

Szczegółowy Opis Przedmiotu Zamówienia

na wykonanie usługi

„Organizacja spotkań o charakterze biznesowym dla przedstawicieli MŚP oraz samorządu w ramach wyjazdowej misji gospodarczej do Hiszpanii połączonej z udziałem w targach Salon de Gourmets 2019”

Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia dotyczy usługi polegającej na zorganizowaniu w Hiszpanii spotkań gospodarczych dla przedsiębiorców uczestników misji z terenu województwa lubuskiego oraz spotkań dla samorządu województwa. Usługa realizowana jest w ramach projektu pn. „Promocja gospodarcza województwa lubuskiego poprzez organizację i udział w krajowych i zagranicznych wydarzeniach gospodarczych” w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Lubuskie 2020, Działanie 1.4. Promocja regionu i umiędzynarodowienie sektora MŚP, Poddziałanie 1.4.1. Promocja regionu i umiędzynarodowienie sektora MŚP – projekty realizowane poza formułą ZIT, zwanym dalej „Misją”.

Kraj Misji: **Hiszpania**

Miejsce organizacji usługi: **Madryt, Toledo** – centrum miasta

Kody klasyfikacji Wspólnego Słownika Zamówień (CPV):
79951000-5 - Usługi w zakresie organizowania seminariów
22457000-8 - Wejściówki

Termin realizacji spotkań w ramach Misji określa się w ramach następujących przedziałów czasowych: między 8 a 10 kwietnia 2019 r. (spotkania B2B będą odbywały się w czasie Misji (7-11.04.2019 r.) do Hiszpanii (Madryt, Toledo) połączonej z udziałem w międzynarodowych targach Salon de Gourmets 2019 (International Fine Food & Beverages Fair) w Madrycie.

Ilość osób: **10 przedsiębiorców.**

Zamawiający informuje, iż głównym celem Misji jest ułatwienie nawiązania współpracy i wymiany handlowej pomiędzy lubuskimi firmami, a zagranicznymi przedsiębiorcami/ inwestorami i instytucjami zainteresowanymi eksportowymi produktami lubuskich podmiotów gospodarczych m.in. poprzez udział lubuskich przedsiębiorców w międzynarodowych targach Salon de Gourmets 2019 w Madrycie oraz zainteresowanie potencjalnych inwestorów inwestycjami na terenie województwa lubuskiego. Misja umożliwi również promocję walorów gospodarczych regionu lubuskiego.

Wyjazd przeznaczony jest dla przedsiębiorców z sektora MŚP zarejestrowanych na terenie województwa lubuskiego, reprezentujących branże inteligentnych specjalizacji województwa.

W każdej z misji udział weźmie 10 przedsiębiorców, wybranych drogą rekrutacji oraz 4 przedstawicieli lubuskiego samorządu. Lista lubuskich firm zakwalifikowanych do udziału w misji gospodarczej zostanie przedstawiona Wykonawcy do 15 dni kalendarzowych po podpisaniu Umowy.

Zamawiający jest administratorem danych osobowych na potrzeby rekrutacji uczestników oraz w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

1. Oferta Wykonawcy powinna obejmować w szczególności koszty:

1) przygotowania seminarium, o którym mowa w pkt. 7 a) SOPZ
2) przygotowania spotkań z przedstawicielami Ambasady RP, Zagranicznego Biura Handlowego (ZBH) lub wskazanym przez Zamawiającego partnerem wraz z wynajmem sali konferencyjnej,
3) przygotowanie spotkań dla samorządu województwa z przedstawicielami instytucji zagranicznych, łącznie z tłumaczeniami,
4) przygotowania spotkań B2B dla przedsiębiorców oraz zapewnienie sali do rozmów – Madryt, Toledo, łącznie z tłumaczeniami, o których mowa w pkt. 7 b) SOPZ
5) transportu do miejsc (siedziby firmy) w których będą się odbywać rozmowy B2B (jeżeli nie będzie to miejsce głównego spotkania – konferencji) wybranych lubuskich przedsiębiorców
6) moderatora seminarium/spotkań,
7) drobnego poczęstunku – catering kawowy.
8) Zakupu wejściówek/biletów na wydarzenia targowe – Salon de Gourmets w Madrycie

2. Przebieg misji.

Misja będzie trwać łącznie z wylotem, przylotem i przejazdami minimum **4**, a maksymalnie **5 dni**, z czego co najmniej 3 pełne dni będą wypełnione merytorycznymi wydarzeniami wg planu uzgodnionego i zaakceptowanego przez Zamawiającego. Program misji musi obejmować udział w targach Salon de Gourmets 2019 w Madrycie, spotkania w izbach przemysłowo-handlowych oraz spotkaniach B2B. Zamawiający dopuszcza sytuację w której transfer powrotny do Polski odbywa się w ostatnim dniu merytorycznym - po ustaleniu możliwości powrotu przez Wykonawcę części logistycznej Misji.

