ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Содержание |
| 1 | Описание услуг | |
| 1.1 | Оказываемые услуги | 1. Содействие СМСП в формировании или актуализации коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров (работ, услуг) включая перевод на английский язык и (или) на язык потенциальных иностранных покупателей. 2. Поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для СМСП, 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; 3. 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. |
| 1.2 | Цель оказания услуг | Реализация продукции собственного производства во Франции, Великобритании, Италии |
| 1.3 | Наименование экспортно ориентированного СМСП Получателя поддержки (Заказчик) | ООО «ЖУЛЬВЕРН» |
| 1.4 | Вид деятельности экспортно ориентированного СМСП Получателя поддержки  (по ОКВЭД2, расшифровка) | Производство прочей верхней одежды (14.13) |
| 1.5 | Требования  к Исполнителю | 1. *Опыт оказания услуг по поиску потенциальных иностранных покупателей в странах ЕС (подтверждается копиями договоров (не менее 3-х) с приложением актов оказанных услуг к ним в количестве не менее 3-х шт.).* 2. *Наличие не менее одного из следующих специальных ОКВЭД: 70.22, 73.20.* |
| 1.6 | Срок оказания услуг | *Не позднее 15.03.2022* |
| 2 | Состав оказываемых услуг | |
|  | * 1. Формирование коммерческого предложения на английском, французском, итальянском языках   2. Поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей во Франции, Великобритании, Италии включает в себя формирование списков потенциальных иностранных покупателей (не менее 10 проинформированных потенциальных иностранных покупателей по каждой стране (всего не менее 30) о Заказчике и его продукции с результатами обратной связи; не менее 5 заинтересованных организаций с результатами переговоров в целом).   3. Сопровождение переговорного процесса с потенциальными покупателями из Франции и/или Великобритании и/или Италии включает в себя ведение коммерческой корреспонденции, проведение не менее 2-х телефонных переговоров и /или переговоров с использованием видео-конференц-связи с участием Заказчика. | |
| 3 | Требования к оказанию услуг | |
|  | * 1. Коммерческое предложение должно содержать в том числе следующую информацию:   - краткое описание экспортируемых товаров (работ, услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик;  - цену экспортной поставки на единицу товара (работы, услуги);  - возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;  - возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);  - условия постпродажного и гарантийного обслуживания;  - иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);  - наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс;  - контактную информацию.   * 1. Результатом оказания услуг являются список проинформированных потенциальных иностранных покупателей с полученной обратной связью, список заинтересованных организаций с результатами переговоров, включая информацию о проведенных телефонных переговорах и/или переговоров с использованием видео-конференц-связи с участием Заказчика.   *Дата и время проведения переговоров согласовываются с Заказчиком и Центром поддержки экспорта в любой доступной форме. Для участия в переговорном процессе может быть приглашен сотрудник Центра поддержки экспорта.*  *Исполнитель обязуется предоставлять промежуточные отчеты о проделанной работе по устному запросу Центра поддержки экспорта.* | |
| 4 | Требования к составу и оформлению отчётной документации по оказываемым услугам | |
| 4.1 | Вид отчетной документации по оказываемым услугам | - акт оказанных услуг  - отчет по форме в Приложении 1 к техническому заданию включая списки иностранных покупателей  - коммерческое предложение |
| 4.2 | Состав отчетной документации по оказываемым услугам | Списки потенциальных иностранных покупателей включают в себя контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты). |
| 5 | Требования к передаче отчётной документации по оказываемым услугам | |
| 5.1 | Количество передаваемых экземпляров отчётной документации  по оказываемым услугам | В бумажном варианте:  - в 2 (двух) экземплярах: один – для Заказчика,  один – для Центр поддержки экспорта.  В электронном виде:  - в 2 (двух) экземплярах: один – для Заказчика,  один – для Центра поддержки экспорта, в формате PDF |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  | / | / |
|  | (должность) | (подпись)  М.П. | (ФИО) |

Приложение №1 к Техническому заданию (Приложение №1)

к \_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_от «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_2021 г.

**НА БЛАНКЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Отчёт по оказанным услугам в рамках Договора № \_\_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_года, заключенного между (***Исполнитель)***,** *(Получатель поддержки)* **и Центром поддержки экспорта**

**(***Исполнитель)*настоящим сообщает, что в рамках **Договора\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**, в соответствии с Техническим заданием была проведена работа по поиску и подбору потенциальных иностранных покупателей для СМСП, 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, 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 *для* (*Получатель поддержки).*

Продукцией/услугами Получателя поддержки. является: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В ходе выполнения проекта были проведены следующие виды работ:

1. Запрошены информационные и ценовые материалы у компании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*-*ссылка на официальный сайт *(при наличии)*

*-*описание товара *(область применения, состав) (при наличии)*

*-*прайс лист *(при наличии)*

*-* презентационные материалы *(при наличии)*

Список потенциальных иностранных покупателей (не менее \_\_ проинформированных потенциальных иностранных покупателей о Получателе поддержки и его продукции с результатами обратной связи;

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование потенциального иностранного покупателя, выразившего заинтересованность в сотрудничестве | Контакты (адрес, телефон, электронная почта) | ФИО и должность контактного лица и лица, принимающего решения | Сфера деятельности | Результат первичных переговоров |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |

Список потенциальных иностранных покупателей (не менее \_\_ заинтересованных организаций с результатами переговоров)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование потенциального иностранного покупателя, выразившего заинтересованность в сотрудничестве | Контакты (адрес, телефон, электронная почта) | ФИО и должность контактного лица и лица, принимающего решения | Сфера деятельности | Результат переговоров |
|  | *Страна:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | |
| **1** |  |  |  |  |  |
| *Страна:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | |
| **2** |  |  |  |  | . |
| *Страна :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | |
| **3** |  |  |  |  |  |
| *Страна :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | |
| **4** |  |  |  |  |  |  |
| *Страна :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | |  |
| **5** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Список потенциальных иностранных покупателей (не менее \_\_-х телефонных переговоров и /или переговоров с использованием видео-конференц-связи с участием Получателя поддержки.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование потенциального иностранного покупателя, выразившего заинтересованность в сотрудничестве | Контакты (адрес, телефон, электронная почта) | ФИО и должность контактного лица и лица, принимающего решения | Сфера деятельности | Результат переговоров |
|  | *Страна:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | |
| **1** |  |  |  |  |  |
| ***Скриншот проведенных переговоров в формате ВКС/телефонных переговоров*** | | | | | |
| *СКРИНШОТ* | | | | | |
| *Страна:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | |
| **2** |  |  |  |  | . |
| ***Скриншот проведенных переговоров в формате ВКС/телефонных переговоров*** | | | | | |
| *СКРИНШОТ* | | | | | |

|  |
| --- |
| ИСПОЛНИТЕЛЬ  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»** |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ ФИО/  МП |