ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание комплексной услуги по содействию в поиске и подборе иностранного покупателя

1. Наименование комплексной услуги:

Содействие в поиске и подборе иностранного покупателя в Азербайджане и Казахстане

2. Заказчик:

Центр поддержки экспорта Волгоградской области

3. Получатель услуги:

ООО «ТД «ВОЛТЕРА», официальный сайт компании: https://tdvoltera.ru/

4. Сроки оказания услуги: до 22.09.2022.

5. Комплексная услуга включает в себя следующие базовые услуги:

5.1. Базовые услуги:

- формирование или актуализация коммерческого предложения на русском языке субъекта малого и среднего предпринимательства для потенциальных иностранных покупателей на выявленных целевых рынках.

- поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для субъекта малого и среднего предпринимательства, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей, формируемой по итогам реализации услуг Центра поддержки экспорта Волгоградской области. Список потенциальных иностранных покупателей должен включать холодную базу партнёров не менее 30 компаний, теплую базу партнёров – 15 компаний.

- сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод. Должно быть проведены переговоры в формате видеоконференцсвязи с 5 компаниями; с присутствием сотрудника ЦПЭ и представителя ООО «ТД «ВОЛТЕРА».

- формирование и перевод презентационных и других материалов на английский язык и (или) язык потенциальных иностранных покупателей

6. Требования к отчётности:

- итоговый отчет (в текстовой форме (формат А4), с информацией об оказанных услугах в рамках технического задания, которое включает в себя: аналитическую справку по иностранному рынку; «холодная база» партнёров - не менее 30 компаний, «теплая база» партнёров – 15 компаний, проведение первичных переговоров в формате видеоконференцсвязи с 5 компаниями из Азербайджана и Казахстана с обсуждением коммерческих условий (соглашения о намерения, контракта) с подтверждающими скриншотами и записью переговоров; комментарии по результатам общения с каждой компанией; информация о достигнутых договорённостях с заинтересованными покупателями на покупку продукции ООО «ТД «ВОЛТЕРА»).