



重庆银行
BANK OF CHONGQING

项目名称：代发客户专项提升项目

项目编号：CQBF22027

公开竞争性磋商文件

采购人：重庆银行股份有限公司(盖章)

二〇二二年三月

目 录

第一部分	竞争性磋商公告	2
第二部分	磋商须知	5
第三部分	服务要求	18
第四部分	合同条款（部分）	24
第五部分	响应文件格式	36

第一部分 公开竞争性磋商公告

本项目已由重庆银行股份有限公司批准实施，采购人为重庆银行股份有限公司，资金来源自筹，项目预算为 200 万元，采购资金已落实，项目已具备采购条件。现对代发客户专项提升项目进行公开竞争性磋商,现公告如下：

1、 项目编号：CQBF22027

2、 项目名称：代发客户专项提升项目

3、 服务内容：拟采购针对重庆银行 23 个机构代发客户专项提升的驻点咨询服务，每个机构驻点时间不低于 10 个工作日。具体内容包括：1) 前期准备需根据我行实际情况进行调研分析、设计一行一策落地执行方案；明确各类型对公单位的营销分类、潜在需求；明确项目实施的重点内容及达成目标；收集网点目前的人员、管理、客户资源等方面的信息；分类建立代发业务开发流程及标准化金融服务方案（含公私联动营销）；分类建立标准化营销流程及营销话术；建立规范的代发客户的开发、维护与管理机制；建立本项目实施过程中所需工具包等，便于为现场落地辅导提供数据支持及策略保障。2) 调研结束后，结合调研情况，就共性需求提炼总结，开展针对性的集中培训课程 1 天，为本次辅导项目预热。项目落地实施阶段（每个机构驻点辅导时间不低于 10 个工作日），采用“白天现场辅导+晚间导入培训”的方式进行。内容包括但不限于：由驻点辅导老师进驻机构进行客户资源盘点，梳理可匹配的产品及金融服务权益；结合机构实际情况落地执行总体策略，开展精准营销；带领营销人员深入对公单位开展主题营销活动、进行实地指导，开展示范营销，教会营销人员使用现有工具和营销话术等；晚间导入培训，则是开展主题培训、当天

工作总结分析等，通过复盘演练、通关等提升营销人员的实战营销技能。3) 后期固化及纠偏阶段：在现场辅导结束后至 10 月末，咨询公司安排资深老师实施线上督导，进行任务分配、业绩跟踪，持续对各机构进行跟踪辅导；现场辅导结束后的 3 个月内，要求咨询公司安排资深老师对每个月业绩落后的后 10 个机构进行 1 天的现场固化及纠偏服务。4) 项目总结：公司根据汇集各机构的共性问题，提炼经验，梳理代发业务开发、营销、维护提升的团队组建、内部工作流程，提供本次汇编手册，内容包括但不限于：代发业务（分类）开发流程及标准化金融服务方案、标准化营销流程及营销话术、公私联动营销机制、代发客户的维护与管理机制、项目实施所使用工具包及典型性代发客群专属营销活动方案等具体事例，形成可复制的营销管理模式，以便后续可以持续推进该项工作。5、结果保证，本项目将设定业绩指标，包括个人客户数新增、新增客户的交叉销售率、新增客户的资产（AUM）增长。

具体情况详见第三部分《服务要求》。

4、 服务要求

服务时间要求：自合同生效之日起，半年内完成本项目的驻点咨询服务。

服务地点：重庆银行网点分布区域内。

5、 竞争性磋商文件的获取时间：从 2022 年 3 月 28 日 16 时 0 分到 2022 年 4 月 12 日 14 时 30 分。

6、 获取方式：凡愿意参加磋商的潜在供应商，从本公告发布之日起至竞争性磋商截止时间前，均可登录重庆银行官网（<http://www.cqcbank.com>）直接下载获取竞争性磋商文件、答疑等有关资料。在公告期间，各潜在供应商应随时关注网上发布的竞争性磋商文件答疑、补遗、澄清等文件内容，不管供应商是否下载，均视为已知晓竞争性磋商文件的全部内容和有关事宜。本项目不需

要报名，直接递交竞争性磋商响应文件。

7、 采购响应保证金：人民币 32027 元，应于 2022 年 4 月 11 日 17:00 之前（此时间为到帐时间）递交到指定账户。

8、 响应文件递交方式：供应商需在磋商开始时间前将响应文件寄送至采购人处（重庆市江北区江北城街道永平门街 6 号重庆银行采购办），并以采购人签收时间为准，逾时到达的文件视为无效文件。响应文件正本一份，副本一份，电子文档一份。邮寄的响应文件应在快递公司包装内有完整的密封文件包装袋（盒），密封文件袋（盒）上应清楚注明被授权代表联系方式（手机号）。特别提示：供应商须充分考虑邮件包装不精、地址书写不清以及邮寄时间差等引起的污损和延时风险。若响应文件未在规定时间内邮寄至本采购文件指定地点，造成的风险由供应商自行承担。

9、 磋商方式：通过视频连线方式进行远程磋商。请参与磋商单位确保响应文件中法定代表人或法定代表人委托代理人联系方式（手机号）的准确性，远程磋商时将通过前述联系方式确认各参与方身份。

10、 磋商开始时间：2022 年 4 月 12 日 14:30 时（北京时间）。

11、 磋商地点：重庆市江北区江北城街道永平门街 6 号重庆银行 28 楼会议室

采购人：重庆银行股份有限公司

地 址：重庆市江北区江北城街道永平门街 6 号（重庆银行采购办）

联系人：向文福

联系电话：023-63367107

邮 箱：360897936@qq.com

第二部分 磋商须知

一、项目名称

本次竞争性磋商项目为代发客户专项提升项目。

二、采购范围及服务内容

- 1、服务内容：详见第一部分《竞争性磋商公告》
- 2、服务时间：详见第一部分《竞争性磋商公告》
- 3、服务地点：详见第一部分《竞争性磋商公告》
- 4、具体服务内容详见本文件第三部分《服务要求》。

三、竞争性磋商供应商的资格

1、供应商应满足的资格条件：

1) 中华人民共和国境内合法注册的独立法人，具备有效的营业执照（提供营业执照复印件并加盖投标人公章，原件备查）；

2、本次采购不接受联合体参与磋商。

四、竞争性磋商文件的澄清和修改

1、供应商在获取竞争性磋商文件后，若对本竞争性磋商文件有疑问，请将疑问以以下①或②方式提交，提问截止时间为竞争性磋商公告发出后 2 个工作日内。如供应商未提出疑问，视为完全理解并同意本采购文件。一经进入竞争性磋商程序，即视为供应商已详细阅读全部文件资料，完全理解本采购文件所有条款内容并同意放弃对这方面有不明白及误解的权利。

①纸质版疑问文件（须加盖单位公章）递交至采购人（疑问提交时间以采

购人收到的时间为准);

②将疑问文件（须加盖单位公章）的扫描件和疑问文件（word版）以邮件形式发送至采购人指定邮箱 xiangwenfu@cqcbank.com（疑问提交时间以采购人收到邮件的时间为准）。同时，供应商须在发送疑问文件邮件之日起，在3个工作日内，将纸质版疑问文件（须加盖单位公章）送至或寄至采购人，地址详见公告。

