

Program promocji o charakterze ogólnym dla przedsiębiorców – INDIE- wersja z dnia 19.03.2018 r.

I. Informacje o programie promocji.

Program promocji opracowany został w ramach poddziałania 3.3.2 „Promocja gospodarki w oparciu o polskie marki produktowe – Marka Polskiej Gospodarki – Brand” Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (PO IR).

Udział przedsiębiorców w programie promocji sfinansowany zostanie ze środków poddziałania 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand” PO IR, za którego realizację odpowiada Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

W ramach programu opracowany został wykaz działań promocyjnych przeznaczonych dla przedsiębiorców, który uzupełniony został o tzw. działania ogólne promujące polską gospodarkę. Program promocji przygotowany został w taki sposób aby zapewnić komplementarność działań podejmowanych na rzecz promocji wybranych branż na rynku indyjskim.

II. Adresaci programu promocji.

1. Program skierowany jest do Mikro, Małych i Średnich przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą o profilu zgodnym z tematyką targów, w których zamierzają wziąć udział w ramach programu promocji.

2. Termin realizacji programu – 5 kwietnia 2018 r. – 31 grudnia 2019 r.

III. Zasady udzielania wsparcia na udział w programie.

Przedsiębiorcy, mogą ubiegać się o wsparcie finansowe na pokrycie części kosztów działań promocyjnych, objętych programem zgodnie z katalogiem kosztów kwalifikowanych wykazanych w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 10 lipca 2015 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 (Dz. U. poz. 1027). Maksymalna łączna wartość wydatków kwalifikowalnych objętych wsparciem finansowym nie może przekroczyć 500 000,00 zł.

Szczegółowe informacje nt. warunków udzielania wsparcia oraz przyjmowania wniosków w ramach poddziałania 3.3.3 PO IR zostaną zamieszczone na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, w dniu ogłoszenia konkursu.

IV. Działania promocyjne przewidziane w programie promocji dla przedsiębiorców.

A. Zakres działań obligatoryjnych, w których muszą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu:

1. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w charakterze wystawcy w przynajmniej dwóch (2) imprezach targowych wymienionych w poniższej tabeli.

Lp.	Nazwa targów	Miejsce	Termin	Stoisko informacyjno - promocyjne
BRANŻA BUDOWLANA				
1.	ACETECH MUMBAI	Mumbai	listopad 2018 i 2019	
2.	ACETECH DELHI	New Delhi	grudzień 2018 i 2019	
3.	WorldBuild India	Mumbai	kwiecień 2018 i 2019	
4.	The Big 5	Mumbai	wrzesień 2018 i 2019	
BRANŻA SPOŻYWCZA I ROLNO - SPOŻYWCZA				
5.	AAHAR International	New Delhi	marzec 2019	stoisko 2019
6.	Food Hospitality World (FHW) India	Mumbai	styczeń 2019	
7.	India Food Forum	Mumbai	styczeń 2019	
8.	AgriTech India	Bangalore	sierpień 2018 i 2019	
9.	Annapoorna World of Food	Mumbai	wrzesień 2018 i 2019	
10.	CII Agrotech	Chandigarh	grudzień 2018 i 2019	
BRANŻA MEDYCZNA				
11.	Medical Fair India	Mumbai / New Delhi	luty 2019 targi naprzemiennie w Mumbai / New Delhi	
12.	World Dental Show	Mumbai	październik 2018 i 2019	
13.	India Pharma	Bangalore	luty 2019	
14.	India Medical Devices	Bangalore	luty 2019	
15.	Bio Pharma World Expo	Mumbai	luty 2019	
16.	PharmaTech Expo	Ahmedabad	sierpień 2018 i 2019	
17.	Medicall New Delhi	New Delhi	wrzesień 2018 i 2019	

