

**KLAUSULA TEKNIKO BEREZIEN AGIRIA
GASTEIZKO AIREPORTUKO BIDAIARIEN TRAFIKOA
SUSTATZEKO, DINAMIZATZEKO ETA
DIBERTSIFIKATZEKO URTAROKO ETA
OPORRALDIKO PROIEKTUAK DISEINATU, GARATU
ETA EGIKARITZEKO KONTRATAZIOA EGITEKO**



AURKIBIDEA

1. Sarrera
2. Urtaroko lehen proiektuaren ikuspegia
3. Kontratuaren xedea
4. **Kontratatzeko nahitaez bete beharreko enpresa lizitatzailerari buruzko betekizunak**
 - 4.1. Hegazkin konpainiaren jardueraren ziurtagiria
 - 4.2. Konpainiaren aurkezpena eta konpainiaren jardueraren koherentzia kontratuaren xedearekin (balio judizioa)
5. **Kontratatzeko nahitaez bete beharreko kontratuaren xedeari buruzko betekizunak**
 - 5.1. Sustapenerako Ekintza Plana
 - 5.1.1. Sustapenerako Ekintza Planaren oreka
 - 5.1.1.1. Merkatu igorlearen eta merkatu hartzailearen arteko oreka estrategikoa
 - 5.1.1.2. Kanalen arteko oreka: offline eta online
 - 5.2. Konektibitateari eta formula matematiko bidez ebaluatutako lineako bitartekoei buruzko irizpideak
 - 5.2.1. Konektibitatea
 - 5.2.1.1. Urtean eskainitako maiztasunen kopurua
 - 5.2.1.2. Eskainitako eserlekuen kopurua
 - 5.2.2. Irismen-gaitasuna – Lineako hedabideak
 - 5.2.2.1. Urteko trafiko organikoaren batez bestekoa
 - 5.2.2.2. Sare sozialak
 6. **Gogoeta estrategiko osagarriak**
 - 6.1. Bezeroa fidelizatzea, sendotzeko eta hazteko tresna gisa
 - 6.2. Efektu biderkatzailea, HUB aireportuekiko konexioen bidez
 7. **Eskaintzaren balorazioa eta aurkezpena**



1. Sarrera

Gasteizko aireportua azpiegitura estrategikoa da lurraldearen garapen ekonomikoa eta konektibitatea sustatzeko, Arabako zein Euskadi osoko enpresa eta turismo jarduerari laguntzen baitio, eta bertako eragin eremutik nazioko eta nazioarteko beste merkatu batzuetarako bidaiarien irteera gisa jarduten baitu.

VIA sozietatearen plan estrategikoarekin bat etorriz, lehentasunezkoa da bidaiarien trafikoa eta aireko konektibitatea anizteko edo dibertsifikatzeko bidean aurrera egitea. Esparru horretan, urteko denboraldi jakin batzuk bereziki egokitzen jotzen dira dibertsifikazio proiektuak sustatzeko eta bideragarritasuna probatzeko.

Horregatik, beharrezkotzat jotzen da berariazko tresnak eratzea, hain zuzen ere, operadore berriak erakartzeko eta aireportuaren lehiakortasun posizionamendua indartzen laguntzen duten urtaroko proiektuak garatzeko ekimenak abian jartzen ahalbidetzen dutenak.

2.– Urtaroko lehen proiektuaren ikuspegia

Eskura dauden baliabideak ahalik eta eraginkortasun handienaz erabiltzeko, urtaroko lehen proiektua udaldian garatuko da.

Udako denboraldiak aire-konexio berriak martxan jartzeko baldintza egokiak betetzen ditu, eskari potentziala nabarmen handitzen delako eta oporraldiko helmugetan interesa duten operadoreak erakartzen laguntzen duelako.

Era berean, esan beharra dago Gasteizko aireportua bidaiarien igorle nabaria da, horien eskaria udaldian metatzen baita, batez ere, oporretarako joan-etorrietan. Zalantzarik gabe, inguruabar horrek areagotu egiten du aldi horretan bultzatutako ekimenak arrakastatsuak izateko aukera.

