא יהיו יחסי עובד ומעביד בין היועץ שייבחר ו/או בין מי מעובדיו שיעסוק במתן השירותים בפועל לבין החברה.
4. שאלות ובקשות הבהרה בקשר עם פנייה זו, ניתן להעביר רק בכתב (קובץ WORD), עד לא יאוחר מיום **28.4.2025 בשעה 12:00** לכתובת מייל [pituach@j-v.org.il](mailto:pituach@j-v.org.il) באחריות הפונים לוודא כי שאלותיהם הגיעו ליעדן במועד, בטלפון: 04-6153064. תשובות ישלחו לשואל ולמציעים, ויהוו חלק בלתי נפרד ממסמכי הקול הקורא, ועל כל מציע לצרף אותן להצעה כשהן חתומות על ידו.
5. מועמד הרואה עצמו כמתאים לפי הדרישות שלעיל ולהלן ומעוניין להציע את שירותיו יגיש את הצעתו ויכלול בה:
  - א. מסמך זה חתום + נספח א' (פרטי המשתתף וניסיון) + נספח ב' (הסכם מפורט).
  - ב. ככל שהמציע הינו תאגיד, יש לצרף העתק תעודת התאגדות, נסח חברה מעודכן מאתר רשות התאגידים וכן אישור עו"ד או רו"ח על מורשי חתימה, ככל שהמציע הינו עוסק מורשה יש לצרף ת"ז ותעודת עוסק מורשה כדין.
  - ג. המלצות, תעודות השכלה, תעודות הסמכה, אסמכתאות להוכחת ניסיון.
  - ד. אישור על ניהול פנקסי חשבונות ורשומות בהתאם לחוק עסקאות גופים ציבוריים, תשל"ו – 1976 ואישור על ניכוי מס במקור או פטור מכך.את ההצעה, הכוללת פניה זו ונספח א' ונספח ב' חתומים וכל מסמך נלווה הנזכר בפנייה זו, יש להעביר לכתובת המייל האמורה בסעיף 4 לעיל, לא יאוחר מתאריך **8.5.2025 בשעה 15:00**. באחריות המציע לוודא כי קיבל הודעת דוא"ל בחוזר המאשר את קבלת ההצעה, טלפון לווידוא קבלת הדוא"ל: **04-6848141**.
6. **תנאי סף להגשת הצעה:**
  - א. ניסיון בתחום תחרויות הספורט.
  - ב. היכרות וניסיון בהפקת אירועים של 25 משתתפים לפחות, מקצה לקצה – (תכנית עסקית, ניהול מו"מ עם ספקים, הסכמים, ליווי ותפעול האירוע עד סיומו).
  - ג. ניסיון בעבודה מול ספקים ו/או ספונסרים.
  - ד. ניסיון קודם בשיווק ומכירות ו/או שירות לקוחות (עדיפות בתחום הספורט).
7. **נישורים ויכולות:**
  - א. הכרות משמעותית עם "חויית לקוח".
  - ב. אופי יזמי, יכולת להתמודד עם חוסר-וודאות וריבוי גורמים וארגונים.
  - ג. עבודה עצמאית ועמידה ביעדים.

ד. ניהול תקציבים.

ה. שירותיות.

ו. ידע בתוכנות מחשב רלוונטיות (Excel, PowerPoint, Word).

#### 8. בחינת ההצעות והחלטה על הזוכה:

א. ניקוד האיכות מהווה את אמת המידה היחידה לבחירת המציע הזוכה בקול קורא זה, בחינת ההצעות תיעשה על פי הרכיבים הבאים:

ניקוד	רכיב
15	וותק של מעל 5 שנים בהפקת אירועים
10	ניהול והובלת פרויקטים מורכבים ומרובי משתתפים
25	השתתפות בספורט תחרותי תחת מועצה או איגוד או קבוצה - בעבר / הווה
50	התרשמות כללית במסגרת ראיון שתערוך החברה והמלצות, לרבות מהניסיון בתחום תחרויות ספורט.
100 נקודות	סה"כ