注：1）疑问内容以加盖供应商单位公章的为准。2）若供应商在提问截止时间前未按以上①或②方式提交疑问文件，采购人有权不予受理该供应商疑问文件。

2、采购人对竞争性磋商文件如有澄清或修改，将在重庆银行官网（<http://www.cqcbank.com>）发布，修改内容将作为竞争性磋商文件的组成部分。

五、 竞争性磋商的响应文件

磋商供应商应当按照以下要求编制竞争性磋商响应文件,并对磋商文件提出的要求和条件作出实质性响应。

1、响应文件组成

响应文件由以下部分和供应商所作的一切有效补充、修改和承诺等文件组成，供应商应按照本文件第五部分“响应文件格式”规定的目录顺序组织编写和装订。

1.1 响应函

1.2 报价明细表（如果有）

1.3 法人营业执照复印件（加盖鲜章）

1.4 法定代表人授权委托书（原件）

1.5 商务技术偏差表

1.6 响应保证金递交相关信息

1.7 供应商的其他资料或承诺（如果有）

1.8 电子文档（包含盖章后的全套响应文件扫描件 U 盘 1 份，采用 U 盘作为载体，格式为 PDF 或 JPG，电子版文件仅作存档使用，不作为评审依据；电子版响应文件应与纸质版响应文件一致，当电子介质的响应文件与纸质响应文件不一致时，以纸质响应文件为准）

六、 竞争性磋商响应文件的数量、签署及装订要求

响应文件正本一份，副本一份。正本与副本不一致时，以正本为准。响应文件应装订成册，并编制页码，不得采用活页装订。响应文件应密封。响应文件袋上应注明项目名称、供应商名称、“响应文件”等字样。

本竞争性磋商文件提供有统一格式的，响应文件应按统一的格式制作，并在相应的位置签字或盖章。本竞争性磋商文件没有提供统一格式的，由磋商供应商自行确定格式填报。

供应商应保证响应文件中的相关证明资料清晰可辨，否则由此引起的后果由供应商自负。

七、 报价及费用结算

1、 报价及费用结算币种：人民币

2、 供应商应严格按照“响应文件格式”中的格式填写报价。

1) 报总价；

2) 本项目固定报价不超过 173.9 万，浮动业绩考核最高为固定报价的 15%，

供应商最终执行本项目的总价=固定报价+固定报价×考核情况（最高不超过15%）。固定报价最高限价为173.9万元，超过为废标。

3) 固定报价为完成所要求服务的整体包干价，应包含完成项目工作所需的人工费、差旅费、交通费、工具资料费、第三方软件费、税费等所有费用。

4) 供应商提交我行的发票必须是一般纳税人增值税专用发票。

3、费用支付：

以转账方式分5次支付：

1) 第一次：合同签订且收到乙方发票后30个工作日内，支付固定报价的20%；

2) 第二次：驻点项目完成15个机构后且收到乙方发票后30个工作日内，支付固定报价的30%；

3) 第三次：驻点项目全部完成通过验收后，且收到乙方发票后的20个工作日内，支付固定报价的30%；

4) 第四次：完成线上督导咨询服务及每个月的实地纠偏，且收到乙方发票后的20个工作日内，支付固定报价的20%；

5) 第五次：项目结束后，根据业绩考核实际得分计算业绩考核支付款项，并在20个工作日内，且收到乙方发票后支付，本次支付价格=固定报价*考核情况（业绩考核情况为：业绩指标得分/100*15%）。

八、采购响应保证金及费用

1、响应保证金：本次磋商供应商需缴纳采购响应保证金（具体要求详见下文）。未成交供应商的响应保证金在成交通知书发出后5个工作日内按原路径退还；成交供应商的响应保证金在合同签订后5个工作日内按原路径退还。

响应保证金的缴纳具体要求：

1) 响应保证金金额：人民币32027元。

2) 响应保证金提交方式：以银行转账或银行电汇形式提交，供应商可任选一种。采购响应保证金的递交单位应与供应商的公章一致，采购响应保证金必须从供应商单位账户直接转（汇）入以下指定账户。递交保证金时应注明“××项目响应保证金”。

3) 响应保证金提交时间：转（汇）款到账截止时间为本项目采购文件第一部分规定的递交时间，若本采购文件规定的响应文件递交截止时间顺延，则响应保证金到账截止时间相应顺延。

4) 响应保证金递交指定账户信息：

户名：重庆银行股份有限公司

账号：020101040017909

开户行：重庆银行总行营业部

注：汇款时若有疑问请咨询廖老师，联系电话：63367349；退款事宜详询采购文件第一部分公告中的联系人及联系电话。

5) 磋商保证金有效期：90天。

6) 特别提示：各供应商在银行转账（电汇）时，须充分考虑银行转账（电汇）的时间差风险，如同城转账、异地转账、跨行转账或电汇等所需的时间。响应保证金未在到账截止时间前汇入本采购文件指定账户的风险由供应商自行承担。

2、公开竞争性磋商费用：无论供应商在磋商过程中的做法和结果如何，供应商须自行承担所有与本次采购相关的全部费用。

3、其他可以不予退还响应保证金的情形：

1) 结果公告后，拟成交供应商不按采购文件规定提供相关原件复核或复核未通过的；

2) 拟成交供应商不按采购文件规定参加相关测试或测试未通过的（如果有）；

3) 成交供应商收到成交通知书领取通知后, 未按照采购人的通知时限领取成交通知书。

4) 《招标投标法》、《招标投标法实施条例》及《重庆市招标投标条例》等法律法规规定的没收投标保证金(响应保证金)的情况。

九、 递交竞争性磋商响应文件的时间及地点

详见本文件第一部分。

十、 竞争性磋商磋商及评审

1、 磋商小组的组成

磋商小组将由相关技术、经济专家, 共 5 人以上的单数组成。

供应商须由法定代表人或其有效代理人(附授权委托书)参加磋商, 随时对磋商小组的询问予以解答。

2、 磋商程序

(1) 初步评审

A、 核验参加磋商的供应商的法定代表人或委托代理人本人身份证(原件), 核验被授权代理人的授权委托书(原件), 以确认其身份合法有效;

B、 核验供应商的资格、磋商响应文件的签署、磋商响应文件的完整性、磋商响应文件的符合性。响应文件有下列情况之一, 其响应文件无效, 其供应商不再参与后续磋商:

- a) 供应商提供的货物或服务不满足采购文件实质性要求的;
- b) 没有按时足额提交磋商保证金(采购文件没有要求提交响应保证金的除外);
- c) 未按照磋商文件规定提供资格证明材料的;
- d) 报价高于项目预算的;

e) 其他不符合法律、规章、规范性文件和磋商文件规定的。

C、响应文件报价有算术错误的，评审委员会按以下原则对报价进行修正，修正的价格经供应商书面确认后具有约束力。供应商不接受修正价格的，其响应文件将被否决。

a) 响应文件中的大写金额与小写金额不一致的，以大写金额为准；

b) 总价金额与依据单价计算出的结果不一致的，以单价金额为准修正总价，但单价金额小数点有明显错误的除外。

c) 对不同文字文本响应文件的解释发生异议的，以中文文本为准。

(2) 磋商

A、在符合性审查合格供应商不少于两家的基础上，磋商小组全体成员与供应商就服务内容、服务质量保证、实施进度、拟派人员情况、价格情况、售后服务及合同条款等进行磋商。

B、磋商小组对供应商磋商响应文件中含义不明确、同类问题表述不一致或有明显文字和计算错误的可以要求供应商以书面形式加以澄清、说明或纠正，并要求其授权代表签字确认。

C、采购人保留在正式的磋商中修改部分磋商条件的权利。竞争性磋商文件如有实质性变动的，须经磋商小组半数以上成员同意并签字确认后，由磋商小组以书面形式通知参加磋商的供应商，并要求其授权代表签字确认（如不签字确认即被认为拒绝修改并放弃磋商）。