3.– Kontratuaren xedea

Kontratu honen xedea da Gasteizko aireportuko bidaiarien trafikoa sustatzeko, dinamizatzeko eta dibertsifikatzeko urtaroko eta oporraldiko proiektuak diseinatu, garatu eta gauzatzea, VIA sozietatearen plan estrategikoarekin bat etorriz.

Helburu hori behar bezala lor dadin, beharrezkoa izango da Sustapenerako Ekintza Plana garatzea, lizitatzailerak aukeratzen dituen merkatu konektatuetan nahiz Gasteizko

aireportuaren eragin eremuan inpaktua izango duena, bidaiarien joan-etorriak bi noranzkoetan mugiarazteko eta dinamizatzeko jardueren bidez, eskaeraren hazkundera bizkortu, sendotu, fidelizatu eta ahalbidetzeko.

4.– Kontratatzeko nahitaez bete beharreko enpresa lizitatzailari buruzko betekizunak

4.1.– Hegazkin-konpainiaren jardueraren ziurtagiria

Ezinbesteko baldintza izango da enpresa lizitatzaila bidaiarien jarduera duen hegazkin konpainia aktiboa izatea, eta hori egiaztatu beharko du administrazio-preskripzioen baldintza-agiriko 11. atalean jasotakoaren arabera.

4.2.– Konpainiaren aurkezpena eta konpainiaren jardueraren koherentzia kontratuaren xedearekin

Enpresa lizitatzailak egiaztatu beharko du, konpainiaren txosten korporatiboa aurkezturik, bere jardura nagusiaren izaerak zuzeneko koherentzia duela kontratuaren xedearekin, konpainiaren eragiketak, sustapen jardura eta urtaroko zein udaldiko sustapen proiektuen gauzatzea modu eraginkorrean bat etor daitezen.

Bere ohiko jardueraren, eragiketa ereduaren eta aireportu baterako eta Gasteizko aireportuaren moduko inguru baterako aireko konektibitateari lotzen zaizkion sustapen estrategiak gauzatzeko gaitasunaren arteko uztardura baloratuko da.

Enpresak txosten korporatiboa aurkeztu beharko du, gutxienez, honako hauek jasotzen dituen:

- Informazio korporatiboa eta merkatuan duen posizionamendua.
- Bidaiarien aireko garraioari lotutako eragiketa eredu eta antolaketa egitura.
- Gaitasuna eta esperientzia aireko konektibitatearekin lotutako sustapen ekintzetan, Gasteizko aireportuaren antzeko inguruneetan.

Epigrafe hori, gehienez ere, 6 punturekin baloratuko da, hurrengo taulan ezarrita dauden ebaluazio irizpide eta alderdien arabera.

IRIZPIDEA	BALORATZEKO ALDERDIA	ESKASA	EGOKIA	ONA
Jardueraren eta kontratuaren xedearen arteko koherentzia	Eragiketaren eta sustapenaren arteko uztardura	0	1	2
Eragiketa eredua eta antolaketa eredua	Egiturazko gaitasuna	0	1	2
Konektibitatearen arloko sustapen esperientzia	Egiaztatutako emaitzak	0	1	2

XIV. eranskineko eredua gehitu da. Horren bidez, enpresak konpainiaren txosten korporatiboan jasotako datuak egiazkoak direla adierazten du.

5.– Kontratatzeko nahitaez bete beharreko kontratuaren xedeari buruzko betekizunak

5.1.– Sustapenerako Ekintza Plana

Beste alde batetik, enpresa lizitatzailleak **Sustapenerako Ekintza Plana aurkeztu beharko du haren xede den merkatuaren gainean.**

Ez da onartuko gaur egun Gasteizko aireportutik eta haren aireko eragin eremutik jarduten duten eragiketek dagoeneko betetzen dituzten merkatuei buruzko proposamenik, kontratu honen xedea baita konektibitate berria sortzea eta lizitazioaren unean ukitzen ez diren merkatuak irekitzea edo garatzea.

