

DOO "B-ONE"

Broj UG-2/2024

Podgorica, 22.01. 2024 god.

Zdravstvena ustanova Apoteke Crne Gore

Broj 29/1

Podgorica, 22.01. 2024 god.

**UGOVOR
ZA PRUŽANJE USLUGA INSTALIRANJA WEB SHOPA I DIGITALNOG
MARKETINGA**

Zaključen između:

1. Naručioca Zdravstvene ustanove Apoteke Crne Gore Montefarm, sa sjedištem u Podgorici, Ankarski bulevar br. 3., PIB: 02017105, Broj računa: 510-205-07, Naziv banke: Crnogorska komercijalna banka AD Podgorica, koju zastupa direktor Goran Marinović, dipl.oec (u daljem tekstu Naručilac),

i

2. Izvršilac B-ONE d.o.o. za proizvodnju promet roba i usluga export import sa sjedištem u Podgorici, Serdara Jola Piletića 28, Broj računa: 520-30661-48, Naziv banke: Hipotekarna banka AD Podgorica, koga zastupa izvršni direktor Petar Dimić (u daljem tekstu Izvršilac)

I PREDMET UGOVORA

Član 1.

Predmet ovog Ugovora je pružanje usluga instaliranja web shopa i digitalnog marketinga, prema prihvaćenoj ponudi ponuđača broj #95261 od 24.12.2023.godine i Obavještenja o ishodu postupka jednostavne nabavke: 4/1-5023 od 05.01.2024.godine.

II CIJENA I NAČIN PLAĆANJA

Član 2.

Ukupna vrijednost ovog ugovora iznosi: **20.661,16 €** bez PDV-a.

Vrijednost PDV-a: **4.338,83 €**.

Ukupna vrijednost ovog ugovora iznosi: **24.999,99 €** sa PDV-om.

Za izvršene usluge koje su predmet ovog Ugovora, Izvršilac usluge je dužan da Naručiocu ispostavi fakturu potpisanu od strane ovlašćenog lica.

Faktura mora da sadrži broj ugovora po kojem se plaćanje vrši.

Plaćanje će se vršiti na žiro račun Izvršioca broj: 520-30661-48, otvoren kod banke - Hipotekarna banka AD Podgorica, u rokovima predviđenim ponudom Izvršioca, virmentskim putem na račun Izvršioca.

Valuta plaćanja je euro.

Rok plaćanja je do 90 dana od dana isporuke i ispostavljenе fakture.

III OBAVEZE UGOVORNIH STRANA

Član 3.

Izvršilac se obavezuje da izvrši usluge koje su predmet ovog ugovora, u svemu pod uslovima iz Zahtjeva za dostavljanje ponuda i prihvaćene ponude Izvršioca.

Ugovorene usluge su navedene u specifikaciji (Prilog br.1), koja čini sastavni dio ovog Ugovora.

Izvršilac se obavezuje:

- da usluge koje su predmet ovog Ugovora izvodi u skladu sa važećim zakonskim propisima, normativima i standardima za ovu vrstu posla;
- da rukovodi izvršenjem svih usluga;
- da odmah, po zahtjevu Naručioca, pristupi otklanjanju uočenih nedostataka i propusta u obavljanju posla;
- da nadoknadi svu štetu Naručiocu, koja bude prouzrokovana nesavjesnim ili nekvalitetnim radom ili krivicom lica koje izvršava uslugu.

Član 4.

Izvršilac se obavezuje da ispuni sve zahtjeve Naručioca koji su definisani u Zahtjevu za dostavljanje ponuda u dijelu „Tehničke karakteristike ili specifikacije predmeta javne nabavke“.

Član 5.

Naručilac se obavezuje:

- da po dogovorenom terminu i planu Izvršioca uvede u posao. Pod uvođenjem u posao podrazumijeva se obezbjeđenje svih potrebnih uslova za nesmetano obavljanje posla.

IV ROK IZVRŠENJA UGOVORA

Član 6.

Ugovor se zaključuje na određeno vrijeme.