- a) Zamawiający wymaga skoordynowania logistyki – przejazdów, dojazdów, wynajmu sal itp. dla wszystkich uczestników ze strony polskiej. Wykonawca w tym obszarze będzie współpracował z Zamawiającym oraz wykonawcą części logistycznej Misji.
- b) Przy organizacji spotkań Wykonawca zobowiązany jest ściśle współpracować z Zamawiającym, z Ambasadą RP z kraju Misji, Zagranicznym Biurem Handlowym (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu lub innym wskazanym przez Zamawiającego partnerem.
- c) Na czas trwania spotkań podczas Misji Wykonawca **jest zobowiązany do zapewnienia obecności na miejscu, z uczestnikami misji dwóch opiekunów** posiadających doświadczenie w organizacji i obsłudze wyjazdowych misji gospodarczych, w tym spotkań B2B. **Opiekun grupy** musi posługiwać się językiem hiszpańskim na poziomie min. C1 wg kryteriów Rady Europy. Będzie odpowiedzialny za prawidłowe wykonanie usługi, rozwiązywanie ewentualnych problemów (zdarzenia losowe), jeśli takowe się pojawią w trakcie realizacji umowy.
Jeden z opiekunów będzie obsługiwał grupę przedsiębiorców, zgodnie z harmonogramem i programem misji gospodarczej, a drugi będzie odpowiedzialny za spotkania delegacji samorządowej pod przewodnictwem Marszałka Województwa lub innego przedstawiciela Zamawiającego zgodnie z harmonogramem i programem misji samorządowej.
- d) **Wykonawca poprzez obecność swoich przedstawicieli zapewni bezpośredni nadzór nad merytorycznym i logistycznym przebiegiem przedmiotu Umowy. Wszelkie koszty z tym związane (np. hotel, wyżywienie, transport) ponosi Wykonawca.**
- e) Nabór lubuskich uczestników misji wyjazdowej leży po stronie Zamawiającego. Zamawiający przekaże Wykonawcy listę lubuskich firm zakwalifikowanych do udziału w misji gospodarczej do 15 dni kalendarzowych po podpisaniu Umowy.
- f) **Nabór zagranicznych instytucji/organizacji na spotkania z samorządem województwa przy współpracy z Ambasadą RP, ZBH lub innymi instytucjami otoczenia biznesu leży po stronie Wykonawcy.**

- g) **Nabór zagranicznych firm/partnerów na spotkania B2B** przy współpracy z ZBH lub innymi instytucjami otoczenia biznesu **leży po stronie Wykonawcy**. Rekrutowane firmy zagraniczne **muszą** odpowiadać na potrzeby lubuskich przedsiębiorców, zgłaszane w formularzu uczestnika Misji.
- h) **Wykonawca umówi na spotkania po 5 firm hiszpańskich na lubuskiego przedsiębiorcę – sugerowany podział 2/3 lub 3/2 – Madryt / Toledo.**
- i) Wykonawca opracuje i przedstawi do akceptacji szczegółowy program Misji w zakresie organizowanych spotkań, zawierający dokładne daty, godziny i miejsca odbywających się wszystkich wydarzeń, numery kontaktowe do opiekuna grupy oraz tłumaczy. Wykonawca w tym obszarze będzie współpracował z Wykonawcą części logistycznej Misji.