Sustapenerako Ekintza Planaren egitura bi zati bereizitan antolatu beharko da, bi-biak balio judizioaren xede direla, honako bi alderdi hauei erantzuteko:

- Lehenengo zatia: Lehen zatia: formatu libreko memoria baten proposamena, «Merkatu igorlearen eta merkatu hartzailearen arteko oreka estrategikoa» izeneko.
- Bigarren zatia: XV. eranskinari jarraikiz osaturiko taula, «Kanalen arteko oreka: Offline eta Online» estrategia azaltzeko.

Jarraian, bi atal horiei doakienez kontuan hartu beharreko alderdirik garrantzitsuenak zehazten dira, eskaintza behar bezala prestatu eta aurkezteko.

5.1.1. Sustapenerako Ekintza Planaren oreka

5.1.1.1. Merkatu igorlearen eta merkatu hartzailearen arteko oreka estrategikoa

Gasteizko aireportua nabarmen igorlea denez, Planaren memoria egungo eskariaren arabera egituratu beharko da, eta ondokoak xede dituzten jarduketak jaso beharko dira:

- **Merkatu igorlea (outbound):** eragin eremutik irteteko trafikoa aktibatzea, sendotzea eta fidelizatzea.
- **Merkatu hartzailea (inbound):** bisitariak erakartzea Gasteizera, Arabara eta Euskadira, helmugaren garapenean eta posizionamenduan lagunduz.

Bereziki baloratuko da proposamenak bi merkatuen arteko oreka erreala eta justifikatua izan dezan, datu objektiboekin eta eskariaren egiturarekin zein konpainiaren eragiketa ezaugarriekin koherentea dena.

Beraz, formatu libreko eta balio judizioari loturik dagoen memoria tekniko horrek (arestian adierazi den bezala) berariaz adierazi beharko du zein merkatu duen xede, eta zehatz-mehatz garatu beharko du merkatu igorlearen eta merkatu hartzailearen arteko orekari buruzko estrategia.

5.1.1.2. Kanalen arteko oreka: offline eta online

Sustapenerako Ekintza Planak oreka estrategikoa izan beharko du offline eta online kanalen artean, eta konbinazio koherentea eta eraginkorra bermatu beharko du, eskaria erakartzeko eta aktibatzeke helburuekin bat datorrena. Ekintzak bi inguruneen artean banatzeko, eraginkortasunari, segmentazioari eta xede hartzaileei eragiteko benetako gaitasunari buruzko irizpideak landu beharko dira oinarri gisa.

Iraupen laburreko proiektuak direnez, euskarri eta hedabideen aukeraketak lehentasuna eman beharko die berehalako aktibazioari, arrakasta azkar sortzeari eta asmoa bidaia bihurtzea ahalbidetzen duten formatuei. Ildo horretan, baliteke plangintza aldi luzeak darabiltzaten edo segmentazio gaitasun txikiagoa duten hedabideak horren egokiak ez izatea.

Era berean, ekintzek balizko bidaiarien ezaugarriekin bat etorri beharko dute, kontuan hartuta hedabideak kontsumitzeko ohiturak, portaera digitala eta erosteko erabakiaren prozesua. Kanalen arteko orekak Planaren eraginkortasuna maximizatzen lagundu



beharko du, emaitza neurgarriak eta hautatutako hedabideen, proiektuaren iraupenaren eta xede publikoaren arteko koherentzia egokia bermatuz.

Aurretiaz adierazi den bezala, **kanalen arteko oreka: offline eta online** alderdia berariaz islatu beharko da XV. eranskineko ereduan jasotzen den taulan. Bertan, sustapen ekintzak adierazpenezko adibidetzat hartu behar dira, errazago irakurri eta baloratu ahal izateko, memorian ager daitekeen azalpen osagarria ezertan eragotzi gabe.

