

MISJA EKSPORTOWA – IZRAEL (branża ICT)

Termin: 15-18 grudnia 2013 r.

Wytyczne dla touroperatora misji eksportowej do Izraela (Jerozolima, Tel Aviv):

- ilość uczestników – 15 osób, w tym:
 - pracownicy Urzędu Marszałkowskiego – 3 osoby,
 - tłumacze – 2 osoby,
 - przedsiębiorcy – 10 osób,
- rezerwacja i zakup biletów lotniczych w klasie ekonomicznej Berlin – Tel Aviv i Tel Aviv – Berlin dla pracowników UM i tłumaczy,
- koordynacja rezerwacji biletów lotniczych w klasie ekonomicznej Berlin – Tel Aviv i Tel Aviv – Berlin dla 10 przedsiębiorców (bez zakupu),
- obsługa misji przez 2 tłumaczy języka angielskiego,
- hotel w standardzie 3* - 4* (cena maksymalna 150 EUR/dobę),
- pokoje jednoosobowe z łazienką,
- ilość dób hotelowych – 3 (Tel Aviv),
- transfer lotnisko – hotel, hotel – lotnisko,
- transfery wewnętrzne (np. autobus) uczestników misji tj. transport na spotkania biznesowe, wizyty studyjne, itp. (maksymalnie 500 km)
- wynajęcie sali konferencyjnej (preferowana sala w hotelu pobytu) celem realizacji prezentacji województwa wraz ze spotkaniami B2B – ilość spotkań 2 (Jerozolima, Tel Aviv),
- catering podczas spotkań biznesowych x2 (stół szwedzki na ok. 70 osób – woda, napoje, ciepłe napoje, lekki lunch),
- opieka rezydenta w miejscu odbywania misji gospodarczej (od lądowania na lotnisku uczestników misji – odbiór z lotniska, asysta przy transferze do momentu wylotu – asysta przy transferze na lotnisko i odprawie),
- transport materiałów promocyjnych i informacyjnych (3 x rollup + foldery informacyjne + upominki i gadzety do rozdania w trakcie misji, przesłanie do Szczecina materiałów promocyjnych po zakończeniu misji pocztą kurierską) – maksymalnie 15 kg,
- organizacja spotkań B2B** (min. 2 przedsiębiorców lokalnych wyselekcjonowanych zgodnie z określonymi przez każdego z 10-ciu uczestników misji profilami dla każdej destynacji tj. 2 x Jerozolima, 2 x Tel Aviv, czyli razem min. 40 przedsiębiorców lokalnych)
- organizacja dwóch wizyt studyjnych**, spotkań w ramach dobrych praktyk, itp. z lokalnymi start-upami, parkami technologicznymi, zespołami technicznymi, uniwersytetami bądź innymi instytucjami z branży ICT i pokrewnej.

Ofertę należy skalkulować kompleksowo tzn. wszystkie koszty składowe wraz z usługą. Cenę należy podać w PLN (brutto/netto). Uwaga: punkty 14 i 15 są integralnym składnikiem organizacji misji!

Warunki płatności: 80% przed realizacją usługi na podstawie faktury VAT proforma; 20% na podstawie faktury VAT wystawionej po uprzednim podpisaniu protokołu odbioru usługi, tj. max 14 dni roboczych od zakończenia misji.