Ovaj ugovor stupa na snagu danom potpisivanja od strane ovlašćenih predstavnika ugovornih strana.

Ugovor se zaključuje na vremenski period od 60 dana od dana zaključenja, odnosno do izvršavanja ugovorenih usluga, u zavisnosti koji uslov nastupi ranije.

V GARANCIJA ZA DOBRO IZVRŠENJE UGOVORA

Član 8.

Izvršilac se obavezuje da Naručiocu u trenutku potpisivanja ovog ugovora preda garanciju za dobro izvršenje ugovora, na iznos od 5% vrijednosti ugovora, sa rokom važenja 75 dana od dana zaključenja ugovora i koju Naručilac može aktivirati u svakom momentu kad nastupi neki od razloga predviđenih za raskid ugovora.

VI RASKID UGOVORA

Član 9.

U slučaju da Naručilac ustanovi da kvalitet pruženih usluga ili način na koje se pružaju odstupa od traženog, odnosno ponuđenog kvaliteta iz ponude Izvršioca, Naručilac je obavezan da u slučaju uočavanja propusta u obavljanju posla pisanim putem pozove Izvršioca i da putem Zapisnika zajednički konstatuju uzrok i obim uočenih propusta.

Ukoliko jedna od ugovornih strana ne izvrši svoje ugovorne obaveze, druga ugovorna strana ima pravo da raskine ugovor, uz prethodno pisano upozorenje.

VII ZAVRŠNE ODREDBE

Član 10.

Ugovor o javnoj nabavci koji je zaključen uz kršenje antikorupcijskih pravila u skladu sa odredbama člana 38. Zakona o javnim nabavkama („Sl.list CG“, br.03/2023) ništav je.

Član 11.

Sve eventualne sporove koji nastanu iz ili povodom ovog Ugovora ugovorne strane će pokušati da riješe sporazumno.

Ukoliko sporovi između ugovornih strana ne budu riješeni sporazumno, ugovara se nadležnost stvarno nadležnog suda u Podgorici.

Član 12.

Na sve što nije regulisano odredbama ovog Ugovora primjenjivaće se odredbe Zakona o obligacionim odnosima.

Član 13.

Ovaj Ugovor je sačinjen u 4 (četiri) istovjetna primjerka od kojih svaka ugovorna strana zadržava po dva primjerka.

Ugovorne strane saglasno izjavljuju da su pročitale, razumjele i da ugovorne odredbe u svemu predstavljaju izraz njihove stvarne volje.

UGOVORNA STRANA

IZVRŠILAC

Izvršni direktor

Petar Dimić



P. Dimić

UGOVORNA STRANA

NARUČILAC

direktor

Goran Marinović, dipl. oec.



G. Marinović

Prilog 1 - Specifikacija (B-One d.o.o. Podgorica)