(3) 最终服务方案和最终报价

供应商应根据竞争性磋商文件、补遗书（若有）及相关书面通知与磋商小组磋商后，在规定的时间内书面报出最终服务方案、服务承诺和最终报价。供

应商在磋商时作出的所有书面承诺及报价须由其法定代表人或授权代理人签字确认。原则上最终报价不能更改。在规定时间内未提交最终服务方案、服务承诺和最终报价的供应商视为放弃本次磋商。在磋商实质性内容不变的情况下，最终报价不能高于第一次报价，否则其报价将作为无效报价处理。

（4）详细评审

磋商小组对供应商的最终服务方案、服务承诺和最终报价进行详细评审。

本项目采用综合评分法评审。其中：报价部分 20 分、商务部分 35 分、技术部分 45 分。评审委员会对满足采购文件实质性要求的响应文件，按照规定的评分标准进行打分，评分细则详见《重庆银行代发客户专项提升项目评分办法》。

（5）确定成交供应商

评审结束后，磋商小组形成书面的磋商报告，推荐候选成交供应商。磋商小组按各响应人总得分由高到低顺序推荐成交候选人。综合评分相等时，以总报价低的优先；总报价也相等时，以技术部分评分高的优先；技术部分评分也相同时，以商务部分评分高的优先；商务部分评分也相等时，由评审委员会投票表决确定成交候选人排位顺序。

（6）复核资料

评审结果公告后，采购人有权通知拟成交供应商提供采购文件要求的所有复印件的相关原件进行复核，拟成交供应商须在知道或应当知道之日起 5 个工作日内将要求的上述原件资料送达采购人处，经采购人复核无误后，由采购人按采购文件相关规定确定成交供应商并发出成交通知书。拟成交供应商未通过复核或拒绝提供原件的，采购人有权取消其拟成交供应商资格并不予退还其响应保证金（若有）。在满足相关规定的前提下，采购人有权依序确定拟成交供应

商并对其进行相关原件复核及推进后续工作或者选择重新组织采购。

若依次确定其他拟成交供应商为成交供应商的，应遵循以下规则：

1) 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万以下的，排名靠后的成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 5%；

2) 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万（含）—200 万（含）的，排名靠后的成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 4%；

3) 第一成交候选供应商拟成交金额在 200 万以上的，排名靠后的成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 3%；

4) 经采购人采购委审批同意的其他情形。

不符合上述条件的，应重新组织采购。

(2) 如果采购文件中有相关测试要求的项目：

1) 参加相关测试：采购人应当确定排名第一的成交候选供应商为拟成交供应商，评审结果公告结束后无异议，采购人通知拟成交供应商按采购文件规定参与相关测试。

2) 确定成交供应商和发出成交通知书：拟成交供应商按期通过相关测试的，采购人确定其为成交供应商并向其发出成交通知书。

3) 领取成交通知书：成交供应商在收到采购人或招标代理机构通知其领取成交通知书的 3 个工作日内领取成交通知书。

4) 依序确定成交供应商或重新组织采购：

若第一成交候选供应商能按采购文件要求按期通过相关测试并按时领取成交通知书，同时满足其他签约条件，方可签约。

若第一成交候选供应商未能按采购文件要求按期通过相关测试或未按时领

取成交通知书，则采购人有权选择依序确定成交供应商或者选择重新组织采购。

选择依序确定成交供应商的程序如下：

A、拟确定第二成交候选供应商为成交供应商的：第一成交候选供应商若未能按采购文件要求参与相关测试或未通过相关测试或未按时领取成交通知书，则取消其成交候选供应商资格，没收其响应保证金；采购人可以选择确定第二成交候选供应商为拟成交供应商或者选择重新组织采购。（若采购人选择确定第二成交候选供应商为拟成交供应商的，应遵循以下规则：

a. 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万以下的，第二成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 5%；

b. 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万（含）—200 万（含）的，第二成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 4%；

c. 第一成交候选供应商拟成交金额在 200 万以上的，第二成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 3%；

d. 经采购人采购委审批同意的其他情形。

不符合上述条件的，应重新组织采购。

若采购人选择依序确定第二成交候选供应商为拟成交供应商，第二成交候选供应商应按照采购人相关测试通知，遵循采购文件规定参与相关测试；若第二成交候选供应商按期通过相关测试并按时领取成交通知书，同时满足其他签约条件，方可签约。

若第二成交候选供应商未能按采购文件要求参与相关测试或未通过相关测试或未按时领取成交通知书，则取消其成交候选供应商资格，没收其响应保证金；采购人有权选择依序确定第三成交候选供应商为拟成交供应商或者选择重

新组织采购。

B、拟确定第三成交候选供应商为成交供应商的：第一、第二成交候选供应商若皆未能按采购文件要求参与相关测试或未通过相关测试或未按时领取成交通知书，则取消其成交候选供应商资格，没收其响应保证金；采购人可以选择确定第三成交候选供应商为拟成交供应商或者选择重新组织采购。（若采购人选择确定第三成交候选供应商为拟成交供应商的，应遵循以下规则：

a. 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万以下的，第三成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 5%；

b. 第一成交候选供应商拟成交金额在 100 万（含）—200 万（含）的，第三成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 4%；

c. 第一成交候选供应商拟成交金额在 200 万以上的，第三成交候选供应商拟成交总报价不得超过第一名拟成交总报价的 3%；

d. 经采购人采购委审批同意的其他情形。

不符合上述条件的，应重新组织采购。

若采购人选择依序确定第三成交候选供应商为拟成交供应商，第三成交候选供应商应按照采购人相关测试通知，遵循采购文件规定参与相关测试；若第三成交候选供应商按期通过相关测试并按时领取成交通知书，同时满足其他签约条件，方可签约。

