KARTA ZGŁOSZENIA

Wyjazd branżowy do Dubaju organizowany

przez MK Business Link Sp. z o.o.

20 – 25.11.16 r.

Wypełnione zgłoszenie prosimy odesłać na adres e-mail

[a.parysz@mkbl.eu](mailto:a.parysz@mkbl.eu)

Dane uczestnika:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Nazwa firmy (pełna) | | | |  | | | |
| 2. Adres firmy | | |  | | | | |
| 3.Tel. |  | | | | | 4.Fax |  |
| 5.E-mail | |  | | | | 6.NIP |  |
| 7. Osoba uczestnicząca w wyjeździe branżowym: | | | | | | | |
| Imię i nazwisko \*) | | | | |  | | |
| Stanowisko | | | | |  | | |
| Data urodz. i PESEL | | | | |  | | |
| Dokładny adres zamieszkania (z kodem pocztowym) | | | | |  | | |
| Dane kontaktowe | | | | | Nr tel. kom.: | | |
| Adres e-mail: | | |

\*) *nazwisko zgodne z paszportem (dotyczy np. nazwisk dwuczłonowych)*

*(!) Proszę zwrócić uwagę by paszport był ważny przez okres co najmniej 6 miesięcy od daty wyjazdu.*

KOSZT UDZIAŁU JEDNEGO UCZESTNIKA:

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa Usługi | Cena jednostkowa  NETTO PLN/osobę |
| Koszty organizacji wyjazdu - pakiet:   1. Przeloty na trasie Warszawa – Dubaj - Warszawa 2. Noclegi 20-25.11.16 z wyżywieniem 3. Obsługa organizacyjno-logistyczna wyjazdu (wizyty na targach, spotkania B2B, program turystyczny, wynajęcie autokaru, przejazdy według programu, ubezpieczenie, opieka oraz wsparcie merytoryczne podczas spotkań pracowników MK Business Link) | Cena promocyjna!!!  16 720, - PLN  do 05.09.16r. |

OFERTA PROMOCYJNA: Postanowienia końcowe:

1. Na podstawie przesłanego zgłoszenia Organizator wystawi fakturę pro-forma. Warunkiem przyjęcia zgłoszenia uczestnictwa jest wpłata 60% kosztów wyjazdu - 10 032,- PLN netto (słownie dziesięć tysięcy trzydzieści dwa złote) w terminie wskazanym na fakturze, płatna na rachunek bankowy Organizatora 05 1140 2004 0000 3102 7552 3098.
2. Brak wpłaty zaliczki w terminie określonym w fakturze pro-forma jest równoznaczny z nieprzyjęciem zgłoszenia uczestnictwa i nie podejmowaniem przez Organizatora działań organizacyjnych zapewniających uczestnictwo Firmy w Misji.
3. Warunkiem udziału w wyjeździe jest opłacenie pełnego kosztu uczestnictwa w misji oraz przesłanie podpisanej umowy dot. uczestnictwa do dnia 15.09.16.

OŚWIADCZENIE: jesteśmy/ nie jesteśmy \*\*) płatnikiem podatku VAT i upoważniamy MK Business Link do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

*\*\*) niepotrzebne skreślić*

………………………………………. ………………………………. ……………………………. …………………………….

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| pieczęć firmowa | imię i nazwisko | miejscowość, data | podpis |

FORMULARZ INFORMACYJNY MK BUSINESS LINK

Serdecznie prosimy o wypełnienie poniższego formularza. W trosce o najwyższą jakość usług prosimy o rzetelne odpowiedzi. Precyzyjne informacje podane w formularzu pozwolą nam dokładniej dopasować program wyjazdu oraz podmioty na spotkania B2B do profilu Państwa firmy i oferty.

1. Dane kontaktowe:
2. Branża i specjalizacja Państwa firmy:
3. Wielkość zatrudnienia w Państwa firmie wynosi:
4. Czy Państwa firma jest obecnie eksporterem/importerem? Jeśli tak w czym się specjalizuje?
5. Czy Państwa firma jest inwestorem za granicami Polski?
6. Czy Państwa firma chce pozyskać zagranicznego inwestora?
7. Na jakich rynkach Państwo podejmowali już działania i jakimi rynkami są Państwo zainteresowani? (konkretne kraje)
8. Udział eksportu w produkcji sprzedanej produktów lub usług Państwa firmy:
9. Jakie bariery w podejmowaniu działalności eksportowej lub inwestycyjnej za granicą uważacie Państwo za najważniejsze?

* Brak informacji o warunkach rynkowych w wymiarze marketingowym (np. rozmiar rynku, trendy, konkurencja itd.)
* Brak informacji o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej na danym rynku
* Brak wsparcia w promocji na miejscu
* Brak wsparci finansowego ekspansji
* Trudności w pozyskaniu klientów
* Inne (proszę wymienić)

1. Jaką formą wsparcia w zakresie rozwoju eksportu Państwo byliby zainteresowani:

* Szkolenia (jakie?)
* Doradztwo podatkowe
* Doradztwo prawne
* Doradztwo marketingowe, analizy potencjału rynku
* Wsparcie w działaniach promocyjnych udział w targach, misje handlowe etc.
* Wsparcie i doradztwo dotyczące strategii wejścia na rynek/zakładania działalność
* Wsparcie wstępnego procesu sprzedażowego
* Wsparcie w networkingu oraz nawiązywaniu kontaktów
* Program akceleracyjny
* Inne (jakie?)

1. Czy Państwa firma korzystała już dotychczas w ramach ekspansji zagranicznej z dostępnych instrumentów wsparcia? Jakich?
2. Państwa oczekiwania względem MK Business Link:

**Dziękujemy za wypełnienie formularza.**