Opis predmeta nabavke	Bitne karakteristike predmeta nabavke	Odgovor	Ugovorena jedinična cijena	PDV	Ukupno	Rok izvršenja posla	Dobavljač
Instaliranje Web shopa i digitalnog marketinga	I Web shop 1. Opšti zahtjevi: • Web shop treba da bude prilagođen svim uređajima, uključujući desktop računare, tablete i mobilne telefone. • Automatsko prilagođavanje layouta u zavisnosti od veličine ekrana i orijentacije uređaja. • Optimizacija za brzo učitavanje na svim uređajima, posebno na mobilnim mrežama. • Jednostavna i jasna navigacija sa lakodostupnim glavnim sekcijama web shopa. • Korišćenje jasnih ikona, boja i tipografije radi bolje čitljivosti i prepoznatljivosti. • Interaktivni elementi (kao što su dugmad i linkovi) treba da budu jasno označeni i lako prepoznatljivi. • Integracija plaćanja putem bankovnih kartica Visa i Master card. • Visoki standardi bezbjednosti i enkripcije podataka kako bi se osigurala zaštita korisničkih informacija. • Jasno prikazivanje svih troškova prije finalizacije plaćanja, uključujući poreze, troškove dostave i druge naknade. • Mogućnost dodavanja više jezika na web shopu. • Precizan prevod svih elemenata web shopa, uključujući proizvode, opise, uslove korišćenja i druge relevantne informacije. • Struktura web shopa, URL-ovi, meta tagovi i sadržaj treba da budu optimizovani za pretraživače kako bi se postiglo bolje rangiranje. • Korišćenje relevantnih ključnih riječi, alt tagova za slike i optimizacija brzine učitavanja. • Integracija sa alatima za analizu saobraćaja, kao što su Google Analytics, radi praćenja posjeta i ponašanja korisnika. 2. Prikazivanje proizvoda: • Naziv: Svaki proizvod treba da ima jasno istaknut naziv, koristeći čitljivu tipografiju. • Slika: - Visokokvalitetne slike proizvoda sa mogućnošću zumiranja kako bi korisnici mogli da vide detalje i mogućnost dodavanja više slika za jedan proizvod. • Opis: - Detaljan opis proizvoda koji pruža sve neophodne informacije o njegovim karakteristikama, upotrebi, sastavu	Instaliranje Web shopa i digitalnog marketinga I Web shop 1. Opšti zahtjevi: • Web shop treba da bude prilagođen svim uređajima, uključujući desktop računare, tablete i mobilne telefone. • Automatsko prilagođavanje layout-a u zavisnosti od veličine ekrana i orijentacije uređaja. • Optimizacija za brzo učitavanje na svim uređajima, posebno na mobilnim mrežama. • Jednostavna i jasna navigacija sa lako dostupnim glavnim sekcijama web shopa. • Korišćenje jasnih ikona, boja i tipografije radi bolje čitljivosti i prepoznatljivosti. • Interaktivni elementi (kao što su dugmad i linkovi) treba da budu jasno označeni i lako prepoznatljivi. • Integracija plaćanja putem bankovnih kartica Visa i Master card. • Visoki standardi bezbjednosti i enkripcije podataka kako bi se osigurala zaštita korisničkih informacija. • Jasno prikazivanje svih troškova prije finalizacije plaćanja, uključujući poreze, troškove dostave i druge naknade. • Mogućnost dodavanja više jezika na web shopu. • Precizan prevod svih elemenata web shopa, uključujući proizvode, opise, uslove korišćenja i druge relevantne informacije. • Struktura web shopa, URLovi, meta tagovi i sadržaj treba da budu optimizovani za pretraživače kako bi se postiglo bolje rangiranje.	20.661,16	4.338,80	24.999,99	60 dana	B-One d.o.o. Podgorica