若第三成交候选供应商未能按采购文件要求参与相关测试或未通过相关测试或未按时领取成交通知书，则取消其成交候选供应商资格，没收其响应保证金，重新组织采购。

（7）磋商过程保密

磋商小组成员不得透露与磋商有关的供应商的技术资料、价格和其他信息。

在磋商期间，若供应商有企图影响采购人的任何活动，此将导致其磋商活动即时终止，由此而引发的一切法律后果将由其自行承担。

十一、成交通知

磋商小组的评审结果报重庆银行有权审批部门审批后，即以书面形式向供应商发出成交通知书。

采购人无义务向供应商解释磋商失败原因，竞争性磋商响应文件概不退还（包括U盘）。

十二、履约保证金

1、成交供应商应在签订合同前提交合同总金额 10% 的履约保证金。

2、履约保证金在合同执行完毕后一次性退还。如供应商在履约过程中，有违约情况发生，将扣除违约金后仅退还履约保证金余额。

3、履约保证金递交账号与本项目响应保证金递交指定账户信息一致。

十三、合同授予

供应商收到成交通知书后 30 日内，应按成交通知书中规定的时间、地点与采购人签订书面的协议。协议的部分条款见本文件第四部分。

如供应商在规定的时间内拒签合同，则采购人将有权取消其成交资格，且两年内不得参与重庆银行的采购活动。同时给采购人造成损失的，采购人保留向其追偿损失的权利。

十四、其他

1、凡参加本次磋商的供应商均被视为接受上述采购项目的磋商要求。

2、竞争性磋商响应文件从磋商之日起,其有效期为 90 个日历天。

重庆银行代发客户专项提升项目评分办法

评审版块	维度	权重	评估点	评估标准（根据具体情况参考以下标准打分）		
				第一档	第二档	第三档
商务部分	供应商资质和实力	10	5	企业架构及专长领域 (1) 企业组织结构简单, 仅含研产销部门 (2) 企业成立时间在 3 年以下 (3) 企业专长领域与我行需求领域不符, 但我行需求领域相关的培训经验 根据满足上述条件的实际情况打分, 范围为 0—2 分(含)	(1) 企业组织结构较完整, 除含研产销部门外, 还含有职能支持部门 (2) 企业成立时间在 3—5 年 (3) 企业专长领域与我行需求领域较符合, 且我行需求领域相关的成功咨询项目 根据满足上述条件的实际情况打分, 范围为 2—4 分(含)	(1) 企业组织结构完整, 除含研产销部门外, 还含有职能支持部门 (2) 企业成立时间在 5 年以上 (3) 企业专长领域与我行需求领域完全匹配, 且我行需求领域相关的咨询项目 根据满足上述条件的实际情况打分, 范围为 4—5 分(含)
			5	合作案例 2019 年 1 月 1 日起至本采购文件发出之日, 提供 3 个代发客户开发或提升项目资料, 其中同一分行管辖内的算为一个项目。提供的项目案例应附相应佐证材料。 具备上述条件可得基本分 2 分, 每增加一个案例加 1 分, 该细项 5 分封顶。		
			供应商应提供相应的佐证材料: 企业架构及专长领域相关内容, 要求供应商提供书面自述, 内容应包含专长领域案例介绍, 加盖投标人公章; 需求领域相关经验要求供应商提供合作案例及合同复印件, 合同内容应能体现与本项目相关; 合作案例需提供相应的合同复印件加盖投标人公章, 合同复印件须包含合同首页、甲乙双方盖章页及包含与本项目相关的服务内容等, 案例时间以合同签订时间为准。			
	供应商师资情况	25	7	咨询导师数量 (1) 至少设项目总监 1 人、专业导师 2 人, 项目经理 5 人, 且项目组同时能够提供 6 个机构的咨询辅导, 每个机构实地咨询辅导期间需含一个助教 (2) 推荐的导师对银行代发客户开发及	(1) 至少设项目总监 1 人、专业导师 5 人, 项目经理 5 人及以上, 且项目组同时能够提供 7 个机构的咨询辅导, 每个机构实地咨询辅导期间需含一个助教 (2) 推荐的导师对银行代发客户开发及提升咨	(1) 至少设项目总监 1 人、专业导师 8 人, 项目经理 5 人及以上, 且项目组同时能够提供 8 个及以上机构的咨询辅导, 每个机构实地咨询辅导期间需含一个助教 (2) 推荐的导师很了解银行代发客户开发

			提升咨询项目策略业务了解程度一般 根据满足上述条件的实际情况打分，范围为 0—3 分（含）	询项目策略业务了解程度为熟悉 根据满足上述条件的实际情况打分，范围为 3—5 分（含）	及提升咨询项目策略及银行业务 根据满足上述条件的实际情况打分，范围为 5—7 分（含）
	10	师资质量	<p>(1) 项目总监、专业导师有 5 年以上需求领域的工作或独立执行代发客户开发及提升咨询项目经验；项目经理有 3 年及以上相关工作经验；</p> <p>(2) 项目总监、专业导师需求领域各累计执行项目 5 个及以上</p> <p>(3) 客户满意度达 85 分以上（满分 100 分）</p> <p>根据导师满足上述条件的实际情况打分，范围为 0—3 分（含）</p>	<p>(1) 项目总监、专业导师有 8 年以上需求领域的工作或独立执行代发客户开发及提升咨询项目经验；项目经理有 5 年及以上相关工作经验；</p> <p>(2) 项目总监、专业导师在需求领域各累计执行项目 10 个及以上</p> <p>(3) 客户满意度达 90 分以上（满分 100 分）</p> <p>根据导师满足上述条件的实际情况打分，范围为 3—7 分（含）</p>	<p>(1) 项目总监、专业导师有 10 年以上需求领域的工作或独立执行代发客户开发及提升咨询项目经验；项目经理有 8 年及以上相关工作经验；</p> <p>(2) 项目总监、专业导师在需求领域各累计执行项目 20 个及以上</p> <p>(3) 客户满意度达 95 分以上（满分 100 分）</p> <p>根据导师满足上述条件的实际情况打分，范围为 7—10 分（含）</p>
	8	师资稳定性	<p>(1) 推荐导师及项目经理是兼职导师</p> <p>(2) 推荐导师及项目经理与该公司合作时间少于 3 年</p> <p>根据导师和项目经理满足上述条件的实际情况打分，范围为 0—3 分（含）</p>	<p>(1) 推荐导师及项目经理是自有导师或公司合伙人</p> <p>(2) 推荐导师及项目经理与该公司合作时间 3 到 5 年</p> <p>根据导师及项目经理满足上述条件的实际情况打分，范围为 3—6 分（含）</p>	<p>(1) 推荐导师及项目经理是自有品牌导师或公司合伙人</p> <p>(2) 推荐导师及项目经理与该公司合作时间大于 5 年</p> <p>根据导师及项目经理满足上述条件的实际情况打分，范围为 6—8 分（含）</p>
<p>供应商须提供服务团队成员表，列明团队成员的详细信息，履职经历、养老保险缴纳记录（加盖投标人公章），原件备查；导师对服务项目及银行业务了解程度应提供书面自述或执行案例；导师执行项目应提供相应的服务合同或协议复印件加盖投标人公章或书面材料并提供现场服务照片作为佐证材料，如提供复印件须包含合同首页、甲乙双方盖章页、服务主要内容及能证明该老师执行项目的相关条款等，案例时间以合同签订时间为准。</p>					

技术部分	项目实施方案	35	30	辅导方案	根据供应商提供的代发客户专项提升咨询辅导方案进行评分，匹配度低，打分范围为 0—10 分（含）；如方案匹配度为中等，打分范围为 10—20 分（含）；如方案匹配度高，打分范围为 20—30 分（含）。		
			5	开发团队	(1) 无专门的开发团队 (2) 有专人在训前沟通课程需求 根据满足上述条件的实际情况进行打分，范围为 0—2 分（含）	(1) 仅有兼职的开发人员 (2) 开发团队有相关领域较强的专业知识 根据满足上述条件的实际情况进行打分，范围为 2—3.5 分（含）	(1) 有专职的课程开发团队 (2) 开发团队有相关领域突出的专业知识 根据满足上述条件的实际情况进行打分，范围为 3.5—5 分（含）
			<p>方案中包括辅导的目标及内容措施；辅导内容、质量及周期承诺；责任与义务；人员到位保证等。在辅导内容中应包括驻点辅导项目的前期准备、项目实施细节、后期成果巩固措施等，具体内容包括但不限于：1、前期准备阶段，是否根据我行实际情况进行调研分析、设计一行一落地策执行方案；2、项目落地实施阶段，能够根据项目需要展现驻点辅导期间工作流程安排，是否包括进行代发客户资源盘点，梳理可匹配的产品、服务；分类建立代发业务开发流程及标准化金融服务方案（含公私联动营销）；带领营销人员深入对公单位开展主题营销活动、进行实地指导，开展示范营销，帮助分类建立标准化营销流程及营销话术、建立规范的代发客户的维护与管理机制、建立本项目实施过程中所需工具包等；项目执行过程中培养一名机构代发客户管理专员；3、包括后期辅导跟进措施；4、提供本次汇编手册，内容包括但不限于：代发业务（分类）开发流程及标准化金融服务方案、标准化营销流程及营销话术、公私联动营销机制、代发客户的维护与管理机制、项目实施所使用工具包及典型性代发客群专属营销活动方案等具体事例，形成可复制的营销管理模式；5、承诺不低于半年的持续咨询服务，及时解答辅导分支机构疑问。</p> <p>项目结果保证，本项目的中标费用中不低于 15%与业绩挂钩，业绩指标包括：个人客户数新增、新增客户的交叉销售率、新增客户的资产（AUM）增长，且方案中需进行体现。</p> <p>根据上述具体要求，如方案的匹配度低于 60%，打分范围为 0—10 分（含）；如方案匹配度介于 60%至 80%，打分范围为 10—20 分（含）；如方案匹配度高于 80%，打分范围为 20—30 分（含）。</p>				
10	10	督导团队	<p>(1) 有专业评估工具，并能提供正式的评估报告；</p> <p>(2) 有专业老师实施评估、督导；</p> <p>(3) 能够根据实际情况，制定并实施改进方案</p> <p>根据提供的方案中实际配套措施及督导措施进行打分，范围为 0—10 分</p> <p>以上涉及团队人员资质的，须供应商提供专业人员情况表，履职经历、养老保险缴纳记录（加盖投标人公章），原件备查。</p>				

