**Zał. nr 1 do szacowania wartości zamówienia**

**Opis przedmiotu zamówienia**

1. **SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**
2. **Informacje ogólne**

Przedmiotem zamówienia jest wyłonienie podmiotu, którego zadaniem będzie **kompleksowe** **przygotowanie i zorganizowanie zagranicznych misji gospodarczych w Niemczech i Skandynawii oraz w ramach misji gospodarczych spotkań B2B przedsiębiorców z branży turystycznej z terenu województwa zachodniopomorskiego z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi,** zgodnie z poniższymi wstępnie określonymi parametrami.

1. **Zakres zamówienia:**
2. **kompleksowe przygotowanie i zorganizowanie zagranicznej misji gospodarczej w Niemczech oraz w ramach misji gospodarczej spotkań B2B przedsiębiorców z branży turystycznej z terenu województwa zachodniopomorskiego z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi,** zgodnie z poniższymi wstępnie określonymi parametrami:
   1. **kraj docelowy:** Niemcy.
   2. **długość trwania misji gospodarczej:** 3 dni, w tym minimum 2 noclegi w miejscu zakwaterowania (w tym dojazd i powrót).
   3. **w tym liczba spotkań B2B:** zorganizowanie spotkania B2B podczas którego zapewnione zostanie minimalnie 5 spotkań bezpośrednich spotkań uczestników misji gospodarczych z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi
   4. **termin realizacji przedmiotu umowy: 6 miesięcy od dnia podpisania umowy,** nie później niż do 15.11.2023 w zależności co nastąpi pierwsze**.**
   5. **liczba uczestników misji gospodarczej i spotkań B2B:**
3. minimalna liczba uczestników – 12 osób, w tym:
   1. 8 osób – przedsiębiorców z terenu województwa zachodniopomorskiego (po maksymalnie 2 osoby z 1 przedsiębiorstwa),
   2. 2 przedstawicieli Zamawiającego,
   3. 2 przedstawicieli Wykonawcy.
4. maksymalna liczba uczestników – 14 osób, w tym:
   1. 10 osób – przedsiębiorców z terenu województwa zachodniopomorskiego (po maksymalnie 2 osoby z 1 przedsiębiorstwa),
   2. 2 przedstawicieli Zamawiającego,
   3. 2 przedstawicieli Wykonawcy.
   4. **misja gospodarcza –** Poznanie obyczajów handlowych innego kraju, jego preferencji i wymagań, zwiedzanie wydarzeń / imprez / targów, wzięcie udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych i bezpośrednich, dotarcie do odpowiedniego partnera biznesowego w naturalnym miejscu jego działalności i zapoznanie się z jego możliwościami i naturalnym otoczeniem biznesowym i prawnym.
   5. **cel misji gospodarczej:** stworzenie przedsiębiorcom warunków do współpracy z partnerami zagranicznymi, nawiązanie lub rozszerzenie kontaktów handlowo-gospodarczych z ważnymi partnerami handlowymi, uzyskanie informacji na temat środowiska biznesowego danego rynku, poznanie profilu konsumentów, rozpoznanie rynku i konkurencji branżowej,
   6. **spotkania B2B i ich cel:** podczas misji gospodarczej zorganizowane zostanie spotkanie B2B, czyli bezpośrednie spotkania uczestników misji gospodarczych z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi. Podczas spotkania odbędzie się prezentacja ofert eksportowych uczestników misji w obecności wszystkich zaproszonych gości, a kolejną częścią będą indywidualne rozmowy przy specjalnie przygotowanych stolikach z krzesłami.
   7. **Uczestnicy misji gospodarczych i spotkań B2B** – osoby prowadzące działalność gospodarczą w sektorze turystyki lub reprezentujące tego rodzaju podmioty w segmentach istotnych w ramach branży turystycznej w regionie.

Wymagania dotyczące naboru i udziału uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B zostaną określone w postępowaniu przetargowym.

Udział uczestników w misjach gospodarczych i spotkaniach B2B musi być nieodpłatny.