#### 9. פירוט ודגשים לעניין מתן השירותים:

היועץ יפעל לפיתוח תוכנית עסקית לתיירות ספורט ברחבי המועצה של קבוצות ואיגודי ספורט שונים ובהתבסס על עסקים קיימים, מתקני ספורט למיניהם, מקומות אירוח ולינה, מסעדות, שירותי קייטרינג, הרצאות, טיפולים, תחבורה וכיוצא באלו, כולם בתחומי המועצה ובכלל זה – **שלב ראשון (חודש ראשון להתקשרות) – מחקר ותכנון פיילוט והוצאה לפועל של הפיילוט:**

9.1. פגישת התנעה עם מזמין העבודה בחברה;

9.2. הבנת מטרות המיזם, חזון המיזם והחברה וקהל היעד הפוטנציאלי של המיזם;

9.3. סקירת התשתיות הקיימות ברחבי המועצה לצורך פיתוח התוכנית העסקית;

9.4. ביצוע סקר שוק והיתכנות שיכלול:

9.4.1. זיהוי קבוצות ואיגודי ספורט רלוונטיים (מקצועיות, חובבניות, מחנות אימונים, טורנירים,

ימי עיון, טקסים ועוד);

9.4.2. סקירה ומיפוי של לקוחות וספקים פוטנציאליים לתוכנית (אירוח, הסעדה, אטרקציות

תיירותיות, תרבות, מתקני ספורט בישובי המועצה, תכנים תומכי ספורט, תחבורה ושירותים

נלווים כגון צילום, סדנאות, מדריכים, לרבות לפי עונות השנה ואירועים מקומיים וכיוצא

באלו);

9.4.3. ניתוח יכולות ומגבלות של נותני השירותים (כגון זמינות, קיבולת, מחירים);

9.4.4. איתור הזדמנויות לשיתופי פעולה והוזלת עלויות בכפוף לנהלים וכללי הדין.

9.5. בחינת היתכנות כלכלית של התוכנית העסקית על ידי חקר עלויות וניתוח עלויות מול פוטנציאל

הכנסה, והגדרת מתווה ראשוני של חבילות תיירות ספורט;

9.6. תכנון של פיילוט לקבוצת ספורט – זיהוי קבוצה אשר מתאימה לקחת חלק בפיילוט, וביצוע כלל

התיאומים הלוגיסטיים הכוללים, בין היתר, לינה, הסעדה, מתקנים, פעילויות נלוות וכל דבר אחר

אשר נדרש (בהתאם לנהלי החברה).

9.7. ביצוע סיכום ולמידה של הפיילוט אשר יכללו קבלת משוב מהקבוצה אשר השתתפה בפיילוט; זיהוי נקודות חולשה ונקודות חוזקה בתפעול חבילות תיירות הספורט; התאמות נדרשות למוצרים האפשריים ולתפעול הכולל.

**שלב שני (חודש השני להתקשרות) – מותנה בהצלחת הפיילוט – מיסוד נתונים ובניית תשתית להמשך:**

9.8. פיתוח חבילות מוצר לפי קהל יעד:

9.8.1. בחינת חלופות לפלטפורמת ניהול ההזמנות המתאימה ביותר למיזם (בניית מערכת הזמנות אינטרנטית או שימוש בפלטפורמה קיימת);

9.8.2. יצירת מאגר ספקים עם תנאי התקשרות, פירוט מחירים ופירוט תנאים – בהתאם לנהלים ולכל ככלי הדין.

