**MỜI NỘP ĐỀ XUẤT**

**TĂNG SỰ SẮN CÓ CỦA BAO CAO SU VÀ CHẤT BÔI TRƠN TRONG CỘNG ĐỒNG MSM & TG**

1. **Giới thiệu dự án và mục tiêu của Mời nộp đề xuất**

Dự án Thúc đẩy Tăng trưởng Thị trường (HM) do USAID tài trợ và tổ chức PATH thực hiện, với mục tiêu xây dựng một thị trường thương mại lành mạnh cho các sản phẩm và dịch vụ dự phòng HIV.

HM hiện có ***675,000*** bao cao su (BCS) đi kèm với chất bôi trơn (CBT) Number One Plus mà Dự án muốn phân phối tới cộng đồng MSM & TG. Trong số đó, 172,000 BCS đã được đóng gói cùng với CBT (2 BCS và 2 CBT trong 1 gói). Số còn lại là BCS và CBT rời, chưa đóng gói.

Dự án tìm kiếm các tổ chức cộng đồng, doanh nghiệp xã hội, tổ chức phi chính phủ, các nhóm có thể bán số BCS & CBT này đến cộng đồng MSM & TG để họ sử dụng.

**Mục tiêu** nhằm:

* Thúc đẩy việc sử dụng BCS & CBT trong trong cộng đồng MSM & TG, và
* Tạo ra một hoạt động kinh doanh bền vững là bán BCS & CBT trong cộng đồng MSM-TG cho các đối tác được lựa chọn, dù đó là các cá nhân, hội nhóm hay tổ chức cộng đồng.

**Giá:** Bao cao su đóng kèm chất bôi trơn sẽ được bán cho nhà phân phối (tổ chức, nhóm cộng đồng) với giá là ***300 VND/ gói*** (gồm 1 BCS & 1 CBT). Nhà phân phối sẽ được tự quyết mức giá bán lẻ của mình khi bán lại cho các điểm bán khác (như tụ điểm massage, sauna, quán bar, khách sạn, nhà nghỉ, v.v) hoặc trực tiếp cho khách hàng.

**Thanh toán:** Đơn vị nộp đề xuất có thể lựa chọn (i) thanh toán hết một lần khi nhận BCS & CBT, hoặc (ii) thanh toán từng phần, không quá 3 lần, tùy thuộc số lượng BCS & CBT đặt mua và năng lực tài chính của đơn vị.

1. **Yêu cầu đối với đề xuất**

Đơn vị nộp đề xuất sẽ nộp một Đề xuất mô tả kế hoạch bán BCS & CBT (theo mẫu đính kèm) đến các khách hàng MSM & TG của mình. Kế hoạch đó phải rõ ràng, chi tiết, có thể kiểm tra được để Dự án kiểm tra khi cần, đảm bảo rằng BCS & CBT được bán cho các cá nhân, nhóm MSM & TG để họ sử dụng.

Kế hoạch cần cụ thể hóa những điểm sau:

* Chiến lược bán hàng là gì – bán buôn, bán lẻ, bán trực tiếp hay bán trên mạng, v.v.
* Khoảng giá bán là bao nhiêu
* Số lượng BCS & CBT muốn mua là bao nhiêu
* Kế hoạch của đơn vị đối với lô hàng BCS & CBT đề nghị mua như thế nào (một số BCS & CBT vẫn chưa được đóng gói, liệu đơn vị có muốn tự đóng gói trước khi bán hay không, đơn vị sẽ lưu kho BCS ở đâu, có bán BCS kèm với CBT hay bán riêng lẻ, v.v…)
* Các kênh mà đơn vị sẽ dùng để tiếp cận khách hàng MSM & TG (qua mạng, tại khách sạn, nhà nghỉ, điểm massage, sauna, hay các tụ điểm khác dành cho MSM & TG,v.v..)
* Ước tính thời gian để bán hết số BCS & CBT sẽ mua
* Kế hoạch thanh toán: đơn vị sẽ thanh toán hết một lần và nhận hết BCS & CBT hay sẽ thanh toán từng phần và nhận hàng làm nhiều lần
* Dù không phải là yêu cầu bắt buộc nhưng đơn vị được khuyến khích
  + Mô tả kinh nghiệm mình có trong việc làm việc với các nhóm MSM &TG.
  + Mô tả việc dự kiến hoạt động kinh doanh này sẽ tiếp tục thế nào sau khi bán hết BCS & CBT Number One Plus.

Đơn vị được lựa chọn sẽ nhận được các hỗ trợ kỹ thuật cần thiết từ Dự án để bán hàng và quản lý lợi nhuận (ví dụ như xây dựng kế hoạch bán hàng, quảng bá sản phẩm, theo dõi dòng tiền và tái đầu tư,..)

1. **Theo dõi và báo cáo**

Đơn vị được duyệt chọn sẽ phải thực hiện theo kế hoạch của mình và nộp một báo cáo bán hàng theo quý lên dự án. Báo cáo này sẽ làm cơ sở cho dự án theo dõi và cấp thưởng cho các đơn vị thực hiện việc bán hàng thành công.

1. **Cơ chế thưởng theo hoạt động**

Để khuyến khích các đơn vị tiếp tục hoạt động kinh doanh BCS & CBT phục vụ các khách hàng MSM & TG, dự án sẽ cấp thưởng cho các đơn vị thực hiện thành công hoặc vượt mức kế hoạch ban đầu. Mức thưởng được tính như sau:

* Nếu hoàn thành trên 90% kế hoạch bán hàng: mức thưởng có thể lên tới 70% số tiền đơn vị đã trả cho dự án lúc đầu để mua bao cao su và chất bôi trơn.
* Nếu hoàn thành từ 70% đến 90% kế hoạch bán hàng, mức thưởng có thể lên tới 60% số tiền đơn vị đã trả cho dự án lúc đầu để mua bao cao su và chất bôi trơn.

Thời điểm tính thưởng: vào ngày cuối của kế hoạch bán hàng, sau khi đơn vị đã nộp báo cáo bán hàng cuối cùng lên cho Dự án HM.

Số tiền thưởng này cần được dùng để mua BCS & CBT từ các nguồn khác để tiếp tục phân phối đến cộng đồng MSM & TG. Dự án có thể giúp các đơn vị tiếp cận các nguồn cung cấp BCS & CBT mới, đặc biệt là từ các nhà sản xuất trong nước.

1. **Quy trình nộp đề xuất**

* Ngày 1/12/2014, các đơn vị nộp Đề xuất và kế hoạch chi tiết đến cho Dự án ([htu@path.org](mailto:htu@path.org) và [ngocnguyen@path.org](mailto:ngocnguyen@path.org). Tổ chức PATH, tầng 2, 49 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội)
* Ngày 15/12/2014, Dự án sẽ thông báo các đơn vị được đưa vào danh sách ngắn. Một số đơn vị có thể được mời lên văn phòng dự án để giải thích thêm 1 số điểm nếu chưa rõ trong kế hoạch của họ.
* Ngày 22/12/2014, Dự án sẽ thông báo danh sách các đơn vị được lựa duyệt chọn để mua BCS & CBT.
* Ngày 29/12, Dự án sẽ ký thỏa thuận với các đơn vị được lựa chọn.
* Ngày 3/1/2015, bao cao su và chất bôi trơn sẽ được giao cho các đơn vị được duyệt chọn.