* 1. **szczegółowe zadania Wykonawcy:**

1. Utworzenie harmonogramu prac w terminie 15 dni do dnia podpisania umowy,
2. Wybór miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B (wybór na etapie składania ofert w postępowaniu przetargowym),
   1. miejsce docelowe misji gospodarczej i spotkań B2B – wydarzenie/impreza/targi o charakterze turystycznym na terenie Niemiec, cechujące się jedną z największych liczb osób odwiedzających. Minimalna liczba osób odwiedzających – 20.000.
   2. lub inne miejsce docelowe misji gospodarczej i spotkań B2B wskazane przez Wykonawcę – odpowiednio uzasadnione – i zaakceptowane przez Zamawiającego.
3. Utworzenie szczegółowego programu misji gospodarczej w tym spotkań B2B (do akceptacji Zamawiającego).

UWAGA!

Wszystkie decyzje dotyczące programu i organizacji wyjazdu na misję gospodarczą oraz mające wpływ na przebieg i  realizację wyjazdu wymagają akceptacji Zamawiającego.

1. Współpraca z Zamawiającym w zakresie pozyskania i kwalifikacji uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B (rozpowszechnianie informacji, kontakt informacyjny z potencjalnymi uczestnikami).
2. Posiadanie wiedzy z zakresu pomocy de minimis i informowanie rekrutowanych uczestników misji i spotkań B2B z terenu województwa zachodniopomorskiego o warunku udziału w misji, tj.: podpisaniu przed szkoleniem kompletnej dokumentacji (tj. wniosku o pomoc de minimis, formularza, oświadczenia oraz umowy informującej o udziale w misji i spotkaniach B2B jako skorzystaniu przez przedsiębiorcę z pomocy de minimis jako warunku koniecznym do udziału przedsiębiorcy w misji gospodarczej i spotkaniach B2B dofinansowanych ze środków unijnych.
3. Zapewnienie 24h/dobę wsparcia podczas wyjazdu na misję gospodarczą i spotkań B2B.
4. Przeprowadzenie badania preferencji oraz wymagań lokalnego rynku przedsiębiorstw z branży turystycznej.
5. Zbudowanie bazy marek i leadów (Lead Generation) na podstawie której przedsiębiorcy z terenu województwa zachodniopomorskiego mogą nawiązać współpracę z kontrahentami z Niemiec w ramach działań eksportowych prowadzonych na rynku docelowym (dane kontaktowe np. e-mail, telefon, adres strony www).
   1. minimalna liczba kontrahentów z Niemiec w bazie marek i leadów – 10 szt.
   2. maksymalna liczba kontrahentów z Niemiec w bazie marek i leadów – 20 szt.
6. Umówienie spotkań z kontrahentami ze stworzonej bazy marek i leadów bądź innymi firmami o wysokim potencjale współpracy z przedsiębiorcami z terenu województwa zachodniopomorskiego.
   1. minimalna liczba umówionych spotkań B2B z kontrahentami z Niemiec – 5 szt., w tym minimum 4 spotkania z kontrahentami z Niemiec z branży turystycznej dostosowanej do grupy uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B.
7. Kompleksowe zorganizowanie wyjazdu na misję gospodarczą, tj. transport ze Szczecina, zakwaterowanie, wyżywienie w postaci śniadań i obiadokolacji, zakup wejściówek na teren wydarzenia/imprezy /targów/innego wybranego miejsca docelowego, transportu do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B, zapewnienie opieki 24 h podczas całego wyjazdu.
8. Kompleksowe zorganizowanie udziału w spotkaniach B2B, tj. rezerwacja na terenie wydarzenia/imprezy/targów/innego wybranego miejsca docelowego – sali lub wydzielonego terenu pozwalającego na zorganizowanie indywidualnych spotkań B2B, zapewnienie miejsc siedzących, stolików, notesów i długopisów, poczęstunku w postaci gorących i zimnych napojów oraz ciast/kanapek, uzupełnianych na bieżąco.

UWAGA!

