ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ 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 Иране

2. Заказчик:

Центр поддержки экспорта Волгоградской области

3. Получатель услуги: Индивидуальный предприниматель Козлов Дмитрий Иванович

4. Сроки оказания услуги: не позднее 60 дней с даты заключения договора

5. Комплексная услуга включает в себя следующие услуги:

- формирование или актуализация коммерческого предложения на русском и фарси 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 – 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 ИП Козлов Дмитрий Иванович.

- перевод презентационных материалов и других материалов субъекта малого и среднего предпринимательства в электронном виде на фарси.

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 компаниями из Ирана 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 ИП Козлов Дмитрий Иванович).