

Załącznik nr 3 do Umowy

Formy udzielonego wsparcia w ramach projektu Małopolska Connect:

- a) kompleksowe doradztwo w zakresie rozpoczęcia lub rozwijania działalności eksportowej,

Doradztwo należy rozdzielić na dwa etapy:

- 1) Po zakwalifikowaniu się do projektu przez przedsiębiorcę, pracownik merytoryczny projektu uda się do firmy w celu zapoznania się szczegółowo z jej ofertą, personelem odpowiedzialnym za działania eksportowe, a także oceni potencjał do działalności eksportowej przedsiębiorstwa i ustali oczekiwania MŚP związane z uczestnictwem w projekcie.

Wynikiem tego pierwszego spotkania będzie Analiza potrzeb Klienta / Plan Działania, zawierający sugerowane i rekomendowane działania konieczne do podjęcia ze strony firmy jak i ze strony specjalisty merytorycznego projektu, celem rozwoju działalności firmy na rynkach międzynarodowych. Szacowany czas realizacji działania 4h.

- 2) Jeśli w wyniku Analizy potrzeb Klienta / Planu Działania, okaże się, że przedsiębiorstwu zależy na dalszym doradztwie, personel projektu zaoferuje i przygotuje działania wspierające dla przedsiębiorców m.in. w zakresie: wyboru i przygotowania oferty firmy dedykowanej na rynki zagraniczne, wsparcia w nawiązywaniu zagranicznej współpracy biznesowej i technologicznej, dostępu do międzynarodowych baz danych przez cały okres realizacji projektu oraz promocji podczas międzynarodowych targów. Szacowany czas realizacji działania 16h.

- b) jednodniowe szkolenia lub warsztaty obejmujące zagadnienia związane z różnymi aspektami działalności eksportowej, których zakres tematyczny będzie dostosowany do zidentyfikowanych potrzeb Wnioskodawcy; organizacja 12 szkoleń

Szkolenia z zakresu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej dostarczą niezbędnej wiedzy na temat rynków zagranicznych, regulacji prawnych, strategii marketingowych oraz metod eksportu, co pozwoli na lepsze przygotowanie się przedsiębiorców do działalności na rynkach międzynarodowych. Uczestnictwo w szkoleniach umożliwi nawiązywanie relacji z innymi przedsiębiorcami, ekspertami oraz instytucjami wspierającymi eksport, co może prowadzić do potencjalnych współpracy i partnerstw. Szkolenia obejmą aspekty kulturowe i różnice w zwyczajach biznesowych, co jest kluczowe dla skutecznej komunikacji i negocjacji na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorcy zdobędą wiedzę z zakresu opracowywania skutecznych strategii wprowadzania produktów i usług na rynki zagraniczne. Uczestnicy szkoleń będą informowani o dostępnych programach wsparcia finansowego, które mogą ułatwić proces umiędzynarodowienia. Wiedza zdobyta na szkoleniach pomoże przedsiębiorcom w dostosowaniu się do międzynarodowych standardów jakości oraz regulacji.

Zakres i tematyka szkoleń zostanie dostosowana do potrzeb konkretnych firm, sektorów które reprezentują, a także pod kątem docelowych rynków.

- c) Finansowanie uczestnictwa w krajowych lub zagranicznych targach (Przewidziany jest udział dla 5 przedstawicieli małopolskich MŚP - po jednym z każdego podmiotu)

Rekrutacja będzie prowadzona wśród firm, które zostały zakwalifikowane do udziału w projekcie, otrzymały wsparcie w ramach realizacji działań objętych Typem A projektu,

selekcja zostanie dokonana po ocenie potencjału z wykorzystaniem ankiety po odbyciu spotkań z przedstawicielami firm, także uwzględniona zostanie zgodność prowadzonej działalności z profilem Targów.

Planowane uczestnictwo w Targach:

- Targi Medica 2026;
- Hannover Messe 2027, 2028;
- Enex Kielce 2027, 2028.

Działania w ramach Targów

- 1) Organizacja regionalnych stoisk wystawienniczych (wirtualnych/stacjonarnych) – zaplanowana obecność na prestiżowych wydarzeniach targowych (Hannover Messe, Enex) pozwoli na zaprezentowanie oferty przedsiębiorców w spójny i profesjonalny sposób oraz promocji innowacyjnych rozwiązań generowanych przez małopolskie MŚP.
- 2) Uczestnictwo jako zwiedzający na targach Medica 2026 pozwoli na zapoznanie się w trendami w branży medycznej i pełnić będzie rolę misji gospodarczej.
- 3) Spotkania kooperacyjne B2B podczas wydarzeń targowych Medica, Hannover Messe i Enex – istotnym komponentem zadania będzie udział w spotkaniach matchmakingowych z zagranicznymi potencjalnymi partnerami biznesowymi. Giełda kooperacyjna to seria bilateralnych, uprzednio zaaranżowanych, 30-minutowych spotkań b2b pomiędzy przedstawicielami firm z różnych krajów, działających w tej samej branży i zainteresowanych nawiązaniem współpracy z zagranicznymi partnerami. Wydarzenia te będą odbywać się zarówno w formule on-site (wydzielone strefy B2B na targach), jak i online (dedykowane platformy networkingowe), co zapewni elastyczność i dostępność dla szerszej grupy przedsiębiorców. Spotkania te umożliwią nawiązywanie kontaktów handlowych, prowadzenie rozmów negocjacyjnych oraz budowanie międzynarodowej sieci partnerstw gospodarczych.

Każdy z uczestników ma zapewniony:

- w ramach udziału w zagranicznym wydarzeniu bilet wstępu na imprezę, udział w spotkaniach kooperacyjnych B2B, transport na wydarzenie (transport lotniczy, zakwaterowanie w hotelu)
- w ramach udziału w krajowym wydarzeniu (Enex Kielce 2027 i 2028) – możliwość wystawienia się na stoisku, umożliwiając prezentację oferty swojej firmy), udział w spotkaniach kooperacyjnych B2B.

W wyniku realizacji w niniejszym działaniu, uczestnik deklaruje, że podczas udziału w Misji Gospodarczej/udziału w Targach, nawiąże minimum 8 kontaktów. Dodatkowo docelowym rezultatem powinno być zrealizowanie kontraktów handlowych (potwierdzonych umową lub fakturą).