i drugim relevantnim detaljima. - Kratak i sažet opis za brzi pregled, kao i detaljniji opis za korisnike koji žele više informacija. • Cijena: - Jasno istaknuta cijena proizvoda sa prikazom osnovne cijene i cijene sa popustom, ako postoji. - Informacije o mogućim dodatnim troškovima, kao što su porezi ili troškovi dostave. • Količina - Informacija o dostupnoj količini proizvoda na lageru. - Mogućnost odabira željene količine prilikom naručivanja. 3. Pretraga proizvoda: • Polje za pretragu: - Lako dostupno polje za pretragu na svakoj stranici web shopa, preferirano na vrhu stranice. - Mogućnost pretrage po ključnim riječima, nazivu proizvoda, proizvođaču ili šifri proizvoda. - Automatsko dovršavanje pretrage sa predlozima proizvoda ili kategorija dok korisnik unosi tekst. • Rezultati pretrage: - Prikaz relevantnih proizvoda na osnovu unijetog upita, sa jasnim slikama i osnovnim informacijama o proizvodu. - Mogućnost sortiranja rezultata pretrage po popularnosti, cijeni, ocjenama korisnika ili datumu dodavanja. - Prikaz broja pronađenih proizvoda i mogućnost paginacije za pregled većeg broja rezultata. 4. Filtriranje proizvoda: • Kategorije i podkategorije: - Mogućnost filtriranja proizvoda na osnovu kategorija i podkategorija, sa jasno definisanim hijerarhijskim strukturama. - Prikaz broja proizvoda u svakoj kategoriji ili podkategoriji. • Cijena: - Opseg cijena koji omogućava korisnicima da odrede minimalnu i maksimalnu cijenu proizvoda koje žele da vide. - Mogućnost brzog odabira često korišćenih opsega cijena. • Proizvođač: - Lista svih dostupnih proizvođača sa mogućnošću odabira jednog ili više proizvođača za filtriranje proizvoda. 5. Korpa: • Prikaz proizvoda u korpi: - Svaki proizvod u korpi treba da ima jasno istaknutu sliku, naziv, količinu, cijenu po jedinici i ukupnu cijenu. - Mogućnost promjene količine proizvoda direktno iz korpe. - Opcije za brisanje proizvoda iz korpe. - Prikaz ukupne cijene svih proizvoda u korpi. • Akcije u korpi: - Dugme za nastavak kupovine, koje vraća korisnika na	• Korišćenje relevantnih ključnih riječi, alt tagova za slike i optimizacija brzine učitavanja. • Integracija sa alatima za analizu saobraćaja, kao što su Google Analytics, radi praćenja posjeta i ponašanja korisnika. 2. Prikazivanje proizvoda: • Naziv: Svaki proizvod treba da ima jasno istaknut naziv, koristeći čitljivu tipografiju. • Slika: - Visokokvalitetne slike proizvoda sa mogućnošću zumiranja kako bi korisnici mogli da vide detalje i mogućnost dodavanja više slika za jedan proizvod. • Opis: - Detaljan opis proizvoda koji pruža sve neophodne informacije o njegovim karakteristikama, upotrebi, sastavu i drugim relevantnim detaljima. - Kratak i sažet opis za brzi pregled, kao i detaljniji opis za korisnike koji žele više informacija. • Cijena: - Jasno istaknuta cijena proizvoda sa prikazom osnovne cijene i cijene sa popustom, ako postoji. - Informacije o mogućim dodatnim troškovima, kao što su porezi ili troškovi dostave. • Količina - Informacija o dostupnoj količini proizvoda na lageru. - Mogućnost odabira željene količine prilikom naručivanja. 3. Pretraga proizvoda: • Polje za pretragu: - Lako dostupno polje za pretragu na svakoj stranici web shopa, preferirano na vrhu stranice. - Mogućnost pretrage po ključnim riječima, nazivu proizvoda, proizvođaču ili šifri proizvoda. - Automatsko dovršavanje pretrage sa predlozima proizvoda ili kategorija dok korisnik unosi tekst. • Rezultati pretrage: -						
---	---	--	--	--	--	--	--