9.8.3. בנייה של תשתית נתונים ושל שימור לקוחות;

9.8.4. בנייה של שלוש עד חמש חבילות ספורט המתבססות על תוצאות סקר השוק והבחינה הכלכלית שנערכו בהתאם לסעיפים 9.4 ו-9.5 שלעיל;

9.8.5. הגדרת קהל יעד ברור לכל חבילת תיירות (נוער, בוגרים, קבוצות תחרותיות וכיוצא באלו);

9.8.6. חישוב מחירי חבילות המותאמים לקהלי יעד שונים;

9.8.7. הכנה של חוזי התקשרות גנריים למעוניינים בהתקשרות בחבילת תיירות ספורט בתחומי המועצה בשיתוף פעולה עם יועמ"ש החברה.

9.9. תכנון של אסטרטגיית שיווק ומיתוג ובמסגרתה פיתוח תכנית שיווק מפורטת אשר תכלול לכל הפחות את הנושאים הבאים:

9.9.1. פרסום חבילות התיירות בערוצי מדיה חברתית, בקבוצות מיקוד ובמדיה דיגיטלית ומקומית;

9.9.2. שיתופי פעולה אפשריים עם מועדוני ואיגודי ספורט;

9.9.3. הפקה של חומרים פרסומיים לתיירות הספורט במועצה.

9.10. סיכום והגשת תוכנית פעולה מלאה ליצירת חבילות תיירות ספורט במועצה. תוכנית הפעולה תתבסס על עדכון התוכנית העסקית והשיווקית בהתאם לתוצאותיו של הפיילוט הקבוע בסעיף 9.6 לעיל, הצגת תוכנית פעולה מלאה להמשך יישום המיזם בפני מזמין העבודה ומסירת כלל הנתונים, התובנות והמסמכים שנצברו במהלך ביצוע ההתקשרות למזמין העבודה.

9.11. בכל שלב, תידרש השתתפות היועץ בפגישות בחברה, בתיאום מול היועץ.

9.12. החברה תהיה רשאית (אך לא חייבת), בהתאם לתוצאות הפיילוט (שלב ראשון ושני), להמשיך את ההתקשרות לשלב שלישי במסגרתו ישווק היועץ חבילות הספורט עבור החברה. התמורה עבור השלב השלישי תתבסס על אחוז מהיקף ההכנסות לחברה מכל חבילה שישווק היועץ (ללא רכיב המע"מ), כאשר היקף ההתקשרות מול היועץ עבור השלב השלישי לא יעלה על 60 אלש"ח (כולל מע"מ) בכפוף לדין ובהתאם לדינים החלים על החברה כתאגיד עירוני. מובהר כי החברה אינה מתחייבת כי השלב השלישי יבוצע באמצעות היועץ היא תהיה רשאית להתקשר לצורך כך עם גורמים אחרים, וליועץ לא תהא כל טענה או תביעה בגין כך.

## 10. תקופת ההתקשרות:

10.1. תקופת ההתקשרות לשלב הראשון תחל ממועד חתימת ההסכם ע"י החברה ותימשך עד לסיום השלב הראשון. הציפיה היא להשלים את השלב הראשון בתוך שישה שבועות קלנדריים, אולם מובהר כי בכל מקרה לא ישולם תשלום נוסף מעבר לתמורה הגלובאלית המפורטת בסעיף 11.1

להלן, גם אם משך השלב הראשון יחרוג משישה שבועות. התמורה עבור השלב הראשון תשולם ליועץ עבור ביצוע מלא של כל השירותים המפורטים בסעיפים 9.6-9.1 לעיל, לשביעות רצון החברה.

10.2. **החברה תהא רשאית להמשיך את ההתקשרות לשלב השני, לפי שיקול דעתה הבלעדי, והיא תימשך עד לסיום השלב השני.** מובהר כי המשך ההתקשרות לשלב השני מותנה בכך שהפיילוט בשלב הראשון להתקשרות הסתיים בהצלחה. הציפיה היא להשלים את השלב הראשון בתוך שישה שבועות קלנדריים, אולם מובהר כי בכל מקרה לא ישולם תשלום נוסף מעבר לתמורה הגלובאלית המפורטת בסעיף 11.1 להלן, גם אם משך השלב השני יחרוג משישה שבועות. התמורה עבור השלב השני תשולם ליועץ עבור ביצוע מלוא השירותים המפורטים בסעיפים 9.7-9.10 לפי שביעות רצון החברה.