3. Opracowanie szczegółowego programu Misji.

- a) Zamawiający oczekuje, iż Wykonawca prześle w ciągu 10 dni roboczych od daty podpisania umowy, ramowy plan Misji w zakresie organizowanych spotkań (**dla przedsiębiorców i przedstawicieli samorządu**), zawierający wstępne założenia i terminy realizacji poszczególnych punktów ww. Misji wraz z podaniem miejsca spotkań.
- b) Zamawiający w przeciągu maksymalnie 3 dni roboczych od dnia przedstawienia ramowego planu Misji w zakresie organizowanych spotkań przez Wykonawcę, zobowiązuje się do jego akceptacji lub przedstawienia swoich uwag, wątpliwości lub sugestii. Wykonawca ma obowiązek uwzględnienia wszystkich uwag Zamawiającego niezwłocznie.
- c) W przypadku powstania jakichkolwiek rozbieżności (które będą niezależne od Wykonawcy), Zamawiający wspólnie z Wykonawcą w ciągu kolejnego 1 dnia roboczego uzgodni ostateczny kształt realizowanej Misji w zakresie organizowanych spotkań.
- d) Wykonawca jest zobowiązany na **15 dni roboczych** przed rozpoczęciem Misji do przekazania szczegółowego i ostatecznego harmonogramu Misji w zakresie organizowanych spotkań grupy przedsiębiorców i samorządu, zawierającego wszystkie niezbędne szczegóły, w tym konkretne, potwierdzone godziny oraz miejsca spotkań, wizyt w instytucjach, itp.
- e) Preferowany przez Zamawiającego przebieg misji gospodarczej dla przedsiębiorców:
 - 1 dzień: wyjazd z Zielonej Góry i transport lotniczy (wraz z niezbędnymi dojazdami) do miejscowości docelowej danego kraju – Madryt, Hiszpania - do miejsca zakwaterowania,
 - 2 dzień: Madryt – dzień seminarny, spotkanie/konferencja z izbą gospodarczą, turniej win, rozmowy b2b
 - 3 dzień: Madryt - udział w targach, rozmowy b2b,
 - 4 dzień: Toledo - transfer, spotkanie/konferencja, rozmowy b2b, transport powrotny,
 - 5 dzień: transport powrotny (przelot i przejazdy) do Zielonej Góry.

Plan spotkań dla przedstawicieli samorządu jest integralną częścią harmonogramu Misji w zakresie organizowanych spotkań i podlega zatwierdzeniu przez Zamawiającego i musi zostać opracowany w porozumieniu i wg wskazówek Zamawiającego. Terminy i miejsca spotkań dla przedstawicieli samorządu mogą różnić się od programu przedsiębiorców.

Osobny środek transportu do obsługi spotkań przedstawicieli samorządu województwa zapewnia na podstawie odrębnego zlecenia Wykonawca części logistycznej Misji.

Preferowane przez Zamawiającego wydarzenia merytoryczne dla przedsiębiorców:

- Udział w **Salon de Gourmets 2019 w Madrycie** i w wydarzeniach towarzyszących.
- Udział w giełdzie korporacyjnej i spotkaniach match-makingowych.
- Spotkanie z członkami Polonijnej (np. Polsko-Hiszpańskiej) Izby Gospodarczej oraz branżowej hiszpańskiej izby gospodarczej.
- Spotkanie z podmiotami specjalizującymi się w nawiązaniu kooperacji biznesowej z hiszpańskimi przedsiębiorcami.

- Spotkanie z przedstawicielami stowarzyszenia kupców/przedstawicieli handlowych z branż zainteresowanych ofertą lubuskich przedsiębiorców.
- Seminaria/Spotkania z przedstawicielem Zagranicznego Biura Handlowego (ZBH) w Madrycie.
- Seminaria/Spotkania z przedstawicielami polskiej dyplomacji gospodarczej, np. Ambasadą RP w Madrycie.
- Spotkania z członkami zrzeszenia branżowego, przedstawicielami parku technologicznego, branżowym klastrem – wg profili i zainteresowań uczestników.
- Seminarium informacyjne na temat specyfiki rynku hiszpańskiego z uwzględnieniem specyfiki regionu stołecznego Madryt połączonego z promocją lubuskich przedsiębiorców.

Preferowane przez Zamawiającego wydarzenia merytoryczne dla samorządu:

- Spotkania z przedstawicielami polskiej placówki dyplomatycznej.
- Spotkania z przedstawicielami władz rządowych / samorządowych regionu.
- Spotkania z przedstawicielami instytucji wspierających przedsiębiorców, izby gospodarczej.
- Wizyta na winnicy.
- Wizyta w wybranych parkach naukowo – technologicznych.
- Spotkania z przedstawicielami uczelni / szpitala.
- Spotkanie z mediami – np. <http://www.polonia.es/>.

Uwaga: Zamawiający dopuszcza zmiany w zakresie programu Misji w zakresie organizowanych spotkań, jeżeli mają one na celu lepsze gospodarowanie czasem oraz służą wzbogaceniu jego programu. Zmiany podlegają każdorazowo akceptacji Zamawiającego.