* 1. Poprzez zakwaterowanie rozumie się pobyt ze śniadaniem w hotelu minimum trzygwiazdkowym lub innym obiekcie o standardzie porównywalnym hotelu min. trzygwiazdkowego zaakceptowanego przez Zamawiającego (w przypadku braku dostępnych obiektów trzygwiazdkowych w obszarze realizacji misji gospodarczej i spotkań B2B). Miejsce noclegowe i miejsce wydawania posiłków (śniadań) powinny być zlokalizowane w jednym obiekcie.
  2. Obiekt w którym będą zakwaterowani uczestnicy misji gospodarczej musi znajdować się w odległości max. 10 km od terenu wydarzenia/imprezy/targów/innego wybranego miejsca docelowego.
  3. Wykonawca zapewni rezerwacje oraz nocleg dla wszystkich osób zgłoszonych najpóźniej na 10 dni przed misjami.
  4. Noclegi dostępne będą w pokojach 1 osobowych z łazienkami. Usługa noclegowa powinna zawierać darmowy dostęp do Internetu (wi-fi) oraz telewizor w pokoju. Zamawiający nie poniesie żadnych dodatkowych kosztów związanych z korzystaniem z pokoi hotelowych, np. koszty płatnej telewizji, koszty związane z rozmowami telefonicznymi wykonywanymi z pokoi, koszty barku w pokoju, itp.
  5. Poprzez obiad i kolację rozumie się posiłek w formie dań z karty na terenie obiektu lub w odległości do 1 km od miejsca w którym zorganizowana będzie misja i spotkania B2B.
  6. Wykonawca zbierze informacje od uczestników misji na temat preferencji dań wegetariańskich/wegańskich oraz o nietolerancjach pokarmowych najpóźniej na 10 dni przed planowanymi misjami i zaspokoi te oczekiwania.
  7. Zakup biletów lotniczych/pociągowych/autokarowych musi obejmować zakup miejsca siedzącego w wybranym środku lokomocji wraz z możliwością posiadania bagażu podręcznego.
  8. Poprzez rozplanowanie transportu do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B rozumie się posiadanie wiedzy na temat rozkładu jazdy oraz wysokości opłat za środki transportu z których można skorzystać aby dostać się do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B i z powrotem.

1. Przygotowanie certyfikatów (opatrzonych logo projektu) dla uczestników misji gospodarczej i spotkań B2B.
2. Przygotowanie sprawozdania (opatrzonego logo projektu) wraz z dokumentacją fotograficzną z  misji gospodarczej i spotkań B2B – w terminie do 15 dni od dnia powrotu z misji gospodarczej.
3. Wykonawca zobowiąże się do informowania uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B o finansowaniu zadania ze środków projektu systemowego „Wzmocnienie pozycji regionalnej gospodarki, Pomorze Zachodnie – Ster na innowacje – etap III” współfinansowanego przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2014-2020.
4. **kompleksowe przygotowanie i zorganizowanie zagranicznej misji gospodarczej w Skandynawii oraz w ramach misji gospodarczej spotkań B2B przedsiębiorców z branży turystycznej z terenu województwa zachodniopomorskiego z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi,** zgodnie z poniższymi wstępnie określonymi parametrami:
   1. **kraj docelowy:** Skandynawia (kraj do wyboru na etapie składania ofert w postępowaniu przetargowym).
   2. **długość trwania misji gospodarczej:** 3 dni, w tym minimum 2 noclegi w miejscu zakwaterowania (w tym dojazd i powrót).
   3. **w tym liczba spotkań B2B:** zorganizowanie spotkania B2B, podczas którego zapewnione zostanie minimalnie 5 spotkań bezpośrednich spotkań uczestników misji gospodarczych z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi
   4. **termin realizacji przedmiotu umowy: 6 miesięcy od dnia podpisania umowy,** nie później niż do 15.11.2023 w zależności co nastąpi pierwsze.
   5. **liczba uczestników misji gospodarczej i spotkań B2B:**
5. minimalna liczba uczestników – 12 osób, w tym:
   1. 8 osób – przedsiębiorców z terenu województwa zachodniopomorskiego (po maksymalnie 2 osoby z 1 przedsiębiorstwa),
   2. 2 przedstawicieli Zamawiającego,
   3. 2 przedstawicieli Wykonawcy.
6. maksymalna liczba uczestników – 14 osób, w tym:
   1. 10 osób – przedsiębiorców z terenu województwa zachodniopomorskiego (po maksymalnie 2 osoby z 1 przedsiębiorstwa),
   2. 2 przedstawicieli Zamawiającego,
   3. 2 przedstawicieli Wykonawcy.
   4. **misja gospodarcza –** Poznanie obyczajów handlowych innego kraju, jego preferencji i wymagań, zwiedzanie wydarzeń / imprez / targów, wzięcie udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych i bezpośrednich, dotarcie do odpowiedniego partnera biznesowego w naturalnym miejscu jego działalności i zapoznanie się z jego możliwościami i naturalnym otoczeniem biznesowym i prawnym.
   5. **cel misji gospodarczej:** stworzenie przedsiębiorcom warunków do współpracy z partnerami zagranicznymi, nawiązanie lub rozszerzenie kontaktów handlowo-gospodarczych z ważnymi partnerami handlowymi, uzyskanie informacji na temat środowiska biznesowego danego rynku, poznanie profilu konsumentów, rozpoznanie rynku i konkurencji branżowej,
   6. **spotkania B2B i ich cel:** podczas misji gospodarczej zorganizowane zostanie spotkanie B2B, czyli bezpośrednie spotkania uczestników misji gospodarczych z zaproszonymi potencjalnymi partnerami handlowymi. Podczas spotkania odbędzie się prezentacja ofert eksportowych uczestników misji w obecności wszystkich zaproszonych gości, a kolejną częścią będą indywidualne rozmowy przy specjalnie przygotowanych stolikach z krzesłami.
   7. **Uczestnicy misji gospodarczych i spotkań B2B** – osoby prowadzące działalność gospodarczą w sektorze turystyki lub reprezentujące tego rodzaju podmioty w segmentach istotnych w ramach branży turystycznej w regionie.