10.3. על אף האמור, לחברה זכות להביא לידי סיום את ההתקשרות עם הזוכה שייבחר בהליך זה, על פי שיקול דעתה הבלעדי והמוחלט, בהודעה בכתב של 14 ימים מראש.

#### **11. תמורה:**

11.1. תמורת מתן השירותים עבור השלב הראשון תשלם החברה ליועץ תשלום בסך גלובאלי של 10,000 ₪ + מע"מ. במידה ותחליט החברה להמשיך לשלב השני, תשלם החברה ליועץ תשלום בסך גלובאלי של 10,000 ₪ + מע"מ עבור השלב השני (להלן: "התמורה").

11.2. התמורה כמפורט לעיל, תיחשב כשכר סופי ומוחלט ותכלול כל השירותים הנדרשים, על כל הכרוך והקשור בהם, לרבות ומבלי לגרוע מכלליות האמור, את ההוצאות המשרדיות, נסיעות, ביטוחים, שכר העבודה, מיסים, הוצאות ישירות ועקיפות של היועץ, וכל הוצאה אחרת הנובעת מתנאי ההסכם, בין אם שולמו על ידי היועץ ובין אם לאו.

#### **12. נושאים נוספים:**

12.1. מובהר כי כל השירותים שיסופקו על-ידי היועץ במסגרת זאת, תוצאותיהם, והתוצרים שהוכנו במסגרת השירותים שהכנו ו/או יוכנו ע"י היועץ עבור החברה, ללא יוצא מן הכלל, ייחשבו כקניינה המוחלט והבלעדי של החברה, אשר תהיה בעלת כל זכויות הקניין הרוחני בהם ותהא רשאית לנהוג בהם מנהג בעלים, והיועץ מוותר בזה במפורש על כל זכות או תביעה בקשר אליהם, לרבות תביעה בדבר זכויות יוצרים. מובהר כי התמורה האמורה בהסכם זה תהווה תמורה גם עבור זכויות אלה.

12.2. היועץ לא ישתמש במסמך כלשהו או בכל חלק מהשירותים או תוצאותיהם או התוצרים שיוכנו במסגרתם, ללא אישור מראש ובכתב של החברה.

12.3. החברה תהיה רשאית לבקש מכם כל מידע, הבהרות פרטים ו/או השלמות נדרשות, בהתאם לשיקול דעתה.

12.4. כניסת ההסכם לתוקף מותנית בחתימה ללא הסתייגויות על הסכם מפורט למתן השירותים במועד שתקבע החברה ובאישור היועץ המשפטי של החברה בדבר היעדר ניגוד עניינים. בקשר עם העדר ניגוד עניינים ימלאו ויחתמו המציע (ובמקרה של תאגיד, אף בעלי השליטה בו) שאלונים לאיתור חשש לניגוד עניינים ו/או מסמכים נוספים בקשר עם כך.

12.5. למען הסר ספק – אין החברה מתחייבת לקבל כל הצעה שהיא וניתן לבטל את ההליך ו/או הנוהל בכל עת, וכן להכניס בו שינויים, עדכונים ו/או הבהרות על ידי החברה, לפי שיקול דעתה.

12.6. כל תוספת או גריעה או הערה על גבי מסמך זה (למעט חתימת המציע) יעניקו לחברה זכות לפסול את ההצעה.

