

Poddziałanie 3.3.3 „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand”

PROGRAM PROMOCJI BRANŻY PRODUKUJĄCEJ JACHTY I ŁÓDZIE REKREACYJNE

Termin realizacji programu: **10 lutego– 31 grudnia 2019**

Kategorie działalności:

- 30.12 – Produkcja łodzi wycieczkowych i sportowych,
- 13.92.Z – produkcja gotowych wyrobów tekstylnych,
- 13.99.Z – produkcja pozostałych wyrobów tekstylnych, gdzie indziej niesklasyfikowana,
- 25.99.Z – produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana,
- 33.15.Z – naprawa i konserwacja statków i łodzi,
- 27.33.Z – produkcja sprzętu instalacyjnego,
- 27.90.Z – produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego.

Rynki docelowe (wnioskodawca musi wybrać przynajmniej 1 z poniższych rynków):

- USA,
- Zjednoczone Emiraty Arabskie,
- Norwegia,
- Turcja,
- Rosja,
- Australia,
- Chiny.

Maksymalna wartość wydatków kwalifikowanych:

- 1 mln PLN.

Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w charakterze wystawcy **w przynajmniej sześciu (6) działaniach targowych** (tab. 1), o których mowa poniżej, przy czym przynajmniej trzy (3) z tych działań stanowić powinny imprezy targowe, w ramach których zostanie zorganizowane narodowe stoisko informacyjne, w tym przynajmniej jedno (1) z tych działań stanowić powinna impreza targowa na wybranym rynku perspektywnym.



Wykaz targów branżowych:

Lp.	Nazwa targów	Miejsce odbywania się targów	Termin odbywania się targów	Narodowe stoisko informacyjne/kotwica medialna
1.	Boot Dusseldorf	Niemcy/Düsseldorf	Styczeń 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2017, 2018, 2019.
2.	Salone Nautico Internazionale di Genova	Włochy/Genova	Wrzesień 2017, 2018, 2019	
3.	Salon Nautique International de Paris	Francja/Paryż	Grudzień 2017, 2018, 2019	
4.	Boat Show Cannes Yachting Festival	Francja/Cannes	Wrzesień 2017, 2018, 2019	
5.	Le Grand Pavois La Rochelle	Francja/ La Rochelle	Wrzesień/Październik 2017, 2018, 2019	
6.	Salon Nautico Barcelona	Hiszpania/ Barcelona	Październik 2017, 2018, 2019	
7.	Southampton Boat Show	Wielka Brytania/ Southampton	Wrzesień 2017, 2018, 2019	
8.	Vene Bat	Finlandia/ Helsinki	Luty 2017, 2018, 2019	
9.	METS Marine Equipment Trade Show Amsterdam	Holandia/ Amsterdam	Listopad 2017, 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2017, 2018.
10.	Targi Wiatr i Woda Gdynia	Polska/Gdynia	Lipiec 2017, 2018, 2019	Kotwica medialna branżowego programu promocji w latach 2018,



				2019.
11.	Sjøen for alle - Norwegian International Boat Show	Norwegia/ Lillestrøm	Marzec 2017, 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2019.
12.	Båter I sjøen	Norwegia/Oslo	Wrzesień 2017, 2018, 2019	
13.	Eurasia Boat Show	Turcja/Stambuł	Luty 2017, 2018, 2019	
14.	China International Boat Show Shanghai	Chiny/Shanghai	Kwiecień 2017, 2018, 2019	
15.	Miami International Boat Show	USA/Miami	Luty 2017, 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2017, 2018, 2019.
16.	United States Sailboat Show	USA/Annapolis	Październik 2017, 2018, 2019	
17.	Moscow Boat Show International Exhibition of Boats and Yachts	Rosja/Moskwa	Marzec 2017, 2018, 2019	
18.	Dubai International Boat Show	Zjednoczone Emiraty Arabskie/Dubai	Luty/Marzec 2017, 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2017, 2018, 2019.
19.	Sydney International Boat Show	Australia/Sydney	Sierpień 2017, 2018, 2019	Organizacja stoiska informacyjno-promocyjnego podczas edycji 2017, 2018.



- Przedsiębiorca biorący udział w programie zobowiązany jest do zakupu przynajmniej jednej usługi doradczej w zakresie przygotowania wejścia na rynki perspektywiczne, w związku z udziałem w targach odbywających się na tych rynkach (tj. wnioskodawca w ramach projektu musi wziąć udział w charakterze wystawcy w targach odbywających się na terenie tych krajów). Usługi doradcze muszą zostać nabyte od podmiotu posiadającego potencjał do świadczenia usługi doradczej, w postaci oddziału firmy, jej przedstawicielstwa lub współpracowników na rynku, którego dotyczy przedmiotowa usługa doradcza lub od podmiotu bezpośrednio działającego na tym rynku.
- Przedsiębiorca, w trakcie całego programu, zobowiązany jest do wzięcia udziału w przynajmniej 4 działaniach, przy czym działania te muszą dotyczyć pozaunijnych rynków perspektywicznych:
 - Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość zakupu jednej usługi szkoleniowej w zakresie umiędzynarodowienia przedsiębiorcy na rynkach perspektywicznych w związku z udziałem w targach odbywających się na tych rynkach (tj. wnioskodawca w ramach projektu musi wziąć udział w charakterze wystawcy w targach odbywających się na terenie tych krajów).
 - Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu, ma możliwości wzięcia udziału w grupowych wyjazdowych misjach gospodarczych.
 - Przedsiębiorca, w trakcie trwania całego programu może zorganizować maksymalnie sześć (6) przyjazdowych misji gospodarczych (wizyt studyjnych), których celem jest prezentacja produktu oraz organizacja pokazu.
 - Przedsiębiorca biorący udział w programie ma możliwość organizacji indywidualnej misji gospodarczej, przy czym misja taka powinna trwać nie dłużej niż 3 dni na miejscu i obejmować minimum: spotkanie/a z minimum 2 kontrahentami, organizację pokazu bądź prezentacji dla kontrahentów.
- Przedsiębiorca, do dnia złożenia wniosku o dofinansowanie powinien zarejestrować i zweryfikować swoją firmę na Portalu Promocji Eksportu.