Wymagania dotyczące naboru i udziału uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B zostaną określone w postępowaniu przetargowym.

Udział uczestników w misjach gospodarczych i spotkaniach B2B musi być nieodpłatny.

* 1. **szczegółowe zadania Wykonawcy:**

1. Utworzenie harmonogramu prac w terminie 15 dni do dnia podpisania umowy,
2. Wybór miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B (wybór na etapie składania ofert w postępowaniu przetargowym),
   1. miejsce docelowe misji gospodarczej i spotkań B2B – wydarzenie/impreza/targi o charakterze turystycznym na terenie Skandynawii, cechujące się jedną z największych liczb osób odwiedzających. Minimalna liczba osób odwiedzających – 20.000.
   2. lub inne miejsce docelowe misji gospodarczej i spotkań B2B wskazane przez Wykonawcę – odpowiednio uzasadnione – i zaakceptowane przez Zamawiającego.
3. Utworzenie szczegółowego programu misji gospodarczej w tym spotkań B2B (do akceptacji Zamawiającego).

UWAGA!

Wszystkie decyzje dotyczące programu i organizacji wyjazdu na misję gospodarczą oraz mające wpływ na przebieg i  realizację wyjazdu wymagają akceptacji Zamawiającego.

1. Współpraca z Zamawiającym w zakresie pozyskania i kwalifikacji uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B (rozpowszechnianie informacji, kontakt informacyjny z potencjalnymi uczestnikami).
2. Posiadanie wiedzy z zakresu pomocy de minimis i informowanie rekrutowanych uczestników misji i spotkań B2B z terenu województwa zachodniopomorskiego o warunku udziału w misji, tj.: podpisaniu przed szkoleniem kompletnej dokumentacji (tj. wniosku o pomoc de minimis, formularza, oświadczenia oraz umowy informującej o udziale w misji i spotkaniach B2B jako skorzystaniu przez przedsiębiorcę z pomocy de minimis jako warunku koniecznym do udziału przedsiębiorcy w misji gospodarczej i spotkaniach B2B dofinansowanych ze środków unijnych.
3. Zapewnienie 24h/dobę wsparcia podczas wyjazdu na misję gospodarczą i spotkań B2B.
4. Przeprowadzenie badania preferencji oraz wymagań lokalnego rynku przedsiębiorstw z branży turystycznej.
5. Zbudowanie bazy marek i leadów (Lead Generation) na podstawie której przedsiębiorcy z terenu województwa zachodniopomorskiego mogą nawiązać współpracę z kontrahentami ze Skandynawii w ramach działań eksportowych prowadzonych na rynku docelowym (dane kontaktowe np. e-mail, telefon, adres strony www).
   1. minimalna liczba kontrahentów ze Skandynawii w bazie marek i leadów – 10 szt.
   2. maksymalna liczba kontrahentów ze Skandynawii w bazie marek i leadów – 20 szt.
6. Umówienie spotkań z kontrahentami ze stworzonej bazy marek i leadów bądź innymi firmami o wysokim potencjale współpracy z przedsiębiorcami z terenu województwa zachodniopomorskiego.
   1. minimalna liczba umówionych spotkań B2B z kontrahentami ze Skandynawii – 5 szt., w tym minimum 4 spotkania z kontrahentami ze Skandynawii z branży turystycznej dostosowanej do grupy uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B.
7. Kompleksowe zorganizowanie wyjazdu na misję gospodarczą, tj. transport ze Szczecina, zakwaterowanie, wyżywienie w postaci śniadań i obiadokolacji, zakup wejściówek na teren wydarzenia/imprezy /targów/innego wybranego miejsca docelowego, transportu do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B, zapewnienie opieki 24 h podczas całego wyjazdu.
8. Kompleksowe zorganizowanie udziału w spotkaniach B2B, tj. rezerwacja na terenie wydarzenia/imprezy/targów/innego wybranego miejsca docelowego – sali lub wydzielonego terenu pozwalającego na zorganizowanie indywidualnych spotkań B2B, zapewnienie miejsc siedzących, stolików, notesów i długopisów, poczęstunku w postaci gorących i zimnych napoi oraz ciast/kanapek, uzupełnianych na bieżąco.