stranicu sa proizvodima. - Dugme za završetak kupovine i prelazak na proces poručivanja. 6. Proces poručivanja: • Informacije o kupcu: - Formular za unos osnovnih informacija: ime, prezime, adresa, broj telefona, e-mail adresa. - Mogućnost kreiranja korisničkog naloga ili nastavak kao gost. • Način plaćanja: - Izbor između više opcija plaćanja (npr. online plaćanje karticom, plaćanje pouzećem) - Sigurnosne mjere za online plaćanje, kao što su SSL enkripcija i verifikacija kartice. • Pregled porudžbine: - Prikaz svih proizvoda u korpi, ukupne cijene, cijene dostave i ukupnog iznosa za plaćanje. - Dugme za potvrdu porudžbine. • Potvrda porudžbine: - E-mail obavještenje sa detaljima porudžbine i brojem za praćenje (ako je dostupno). - Informacije o procesu povrata ili reklamacije. 7. Informacije o Montefarmu: • O nama: - Kratak opis istorijata i misije Montefarma. - Vizija i vrijednosti kompanije. - Uprava i organizaciona struktura. • Kontakt informacije: - Adresa sjedišta, broj telefona, e-mail adresa i radno vreme. - Formular za slanje upita ili povratne informacije. • Novosti i događaji: - Sekcija sa aktuelnim novostima, događajima i obavještenjima vezanim za Montefarm. • Javni pozivi: - Aktuelni javni pozivi. II Digitalni marketing Upravljanje profilima Montefarma na Instagramu i Facebooku sa ciljem promocije, informisanja i komunikacije sa korisnicima. • Objave: - Tri puta sedmično objave na oba profila (Instagram I Facebook). - Objave će se fokusirati na promociju proizvoda, aktuelne akcije, savjete o zdravlju, informacije o apotekama ili uslugama, kao i važna obavještenja za klijente. - Upotreba kvalitetnih slika i grafika koje odražavaju brend Montefarma. Mogućnost kreiranja kratkih video materijala ili animacija. • Story (Priče): - Svakodnevno objavljivanje minimum 3 Story-a (priče) na Instagramu. - Kratke informacije o dnevnim akcijama, iza kulisa rada apoteke, interakcija sa zaposlenima i klijentima, ankete ili pitanja za pratitelje i slično. •	Prikaz relevantnih proizvoda na osnovu unijetog upita, sa jasnim slikama i osnovnim informacijama o proizvodu. - Mogućnost sortiranja rezultata pretrage po popularnosti, cijeni, ocjenama korisnika ili datumu dodavanja. - Prikaz broja pronađenih proizvoda i mogućnost paginacije za pregled većeg broja rezultata. 4. Filtriranje proizvoda: • Kategorije i podkategorije: - Mogućnost filtriranja proizvoda na osnovu kategorija i podkategorija, sa jasno definisanim hijerarhijskim strukturama. - Prikaz broja proizvoda u svakoj kategoriji ili podkategoriji. • Cijena: - Opseg cijena koji omogućava korisnicima da odrede minimalnu i maksimalnu cijenu proizvoda koje žele da vide. - Mogućnost brzog odabira često korišćenih opsega cijena. • Proizvođač: - Lista svih dostupnih proizvođača sa mogućnošću odabira jednog ili više proizvođača za filtriranje proizvoda. 5. Korpa: • Prikaz proizvoda u korpi: - Svaki proizvod u korpi treba da ima jasno istaknutu sliku, naziv, količinu, cijenu po jedinici i ukupnu cijenu. - Mogućnost promjene količine proizvoda direktno iz korpe. - Opcije za brisanje proizvoda iz korpe. - Prikaz ukupne cijene svih proizvoda u korpi. • Akcije u korpi: - Dugme za nastavak kupovine, koje vraća korisnika na stranicu sa proizvodima. - Dugme za završetak kupovine i prelazak na proces poručivanja. 6. Proces poručivanja: •					
---	--	--	--	--	--	--