报价部分	20	20	<p>价格分统一采用低价优先法计算，即满足磋商文件要求且磋商报价最低的为磋商报价评审基准价，其价格分为满分，其他供应商的价格分统一按照下列公式计算：磋商报价得分=(评审基准价 / 磋商报价)×100×20%)。供应商固定报价不超过 173.9 万元，浮动业绩考核最高为固定报价的 15%，供应商最终执行本项目的总价=固定报价+固定报价×考核情况（最高不超过 15%）</p> <p>以上报价为全包价，含税费、差旅费、人工费等，需提供增值税专用发票。</p>
总分：	100		

附：供应商应提供的材料清单

1、提供营业执照复印件并加盖投标人公章，原件备查；

2、商务部分：

2.1、供应商应提供相应的佐证材料：企业架构及专长领域相关内容，要求供应商提供自述，内容应包含专长领域案例介绍，加盖投标人公章；

2.2、需求领域相关经验要求供应商提供:合作案例及合同复印件，合同内容应能体现与本项目相关其中，合作案例需提供相应的合同复印件加盖投标人公章，合同复印件须包含合同首页、甲乙双方盖章页及包含与本项目相关的服务内容等，案例时间以合同签订时间为准。

2.3、供应商须提供服务团队成员表，列明团队成员的详细信息，履职经历、养老保险缴纳记录（加盖投标人公章），原件备查；

2.4、导师对服务项目及银行业务了解程度应提供书面材料或执行案例；导师执行项目应提供相应的服务合同或协议复印件加盖投标人公章或书面材料并提供现场服务照片作为佐证材料，如提供复印件须包含合同首页、甲乙双方盖章页、服务主要内容及能证明该老师执行项目的相关条款等，案例时间以合同签订时间为准。

3、技术部分

3.1、供应商须提供针对我行的咨询辅导方案，方案应包含包括辅导的目标及内容措施；辅导内容、质量及周期承诺；责任与义务；服务团队；人员到位保证等。

3.2、供应商应提供公司职能部门设置架构，且相关部门人员情况表，履职经历、养老保险缴纳记录（加盖投标人公章），原件备查。

3.3、以上涉及团队人员资质的，须供应商提供专业人员情况表，履职经历、养老保险缴纳记录（加盖投标人公章），原件备查。

第三部分 服务要求

一、服务内容

详见第一部分《竞争性磋商公告》

二、服务时间要求：

详见第一部分《竞争性磋商公告》

三、服务地点：

详见第一部分《竞争性磋商公告》

四、对拟投入服务的人员配置、经验等方面的要求

详见本项目评审办法中“供应商师资情况”相关要求

五、服务成果要求

- 1、通过项目实施，参与机构的个人客户数新增 8 万户；
- 2、新增客户的交叉销售率达 60%；
- 3、新增客户的资产（AUM）达 10 亿元。

其中客户的交叉销售率是指客户开立活期账户外，另外办理以下业务中的一类或以上：定期存款；签约非货币基金定投，并成为定投有效户（基金有效户，是指活动期间签约并成功扣款三期及以上、每期扣款金额不少于 300 元、基金类型为非货币型基金，单一客户仅计算一次有效户）；签约理财并成功购买 1 次或以上；开立手机银行、网上银行、或者微信银行；签约第三方支付，含网联签约、银联无卡支付。上述三个指标总分为 100 分，分别占 50 分、20 分和 30 分，单个指标得分上浮最高不超过 10%，单个指标得分=MIN（单个指标任务完成率*100%*该项分值，该项分值*110%），总得分计算公式为：总得分

=MIN(指标 1 完成情况得分+指标 2 完成情况得分+指标 3 完成情况, 100) 该业绩指标得分与业绩考核价格挂钩。

六、 服务质量及验收要求

1、提供本次项目汇编手册，内容包括但不限于：代发业务（分类）开发流程及标准化金融服务方案、标准化营销流程及营销话术、公私联动营销机制、代发客户的维护与管理机制、代发客户交叉营销模式、项目实施所使用工具包及典型性代发客群专属营销活动方案等具体事例，形成可复制的营销管理模式。

2、各机构咨询服务综合得分 90 分及以上。

七、 售后服务要求

承诺不低于半年的持续咨询服务，及时解答培训分支机构疑问。

八、 付款方式

详见本采购文件第二部分《磋商须知》

九、 其它要求

无。

第四部分 合同条款（部分）

合同主要条款内容如下：

（以下合同内容为部分条款，如与上述项目响应要求不一致的，以采购文件条款为准）。

重庆银行代发客户专项提升咨询项目合同

甲 方： 重庆银行股份有限公司

地 址： 重庆市江北区永平门街6号

邮政编码： 400024

电 话： 023-63367182

乙 方：

地 址：

邮政编码：

联 系 人：

电 话：

根据《中华人民共和国民法典》等相关法律法规的规定，经友好协商，就重庆银行代发客户专项提升咨询项目、培训事宜，双方达成一致，特订立此合同。

一、定义

1、“项目”指重庆银行代发客户专项提升咨询项目。

2、“项目费用总额”（包括各项税费）：调研、培训、督导、售后服务等

一切与项目方案实施咨询相关的服务费用及税金。

3、除有特别说明外，“天”“日”均指自然日。

二、服务内容

（一）项目服务内容：

自合同签订之日起，乙方案对于甲方指定的 23 个机构，提供代发客户专项提升的驻点咨询服务，每个机构驻点时间不低于 10 个工作日。

具体内容包括：

1、前期准备需根据我行实际情况进行调研分析、设计一行一策落地执行方案；明确各类型对公单位的营销分类、潜在需求；明确项目实施的重点内容及达成目标；收集网点目前的人员、管理、客户资源等方面的信息；分类建立代发业务开发流程及标准化金融服务方案（含公私联动营销）；分类建立标准化营销流程及营销话术；建立规范的代发客户的开发、维护与管理机制；建立本项目实施过程中所需工具包等，便于为现场落地辅导提供数据支持及策略保障。

2、调研结束后，结合调研情况，就共性需求提炼总结，开展针对性的集中培训课程 1 天，为本次辅导项目预热。项目落地实施阶段（每个机构驻点辅导时间不低于 10 个工作日），采用“白天现场辅导+晚间导入培训”的方式进行。内容包括但不限于：由驻点辅导老师进驻机构进行客户资源盘点，梳理可匹配的产品及金融服务权益；结合机构实际情况落地执行总体策略，开展精准营销；带领营销人员深入对公单位开展主题营销活动、进行实地指导，开展示范营销，教会营销人员使用现有工具和营销话术等；晚间导入培训，则是开展主题培训、当天工作总结分析等，通过复盘演练、通关等提升营销人员的实战营销技能。

