

**CONFRONTO CONCORRENZIALE PER L'AFFIDAMENTO DELL'INCARICO  
PER UN SERVIZIO DI CONSULENZA SU ATTIVITÀ DI DIGITAL MARKETING**

**CODICE CIG 7305265F6F**

**Verbale della Commissione Tecnica**

Come si evince dall'atto di data 08 gennaio 2018, prot. nr. 364, è stata istituita dal Dott. Paolo Pretti, Direttore della Direzione Operativa, la Commissione Tecnica per la valutazione delle offerte tecniche presentate dai concorrenti, come previsto dalla lettera di invito per l'affidamento dell'incarico per un servizio di consulenza su attività di digital marketing.

Presso la sede di Trentino Marketing s.r.l. a Trento, Via Romagnosi, 11 alle ore 12.10 del giorno 8 gennaio 2018 la Commissione tecnica risulta essere così costituita:

Maurizio Rossini - Presidente  
Paolo Nascivera - Commissario  
Valentina Cappio - Commissario  
Fabia Tomaselli - Segretario verbalizzante

Il Presidente dichiara aperta la riunione e illustra il metodo di valutazione delle offerte tecniche pervenute e la relativa attribuzione dei punteggi, come disposto nei documenti di gara.

La Commissione attribuirà i punteggi per ogni criterio da valutare da un punteggio minimo di 0 ad un massimo di 1.

I criteri specificati nel disciplinare di gara sono i seguenti:

1. **Piano di organizzazione della attività**
  - **Proposta strategica**
  - **Ipotesi di lavoro in rete con il territorio**
  - **Metodologia e strumenti di lavoro**
2. **Gruppo di lavoro**
3. **Affidabilità nei settori oggetto di gara**

Ciascun commissario tecnico è dotato di un tabulato sul quale apporre i punteggi e le relative motivazioni.

La Commissione procede quindi all'esame degli elaborati prodotti dai concorrenti:

**1. EUPRAGMA SRL**

Il Presidente procede alla lettura integrale della documentazione presentata. Segue ampio dibattito sulla proposta.

**2. OMNICON MEDIA GROUP ITALIA**

Il Presidente procede alla lettura integrale della documentazione presentata. Segue ampio dibattito sulla proposta.

Dopo un'approfondita discussione da parte della Commissione Tecnica, sulle varie proposte analizzate, ogni Commissario procede ad assegnare i propri punteggi inerenti i criteri, ad ogni singolo concorrente, inserendo altresì le proprie valutazioni.



I punteggi di tutte le valutazioni effettuate vengono inseriti in un apposito file excel e si procede alla cd. "riparametrazione" dei punteggi prevista dall'allegato P al D.p.r. 207/2010 ss.mm. nei termini, ex multis, definiti anche dalla giurisprudenza del Consiglio di Stato (VI, n. 6928/2012 e VI, n. 5754/2012) per cui:

- 1) viene calcolata della media aritmetica dei valori compresi tra 0 ed 1 attribuiti discrezionalmente dai singoli commissari (media sui commissari) sulla seguente scala di valutazione: 0 insufficiente, 0,2 sufficiente, 0,4 discreto, 0,6 buono, 0,8 distinto, 1 eccellente.
- 2) si procede, quindi, a trasformare la media dei valori attribuiti da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando ad 1 la media più alta ed assegnando ad ogni altra offerta un valore calcolato in proporzione alla media ottenuta (riparametrazione).
- 3) Tale media riparametrata viene poi rapportata al coefficiente assegnato al criterio per ottenere il punteggio effettivo dell'offerta tecnica.
- 4) Si procede quindi con una seconda riparametrazione assegnando il punteggio massimo alla migliore offerta e ricalcolando gli altri punteggi in proporzione.

Il risultato finale è il seguente

CONCORRENTE	PUNTEGGIO TECNICO
<i>EUPRAGMA SRL</i>	80,00
<i>OMNICOM MEDIA GROUP ITALIA</i>	34,60

Conclusivamente, il Presidente della Commissione Tecnica procede a dar lettura della graduatoria tecnica generatasi:

CONCORRENTE	PUNTEGGIO TECNICO
<i>EUPRAGMA SRL</i>	80,00
<i>OMNICOM MEDIA GROUP ITALIA</i>	34,60

La seduta è conclusa alle ore 13.40, il Presidente della Commissione tecnica procederà a trasmettere il presente verbale alla Commissione di Gara per il prosieguo delle operazioni.

In fede,

Maurizio Rossini, Presidente

\_\_\_\_\_

Paolo Nascivera, Commissario

\_\_\_\_\_

Valentina Cappio, Commissario

\_\_\_\_\_

Fabia Tomaselli, Segretario verbalizzante

\_\_\_\_\_

**Documento firmato in originale**



CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI	
ECCELLENTI	1
MOLTO BUONO	0,8
BUONO	0,6
DISCRETO	0,4
SUFFICIENTE	0,2
INSUFFICIENTE	0

Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1

Criterio:	PROPOSTA STRATEGICA	IPOTESI DI LAVORO IN RETE CON IL TERRITORIO	METODOLOGIA E STRUMENTI DI LAVORO	GRUPPO DI LAVORO	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI CARA
Concorrenti:	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1
Eupragma	1	0,6	0,8	0,6	0,6
	STRATEGIA AMPIA ED APPROFONDIRITA, BEN CALATA NEL SETTORE E DECLINATA IN MODO INNOVATIVO E CONCRETO	EMERGE UNA VISIONE COMPLESSA DEL SISTEMA ED UNA MODALITA' DI APPROCCIO CONDIVISIBILE, PUR POCO DECLINATA DAL PUNTO DI VISTA OPERATIVO	BEN DECLINATA LA METODOLOGIA DI LAVORO (ORGANIZZAZIONE, SKILLS, TEMPI E MODI) E LA CENTRALITA' DELLE PERSONE	BUONO IL PROFILO AZIENDALE E DEL PROJECT LEADER, PUR IN ASSENZA DI UN TEAM PIU' ROBUSTO	BUONA AFFIDABILITA' RISCONTRATA
Ominicom	0,2	0,2	0,4	0,8	0,6
	STRATEGIA GENERICA E POCO INNOVATIVA	SCARSA PERCEZIONE DELLA COMPLESSITA' DEL SISTEMA E PROPOSTA LIMITATA AI SOLI "DATI" E ATTENZIONE AI SOLI ASPETTI TECNICI/TECNOLOGICI (BEN TRATTATI)	L'ORGANIZZAZIONE SOLO SULLO SFONDO, TROPPO DI RILIEVO L'AZIENDA ED IL TEAM PROPOSTO, PUR MANCANDO ESPERIENZE SPECIFICHE IN DESTINAZIONI TURISTICHE		BUONA AFFIDABILITA' RISCONTRATA
firma: _____					



CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI	
ECCELLENT	1
MOLTO BUONO	0,8
BUONO	0,6
DISCRETO	0,4
SUFFICIENTE	0,2
INSUFFICIENTE	0

Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1

Criterio:	PROPOSTA STRATEGICA	IPOTESI DI LAVORO IN RETE CON IL TERRITORIO	MEOTDOLOGIA E STRUMENTI DI LAVORO	GRUPPO DI LAVORO	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA
Concorrenti:	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1
Eupragma	1	0,6	0,8	0,8	0,8
	LA STRATEGIA PRESENTATA MOSTRA UNA LE AREE DI INTERVENTO SUGGERITE SONO SIGNIFICATIVA CONSAPEVOLEZZA DELLE DINAMICHE MOLTO PERTINENTI E DIMOSTRANO UNA VISIONE. GLI OUTPUT INVECE ANDAVANO MAGGIORMENTE APPROFONDITI		DAVVERO APPREZZABILE LA METODOLOGIA PROPOSTA, CHE METTE AL CENTRO L'ELEMENTO UMANO E LA RIORGANIZZAZIONE INTERNA. SAREBBE STATO APPREZZABILE UN MAGGIOR DETTAGLIO SUGLI STRUMENTI	IL GRUPPO DI LAVORO E' COSTITUITO DA UN'UNICA PERSONA, CHE TUTTAVIA MOSTRA UNA SIGNIFICATIVA ESPERIENZA NELLA GESTIONE DI PROGETTI COMPLESSI	ESPERIENZE PRECEDENTI COMPLESSE IN VARI SETTORI, INCLUSO LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
Ominicom	0,2	0,2	0,2	0,8	0,2
	LA PROPOSTA MANCA DI UN REALE DISEGNO STRATEGICO A MEDIO-LUNGO TERMINE	A PARTE UN PICCOLO CENNO NELLA SEZIONE DEDICATA AL CAMPAIGN MANAGEMENT MANCANTE DI UNA REALE STRATEGIA, LA (SHARING COST), MANCA UN REALE PROGETTO METODOLOGIA PROPOSTA RISULTA POCO EFFICACE CHE COINVOLGA IL TERRITORIO	ESSENDO L'INTERO PROGETTO PRESENTATO	TEAM DI INDUBBIA ESPERIENZA E PROFESSIONALITA', CON UN TEAM JUNIOR A SUPPORTO	PURTROPPO NEL PROGETTO PRESENTATO MANCA UN ADEGUATO APPROFONDIMENTO SU PROGETTI ANALOGHI GESTITI CON ALTRI CLIENTI, ANCHE SE IL CLIENT PORTFOLIO E' SENZA DUBBIO DEGNO DI NOTA

firma: \_\_\_\_\_



CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI	
ECCELLENTI	1
MOLTO BUONO	0,8
BUONO	0,6
DISCRETO	0,4
SUFFICIENTE	0,2
INSUFFICIENTE	0

Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1

Criterio:	PROPOSTA STRATEGICA	IPOTESI DI LAVORO IN RETE CON IL TERRITORIO	METODOLOGIA E STRUMENTI DI LAVORO	GRUPPO DI LAVORO	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA
Concorrenti:	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1	da 0 a 1
Eupragma	1	0,6	1	0,8	0,8
	RISPONDE APPENO ALLE ATTESE DI UNA NUOVA VISIONE E STRATEGIA	ADEGUATA TRATTAZIONE DEL POTENZIALE DALLA SVILUPPARE	LA PROPOSTA STRATEGICA E' FONDATA SU COERENTE PRESUPPOSTO METODOLOGICO	CONSISTENTE ESPERIENZA NELL'AMBITO PERTINENTE CON PROFILI DI ESTREMO INTERESSE	CONSISTENTI CASI DI PRECEDENTI ESPERIENZE ASSIMILABILI
Ominicom	0,2	0,2	0,4	0,6	0,2
	PROPOSTA CHE SI ESPICA SU UN MERO PIANO TECNICO	SCARSO RIFERIMENTO ALL'INTEGRAZIONE CON LA DMO	LA METODOLOGIA E' ADEGUATA ALLA PROPOSTA STRATEGICA PRESENTATA	BUON TEAM CON COMPETENZE TECNICHE	RISCONTRI POCO LONTANI DA ESPERIENZE DI CAMPAGNE MKT

firma: \_\_\_\_\_