UWAGA!

* 1. Poprzez zakwaterowanie rozumie się pobyt ze śniadaniem w hotelu minimum trzygwiazdkowym lub innym obiekcie o standardzie porównywalnym hotelu min. trzygwiazdkowego zaakceptowanego przez Zamawiającego (w przypadku braku dostępnych obiektów trzygwiazdkowych w obszarze realizacji misji gospodarczej i spotkań B2B). Miejsce noclegowe i miejsce wydawania posiłków (śniadań) powinny być zlokalizowane w jednym obiekcie.
  2. Obiekt w którym będą zakwaterowani uczestnicy misji gospodarczej musi znajdować się w odległości max. 10 km od terenu wydarzenia/imprezy/targów/innego wybranego miejsca docelowego.
  3. Wykonawca zapewni rezerwacje oraz nocleg dla wszystkich osób zgłoszonych najpóźniej na 10 dni przed misjami.
  4. Noclegi dostępne będą w pokojach 1 osobowych z łazienkami. Usługa noclegowa powinna zawierać darmowy dostęp do Internetu (wi-fi) oraz telewizor w pokoju. Zamawiający nie poniesie żadnych dodatkowych kosztów związanych z korzystaniem z pokoi hotelowych, np. koszty płatnej telewizji, koszty związane z rozmowami telefonicznymi wykonywanymi z pokoi, koszty barku w pokoju, itp.
  5. Poprzez obiad i kolację rozumie się posiłek w formie dań z karty na terenie obiektu lub w odległości do 1 km od miejsca w którym zorganizowana będzie misja i spotkania B2B.
  6. Wykonawca zbierze informacje od uczestników misji na temat preferencji dań wegetariańskich/wegańskich oraz o nietolerancjach pokarmowych najpóźniej na 10 dni przed planowanymi misjami i zaspokoi te oczekiwania.
  7. Zakup biletów lotniczych/pociągowych/autokarowych musi obejmować zakup miejsca siedzącego w wybranym środku lokomocji wraz z możliwością posiadania bagażu podręcznego.
  8. Poprzez rozplanowanie transportu do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B rozumie się posiadanie wiedzy na temat rozkładu jazdy oraz wysokości opłat za środki transportu z których można skorzystać aby dostać się do/z miejsca zakwaterowania oraz do/z miejsca docelowego misji gospodarczej i spotkań B2B i z powrotem.

1. Przygotowanie certyfikatów (opatrzonych logo projektu) dla uczestników misji gospodarczej i spotkań B2B.
2. Przygotowanie sprawozdania (opatrzonego logo projektu) wraz z dokumentacją fotograficzną z  misji gospodarczej i spotkań B2B – w terminie do 15 dni od dnia powrotu z misji gospodarczej.
3. Wykonawca zobowiąże się do informowania uczestników misji gospodarczych i spotkań B2B o finansowaniu zadania ze środków projektu systemowego „Wzmocnienie pozycji regionalnej gospodarki, Pomorze Zachodnie – Ster na innowacje – etap III” współfinansowanego przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Zachodniopomorskiego na lata 2014-2020.