3、后期固化及纠偏阶段：在现场辅导结束后至 10 月末，咨询公司安排资

深老师实施线上督导，进行任务分配、业绩跟踪，持续对各机构进行跟踪辅导；现场辅导结束后的 3 个月内，要求咨询公司安排资深老师对每个月业绩落后的后 10 个机构进行 1 天的现场固化及纠偏服务。

4、项目总结：公司根据汇集各机构的共性问题，提炼经验，梳理代发业务开发、营销、维护提升的团队组建、内部工作流程，提供本次汇编手册，内容包括但不限于：代发业务（分类）开发流程及标准化金融服务方案、标准化营销流程及营销话术、公私联动营销机制、代发客户的维护与管理机制、项目实施所使用工具包及典型性代发客群专属营销活动方案等具体事例，形成可复制的营销管理模式，以便后续可以持续推进该项工作。

5、结果保证，本项目将设定业绩指标，包括个人客户数新增、新增客户的交叉销售率、新增客户的资产（AUM）增长。

（二）服务时间：自合同生效之日起，半年内完成本项目的驻点咨询服务。

（三）服务地点：甲方网点分布区域内 23 家指定机构，具体机构名单以项目实施时甲方提供的为准。

（四）项目成果：

- 1、通过项目实施，参与机构的基础客户数新增 8 万户；
- 2、新增客户的交叉销售率达 60%；
- 3、新增客户的资产（AUM）达 10 亿元。

其中客户的交叉销售率是指客户开立活期账户外，另外办理以下业务中的一类或以上：定期存款；签约非货币基金定投，并成为定投有效户。基金有效户，是指活动期间签约并成功扣款三期及以上、每期扣款金额不少于 300 元、基金类型为非货币型基金的基金定投客户，单一客户仅计算一次有效户；签约理财并成功购买 1 次或以上；开立手机银行、网上银行、或者微信银行；签约

第三方支付，含网联签约、银联无卡支付。

上述三个指标总分为 100 分，分别占 50 分、20 分和 30 分，单个指标得分上浮最高不超过 10%，单个指标得分=MIN（单个指标任务完成率*100%*该项分值，该项分值*110%），总得分计算公式为：总得分=MIN（指标 1 完成情况得分+指标 2 完成情况得分+指标 3 完成情况，100）。该业绩指标得分与业绩考核价格挂钩。

（五）项目验收：1、提供本次项目汇编手册，包括但不限于：代发业务（分类）开发流程及标准化金融服务方案、标准化营销流程及营销话术、公私联动营销机制、代发客户的维护与管理机制、代发客户交叉营销模式、项目实施所使用工具包及典型性代发客群专属营销活动方案等具体事例，形成可复制的营销管理模式。2、各机构咨询服务综合得分 90 分及以上。（备注：此处评分为履职内容评分，乙方顾问按照规定内容完成现场辅导，则评分不能低于 90 分。）项目现场评分表见附件 1。

（六）售后服务：承诺不低于半年的持续咨询服务，及时解答培训分支机构疑问。

（七）合同期限：本合同起始时间为乙方项目组进驻甲方网点之日起至完成项目实施结束及汇报后之日止。

（八）对拟投入服务的人员配置、经验等方面的要求：

1、至少设项目总监 1 人、专业导师 2 人，项目经理 5 人及以上，每个项目经理需含 1 个助教；项目总监、专业导师有 5 年以上需求领域的工作或独立执行代发项目开发及提升辅导项目经验；项目经理至少有 3 年以上相关工作经验或独立执行代发项目开发及提升辅导项目经验；

2、推荐的导师及项目经理有该项目相关的经验，对银行业务熟悉、了解，

并独立执行代发客户开发及维护提升项目的驻点咨询服务及培训。

三、甲乙双方权利与义务

(一) 甲方的权利和义务：

1.甲方须指派专人并且参与整个工作过程，协调乙方各相关部门并积极参与配合项目实施。

2. 甲方有权要求乙方指派满足项目实施需求的专业师资团队。如乙方拟更换本协议约定的团队人员，乙方提供的新人员的级别、知名度等需不低于被更换的人员并经甲方书面确认。

3.根据本合同约定，及时支付相关费用。

(二) 乙方的权利和义务：

1、派驻现场实施顾问，并成立项目组进行全面的打造以及提升，实施顾问团队人员名单见附件2。

2、现场实施顾问必须具有丰富的相关工作经验和具备独立推进项目的能力，能及时解决网点现有问题，并提出有效方案。

3、乙方应严格遵守行业规范和职业道德，在合同约定的期限内，保质保量独立完成项目任务，不得以任何形式将任务再委托其他机构。

4、设计和制作集中培训教材并承担相关费用，保证培训教材不偏离本次项目主题及所提交的项目计划书所列内容。乙方承诺为提供的产品、服务不得侵犯任何方知识产权和其他合法权益，未经甲方书面同意，不得使用甲方合法所有的知识产权（包括但不限于商标等）。因乙方提供的产品或服务导致甲方受到有关侵犯其专利权、商标权或著作权等知识产权的指控，由乙方负责与第三方交涉并承担一切法律责任与因此产生的所有费用。甲方因此而遭受损失的由

乙方承担。

5、在本合同有效期内，乙方应保证服务质量及服务时间连续性。

6、乙方应遵守与甲方约定的知识产权及保密协议条款。对在提供咨询服务期间获得的有关甲方的经营信息、客户信息及技术信息等，应严格保密，即不得向任何第三方泄露。若乙方因自身研究、宣传等需要使用上述信息的，应事先征得甲方书面同意。

7、项目实施过程中乙方项目成员生命健康安全等问题由乙方自行承担，甲方不承担任何责任。因履行合同而发生的一切安全保障责任、人身伤亡事故及造成的经济损失由乙方承担赔偿责任。

8、未经甲方同意，乙方不得将本合同项下义务分包、转包或变相转包。

四、履约保证金

为保证双方合作的顺利开展，乙方在本协议项下项目合作开始前，须向甲方指定账户存入合同总金额的 10%【即 XXX 元(RMB)，大写(人民币)：XXXX，计算方式=(固定报价金额+最高浮动业绩考核金额)*10%】作为履约保证金。

履约保证金递交指定账户信息：

户名：重庆银行股份有限公司

账号：020101040017909

开户行：重庆银行总行营业部

在合同执行完毕后一次性无息退还。如供应商在履约过程中，有违约情况发生，将扣除违约金后仅退还履约保证金余额。具体违约项目认定如下：

(1) 如甲方发现且确认乙方私自更换不符合本项目要求的导师，按照 2000 元/人次的标准从履约保证金中扣除违约金，并有权要求乙方及时更换符合项目要求的导师；

(2) 本项目的推进需符合银行业服务客户的监管要求，如因项目推进误导客户，且乙方未及时处理解决，经事实确认，发生一起客户投诉或违规事项，从履约保证金中扣除 5,000 元/次；

(3) 如履约保证金金额扣除违约金后低于初始额度的 80%（即 XXX 万元（RMB），大写（人民币）：XXX），则乙方须在 10 个工作日内补齐履约保证金至初始额度。