4. Transport na terenie kraju Misji - dowóz z/do miejsca realizacji spotkań.

- Zamawiający zapewnia dowóz uczestników Misji na miejsce głównego spotkania - konferencji w ramach odrębnego zlecenia (Wykonawca części logistycznej Misji).
- W przypadku spotkań B2B odbywających się w siedzibach firm hiszpańskich Wykonawca zapewni transport przedsiębiorcy z/do miejsca realizacji spotkań.
- Środki transportu samochód osobowy, taksówka lub bus z kierowcą. Siedziby firm zagranicznych nie powinny być oddalone dalej niż 30 min jazdy samochodem od miejsca głównego spotkania - konferencji.
- W przypadku awarii podstawionego do wykonania usługi pojazdu, zatrzymania pojazdu przez policję z przyczyn technicznych lub też zatrzymania kierowcy pojazdu, które uniemożliwiłoby wypełnienie przez Wykonawcę postanowień umowy, Wykonawca zobowiązany jest do natychmiastowego zapewnienia na transportu lub uprawnionego kierowcy umożliwiającego kontynuowanie wyjazdu, o standardzie nie niższym niż poprzedni środek transportu, w przypadku wystąpienia takiej sytuacji, kontakt z przedstawicielem Wykonawcy spoczywa wyłącznie na kierowcy, Wykonawca pokrywa wszystkie koszty wynikające z zaistniałej sytuacji.
- Wykonawca pokrywa wszelkie koszty i opłaty związane z organizacją transportu w szczególności: koszty płatnych odcinków dróg, koszt parkingów; wszystkie pozostałe koszty, które nie zostały ujęte w ww. specyfikacji, a które ponosi Wykonawca w związku z realizacją ww. usługi transportowej.
- Zamawiający dopuszcza jako środek transportu środki komunikacji miejskiej, jeżeli jest to uzasadnione lepszym gospodarowaniem czasu (krótszy czas przejazdu) – w takim przypadku koszty transportu przedsiębiorców oraz opiekuna/tłumacza ponosi Wykonawca.

5. Zapewnienie wyżywienia.

Wykonawca zobowiązany będzie do zapewnienia poczęstunku (katering kawowy) dla uczestników spotkań B2B zgodnie z zapisami w pkt.6.

6. Organizacja poczęstunku dla uczestników seminariów organizowanych przez Wykonawcę w Madrycie i innym mieście na terenie Hiszpanii (Toledo).

Przygotowanie i zaserwowanie poczęstunku dla wszystkich uczestników i gości seminarium dla 35 osób w oparciu o niżej wymienione standardy:

- zapewnienie wydzielonego, niedostępnego dla innych osób niż uczestnicy seminarium, miejsca na potrzebę zorganizowania przerwy kawowej, wyposażonego w stoliki koktajlowe/barowe umożliwiające konsumpcję; zapewnienie czystych, białych obrusów, serwetek papierowych i materiałowych, porcelanowych talerzy, talerzyków do ciasta, sztućców, filiżanek i szklanek na napoje, serwisu do kawy i herbaty - ceramicznego lub porcelanowego (wyklucza się użycie plastikowych naczyń oraz sztućców), ilości filiżanek na kawę/ herbatę, talerzy oraz sztućców powinny być w ilości co najmniej o 25% większej niż ilość osób, dla których zostanie przygotowany poczęstunek, kawa podawana w samowarze lub z ekspresu, herbata czarna podawana w samowarze lub zapewnienie gorącej wody i różnych rodzajów herbat (w tym czarnej i owocowej), każda sztuka pakowano oddzielnie,
- serwis kawowy dostępny przez cały czas trwania spotkań, na który składać się będzie: kawa, herbata, mleko do kawy (również bez laktozy), cytryna, cukier, woda gazowana i niegazowana, drobny poczęstunek typu kruche ciasteczka, 2 rodzaje ciasta (w tym 1 bezglutenowe), 3 rodzaje kanapek koktajlowych, świeże owoce, soki owocowe podawane w dzbankach, min. 2 smaki (napoje i poczęstunek dostępny przez cały czas trwania spotkań),

Poczęstunek powinien być przygotowany w pomieszczeniu/sali sąsiadującej bezpośrednio z salą, w której odbyć ma się seminarium.

7. Organizacja seminariów i spotkań o charakterze biznesowym.

a. Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania seminarium w Madrycie i innym mieście na terenie Hiszpanii (Toledo).

Podczas seminarium zostanie przedstawiony m.in. potencjał, jak i specyfika rynku kraju Misji oraz potencjał Polski i regionu lubuskiego. Seminarium zostanie podzielone na dwie części, pierwsza część przeznaczona dla lubuskich przedsiębiorców (informacja funkcjonowaniu rynku kraju Misji). Druga część, po przerwie kawowej będzie przeznaczona dla przedsiębiorców zagranicznych (informacja o potencjale województwa). **Na zakończenie seminarium Wykonawca przeprowadzi sesję B2B.**

Wykonawca zobowiązany jest porozumieć się i współpracować w tej kwestii z Ambasadą RP, ZBH, Izłą Przemysłowo-Handlową lub wskazanym przez Zamawiającego partnerem. W seminarium powinien uczestniczyć przedstawiciel Ambasady RP, ZBH. Wykonawca zobowiązany jest zagwarantować dowóz i odbiór ze spotkania oraz zorganizować salę ze sprzętem multimedialnym do prezentacji.