	Copywriting: - Pisanje kvalitetnih i privlačnih tekstova za objave, prilagođenih ciljnoj publici. Tekstovi će biti jasni, informativni i u skladu sa brendom Montefarm. • Content marketing: - Osmišljavanje mjesečne strategije sadržaja sa jasno definisanim ciljevima (povećanja broja pratilaca, veća interakcija sa klijentima, promocija određenih proizvoda). - Praćenje efikasnosti objava i analiza rezultata kako bi se prilagodila buduća strategija. • Fotografisanje: - Jedno profesionalno fotografisanje proizvoda ili događaja u apoteci na mjesečnom nivou. - Visokokvalitetne fotografije koje će biti korišćene za objave na društvenim mrežama. • Plaćene kampanje: - Kreiranje i upravljanje plaćenim reklamnim kampanjama na Instagramu i Facebooku. - Ciljanje određene demografske grupe i lokacije. - Praćenje i analiza rezultata kampanje kako bi se osigurao najbolji povrat ulaganja. • Interakcija sa pratiteljima tj. pratiocima: - Brzi odgovori na komentare i poruke pratilaca. - Organizovanje povremenih nagradnih igara ili anketa kako bi se povećala interakcija sa zajednicom. • Monitoring i izvještavanje: - Mjesečni izvještaji o performansama profila, uključujući broj novih pratilaca, interakciju sa objavama, efikasnost plaćenih kampanja i druge relevantne metrike. - Predlozi za poboljšanje strategije na osnovu analize rezultata.	Informacije o kupcu: - Formular za unos osnovnih informacija: ime, prezime, adresa, broj telefona, e-mail adresa. - Mogućnost kreiranja korisničkog naloga ili nastavak kao gost. • Način plaćanja: - Izbor između više opcija plaćanja (npr. online plaćanje karticom, plaćanje pouzećem) - Sigurnosne mjere za online plaćanje, kao što su SSL enkripcija i verifikacija kartice. • Pregled porudžbine: - Prikaz svih proizvoda u korpi, ukupne cijene, cijene dostave i ukupnog iznosa za plaćanje. - Dugme za potvrdu porudžbine. • Potvrda porudžbine: - E-mail obavještenje sa detaljima porudžbine i brojem za praćenje (ako je dostupno). - Informacije o procesu povrata ili reklamacije. 7. Informacije o Montefarmu: • O nama: - Kratak opis istorijata i misije Montefarma. - Vizija i vrijednosti kompanije. - Uprava i organizaciona struktura. • Kontakt informacije: - Adresa sjedišta, broj telefona, e-mail adresa i radno vreme. - Formular za slanje upita ili povratne informacije. • Novosti i događaji: - Sekcija sa aktuelnim novostima, događajima i obavještenjima vezanim za Montefarm. • Javni pozivi: - Aktuelni javni pozivi. II Digitalni marketing Upravljanje profilima Montefarma na Instagramu i Facebooku sa ciljem promocije, informisanja i komunikacije sa korisnicima. • Objave: - Tri puta sedmično objave na oba profila (Instagram i Facebook). - Objave će se fokusirati na					
--	--	--	--	--	--	--	--

		promociju proizvoda, aktuelne akcije, savjete o zdravlju, informacije o apotekama ili uslugama, kao i važna obavještenja za klijente. - Upotreba kvalitetnih slika i grafika koje odražavaju brend Montefarma. Mogućnost kreiranja kratkih video materijala ili animacija. • Story (Priče): - Svakodnevno objavljivanje minimum 3 Story-a (priče) na Instagramu. - Kratke informacije o dnevnim akcijama, iza kulisa rada apoteke, interakcija sa zaposlenima i klijentima, ankete ili pitanja za pratitelje i slično. • Copywriting: - Pisanje kvalitetnih i privlačnih tekstova za objave, prilagođenih ciljnoj publici. Tekstovi će biti jasni, informativni i u skladu sa brendom Montefarm. • Content marketing: - Osmišljavanje mjesečne strategije sadržaja sa jasno definisanim ciljevima (povećanja broja pratilaca, veća interakcija sa klijentima, promocija određenih proizvoda). - Praćenje efikasnosti objava i analiza rezultata kako bi se prilagodila buduća strategija. • Fotografisanje: - Jedno profesionalno fotografisanje proizvoda ili događaja u apoteci na mjesečnom nivou. - Visokokvalitetne fotografije koje će biti korišćene za objave na društvenim mrežama. • Plaćene kampanje: - Kreiranje i upravljanje plaćenim reklamnim kampanjama na Instagramu i Facebooku. - Ciljanje određene demografske grupe i lokacije. - Praćenje i analiza rezultata kampanje kako bi se					
--	--	--	--	--	--	--	--

		osigurao najbolji povrat ulaganja. • Interakcija sa pratiteljima tj. pratiocima: - Brzi odgovori na komentare i poruke pratilaca. - Organizovanje povremenih nagradnih igara ili anketa kako bi se povećala interakcija sa zajednicom. • Monitoring i izvještavanje: - Mjesečni izvještaji o performansama profila, uključujući broj novih pratilaca, interakciju sa objavama, efikasnost plaćenih kampanja i druge relevantne metrike. - Predlozi za poboljšanje strategije na osnovu analize rezultata.					
--	--	--	--	--	--	--	--