בברכה,

**החברה לפיתוח עמק הירדן בע"מ**

תאריך וחתימת המציע

נספח א' – הצהרה על מעמד משפטי וניסיון

לכבוד:

החברה לפיתוח עמק הירדן בע"מ

הצהרה

1. פרטי המציע:

	שם המציע (כפי שמופיע במשרד הפנים או ברשם החברות/שותפויות וכיוצ"ב):
	מס' זיהוי (ת.ז./מס' תאגיד):
	מס' עוסק מורשה:
	כתובת ראשית של המציע:
	מס' טלפון:
	דוא"ל:

\* ככל שהמציע הינו חברת יחיד, יש לצרף העתק תעודת התאגדות, נסח חברה מעודכן מאתר רשות התאגידיים וכן אישור עו"ד או רו"ח על מורשי חתימה, ככל שהמציע הינו עוסק מורשה או פטור, יש לצרף ת"ז ותעודה המעידה על היותו עוסק מורשה או פטור כדין.

\*\* יש לצרף אישור על ניהול פנקסי חשבונות ורשומות בהתאם לחוק עסקאות גופים ציבוריים, תשל"ו – 1976 ואישור על ניכוי מס במקור או פטור מכך.

2. מצ"ב אסמכתאות להוכחת הניסיון בתחום תיירות ספורט ו/או קידום עסקים במועצה אזורית עמק הירדן ו/או מועצה אזורית בצפון.

שם

חתימה

## נספח ב' - הצעת המשתתף

לכבוד : החברה לפיתוח עמק הירדן בע"מ ("החברה")

### הנדון: הצעה למתן שירותי פיתוח תכנית עסקית לתיירות ספורט בעמק הירדן

שם מלא של המציע: \_\_\_\_\_, מס' זיהוי: \_\_\_\_\_.  
בהמשך לפנייה למציעים לאיתור יועץ פיתוח תכנית עסקית לתיירות ספורט בעמק הירדן ("הפנייה להצעות"), אשר הצעתי זו מצורפת אליה כנספח ב', אני המציע, מאשר, מצהיר ומתחייב כדלקמן:

1. ידוע לי כי שכר הטרחה עבור מתן השירותים הינו סך גלובאלי של 10,000 ₪ + מע"מ לכל שלב.
2. ידוע לי כי החברה אינה מתחייבת להאריך את ההתקשרות מעבר לשלב הראשון או השני ולא תהא לי כל טענה ו/או דרישה ו/או תביעה בגין כך.

### בהמשך לאמור לעיל, אני מצהיר ומתחייב כדלקמן:

1. הצעתי הינה בגין הפנייה להצעות, כתשובה אליה וכוללת את כל האמור בפנייה להצעות.
2. שכר הטרחה כפי שתואר לעיל הינו סופי ולא ישולם לי או למי מטעמי בקשר עם מתן השירותים ו/או הנלווה אליהם, תשלום נוסף או אחר כלשהו. תנאי התשלום יהיו כפי שייקבע על ידיכם (החברה), לרבות במסגרת ההסכם המפורט אשר יחתם מול המציע שייבחר על ידיכם (ככל שייבחר), לפי שיקול דעתכם.
3. ברור לי כי במסגרת ההסכם המפורט, וכתנאי לכניסת ההסכם לתוקף, אהיה מחויב בין היתר, להסדיר ביטוח בקשר עם השירותים שעלי לספק במסגרת הפרויקט.
4. במידה ולא אחתום על ההסכם באופן מלא וללא הסתייגויות בתוך 10 ימים ממועד ההודעה על זכייתי (ככל שתהיה), תעמוד לחברה, בין היתר, זכות לפסול את הצעתי, כך שלא יהיה לה עוד תוקף, וזאת מבלי שהדבר ייחשב כהפרה של החברה ומבלי שתהיה לי טענה או דרישה בקשר עם כך, ומבלי לגרוע מזכויות החברה.
5. אני מתחייב כי אמציא ליועץ המשפטי של החברה כל מידע הדרוש לו על מנת לבחון האם קיים חשש לניגוד עניינים וכי אם אבחר, אעמוד בתנאים הקבועים בחוזר מנכ"ל משרד הפנים 2/2011.

ולראיה באתי על החתום ביום \_\_\_\_\_:

חתימה וחותמת

שם המציע