Horretarako, lizitatzailerak dagokion taula bete beharko du, gutxienez, honako alderdi hauek jorratuta:

- Sustapenerako Ekintza Planaren xede den merkatua adieraztea.
- Nahitaezko ekintzak hautatzea; gutxienez, letra lodiz adierazitako sei (6) sustapen ekintza landu beharko dira (4 online eta 2 offline).
- Sustapen ekintza gehigarriak. Taulan jasotakoez bestelako jarduerak proposa daitezke eta, hala egitekotan, berariaz jaso beharko dira «Sustapen ekintza gehigarriak» atalean.
- Denborazko epea, kontratua gauzatzeko aldiari dagokiona.
- Amaierako sustapen txostena, VIAk ekintzen jarraipena eta ebaluazioa egiteko.

Sustapenerako Ekintza Planari esleitu dakioken gehieneko puntuazioa 14 puntukoa izango da, honela banakatuta:

- 7 puntu: merkatu igorlearen eta merkatu hartzailearen arteko oreka estrategikoa.
- 7 puntu: Kanalen arteko oreka: offline eta online.

Bi irizpideei gagozkiela, puntuen banaketak eskema honi jarraituko dio:

- 0 – 1 puntu: garapen eskasa edo desorekatua.
- 2 – 3 puntu: garapen partziala, koherentzia estrategiko edo operatibo mugatua dakarrena.
- 4 – 5 puntu: garapen egokia, orekatua eta planaren helburuekiko koherentea.
- 6 – 7 puntu: garapen sendoa, egituratua eta eskatutako irizpide estrategiko eta operatiboekin erabat bat datorrena.

5.2.– Konektibitateari eta formula matematiko bidez ebaluatutako lineako bitartekoei buruzko irizpideak

Lizitazio honen xedea Gasteizko aireportuko trafikoa dinamizatzea eta urtaroaren arabera dibertsifikatzea da, eta, horretarako, irizpide objektiboak ezarri behar dira, proposamen bakoitzak Gasteizko aireportuaren edukierari egiten dion ekarpena neurtzeko. Azaldutakoa formula matematikoen bidez ebaluatuko da, jarraian deskribatzen diren bi alderdiak oinarritzat hartuta:

5.2.1. Konektibitatea: kontratuaren xede den aldian izandako maiztasunen kopurua eta eserlekuetan eskainitako edukiera kontuan hartuta, enpresa lizitatzailerak bidaiariak Gasteizko aireportura erakartzeko duen gaitasunaren adierazle gisa.

5.2.1.1. Urtean eskainitako maiztasunen kopurua: baldintza agiri honen xede den Sustapenerako Ekintza Plana garatzeko, ezinbesteko baldintza izango da kontratuaren xede gisa ezarritako aldiaren barruan, gutxienez, 30 maiztasun programatzea, baina aldia iraupen laburragokoa izan ahalko da, betiere maiztasunen gutxieneko kopuru hori aintzat hartzen bada.

Gutxieneko maiztasunen kopuru hori betetzea nahitaezkoa izango da kontratatu ahal izateko.

Maiztasunen kopurua handitzeak zuzeneko eragina dauka aireportuaren konektibitatearen hobekuntzan; horregatik, 10 puntu emango zaizkie baldintza agirian ezarritako aldiaren eskatzen den 30 maiztasunen gutxienekoa gainditzen duten proposamenei.

Atal horri dagokion puntuazioa tarteen araberrako eskala honen arabera esleitu da, eskainitako urteko maiztasunen kopuru osoari erreparatuta:

Eskainitako maiztasunen kopurua	Puntuak
30 maiztasun	0 puntu
31-40 maiztasun	3 puntu
41-50 maiztasun	6 puntu
61-60 maiztasun	8 puntu
60 maiztasun baino gehiago	10 puntu

Balorazio horren ondorioetarako, maiztasuntzat hartuko da Gasteizko aireportuaren eta kontratazioaren xede den merkatuko aireportuaren arteko helduera eta irteera banaz osatutako aireko eragiketa bakoitza.