Lp.	Nazwa targów	Miejsce	Termin	Stoisko informacyjno - promocyjne
BRANŻA MASZYN I URZĄDZEŃ GÓRNICZYCH ORAZ ZIELONYCH TECHNOLOGII				
18.	International Mining Machinery & Equipment Exhibition (IMME)	Kolkata	31 październik – 3 listopad 2018, targi odbywają się co dwa lata	stoisko 2018
19.	IME (mining)	Kolkata	listopad 2019, targi odbywają się co dwa lata	stoisko 2019
20.	Renewable Energy India -	Greater Noida obszar metropolitarny New Delhi	wrzesień 2018 i 2019	
21.	Power – Gen India and Central Asia	New Delhi	maj 2018 i 2019	
22.	IFAT India	Mumbai	październik 2018 i 2019	
23.	RenewX	Hyderabad	kwiecień 2018 i 2019	
BRANŻA CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH ORAZ LOTNICZYCH				
24.	ACMA Automechanika	New Delhi	luty 2019, targi odbywają się co dwa lata	
25.	MACH Auto Expo	Ludhiana	luty 2019	
26.	Automotive Engineering Show	New Delhi	luty 2019	
27.	Transport India	New Delhi	maj 2018 i 2019	
28.	Tyrexpo India	Chennai	czerwiec 2018, lipiec 2019	
29.	AEROMART SUMMIT	Bangalore	czerwiec 2018	
BRANŻA IT /ICT ORAZ GIER				
31.	Cebit India	Bangalore	listopad 2018, 2019	stoisko 2018 lub 2019 (w zależności od roku organizacji targów)
32.	IBEX	Mumbai	styczeń / luty 2019	

Lp.	Nazwa targów	Miejsce	Termin	Stoisko informacyjno - promocyjne
33.	International Engineering & Technology Fair	New Delhi	luty 2019, targi odbywają się co dwa lata	
34.	India Gaming Show	New Delhi	luty 2019	
35.	Convergence India	New Delhi	marzec 2019	
36.	IAAPI Amusement Expo	Mumbai	luty / marzec 2019	
37.	Electronics 4 You Expo	Bangalore	luty 2019	
38.	IOT Show	Bangalore	luty 2019	
39.	Global Exhibition on Services	Mumbai	maj 2018	
BRANŻA MEBLARSKA				
40.	Fensterbau Frontale 2017	Mumbai	grudzień 2018 i 2019	
41.	Delhiwood	Greater Noida obszar metropolitarny New Delhi	luty/marzec 2019	
42.	Ambiente	New Delhi	czerwiec 2018	
43.	Woodtech India	Chennai	lipiec 2019	
44.	Mumbai Wood	Mumbai	październik 2018 i 2019	
BRANŻA KOSMETYCZNA				
45.	Beauty India Show	Mumbai	2018, 2019	
46.	Professional Beauty Delhi	New Delhi	czerwiec 2018, 2019	
47.	Professional Beauty Mumbai	Mumbai	październik 2018, 2019	

- Przedsiębiorca biorący udział w programie zobowiązany jest do zakupu przynajmniej jednej (1) usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynek indyjski, w związku z udziałem w targach odbywających się na tym rynku. Usługi doradcze muszą zostać nabyte od podmiotu posiadającego potencjał do świadczenia usługi doradczej, w postaci oddziału firmy, jej przedstawicielstwa lub współpracowników pracujących na rynku, którego dotyczy przedmiotowa usługa doradcza lub od podmiotu bezpośrednio działającego na tym rynku.

3. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu jest zobowiązany do wzięcia udziału w minimum jednej grupowej, wyjazdowej misji gospodarczej.

Program wizyty powinien zostać opracowany w porozumieniu z zainteresowanymi uczestnikami i obejmować przynajmniej udział w spotkaniu b2b oraz organizację pokazu bądź prezentacji. Misja powinna mieć charakter grupowego wyjazdu minimum 3 przedsiębiorców, trwającego nie dłużej niż 3 dni na miejscu. W ramach etapu przedmisyjnego organizator misji zobowiązany jest do przeprowadzenia szkolenia uczestników misji z zakresu regulacji/kultury biznesowej etc. W ramach etapu pomisyjnego, organizator jest zobowiązany do wspierania przedsiębiorców w podtrzymywaniu nawiązanych podczas misji kontaktów handlowych.

Przedsiębiorcy biorący udział w wyjazdowych misjach gospodarczych są zobowiązani do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego w szczególności program misji, program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej powinien zostać przedstawiany realizatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

4. Przedsiębiorca, w trakcie całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej 1 działaniu, o którym mowa w pkt. B.
5. Przedsiębiorca, do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie powinien zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na portalu trade.gov.pl.
6. Przedsiębiorca przed wyjazdem na targi zobowiązany jest wziąć udział w zorganizowanym w Polsce seminarium informacyjnym na temat realiów prowadzenia biznesu w Indiach.

B. Zakres działań fakultatywnych, w których mogą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu:

1. Przedsiębiorca, w trakcie trwania programu, ma możliwość wzięcia udziału w konferencji inwestycyjnej Vibrant Gujarat, odbywającej się w 2019 r. w Gandhinagar.
2. Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować max. 6 przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych) dla dealerów, kontrahentów oraz dziennikarzy, działających na rynku indyjskim, bezpośrednio związanych z branżą, którą reprezentuje przedsiębiorca. Misja gospodarcza musi obejmować prezentację firmy przedsiębiorcy, organizację pokazu bądź prezentację produktu. Misja nie powinna trwać dłużej niż 3 dni na miejscu.

