

**ZAPYTANIE OFERTOWE  
NA PRZYGOTOWANIE strategii biznesowej  
w zakresie umiędzynarodowienia działalności  
przedsiębiorstwa**

Firma PARAMEDYK ul. Gilarska 103 w Warszawie zaprasza do składania ofert na przygotowanie **strategii biznesowej w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa konkursu nr RPMA.03.02.02-IP.01-14-021/16 ogłaszanego w ramach Regionalnego Program Operacyjnego Województwa Mazowieckiego na lata 2014-2020. Oś priorytetowa III, Rozwój potencjału innowacyjnego i przedsiębiorczości, Działanie 3.2 Internacjonalizacja MŚP, Poddziałanie 3.2.2 - Internacjonalizacja przedsiębiorstw, Typ projektów - Internacjonalizacja przedsiębiorstw poprzez wzrost eksportu towarów i usług.**

**Minimalny zakres strategii powinien zawierać:**

- 1. Ogólną informację o dokumencie:**
  - nazwa wnioskodawcy,
  - autor dokumentu,
  - data przygotowania dokumentu,
  
- 2. Analizę możliwości przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji działalności, obejmującej w szczególności analizy szczegółowe odnośnie:**
  - produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo, w tym ich marketingu,
  - struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa,
  - zdolności finansowych przedsiębiorstwa,
  - struktury powiązań kapitałowych i relacji biznesowych,
  - potencjału innowacyjnego i posiadanych praw własności intelektualnej oraz posiadanych certyfikatów;
  
- 3. Określenie celów przedsiębiorstwa w zakresie internacjonalizacji;**
  
- 4. Wskazanie rynków docelowych oraz ich uhierarchizowanie, a także identyfikacja potencjalnych kontrahentów/grup odbiorców na rynkach zagranicznych;**

Uhierarchizowanie rynków powinno bazować w szczególności na analizie popytu na oferowane produkty (oszacowanie obecnej i perspektywicznej chłonności oraz siły nabywczej rynku), analizie otoczenia biznesowego (potencjalnych kontrahentów i konkurencji), analizie barier prawnych (np. celnych lub związanych z wymienialnością waluty i ograniczeniem przepływów finansowych) oraz analizie ryzyka (np. niestabilność polityczna, długie terminy płatności, ryzyko odnoszące się do systemów transakcyjnych, problemy dotyczące transportu produktów, ryzyko korupcyjne itp.).

**5. Przedstawienie koncepcji wejścia na rynek zagraniczny wraz z projekcją możliwości sprzedaży na wybranym rynku zagranicznym;**

Rekomendacje tego punktu dotyczą m.in. modelu sprzedaży i kanałów dystrybucji (przedstawiciel handlowy, dystrybutor, importer, inne...).

W zakresie projekcji sprzedaży niezbędne będzie przedstawienie propozycji cenowej (rekomendacja strategii cenowej). W tym kontekście analiza powinna odnosić się do kosztów wytworzenia i wprowadzenia artykułu na rynek (zagraniczny), w tym m.in.

- kosztów uzyskania niezbędnych certyfikatów i zezwoleń, dopełnienia formalności eksportowych/ importowych w związku z dystrybucją artykułu,
- preferencji cenowych potencjalnych klientów,
- poziomu cen konkurencji,
- specyficznych regulacji prawnych, dotyczących kształtowania poziomu cen w poszczególnych krajach.

**6. Wskazanie zagranicznych kontraktów handlowych planowanych przez przedsiębiorstwo w wyniku wsparcia w zakresie internacjonalizacji.**

**7. Wskazanie inicjatyw wspierających osiągnięcie założonych celów w zakresie internacjonalizacji.**

**8. Opis udziału przedsiębiorstwa w misjach gospodarczych (cel, charakter oraz planowane rezultaty).**

**9. Rekomendacje w zakresie reorganizacji przedsiębiorstwa i przygotowania go do działalności eksportowej (organizacji działu eksportu, logistyki etc.);**

Opis powinien odnosić się do wcześniejszej analizy struktury organizacyjnej i zdolności produkcyjnych (rekomendacje dot. rozwiązań gwarantujących możliwość zapewnienia stałych dostaw na rynki zagraniczne, rekomendacje w zakresie zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych kadr, przygotowanych do realizacji obsługi i zamówień na rynkach międzynarodowych, rekomendacje dot. dostosowania aktualnej technologii produktu/ rodzaju opakowania do przepisów prawa międzynarodowego, wymogów jakościowych, norm bezpieczeństwa i uwarunkowań kulturowych, rekomendacje w zakresie międzynarodowego transportu towarów, itd.).

**10. Propozycje możliwych źródeł zewnętrznego finansowania działalności eksportowej;**

**11. Strategię zarządzania ryzykiem eksportowym w tym propozycje instrumentów finansowych obniżających ryzyko eksportowe;**

**12. Informację w jaki sposób projekt przyczyni się do wsparcia działalności eksportowej przedsiębiorstwa.**

**13. Syntetyczne przedstawienie proponowanej strategii biznesowej, obejmującej informacje z zakresu:**

- kluczowi partnerzy,
- kluczowe działania,
- kluczowe zasoby,
- oferowane wartości,
- relacje z klientami,
- kanały dystrybucji,
- segmenty klientów,
- struktura kosztów,
- struktura (źródła) przychodów;

**14. Syntetyczny harmonogram i kosztorys wdrażania projektu z wyszczególnieniem wydatków kwalifikowanych.**

**15. Kalkulację opłacalności wdrożenia zaproponowanej strategii biznesowej (zawierającej projekcję przychodów w wariantach pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym);**

**16. Określenie celów szczegółowych obrazujących postęp wdrażania strategii biznesowej, sposobu ich pomiaru oraz odpowiedzialności realizacyjnej tych celów.**

**17. Informację o podejmowanych działaniach promocyjnych:**

Wskazanie najefektywniejszych narzędzi i metod marketingowych oraz promocyjnych:

- wskazanie wydarzeń targowych oraz kierunków misji handlowych;
- sposobu prowadzenia sprzedaży i promocji oferowanych produktów/usług
- metod informowania klientów o produktach usługach.

Strategia biznesowa powinna określać w sposób kompleksowy strategię eksportową do realizacji w kolejnych dwóch latach, tj. 2017-2018.

**Złożona oferta powinna zawierać:**

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia,
- cenę całkowitą netto i brutto,
- termin ważności oferty,
- warunki i termin płatności,
- maksymalny czas realizacji opracowania strategii biznesowej,
- podpis wykonawcy wraz z pieczętką firmową,
- listę referencyjną w przypadku jej posiadania.

**Oferta powinna być ważna do: 30 dni**

Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczętą firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.

**Oferta może być przesłana:**

- za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres: [szkolenia@paramedyk24.pl](mailto:szkolenia@paramedyk24.pl)
- za pośrednictwem poczty lub osobiście na adres:  
PARAMEDYK ul. Gilarska 103 03-589 Warszawa w godzinach 9:00-14:00  
z dopiskiem na kopercie „Strategia biznesowa”

**Termin składania ofert upływa w dniu: 13.07.2016**

**Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:**

Lp.	Nazwa	Maksymalna ilość punktów
1	Cena	60
2	Doświadczenie	20
3	Termin realizacji	20
<b>Razem</b>		<b>100</b>

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria i podpisze umowę z wybranym wykonawcą.

Warszawa, dnia 05.07.2016 r.