Atalari dagokion puntuazioa kalkulatzeko, atal honetan adierazitako formula aplikatuko da, XVI. eranskineko I. atalean adierazitako maiztasunen kopuruaren arabera.

5.2.1.2. Eskainitako eserlekuen kopurua

Balitzko enpresa lizitatzailen flotaren ahalmenak desberdinak direnez, honako taula hau ezarri da, enpresa lizitatzaille bakoitzak adieraz dezan aurkeztutako proposamenean eskaini ahalko dituen eserlekuen kopurua.

Kopuru hori kalkulatu da AENAREN irizpidearen arabera, maiztasun bakoitzeko helduerak eta irteerak kontuan harturik. Adibidez, 100 plazako hegazkin bat erabiliz kudeatzen den maiztasuna eskainiz gero, 200 bidaiari zenbatuko dira guztira (100 heldueran eta 100 irteeran).

Lizitatzaille bakoitzak aurkeztu behar duen kopurua XVI. eranskineko II. atalean jasoko da, eta eman beharreko puntuazioa honako taula honen arabera kalkulatu da:

Guztira eskainitako ESERLEKUAK	6.000tik behera	6.001-10.000	10.001etik gora
	5	7	10

5.2.2. Irismen-gaitasuna - Lineako hedabideak formula matematiko bat aplikatuz baloratuko da, enpresa lizitatzailleak ingurune digitalean garatzen dituen ekintzen bidez balitzko bidaiariengan eragina izateko duen gaitasuna neurtuta, hedabide horiek irismenaren eta etekinaren neurketa objektiboa, trazagarria eta egiaztagarria egitea ahalbidetzen baitute, hedabide mistoen plan baten barruan.

5.2.2.1. Lineako posizionamenduari buruzkoak

«Lineako posizionamenduari dagokion puntuazioa honako bi epigrafe hauetan ateratako puntuen batura izango da: webgunearen eta sare sozialen urteko trafiko organikoaren batez bestekoa.

- Trafiko organikoaren batez bestekoa

Trafiko organikotzat hartzen da webgune jakin batera berez sartzen den bisitari kopurua, hau da, ordaindutako publizitaterik gabe sartzen dena. Adierazle horrek erakusten du orri batek bilaketa motorrak erabiliz erabiltzaileak erakartzeko duen

gaitasuna, eta agerian jartzen ditu eskainitako edukiaren garrantzia, interesa eta fidagarritasuna, markaren posizionamenduari eta ikusgarritasunari lagunduz.

Epigrafe honetan, erakunde lizitatzaillearen web orrian 2025eko abenduan izan zen trafiko organikoaren batez bestekoa eskatzen da, webgune horretan txertatuko baita Gasteizko aireportua balizko erosketa helmugatzat.

Ateratzen den kopurua XVII. eranskineko I. atalean adierazi beharko da, eta behean ageri den puntuazio taularen arabera ebaluatuko da.

TRAFIKO ORGANIKOAREN BATEZ BESTEKOA	BISITAK		
	250.000-500.000	500.001-1.000.000	1.000.000etik GORA
	1	3	5

5.2.2.2. Sare sozialak

Sare sozialetako jarraitzaileen kopurua garrantzi handiko adierazlea da marka batentzat, haren audientzia potentzialaren tamaina eta argitalpenen irismena islatzen baititu.

Jarraitzaileen oinarri esanguratsua izateak ikusgarritasunaren eta ospearen pertzepzioa indartzen laguntzen du, eta markak sortzen duen interes orokorraren maila ebaluatzeko funtsezko neurria da.

Epigrafe honi dagokion puntuazioa puntuen batuketaren emaitza izango da, jarraian ageri den taulan ezarritako bitarteen arabera eta XVII. eranskineko II. atalean adierazitako datuen arabera.