Przedsiębiorca zobowiązuje się, że dziennikarz uczestniczący w misji opublikuje w reprezentowanym przez siebie czasopiśmie, portalu internetowym, artykuł będący wynikiem uczestnictwa w misji¹.

Przedsiębiorca organizujący przyjazdową misję gospodarczą jest zobowiązany do przygotowania raportu z przebiegu misji zawierającego opis przebiegu misji oraz dane kontaktowe uczestników misji. Raport z misji gospodarczej jest przedstawiany realizatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

3. Przedsiębiorca ma możliwość organizacji indywidualnej misji gospodarczej, przy czym misja taka powinna trwać nie dłużej niż trzy (3) dni na miejscu i obejmować co najmniej: spotkanie/a z minimum dwoma (2) kontrahentami, organizację pokazu bądź prezentacji dla kontrahentów. Przedsiębiorcy biorący udział w misjach gospodarczych są zobowiązani po odbyciu misji przygotować raport z przebiegu misji gospodarczej zawierający w szczególności program misji,

¹ W przypadku, kiedy warunek ten nie zostanie spełniony, kwota wydatków kwalifikowalnych związanych z organizacją przyjazdowej misji gospodarczej, zostanie obniżona odpowiednio o kwotę wydatków związanych z udziałem w misji dziennikarzy, którzy nie opublikowali artykułu.

w tym program spotkań b2b oraz dane kontaktowe odwiedzanych kontrahentów. Raport z misji gospodarczej jest przedstawiany realizatorowi programu promocji w celach informacyjnych.

C. Zakres działań fakultatywnych - uzupełniających, w których mogą wziąć udział przedsiębiorcy korzystający z programu:

1. Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość realizacji działań informacyjno-promocyjnych, w ramach których refundowane będą koszty:

- a) nabycia lub wytworzenia oraz instalacji elementów dekoracyjnych uwzględniających założenia wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki tj. panelu promocyjnego MPG;
- b) nabycia lub wytworzenia oraz dystrybucji materiałów informacyjno-promocyjnych takich jak gadżety, materiały drukowane np. foldery, ulotki, wizytówki;
- c) przygotowania i prowadzenia działań informacyjno-promocyjnych w mediach tradycyjnych, elektronicznych, cyfrowych;
- d) przygotowania lub tłumaczenia strony internetowej wnioskodawcy;
- e) produkcji i emisji spotów i filmów informacyjno-promocyjnych.

Księga wizualizacji Marki Polskiej Gospodarki w tym panelu promocyjnego MPG dostępne są na [Portalowi promocji Eksportu](#) i [stronie Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii](#) .

V. Działania promocyjne ogólne.

1. Realizator programu promocji na rynku indyjskim zostanie wybrany przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii zgodnie z ustawą Prawo zamówień publicznych. Informacja o wyborze realizatora programu promocji zostanie zamieszczona na stronie internetowej www.mpitr.gov.pl i www.trade.gov.pl. W przypadku braku realizatora programu przedsiębiorca ma możliwość skorzystania jedynie z działań promocyjnych dla przedsiębiorców określonych w pkt IV.

2. W ramach działań ogólnych promujących polską gospodarkę na rynku indyjskim zaplanowano:

- organizację wizyt studyjnych dla zagranicznych kontrahentów,
- organizację wizyt studyjnych dla zagranicznych dziennikarzy,
- dostęp do informacji nt. rynku i pomoc w poszukiwaniu partnerów handlowych,
- reklamy i publikacje w indyjskiej prasie branżowej,
- reklamy i publikacje w magazynach pokładowych indyjskich linii lotniczych,
- reklamy w największych indyjskich portalach sprzedażowych,
- organizację narodowych stoisk informacyjno - promocyjnych służących wsparciu polskich przedsiębiorców obecnych na targach poprzez:
 - możliwość bezpłatnego korzystania z miejsca do odbywania spotkań z kontrahentami;
 - możliwość zamieszczenia reklamy firmy wraz z lokalizacją stoiska wystawienniczego w katalogu informacyjnym wydawanym na dane targi;
 - możliwość korzystania z usług informacyjnych obsługi stoiska informacyjno – promocyjnego o produktach i lokalizacji firmy.