



Załącznik nr 1. Do zapytania ofertowego z dnia 03.12.2014r.

LP.	Wyszczególnienie działań w projekcie	Cena netto [PLN]
1.	<p>Określenie potencjalnych partnerów handlowych (min. 30 partnerów), przygotowanie ofert współpracy oraz negocjacji handlowych – usługa związana z pozyskaniem partnerów podczas targów w Niemczech;</p> <p>Każdy wyselekcjonowany partner powinien być przedstawiony w następujący sposób:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nazwę firmy, • adres firmy, • profil działalności, • numer telefonu i faksu, • adres email – ogólny do firmy, • strona www – jeśli posiada • dane kontaktowe do osoby decyzyjnej telefon lub / i e-mail <p>Każdy wyselekcjonowany partner powinien spełniać kryteria określone przez Zamawiającego. Jego zainteresowanie ofertą Zamawiającego powinno być potwierdzone w rozmowie telefonicznej z Wykonawcą.</p> <p>Z przeprowadzonych rozmów powstanie raport.</p>	
2.	<p>Organizacja spotkań handlowych podczas czterodniowej imprezy targowej (min. 3 spotkania dziennie) w Niemczech;</p> <p><u>Oczekiwany efekt:</u></p> <p>Umówienie 12 spotkań z potencjalnymi kontrahentami na stoisku Zamawiającego podczas targów;</p>	
3.	<p>Zakup baz danych - bazy danych dotyczące rynku niemieckiego (4 bazy, każda minimum 200 rekordów), bazy zawierające:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nazwę firmy, • adres firmy, • profil działalności, • numer telefonu i faksu, • adres email – ogólny do firmy, • strona www – jeśli posiada. 	

Step



Załącznik nr 1. Do zapytania ofertowego z dnia 03.12.2014r.

<p>4.</p>	<p>Usługi doradcze (prowadzenie przez zewnętrzną firmę doradczą działającą na rynku PL i DE działań eksportowych, sprzedaży, logistyki, marketingu oraz obsługi posprzedażowej 22 miesiące) – przewiduje się wykonanie 4 selekcji w całym okresie realizacji projektu.</p> <p>Minimalna ilość potencjalnie zainteresowanych kontrahentów potwierdzonych w trakcie prowadzonej kampanii sprzedażowej - 30 w jednej selekcji.</p> <p>Rynek niemiecki.</p> <p>Oczekiwany sposób selekcji partnerów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prowadzenie kampanii telefonicznej z dotarciem do 100% rekordów bazy; • dotarcie do osoby decyzyjnej, pozyskanie kontaktu telefonicznego / e-mail; • zweryfikowanie wiarygodności potencjalnego partnera i jego potencjału do współpracy; • wzbudzenie zainteresowania produktami Zamawiającego; • wysłanie informacji ogólnych o Zamawiającym; • ponowne dotarcie telefoniczne do potencjalnego kontrahenta; • wyselekcjonowanie tych kontrahentów, którzy wyrażają potwierdzone zainteresowanie współpracą z Zamawiającym • uszczegółowienie informacji ogólnych o potencjalnym kontrahencie; • przygotowanie raportu z przeprowadzonej selekcji <p>W rezultacie przeprowadzenia usługi w czasie realizacji projektu Wykonawca opracuje 4 raporty obejmujące po 30 zainteresowanych kontrahentów z każdej selekcji – łącznie 120 zainteresowanych kontrahentów.</p> <p>Każdy wyselekcjonowany partner powinien spełniać kryteria określone przez Zamawiającego. Jego zainteresowanie ofertą Zamawiającego powinno być potwierdzone w rozmowie telefonicznej z Wykonawcą</p>	
<p>5.</p>	<p>Organizacja spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi – 4 wyjazdy na rynek niemiecki, każdy wyjazd 4 dni, minimalna ilość spotkań przypadająca na 1 wyjazd – 12 spotkań.</p> <p><u>Oczekiwany efekt:</u></p> <p>Umówienie 3 spotkań dziennie z realnie zainteresowanymi potencjalnymi kontrahentami;</p> <p>Przygotowanie logistyki wyjazdu (mapki, hotele, czasy przejazdu itp.);</p>	

Łączna cena netto projektu wynosi: (słownie:)

Podatek VAT: (słownie:)

Łączna cena brutto projektu wynosi: (Słownie:)

.....
Pieczęć i podpis Oferenta

Handwritten signature