JARRAITZAILEAK	SARE SOZIALA	JARRAITZAILEAK		
SARE SOZIALA	Facebook	100.000-250.000	250.001-500.000	500.001etik GORA
		0,5	1	2
	Instagram	20.000-120.000	120.001-500.000	500.001etik GORA
		0,5	1	2
	TikTok	100.000-250.000	250.001-500.000	500.001etik GORA
		0	0,5	1
				5

6. Gogoeta estrategiko osagarriak

Ondoren zehazten diren alderdiak iraupen luzeagoko eragiketei lotuta egon ohi dira, eta ez dira kontratu honen xedearen ardatz gidariak. Hala eta guztiz ere, egokitzen jotzen da adierazgarritasuna ematea plan estrategikoaren esparruan, Gasteizko aireportuaren konektibitatea sendotu, hazi eta hobetzeko, proposatutako eragiketen sendotasuna eta proiektzioa indartu baitezakete.

Ondorio horietarako, gehienez 10 puntu gehiago eman ahalko dira, honako kontzeptu hauen arabera banatuta:

6.1.– Bezeroa fidelizatzea, sendotzeko eta hazteko tresna gisa

Balioetsiko da proposamenek fidelizazio tresna egituratuak izan ditzaten, aireportuko bidaiarien bolumena finkatzeko eta denboran egonkortasuna errazteko tresnatzat ulertuta. Errepikapena sortzea, erabilera ohiturak sendotzea eta Gasteizko aireportua hobestea eskariaren hazkunde iraunkorrari eta eragiketen etorkizuneko bideragarritasunari lagun diezaioketen alderdiak dira.

Honako irizpide honen arabera esleituko da puntuazioa:

0 puntu: konpainiak ez dauka fidelizazio programa korporatiborik.

2,5 puntu: konpainiak fidelizazio programa korporatiboa dauka.

5 puntu: konpainiak fidelizazio programa egituratua dauka, sari sistemak, puntuak metatzeko sistemak, miliak edo bidaiaren maiztasunari edo bolumenari lotutako pizgarrien beste tresna baliokide batzuk dituen.

Alderdi hori egiaztatzeko, XVIII. eranskina aurkeztu beharko da, behar bezala beteta eta konpainia lizitatzailerak sinatuta.

6.2.– Efektu biderkatzailea, HUB aireportuekiko konexioen bidez

Proposatutako proiektuek HUB aireportuekiko konexioei darien balizko efektu biderkatzailea kontuan hartzeko aukera balioetsiko da, eta merkatu gehigarrietarako sarbidea erraztuko da konexio sare zabalduek bidez. Izan ere, konektagarritasun hedatuko sistemetan txertatuz gero, merkatu igorle eta hartzaile berrietara iristeko aukera sor daiteke zeharka, aireportuaren posizionamendu estrategikoa irismen handiagoko ingurune lege indartuz.

Honako irizpide honen arabera esleituko da puntuazioa:

0 puntu: ez da aurreikusten beste norako batzuekiko konexio integraturako aukerarik.

5 puntu: txartel edo konexio sistema integratu beraren bidez, helmuga gehigarrietara bidaiatzeko aukera ematen du konpainiak, Gasteizko aireportuarekin lotutako aireporturen bat baliatuz.

Alderdi hori egiaztatzeko, XIX. eranskina aurkeztu beharko da, behar bezala beteta eta konpainia lizitatzailerak sinatuta.

7.– Eskaintzaren balorazioa eta aurkezpena

Laburpen gisa, balorazio-taula hau erantsi da:

IRIZPIDEA	BALORAZIO MOTA	PUNTUAK
Konpainiaren aurkezpena eta kontratuaren xedearekiko koherentzia	Balio judizioa	6
Sustapenerako Ekintza Plana – Oreka estrategikoa	Balio judizioa	7
Sustapenerako Ekintza Plana – Kanalen arteko oreka:	Balio judizioa	7
Lineako hedabideen irismenaren gaitasuna	Formula aplikatzea	10
Konektibitatea (maiztasunak + eserlekuak)	Formula aplikatzea	20
Gogoeta estrategiko osagarriak	Formula aplikatzea	10
GUZTIRA		60