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 Республиках Узбекистан и Беларусь.

2. Заказчик:

Центр поддержки экспорта Волгоградской области

3. Получатель услуги:

ООО «ВИТ», официальный сайт компании: <http://www.vitgroup.ru/>

Производство лакокрасочной продукции

4. Сроки оказания услуги: до 31.03.2022.

5. Комплексная услуга включает в себя следующие базовые услуги:

5.1. Базовые услуги:

- формирование или актуализация коммерческого предложения субъекта малого и среднего предпринимательства для потенциальных иностранных покупателей на выявленных целевых рынках, включая перевод на английский или на узбекский, белорусский языки;

- 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 – 10 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 «ВИТ».

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 – 10 компаний, проведение первичных переговоров в формате видеоконференцсвязи с 5 узбекскими и белорусскими компаниями 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 «ВИТ»).