**项目名称：南溪山医院视功能训练器、角膜接触镜等用品采购**

**项目编号：NYZBB-SBK-2025050**

**数 量：1批**

**性 能 配 置 要 求**

**采购方式：**院内遴选（需遴选3家供应商。）

**采购内容：**眼科视光中心采购视功能训练器、角膜接触镜及其护理液等用品

**采购年限：**采购两年

**采购需求：**南溪山医院视功能训练器、角膜接触镜及其护理液等用品采购项目中所有报名产品需执行统一的下浮率。要求铺货并提供畅销款，3个月内损坏包换，质保期内免费维修，不收取任何费用。增值服务（如提供眼镜盒、眼镜布等）及配合院方进行视力筛查服务；有详细售后服务方案，售后服务体系完善，库存积压超过3个月及以上的，配送方无条件给予免费更换新款。配送时间周期短效率高，常规订货配送无需额外费用。

**技术参数要求：**

|  |
| --- |
| **角膜接触镜及其护理液等用品** |
| NYZBB-SBK-2025050-1 | 软性角膜接触镜 | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| NYZBB-SBK-2025050-2 | 硬性角膜接触镜（OK镜） | 要求在院产品效期至少在1年以上。按1:2的比例配置吸棒。提供试戴镜片 |
| NYZBB-SBK-2025050-3 | 软性亲水角膜接触镜（渐进多焦点） | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| NYZBB-SBK-2025050-4 | 硬性巩膜接触镜 | 要求在院产品效期至少在1年以上。按1:2的比例配置吸棒。提供试戴镜片 |
| NYZBB-SBK-2025050-5 | 硬性透氧性角膜接触镜（RGP） | 要求在院产品效期至少在1年以上。按1:2的比例配置吸棒。提供试戴镜片 |
| NYZBB-SBK-2025050-6 | 渐进离焦RGP | 要求在院产品效期至少在1年以上。按1:2的比例配置吸棒。提供试戴镜片 |
| NYZBB-SBK-2025050-7 | 除蛋白液 | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| NYZBB-SBK-2025050-8 | 多功能护理液 | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| NYZBB-SBK-2025050-9 | 隐形眼镜护理液 | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| NYZBB-SBK-2025050-10 | 双氧水接触镜消毒液 | 要求铺货，要求在院产品效期至少在1年以上，近效期（3个月）的产品供应商需负责退换 |
| **视功能训练器及弱视训练辅助类** |
| NYZBB-SBK-2025050-11 | 翻转拍 （屈光度±0.5~2.50D） | 要求铺货，售后服务要求：3个月内损坏包换，质保期内免费维修，不收取任何费用。 |
| NYZBB-SBK-2025050-12 | 电动翻转拍（多种型号） | 要求多种型号铺货，售后服务要求：3个月内损坏包换，质保期内免费维修，不收取任何费用。 |
| NYZBB-SBK-2025050-13 | 弱视遮盖眼贴 | 要求铺货，售后服务要求：3个月内损坏包换，质保期内免费维修，不收取任何费用 |

**评分办法：**

1. **对进入详评的，采用百分制综合评分法。**

**二、计分办法（按四舍五入取至百分位）：**

**（1）价格分…………………………………………………………………………………20分**

（1）以进入详评的最高下浮率为20分；

（2）价格分计算公式：

1-供应商最高下浮率

某供应商价格分 = ×20分

 1-某供应商下浮率

**（2）视功能训练器、角膜接触镜及其护理液等用品供货方案分……………………………………………………………………………10分**

一档（5分）：方案一般。对镜片的配送方案不够具体，针对本项目的配送体系与结构不完整，涵盖产品范围不够全面、产品人群不够全面、供应渠道、可满足不同年龄，售后服务体系不完善。

二档（10分）：方案完整详细。对镜片的配送方案具体、可行，有详细的配送情况分析，针对本项目有完整的配送体系与结构，与之对应的相关产品配送保障措施，涵盖产品范围（参考技术要求附件表）、产品人群（儿童、青少年、成人）、供应渠道、可满足不同年龄需求。售后服务体系完善，且质量可靠售后无忧。