五、项目费用

（一）固定项目金额

1、甲方支付给乙方的固定项目金额：XXX 元（RMB）（大写：人民币：XXX 整）。

固定报价为完成所要求服务的整体包干价，包含完成项目实施所需的人工费、差旅费、交通费、工具资料费、第三方软件费、税费等所有费用。

2、支付方式：

以转账方式分 5 次支付：

1) 第一次：合同签订且收到乙方发票后 30 个工作日内，支付固定报价的 20%；

2) 第二次：驻点项目完成 15 个机构后且收到乙方发票后 30 个工作日内，支付固定报价的 30%；

3) 第三次：驻点项目全部完成通过验收后，且收到乙方发票后的 20 个工作日内，支付固定报价的 30%；

4) 第四次：乙方通过本合同第二条服务内容中第（五）款服务质量及验收要求中第一项、第二项验收，完成线上督导咨询服务及每个月的实地纠偏，且收到乙方发票后的 20 个工作日内，支付固定报价的 20%；

5) 第五次：项目结束后，根据业绩考核实际得分计算业绩考核支付款项，并在 20 个工作日内,且收到乙方发票后支付,本次支付价格=固定报价*考核情况（业绩考核情况为：业绩指标得分/100*15%）。

（二）浮动业绩考核项目金额

1、甲方支付给乙方的浮动业绩考核项目金额：此部分浮动业绩考核项目金额为固定项目金额的 15%=固定项目金额*考核情况（业绩考核情况为：业绩指标得分/100*15%）。最高不超过 XXX 元（RMB）（大写：人民币：XXX 整）。

具体金额根据业绩考核得分测算出最终支付项目金额：

计算方式如下：

浮动业绩考核项目金额=固定项目金额*考核情况（业绩考核情况为：业绩指标得分/100*15%）。

业绩指标得分计算如下：

1) 参与机构的基础客户数新增 8 万户

单个指标完成率=参与辅导项目的机构代发客户中：基础客户增量/8 万

2) 新增客户的交叉销售率达 60%

单个指标完成率=参与辅导项目的机构新增客户的交叉销售率/60%

【说明】：其中客户的交叉销售率是指客户开立活期账户外，另外办理以下业务中的一类或以上：定期存款；签约非货币基金定投，并成为定投有效户。基金有效户，是指活动期间签约并成功扣款三期及以上、每期扣款金额不少于 300 元、基金类型为非货币型基金的基金定投客户，单一客户仅计算一次有效户；签约理财并成功购买 1 次或以上；开立手机银行、网上银行、或者微信银行；签约第三方支付，含网联签约、银联无卡支付。

3) 新增客户的资产 (AUM) 达 10 亿元

单个指标完成率=参与辅导项目的机构新增客户的资产 (AUM) 总量/10 亿

上述三个指标总分为 100 分，分别占 50 分、20 分和 30 分，单个指标得分上浮最高不超过 10%，单个指标得分=MIN (单个指标任务完成率*100%*该项分值，该项分值*110%)，总得分计算公式为：总得分=MIN (指标 1 完成情况得分+指标 2 完成情况得分+指标 3 完成情况，100)。

浮动业绩考核项目金额为完成所要求服务的含税价、整体包干价，包含完成项目建设所需的人工费、差旅费、交通费、工具资料费、第三方软件费、税费等所有费用。

2、支付方式：

以转账方式支付。

项目后期跟进辅导后，根据业绩考核实际得分计算业绩考核支付款项，双方核对无误后由乙方开具增值税专用发票，甲方在收到发票后 20 个工作日内一次性支付给乙方。

(三) 支付方式：

甲方以转账方式支付给乙方费用，乙方账户信息如下：

公司名称：

开户行：

公司帐号：

因乙方开具的增值税发票存在信息错误、不规范等瑕疵的，乙方应在甲方

要求的时限内重新开具。乙方延迟开具发票或重新开具的，甲方付款时间相应顺延。因乙方开具的发票存在瑕疵导致甲方不能正常认证或不能进行税务抵扣的，乙方应赔偿甲方因此遭受的相关损失。

六、违约责任

(一) 交付违约，如乙方未在合同所规定的时间内完成本咨询服务项目，每延期一天罚款合同总金额的 0.5%；如延期时间超过 60 天，甲方有权终止合同，扣除乙方的全部履约保证金（如有），并要求乙方支付合同总价的 5% 作为对甲方的赔偿。如甲方由此终止本合同，乙方应在两个星期内返还甲方所支付的费用和报酬并依甲方的指示退还或销毁所有的基础性文件和原始资料，并赔偿甲方由此而引起的直接和间接损失。

(二) 付款违约，因甲方过错导致甲方未按合同约定期限支付合同款项，每逾期一天，就当期应付未付的合同款项，按本合同订立时一年期贷款市场报价利率计算向乙方支付违约金；

(三) 保密违约，任何一方违反本合同所规定的保密义务，违约方应按本合同总价的 5% 支付违约金。如甲方实际损失超过该违约金的，受损失一方有权要求对方赔偿超过部分。

七、知识产权与保密

(一) 乙方声明和保证：按照本合同约定提供给甲方的所有服务内容不侵犯任何第三方权利；甲方接受乙方服务或使用接受乙方服务所得成果时，不会遭受第三方提出的侵犯其知识产权或其他权益的起诉。如果第三方因乙方原因向甲方提出任何权利诉求，由乙方负责处理全部纠纷，如因此给甲方造成损失的，由乙方负责赔偿。赔偿范围包括但不限于：甲方损失、诉讼费或仲裁费、

律师费及与诉讼或仲裁相关的其他费用。

(二) 乙方应对合同履行过程中知悉的甲方商业秘密(包括涉及本项目信息、业务信息、客户信息以及来自甲方内部的所有资料)负有保密责任,除履行合同义务的必要或有法律、法规规定应披露的之外,不得以任何方式向第三方披露和使用,否则,乙方依法赔偿因泄露保密信息给甲方造成的一切损失。

(三) 本条款不随本协议的终止而终止。

八、不可抗力

(一) 由于发生不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力情形,致使直接影响本合同的履行或不能按照本合同项下之约定履行时,遇有不可抗力一方应当立即书面通知对方,并在发生不可抗力之日起 30 天内,提供不可抗力详情及不能履行或部分不能履行,或需要延期履行理由的有效书面证明,该项证明文件应当由不可抗力发生地的公证机关出具。

(二) 因所服务区域疫情防控原因引起的致使直接影响本合同的履行或不能按照本合同项下之约定方式履行时,甲乙双方应协商履约方式;如确实无法推进项目,甲方有权暂停或延期。

(三) 根据不可抗力对本项目的影晌程度,双方应当协商是否解除本合同或部分、全部免除履行本合同的责任,或延期履行。

九、纠纷的解决

(一) 因本合同引起与本合同有关的一切争议,双方应首先通过友好协商解决。如果协商不能解决,任何一方均可将争议提交甲方所在地法院进行诉讼。

(二) 诉讼期间,除争议的部分外,本合同其它部分仍应继续履行。

十、其他

(一) 本合同适用中华人民共和国法律。

(二) 本合同计量单位使用国家法定计量单位。

(三) 本合同自双方签字或盖章之日起生效。

(四) 本合同如需修改或补充，应经双方协商并签署书面补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

(五) 本合同有效期内，乙方如发生资产重组、并购等债权债务转移情形时，应于工商登记之日起七日内通知甲方。

(六) 本合同附件与合同正本具有同等法律效力。

(七) 本合同正本捌份，甲方执陆份，乙方执贰份。

甲方：重庆银行股份有限公司 乙方：

甲方（公章）： 乙方（公章）：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

第五部分 响应文件格式

一、 响应函格式

响 应 函

致：重庆银行股份有限公司：

根据贵方招标编号为_____号，_____（项目名称）的采购文件，
我公司正式授权下述签字人_____（姓名和职务）代表我方_____（磋商
供应商名称），提交下述文件正本一份，副本一份，电子文档1份。若本项目为线上评审，
同时授权其电子邮箱（地址_____）发送磋商及报价资料。