- Podczas pierwszej części spotkania powinna zostać dokonana prezentacja ZBH, Izby Przemysłowo-Handlowej oraz omówiona specyfika rynku, prowadzenie działalności gospodarczej, różnice kulturowe, poziom cen i marż, aspekty importowo-eksportowe, podatki, bariery, informacje o wsparciu startup'ów. Powinna być również dokonana prezentacja instytucji oraz omówienie możliwości współpracy.
- Druga część seminarium powinna prezentować, m.in. Polskę, jej potencjał, uwarunkowania w handlu oraz potencjał Lubuskiego i jego firm/uczestników misji. W drugiej części udział powinni brać zagraniczni przedsiębiorcy, ponadto udział mogą wziąć firmy konsultingowe, agencje rządowe odpowiedzialne za obsługę przedsiębiorców zagranicznych, firmy polonijne, ekspaci.

Seminarium w Madrycie powinno obejmować dwie wyżej opisane części, natomiast seminarium w drugiej miejscowości – Toledo - tylko drugą część przeznaczoną dla przedsiębiorców zagranicznych.

Wykonawca zobowiązany jest zapewnić prelegentów oraz moderatora. zorganizować salę wyposażoną w sprzęt niezbędny do przeprowadzenia spotkań (m.in. rzutnik multimedialny, ekran, laptop, nagłośnienie, klimatyzację) oraz mogących pomieścić min. 35 osób. Wykonawca musi zapewnić obsługę techniczną urządzeń.

b. Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania łącznie dwóch sesji spotkań B2B w Madrycie i innym mieście na terenie Hiszpanii (Toledo).

Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania we własnym zakresie dla uczestników Wyjazdu spotkanie B2B z przedsiębiorcami zagranicznymi. Wykonawca zobowiązany jest porozumieć się i współpracować w tej kwestii z ZBH i/lub wskazanym partnerem.

- 1) Spotkania będą odbywać się w dwóch różnych miejscowościach (Madryt, Toledo).
- 2) Zamawiający dopuszcza organizację spotkań B2B podczas **International Fine Food & Beverages Fair Salon de Gourmets 2019 w Madrycie**. Warunkiem dopuszczenia jest przeprowadzenie spotkań B2B w osobnej klimatyzowanej salce na terenie obiektu targowego. Szczegółowe informacje na temat sali określone zostały w pkt. g).
- 3) Wykonawca otrzyma drogą elektroniczną od Zamawiającego dane firm lubuskich wybranych do udziału w misjach gospodarczych maksymalnie do 15 dni kalendarzowych po podpisaniu Umowy. Zadaniem Wykonawcy będzie przygotowanie portfolio każdej z lubuskich firm w języku obowiązującym w kraju misji wraz ze zdjęciami (pozyskanie informacji oraz zdjęć leży po stronie Wykonawcy).
- 4) Wykonawca na podstawie otrzymanych od Zamawiającego informacji oraz informacji otrzymanych od firm lubuskich zdefiniuje listy firm hiszpańskich, dokona selekcji firm pod kątem możliwości zorganizowania spotkania, wyszuka na terenie kraju misji potencjalnych partnerów gospodarczych zainteresowanych współpracą i odpowiadających branżowo działalności poszczególnych uczestników misji ze strony lubuskiej. Dane firm, w formie dossier/prezentacji, zostaną przedstawione Uczestnikom misji oraz Zamawiającemu drogą elektroniczną na ich adresy mailowe wskazane w formularzach zgłoszeniowych. Wykonawca musi uzyskać ich akceptację. **Nabór zagranicznych firm/partnerów na spotkania B2B przy współpracy z ZBH lub innymi instytucjami otoczenia biznesu leży po stronie Wykonawcy**. Rekrutowane firmy zagraniczne **muszą** odpowiadać na potrzeby lubuskich przedsiębiorców, zgłaszane w formularzu uczestnika Misji.
- 5) W razie braku zainteresowania ze strony przedsiębiorców lubuskich spotkaniami z zaproponowanymi firmami, Wykonawca wyszuka nowych partnerów. Wykonawca umówi na spotkania po 5 firm hiszpańskich na lubuskiego przedsiębiorcę – możliwy podział 2/3 lub 3/2 – Madryt / Toledo. Przedsiębiorcy najpóźniej na 10 dni kalendarzowych przed wyjazdem będą znali profile partnerów, z którymi się spotkają. Wykonawca prześle te dane także Zamawiającemu w formie zbiorczej listy.
- 6) Wykonawca po zakończeniu etapu umawiania spotkań przedstawi Zamawiającemu harmonogram spotkań zawierający miejsca i godziny spotkań, nazwiska moderatorów spotkań oraz listę przedsiębiorstw lubuskich i zagranicznych. Harmonogram zostanie przedstawiony Zamawiającemu, na 2 tygodnie przed rozpoczęciem misji. Zamawiający będzie mógł wnieść do niego uwagi w przeciągu 2 dni roboczych, które Wykonawca niezwłocznie uwzględni i przedstawi ponownie do akceptacji. Ostateczny harmonogram musi zostać przedstawiony najpóźniej na 5 dni kalendarzowych przed wyjazdem.
- 7) Spotkania mogą się odbywać w jednym lub kilku miejscach, sale do spotkań powinny mieć charakter reprezentacyjny być klimatyzowane (m.in. siedziby izb przemysłowo-handlowych, firm, sale konferencyjne w hotelach). Ponadto Wykonawca zapewni każdemu przedsiębiorcy stolik z 4 krzesłami, notatnikiem, długopisem oraz tabliczką dwustronną z nazwą firmy. **Zamawiający dopuszcza przeprowadzenie pojedynczych spotkań w siedzibach firm hiszpańskich, z zastrzeżeniem, iż Wykonawca na swój koszt zapewni lubuskiemu przedsiębiorcy opiekuna/tłumacza oraz transport do i z miejsca spotkania.**

