



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE EMPRESAS

1. Objeto de la contratación

Unicef Colombia busca empresas especializadas en gestión comercial y/o experiencia en Fundraising (recaudación de fondos), para realizar campañas de Recaudación de Fondos y adquisición de nuevos donantes, por medio de la vinculación de personas naturales que hagan aportes recurrentes, en la modalidad de "Contacto Directo cara a cara / Presencialmente" (canal Face to Face F2F) en Calle, espacios InDoors o Venues (eventos, empresas, centros comerciales, ferias, etc).

2. Términos de Referencia

a. Propósito de la contratación

UNICEF requiere contar con proveedores que realicen la captación y activación de nuevos donantes, a través de operaciones de contacto directo cara a cara o cualquier otra modalidad de operación en espacios InDoors (centros comerciales, eventos, ferias) y/o en Empresas, que promueva la consecución de los objetivos del área de recaudación de fondos de Unicef Colombia.

Desde 2001 UNICEF Colombia ha realizado campañas de recaudación de fondos para vincular donantes individuales que acepten realizar aportes de forma mensual y recurrentemente a la Organización por el mayor tiempo posible.

En el desarrollo de la estrategia de Recaudación de Fondos de UNICEF para los años 2024 a 2027, es necesario realizar campañas a través de diferentes canales como Face to Face, enfocadas en la adquisición de donantes que permitan recaudar recursos para impulsar los programas que realiza UNICEF en Colombia.

El interés de UNICEF en Colombia es seguir impulsando el crecimiento de las campañas de recaudación de fondos en diferentes ciudades del país, alcanzando audiencias e individuos que faciliten el desarrollo de las estrategias de la organización.

b. Objetivos específicos, y productos tangibles y medibles de la contratación:

Objetivos específicos

Realizar la implementación y montaje necesarios para ejecutar campañas de recaudación de fondos a través de técnicas de captura de nuevos donantes para el canal: Face to Face o contacto directo cara a cara.

- Objetivos y Metas de nuevos donantes y recaudación:



TÉRMINOS DE REFERENCIA CONTRATACIÓN DE EMPRESAS

1. Búsqueda de nuevos donantes individuales recurrentes para UNICEF con un mínimo de donación mensual de \$35.000, que hagan aportes a través de una tarjeta de crédito, cuenta corriente, ahorros o facturas de servicios que permitan realizar el recaudo automático y recurrente de donaciones.
2. Capacidad para llevar a cabo campañas de recaudación de fondos y adquisición de nuevos Donantes en calle, puerta – puerta o espacios In Doors (empresas, centros comerciales, eventos, etc) en diferentes ciudades del país, enfocadas en la consecución de nuevos donantes prospectos.
3. Cumplir con los niveles de calidad esperados por UNICEF, en cuanto al perfil de los Facers y perfil de los nuevos donantes adquiridos. La calidad de los nuevos Donantes está enfocada en el perfil esperado, referente a: edad, ingresos, promedio de donación, compromiso y tiempo de permanencia activo como donante en UNICEF.
4. Cumplimiento con estándares de calidad, seguridad y tecnología necesarios para el desarrollo de las campañas. Es necesario asegurar el manejo y transferencia de los datos y cumplir las normas de tratamiento y confidencialidad de la información.
5. Garantizar el manejo y la seguridad de la información de los donantes adquiridos de acuerdo a normativas vigentes y principalmente de los medios de pago.
6. En concordancia con la normativa de seguridad de datos de la industria de tarjetas de crédito (PCI) se solicita diligenciar el formulario de autoevaluación D y Atestación de cumplimiento para proveedores de servicio (adjunto), con el objetivo de evaluar su relacionamiento y nivel de desarrollo con la norma PCI (en caso de tener certificación “PCI Compliance” adjuntar AOC).

Productos tangibles y medibles de la contratación (entregables)

Entregable	Tiempo (semanas o meses desde el inicio de la contratación)	% de Trabajo	% de Pago
Implementación de las campañas de recaudación de fondos, con el debido dimensionamiento, recursos operativos y comerciales, definición de KPIs y plan de monitoreo y formación.	6 Meses	N/A	De acuerdo a productividad mensual
Activar 20.000 nuevos donantes individuales recurrentes para UNICEF Colombia durante la vigencia del LTA (máximo 3 años). Cada empresa proponente debe detallar propuesta de número de nuevos donantes de acuerdo con su capacidad.	36 Meses	N/A	De acuerdo a productividad mensual



TÉRMINOS DE REFERENCIA CONTRATACIÓN DE EMPRESAS

Los nuevos donantes deben tener un monto mínimo de donación mensual de \$35.000, con aportes realizados a través de una tarjeta de crédito, cuenta corriente, ahorros o facturas de servicios que permitan el recaudo automático/recurrente cada mes.			
Entrega de informes que permitan realizar seguimiento y control de resultados de la campaña y operación, comunicándolos en los tiempos y sistemas definidos por UNICEF para tal fin.	36 Meses	N/A	De acuerdo a productividad mensual

c. Tiempo estimado de la contratación (según la medida de los entregables, semanas o meses):

36 Meses

3. Perfil y experiencia requerida

a. Perfil académico y experiencia en el tema de contratación del equipo de trabajo asignado a UNICEF (si se requiere un equipo específico)

36 Meses

b. Experiencia necesaria de la empresa (años)

3

Nota: La experiencia de la empresa no es un criterio de selección, sino un criterio para considerar válida la propuesta.

c. ¿Requiere envío de Propuesta Técnica?

Sí

d. ¿El contrato implica contacto directo o indirecto con población participante?

No



TÉRMINOS DE REFERENCIA CONTRATACIÓN DE EMPRESAS

Nota: El contacto con población participante se refiere a cualquier tipo de contacto, ya sea físico o virtual con niños, niñas, adolescentes y personas adultas (esto incluye llamadas, mensajería instantánea o a través de redes sociales). Esto no se reduce solamente a que el contacto suceda en el desarrollo de las actividades, sino que también aplica en espacios fuera de las mismas.

Si el contrato implica contacto directo, se requerirá hacer una Evaluación de Riesgos EAS.

e. Criterios de Selección

Criterio	Peso (%)	Observaciones
1. Propuesta económica	40%	Mínimo el 30% y máximo el 50%
2. Propuesta Técnica		Mínimo el 30% y máximo el 70%
2.1 Coherencia de la propuesta con los objetivos específicos	10%	
2.2 Plan de trabajo propuesto y enfoque de la implementación de las actividades/tareas según los Términos de Referencia	20%	
2.3 Estrategias de implementación, monitoreo y evaluación, mecanismo de control de calidad	20%	
2.4 Enfoque innovador (si aplica)	10%	
3. Equipo de Trabajo		Si aplica, máximo el 20%
Total	100%	