据此函，签字人兹宣布同意如下：

一、总报价 详见报价明细表。该报价为完成本次所有服务的包干价。

二、我方完全理解并接受该项目采购文件所有要求。

三、我方提交的所有响应文件、资料都是准确和真实的，如有虚假或隐瞒，我方愿意承担一切法律责任。

四、如果我方成交，我方将履行采购文件中规定的各项要求以及我方响应文件的各项承诺，按《中华人民共和国民法典》、合同约定条款及相关法律法规承担我方责任。

五、我方理解，最低报价不是成交的唯一条件。

六、本响应文件自磋商之日起 **90** 日历天内有效。

七、与本此采购有关的一切往来通讯请寄：

地 址：_____ 邮 编：_____

电 话：_____ 传 真：_____

供应商（盖公章）：_____

法人代表或授权代表（签字或盖章）：_____

年 月 日

二、 报价明细表格式

报价明细表 (第 次)

项目名称：重庆银行代发客户专项提升项目			
	服务内容	固定报价（元）	浮动业绩考核报价（元）
1	重庆银行代发客户专项提升项目		固定报价金额 × % =
总合计	人民币小写		
	人民币大写		

注：请供应商提前准备此空白报价表用于第二次报价，在收到第二次报价通知后通过被授权邮箱将第二次报价的扫描件或者照片发送至 360897936@qq.com 邮箱。

供应商名称：

法人代表或授权代理人：

(签字或盖章)

年 月 日

三、 法人营业执照复印件（加盖鲜章）

四、 法定代表人授权委托书格式

法定代表人授权委托书

致：_____

本授权书声明：注册于_____（供应商住址）的_____（供应商名称）法定代表人_____（法定代表人姓名）代表本公司授权_____（供应商代表姓名、职务、手机号码）为本公司的合法代理人，就贵方组织的项目名称_____进行磋商，以本公司名义处理一切与之有关的事务。

本授权书于_____年_____月_____日签字生效，有效期为90天。在撤消授权的书面通知以前，本授权书一直有效。被授权人在授权书有效期内签署的所有文件不因授权的撤消而失效。代理人无转委托权。特此声明。

供应商（盖公章）：

法定代表人签字或盖章：

年 月 日

被授权人签字或盖章：

年 月 日

法定代表人身份证双面复印件

被授权人身份证双面复印件

五、 商务技术偏差表格式

商务技术偏差表

采购项目名称：重庆银行代发客户专项提升项目

序号	采购项目商务技术要求		是否偏离	如有偏离， 请在此备注偏离内容
1	服务内容	按磋商文件要求执行		
2	服务时间	按磋商文件要求执行		
3	服务地点	按磋商文件要求执行		
4	对拟投入服务的人员配置、经验等方面的要求	按磋商文件要求执行		
5	服务成果要求	按磋商文件要求执行		
6	服务质量及验收要求	按磋商文件要求执行		
7	售后服务要求	按磋商文件要求执行		
8	响应保证金	按磋商文件要求执行		
9	报价	按磋商文件要求执行		
10	付款方式	按磋商文件要求执行		
11	履约保证金	按磋商文件要求执行		
12	违约责任	按磋商文件要求执行		
			

供应商（盖公章）：

注：1、该表内容以采购文件正文为准，根据响应文件情况在“是否偏离”项填写正偏离或负偏离，并在备注栏说明偏离原因；完全符合的填写“无偏离”。

2、该表可扩展。

六、 响应保证金递交相关信息

一、 响应保证金递交凭证复印件

二、 响应保证金退还账户信息

项目名称	项目内容	备注
单位名称：		必须与供应商单位名称一致
账户开户银行：		与递交响应保证金账户一致
账户账号：		
单位地址：		
联系人：		
联系电话：		

七、 供应商的其他资料或承诺（如果有）

八、 电子文档（包含全套响应文件资料的U盘）

附件 1：供应商业绩表

案例情况统计

(请供应商根据采购文件要求如实认真填写附件相关表格资料)

序号	合同签订时间	项目名称	合同采购方名称、 联系人及联系方式	备注
案例 1				
案例 2				
案例 3				
案例 4				
案例 5				
•••••				

说明：1、每个案例均须提供证明材料。案例证明材料的提供按采购文件相关要求执行。

2、请供应商根据实际情况如实填写上述内容，可在此表基础上扩展并自行添加其他相关内容。

我公司承诺以上内容信息都是真实、可靠的。在评审及后续工作中若发现表中信息的真实性、可靠性存在弄虚作假等行为，采购人有权取消我司成交资格并没收我司响应保证金（或履约保证金），我司愿赔偿相应损失并承担一切法律责任。

供应商（公章）：

法定代表人或其委托代理人：（盖章或签字）

年月日

附件 2：项目团队成员表

项目团队成员表

序号	姓名	性别	年龄	出生年月	团队角色	行业工作年限 (年)	职称/专业资格证书 /获奖情况	备注
1								
2								
3								
4								
5								
……								

注：请供应商根据实际情况如实填写上述内容，可在此表基础上扩展上自行添加其他相关内容。

我公司承诺以上内容信息都是真实、可靠的。在评审及后续工作中若发现表中信息的真实性、可靠性存在弄虚作假等行为，采购人有权取消我司成交资格并没收我司响应保证金或履约保证金（若有），我司愿赔偿相应损失并承担一切法律责任。

供应商（公章）：

法定代表人或其委托代理人：（盖章或签字）

年月日

附件 3：项目团队成员个人简历表

项目团队成员个人简历表

姓 名	年龄		学历（学位）	
	职务		拟在本项目任职	
毕业学校	年毕业于		学校	专业
本项目中的主要工作职责：				
主要工作经历				
时 间	参加过的相关项目名称及其合作方的联系人和联系方式	业绩中主要完成的工作说明	担任职务	备注
.....

说明：请供应商根据采购文件相关要求和实际情况如实填写此表，在此表基础上如有补充信息可自行添加。

我公司承诺以上内容信息都是真实、可靠的。在评审及后续工作中若发现表中信息的真实性、可靠性存在弄虚作假等行为，采购人有权取消我司成交资格并没收我司响应保证金或履约保证金（若有），我司愿赔偿相应损失并承担一切法律责任。

供应商（公章）：

法定代表人或其委托代理人：（盖章或签字）

年月日

视频开标流程(供应商必读)

1、投标供应商应在开标前下载安装腾讯会议 APP。

2、采购人在开标前通过电话或短信告知腾讯会议室号码和密码，**供应商授权代表**应在采购文件规定的**开标时间前**进入腾讯会议室，并标注单位简称及姓名（如阿里巴巴--马云），其他人勿进。在采购文件规定的**开标时间后**进入会议室的供应商无权对开标环节提出异议。

3、视频开标，公布第一次报价。

4、核验被授权人身份（须展示与响应文件中复印件一致的身份证原件）。

5、逐一谈判或磋商（如评审小组认为有必要）。

6、最终报价：在收到采购人最终报价的通知后，通过被授权邮箱将最终报价及最终承诺（如果有）以邮件的形式发送至360897936@qq.com 邮箱。

7、视频公布最终报价，开标会结束。