附件2

无锡市“锡望您来”新质生产力高端人才招聘会人才邀约及场地布置项目内部比价采购评分标准

一、价格（20分）

采用低价优先法计算，即满足招标文件要求且投标价格最低的投标报价为评标基准价，其价格分为满分。其他投标人的价格分统一按照下列公式计算：

投标报价得分=(评标基准价／投标报价)×价格权值×100。

二、企业资信（5分）

投标人单位证照齐全，有独立法人资格；具有一定规模，经营业绩较好，信誉度较高。

1.企业注册成立5年以上，注册资本1000万元以上，上一年度财务情况为盈利的，得4-5分。

2.企业注册成立3年以上，未满5年的，注册资本500万以上，不足1000万，上一年度财务情况为盈利的，得2-3分。

3.企业注册成立不足3年，注册资本低于500万，上一年度财务情况未盈利的，得0-1分。

三、企业业绩（10分）

近三年内有高层次人才交流活动人才邀约服务项目的成功案例（10分）

每提供一份案例说明介绍及合同复印件得2分，最多得10分。

四、服务质量（40分）

1.服务承诺（10分）

主要考察服务体系及管理制度、沟通响应服务、现场服务、符合职位要求的简历匹配等。

（1）成立项目团队，由公司管理人员作为项目负责人，有具体项目执行方案，方案完善，方案内容覆盖所有采购项目要求的，可执行度高，承诺24小时响应，并在招标人所在城市有办公场所的。得8-10分。

（2）成立项目团队，执行方案简单，方案内容没有覆盖所有采购项目要求的，承诺及时响应，并在招标人所在城市有办公场所的。得5-7分。

（3）成立项目团队，没有执行方案，在招标人所在城市没有办公场所的。得0-4分。

2.邀约人数承诺（25分）

（1）承诺高端会到场总人数不低于800人，其中硕士学历研究生不低于150人，博士学历研究生不低于50人，得12分；承诺到场总人数、硕士学历研究生人数、博士学历研究生人数任意一项低于以上要求的得2分；未有承诺的不得分。承诺到场博士学历研究生人数超过50人的，每增加5人得2分，最多8分。

（2）承诺深度面试间邀约人数不低于120人的，得5分；低于此人数的得1分；未有承诺的不得分。

3.管理团队配置方案（5分）

考察团队人员从业经历，对简历搜寻、电话面试沟通、RPO业务的熟悉程度

（1）项目执行团队负责人有三场以上政府高层次人才交流活动人才邀约服务项目管理经验，团队成员有一人以上具有二级以上企业人力资源管理师职业资格证书，团队成员有5名以上具有猎头或RPO从业经历的。得4-5分。

（2）项目执行团队负责人有两场以上政府高层次人才交流活动人才邀约服务项目管理经验，团队成员有3名以上具有猎头或RPO从业经历的。得2-3分。

（3）项目执行团队负责人未有政府高层次人才交流活动人才邀约服务项目管理经验，团队成员无猎头或RPO从业经历的。得0-1分。

五、方案评价（25分）

1.投标文件评价（5分）

考察投标人投标文件制作情况。

（1）投标文件制作规范和表述清晰程度高，资质证明文件齐全，符合招标文件要求，能全面、完整描述投标信息，有利于招标人全面了解投标单位的全部情况。得4-5分。

（2）投标文件制作简单，资质证明文件齐全，业绩证明材料缺失，招标人无法全面了解投标单位情况。得2-3分。

（3）未能根据招标人要求制作投标文件的。得0-1分。

2.宣传、数据分析及现场布置方案（20分）

考察投标人对活动场地布置和宣传方案的设计及数据分析能力。

（1）投标人能设计较好的宣传方案，宣传覆盖面广泛，能通过省级以上媒体对活动进行事后宣传。主视图设计美观，现场布置设计美观，对包括签到区、初试区、深度面试区及其它功能区域在内的活动现场设计合理，搭建足够的道旗、桁架喷绘、横幅及配合做好相关印刷制作，数量满足招标人要求的。得15-20分。

（2）投标人能设计宣传方案，仅有活动前宣传。主视图设计简单，现场对包括签到区、初试区、深度面试区及其它功能区域在内的活动现场设计合理，仅提供少量的喷绘、横幅布置。得10-14分。

（3）投标人未能设计宣传方案。主视图设计差，现场对包括签到区、初试区、深度面试区及其它功能区域在内的活动现场设计不合理，氛围布置制作内容少。得5-9分。

（4）投标人未能设计宣传方案，仅有主视图设计，未制作现场布置方案的。得0-4分。