注：未提供方案得（0分）。

**（3）供货经验分…………………………………………………………………………………5分**

供应商具有省级三甲医院类似合作服务的合同、配送文件、中标通知书等证明，合同执行期不少于1年，每提供1份文件得1分，最多5分；

未提供得0分。

**（4）产品质量保障及售后服务方案……………………………………………………………20分**

一档（5分）：产品不可以铺货销售。产品符合国家标准提供无忧售后服务1个月，产品配送时间周期长效率低，常规订货配送大部分需额外收费，不能提供免费维修服务。

二档（10分）：产品可以铺货销售。产品符合国家标准提供无忧售后服务3个月，配送时间周期相对短效率相对高，常规订货配送部分需额外收费，能提供免费维修服务的比列低。

三档（20分)：有详细售后服务方案、实现功能要求的解决方案等售后服务方案详实；售后服务体系完善，售后服务保证措施较得力，产品可以铺货，库存积压超过3个月及以上的，配送方无条件给予免费更换新款。配送时间周期短效率高，常规订货配送无需额外费用，能提供免费维修服务。

注：未提供方案得（0分）。

**（5）人员培训方案分………………………………………………………………………… 10分**

一档（3分）：有详细完整的培训计划、培训导师资历高、能提供角膜塑形镜、镜片、镜架、医学验光、近视防控等综合产品知识、验配技术、诊疗沟通技能专业及经验培训服务。

二档（5分）：有详细完整的培训计划、培训导师资历高、能提供角膜塑形镜、镜片、镜架、医学验光、近视防控等综合产品知识、验配技术、诊疗沟通技能专业及经验培训服务，并且能提供线上培训。

三档（10分）：有详细完整的培训计划、培训导师资历高、能提供角膜塑形镜、镜片、镜架、医学验光、近视防控等综合产品知识、验配技术、诊疗沟通技能专业及经验培训服务，能提供线上培训，并且能提供公立医院业内知名专家技术支持及背书。

注：未提供方案得（0分）。

**（6）视功能训练器、角膜接触镜及其护理液等用品品牌分……………………………………………………………………………10分**

一档（0分）：产品品类≤5个，产品无省级三甲医院供货证明，不得分。

二档（5分）：产品品类≥5个、＜10个，能提供相关省级三甲医院供货证明；每提供1家，得1分，满分5分。

三档（10分）：产品品类≥10个，能提供相关省级三甲医院供货证明；每提供1家，得1分，满分10分。

投标文件中需提供合同或发票、发货单等证明复印件。

**（7）引流方案分………………………………………………………………………………5分**

引流方案可包含但不限于：优惠活动、礼品赠送、线上线下结合、社交媒体与口碑营销等。

一档（1分）：有简单的引流方案、操作性一般，方案基本可行。

二档（2分）：有良好的引流方案，操作性较好，方案可行。

三档（5分）：有详细的引流方案，宣传渠道多、力度大，操作性高，方案切实可行。

注：未提供方案得（0分）。

**（8）技术驻点分……………………………………………………………………………10分**

供应商能长期提供1名驻点验配专业技术人员支持，得10分；未提供得0分。

**（9）设备支持分……………………………………………………………………………5分**

供应商每年提供近视筛查设备及技术支持（电脑验光仪、视力灯箱），得5分；未提供得0分。

**（10）运营经验分……………………………………………………………………………5分**

 有公立医院新开视光中心整体运营规划管理经验，每提供1家，得1分，得5分

 投标文件中需提供合同或中标证明，加上视光中心局部照片等；未提供得0分。

三、评标委员会将根据总得分由高到低排列次序（得分相同时，以投标报价由低到高顺序排列；得分相同且投标报价相同的，按技术指标优劣顺序排列）并推荐中标候选人。采购人应当确定评审委员会推荐排名前**三**的中标候选人为中标供应商。如中标候选人放弃中标则按评分高低顺延。