- 8) Zakłada się, że każda indywidualna rozmowa podczas spotkań B2B będzie trwała około 15-30 minut.
- 9) Wykonawca zapewni moderowanie spotkań (tj. doprowadzenie przedsiębiorców do stolików, przedstawienie przedsiębiorców, rozpoczęcie spotkania, wprowadzenia i omówienie zasad spotkań itp.); Moderator musi posługiwać się językiem urzędowym danego kraju, w stopniu minimum C1 w Skali Rady Europy. Zamawiający dopuszcza sytuację, gdy moderatorem będzie opiekun/tłumacz.
- 10) Wykonawca zobowiązany jest również zapewnić obsługę tłumaczy konsekwentnych języka urzędowego kraju docelowego przez cały czas trwania spotkań B2B, w ilości po 1 tłumaczu przypadającym na każdego uczestnika ze strony polskiej. Tłumacze muszą posługiwać się wskazanym językiem urzędowym kraju Misji w stopniu minimum C1 w Skali Rady Europy i posiadać zasób słownictwa i doświadczenie w tłumaczeniu spotkań o charakterze branżowym, dostosowanym do profili przedsiębiorców.
- 11) **Wykonawca poprzez obecność swoich przedstawicieli zapewni bezpośredni nadzór nad przebiegiem całej spotkań.**
- 12) Wykonawca w ramach organizacji spotkania B2B zrealizuje:
 - przygotowanie list obecności na spotkanie B2B dla uczestników ze strony polskiej i zagranicznej – wymaga się podpisania list przez uczestników,
 - przygotowanie dokumentacji fotograficznej - min. 30 zdjęć (minimum po 3 zdjęcia z każdego odbywającego się indywidualnego spotkania B2B), zdjęcia będą robione aparatem fotograficznym o standardzie minimalnym: lustrzanka cyfrowa.

c. Wykonawca w programie misji zapewni spotkania z przedstawicielami lokalnej administracji dla lubuskich samorządowców w obu regionach (Madryt, Toledo).

Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania dla uczestników Misji co najmniej jednego spotkania z przedstawicielami lokalnej administracji, Camara de Comercio de Espana, wybranego parku naukowo-technologicznego w celu prezentacji oferty województwa lubuskiego jak również zlokalizowanych na terenie regionu podmiotów i instytucji oraz wymiany informacji/ dobrych praktyk. Celem spotkania ma być również szeroko pojęta prezentacja oferty i potencjału województwa, jako miejsca przyjaznego do inwestowania, studiowania i życia. Wykonawca zobowiązany jest zorganizować salę ze sprzętem multimedialnym do prezentacji, a także tłumacza konsekwentnego. Preferowane jest zorganizowanie spotkania w siedzibie instytucji.

d. Wykonawca w programie misji zapewni spotkania z przedstawicielami szpitala /uczelni dla lubuskich samorządowców w obu regionach (Madryt, Toledo).

Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania dla uczestników Misji co najmniej jednego spotkania z przedstawicielami wybranego uniwersytetu / szpitala w celu prezentacji oferty województwa lubuskiego jak również zlokalizowanych na terenie regionu podmiotów i instytucji oraz wymiany informacji/ dobrych praktyk. Celem spotkania ma być również szeroko pojęta prezentacja oferty i potencjału województwa, jako miejsca przyjaznego do inwestowania, studiowania i życia. Wykonawca zobowiązany jest zorganizować salę ze sprzętem multimedialnym do prezentacji, a także tłumacza konsekwentnego. Preferowane jest zorganizowanie spotkania w siedzibie instytucji.

e. Wykonawca w programie misji zapewni spotkania z przedstawicielami branżowego klastra/ryнку hurtowego/stowarzyszenia przedstawicieli handlowych z Hiszpanii dla lubuskich przedsiębiorców.

Wykonawca zobowiązany jest zorganizować przedstawicielom lubuskich przedsiębiorców przynajmniej po jednym, osobistym spotkaniu z przedstawicielem(ami) **branżowego klastra/ryнку hurtowego/**

stowarzyszenia przedstawicieli handlowych, działającym na rynku produktów oferowanych przez uczestnika ze strony województwa lubuskiego. Wymagania:

- a) spotkania powinny mieć charakter indywidualny (reprezentacja firmy — przedstawiciele funduszu);
- b) czas spotkania dla jednej firmy: nie krócej niż 20 min;
- c) język spotkania: hiszpański, angielski;
- d) spotkania mogą zostać zorganizowane w tym samym czasie dla wszystkich firm (seria spotkań), bądź też w kilku różnych terminach,
- e) warunki (miejsca) spotkań powinny umożliwiać swobodną dyskusję pomiędzy jego uczestnikami;
- f) szczegółowe warunki spotkań (czas, miejsce, uczestnicy etc.) zostaną uzgodnione z Zamawiającym (wymóg jego pisemnej akceptacji) w trakcie realizacji Umowy;
- g) wszelkie koszty związane z organizacją ww. spotkań ponosi Wykonawca.

Wykonawca zobowiązany jest zorganizować salę ze sprzętem multimedialnym do prezentacji, a także tłumacza konsekutynowego. Preferowane jest zorganizowanie spotkania w siedzibie organizacji.

f. Wykonawca w programie misji zapewni spotkania z przedstawicielami Izby Gospodarczej.

Wykonawca zobowiązany jest do zorganizowania dla uczestników Misji co najmniej jednego spotkania z przedstawicielami Izby Gospodarczej z obszaru kraju Misji, np. Camara de Madrid oraz izby polonijnej np. Polsko-Hiszpańskiej Izby Gospodarczej / Hiszpańsko Polskiej Izby Handlowej.

Wykonawca zobowiązany jest porozumieć się i współpracować w tej kwestii z ZBH lub wskazanym przez Zamawiającego partnerem. Wykonawca zobowiązany jest zagwarantować dowóz i odbiór ze spotkania oraz zorganizować salę ze sprzętem multimedialnym do prezentacji. Zaleca się, aby spotkanie odbyło się w siedzibie Izby. (Na spotkaniu powinna zostać dokonana prezentacja Izby oraz omówiona specyfika rynku, prowadzenie działalności gospodarczej, aspekty importowo-eksportowe, podatki, polityka migracyjna, bariery, oferta dla lubuskich przedsiębiorców).

g. Wykonawca w programie misji zapewni udział w targach Salon de Gourmets 2019 oraz wydarzeniach towarzyszących.

Wykonawca zobowiązany jest do zapewnienia dla wszystkich uczestników Misji udziału w International Fine Food & Beverages Fair „Salon de Gourmets 2019” w Madrycie oraz wydarzeniach towarzyszących w tym giełdzie kooperacyjnej. Wykonawca zobowiązany jest zagwarantować dowóz i odbiór ze spotkania. Program spotkania zostanie podlega akceptacji Zamawiającego.

Wykonawca zapewni uczestnikom Misji możliwość korzystania z części infrastruktury biznesowej, tj. wynajmie salkę na przeprowadzenie rozmów B2B. Salka powinna być klimatyzowana i wyposażona w stoły i krzesła umożliwiające prowadzenie wygodnej rozmowy. Wykonawca zapewni również wodę gazowaną i niegazowaną w butelkach 0.3 l. oraz szklanki.

