Pytanie 1)

Mam pytanie dotyczące zapisu:

"Na etapie składania oferty cenowej Wykonawca musi przekazać brief oraz treatment, które w szczegółowy sposób będą pozwalały określić Zamawiającemu czy przedstawiona forma realizacji zamówienia jest odpowiednia. Muszą tam znajdować się linki do realizacji, które zostały przeprowadzone przez Wykonawcę w podobnej formie. Ponadto Wykonawca musi przedstawić co najmniej 5 swoich realizacji w dowolnej tematyce, w celu określenia przez Zamawiającego poziomu realizowanego przez Wykonawcę materiału."

Czy plik z briefem i treatmentem ma zawierać jedynie informację o wykonanych już przez nas realizacjach, czy jeszcze jakieś elementy dodatkowe?

Odpowiedź 1)

Treatment, to wizja reżysera dotycząca realizacji planowanego zamówienia. Linki do Państwa wcześniejszych produkcji mają być dodatkową informacją dla Zamawiającego obrazującą Państwa wizję i pomysł na produkcję zamówienia - przedstawioną w treatmencie i briefie.

Pytanie 2)

Mam pytanie od naszego copywritera, o ile treatment jest zrozumiałym skrótem scenariuszy jakie zakładamy na poszczególne realizacje, o tyle jak ma rozumieć brief, którego Państwo oczekują ? Czy brief ma być briefem dla naszej ekipy filmowej, żeby Państwo jako zamawiający odczuli, że wiemy jakie dyspozycje wydać zespołowi ??

Odpowiedź 2)

Brief jak i treatment są kreatywnymi opisami Państwa pomysłu na realizację zamówienia.

Chcielibyśmy poznać Państwa pomysły, dlatego też nie możemy sugerować, a tym bardziej wpływać na opis Państwa koncepcji.

Przypominam, iż prowadzony jest na obecną chwilę postepowanie szacowania wartości zamówienia.