

## Załącznik nr 1 do Zapytania Ofertowego nr 01/04/2019

**OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Przedmiotem niniejszego zamówienia jest:

**Wykonanie kompleksowej usługi marketingowej w celu promocji produktów Voicefinder S.A. na terenie USA.**

Projekt finansowany ze środków Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 w ramach **poddziałania 3.3.3: Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych - Go to Brand.**

Tytuł Projektu: Uczestnictwo spółki Voicefinder w zagranicznych wydarzeniach targowych w celu promowania marki produktowej Voicefinder.

**Całkowita kwota wydatków kwalifikowanych: 361 600,00 zł**

**Dofinansowanie Projektu: 307 360,00 zł**

**Nr umowy: POIR.03.03.03-12-0069/18-00**

**I. Dane Zamawiającego****Voicefinder S.A.**

Adres: ul. Zamknięta 10, 30-554 Kraków

Wpisany do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieście w Krakowie pod nr KRS 0000573584

NIP: 6751489016

REGON: 122851077

Reprezentowana przez Jacka Mireckiego – Prezesa spółki

**Osoba upoważniona do kontaktów z Wykonawcami:**

Jacek Mirecki

e-mail : jacek@ksi.pl

tel. : 695 673 200

**II. Opis i zakres przedmiotu zamówienia**

1. Przedmiotem niniejszego postępowania jest **wykonanie kompleksowej usługi marketingowej w celu promocji produktów Voicefinder S.A. na terenie USA**, zgodnie z kodami zamówień CPV:

- 80500000-9 – usługi szkoleniowe;
- 85312320-8 – usługi doradztwa;
- 79997000-9 – usługi organizowania podróży służbowych.

2. Przedmiot zamówienia obejmuje 3 zadania:

**Zadanie nr 1:**

Usługę doradczą rynku perspektywicznego - Stanów Zjednoczonych. W skład usługi ma wchodzić zakup badań rynkowych, badań i rekomendacji dystrybucyjnych na rynek amerykański oraz usługi doradczej w zakresie przygotowania strategii wejścia na wybrane rynki docelowe (USA). Strategia powinna zawierać następujące elementy: szczegółową analizę rynku (wartość rynku, dynamika wzrostu, trendy konsumenckie, prognozy rozwoju), analizę konkurencji (określenie najważniejszych konkurentów działających na rynku wraz z charakterystyką ich oferty produktowej), analizę cenową i produktową rynku, wielowymiarową analizę SWOT (rynek, cena, produkt), analizę uwarunkowań handlowych (wymogi produktowe pod kątem funkcjonalności, wymagane certyfikaty, zezwolenia, łańcuchy handlowe), plan marketingowo-reklamowy uwzględniający proponowane działania w zakresie zwiększenia rozpoznawalności marki produktowej na rynku docelowym.

**Zadanie nr 2:**

Organizację indywidualnej wyjazdowej misji gospodarczej do USA/Nowy Jork w okresie trwania projektu. Misja ma trwać trzy dni (dwie noce). Mają wziąć w niej udział 2 osoby posługujące się językiem angielskim. W trakcie misji mają zostać zorganizowane spotkania z kontrahentami lub potencjalnymi kontrahentami, w tym w spotkaniach B2B i spotkaniach matchmakingowych. Zakłada się, że w spotkaniach weźmie udział przynajmniej sześciu kontrahentów.

**Zadanie nr 3:**

Usługę szkolenia z zakresu - strategii marketingowe oraz dystrybucja na rynkach rozwiniętych i ich potencjał dla produktów innowacyjnych, doskonalenie technik marketingowych. Szkolenie to ma być zorganizowane dla 3 osób, które będą brać udział na targach oraz wyjazdowych indywidualnych misjach gospodarczych. Usługa będzie obejmować: przygotowanie kadry zarządzającej do obsługi klientów z określonych rynków docelowych (kultura biznesowa danego rynku), stworzenie standardów obsługi klientów z określonych rynków docelowych, identyfikacja potrzeb rozmówcy i uświadamianie potrzeb klientowi, skuteczne techniki negocjacyjne w obsłudze klientów z określonych rynków docelowych, nabycie umiejętności budowania pozytywnego wizerunku firmy poprzez określone postawy i zachowania, trening umiejętności w sytuacjach trudnych podczas obsługi klienta zagraicznego.