8. Wykonawca zobowiązany jest do terminowego regulowania rachunków za usługi związane z realizacją Misji.
9. Wykonawca dokona zakupu dla wszystkich uczestników Misji wszelkich wymaganych wejściówek / biletów na wydarzenia, targi, itp. w których będzie brała udział lubuska delegacja.
10. Wykonawca zamieści informację o spotkaniach minimum na 2 hiszpańskich portalach IOB - instytucji otoczenia biznesu (w dziale aktualności) na tydzień przed planowanym przyjazdem delegacji lubuskiej oraz zamieści ogłoszenia o spotkaniach B2B w prasie lokalnej (wydanie obejmujące dane miasto), najpóźniej na tydzień przed datą rozpoczęcia wizyty.

11. Wykonawca zobowiązany jest do prowadzenia podczas Spotkań B2B listy obecności uczestników (polskich), zawierającej co najmniej: imię i nazwisko uczestnika, nazwę instytucji/przedsiębiorstwa, adres e-mail. Fakt uczestnictwa w organizowanych wydarzeniach musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem, złożonym na udostępnionej przez Wykonawcę liście.

12. Przygotowanie i zebranie od uczestników Misji ankiet ewaluacyjnych w zakresie organizowanych spotkań. Ankiety muszą zawierać informacje dotyczące oceny organizacji Spotkań, ocenę przydatności praktycznej Spotkań, ocenę spełnienia oczekiwań, ocenę spotkań z poszczególnymi przedsiębiorcami, ocenę obsługi Spotkań, itp. wraz z opracowaniem wyników.

13. Na Wykonawcy ciąży obowiązek opracowania i przygotowania pisemnego sprawozdania podsumowującego zrealizowane Spotkania, zawierającego podsumowanie Spotkań, plan Spotkań, dokumentację fotograficzną, dokumentację prasową, listy obecności uczestników Spotkań ze strony lubuskiej i hiszpańskiej, portfolio uczestników Spotkań ze strony hiszpańskiej, prezentacje multimedialne przygotowane przez prelegentów (ilość wg programu spotkań), zrzuty z ekranu potwierdzające publikację na co najmniej 2 portalach IOB. Materiały fotograficzne mają dokumentować odbycie się każdego z punktów harmonogramu. Wykonawca w terminie 7 dni od dnia zakończenia Misji zobowiązany jest dostarczyć Zamawiającemu sprawozdanie w formie pisemnej, natomiast dokumentacja fotograficzna i dokumenty multimedialne w wersji elektronicznej.

14. Informacje dodatkowe:

1) Wykonawca musi posiadać bezpośrednie kontakty (min. jeden kontakt) na terenie kraju Misji z organizacjami wsparcia dla biznesu lub/i z instytucjami administracji rządowej/samorządowej (min. jeden kontakt), które mogą współuczestniczyć w organizacji Misji. Wykonawca musi wykazać, że organizował wspólnie z nimi minimum jedno wydarzenie o charakterze biznesowym na terenie Hiszpanii.

UWAGA: Zamawiający przed podpisaniem umowy żądać będzie przedstawienia „**Wykazu posiadanych bezpośrednich kontaktów**” wraz z dowodami potwierdzającymi te kontakty, np. przetłumaczone na język polski listy intencyjne, porozumienia, umowy o współpracy, listy referencyjne, które potwierdzą dotychczasową współpracę Wykonawcy z zagranicznymi organizacjami/instytucjami **lub poświadczą deklarację** pomocy przy współorganizacji przedmiotowej Misji z województwa lubuskiego zleconego przez Zamawiającego.

2) Wykonawca zobowiązany będzie do pozostania z Zamawiającym w stałym kontakcie i do informowania go na bieżąco o stanie przygotowań organizowanego wydarzenia. Zamawiający zastrzega sobie prawo do współdecydowania i kontroli sposobu realizacji zamówienia na każdym jego etapie.

3) Wykonawca zobowiązany jest do podawania informacji, że przedmiot zamówienia jest finansowany ze środków unijnych oraz budżetu Województwa Lubuskiego.

4) Zamawiający zobowiązuje Wykonawcę:

a. do podpisania umowy, po uwzględnieniu ewentualnej procedury odwoławczej, w ciągu maksymalnie 10 dni roboczych,

b. w przypadku niepodpisania umowy przez uprawnionych przedstawicieli Wykonawcy ww. opisanym terminie Zamawiający będzie uważał zaistniałą sytuację za uchylenie się od obowiązku zawarcia umowy przez wyłonionego Wykonawcę. W tej sytuacji Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą spośród pozostałych, chyba że zachodzą przesłanki, do wszczęcia przez Zamawiającego nowej procedury wyboru Wykonawcy.