

Szczegółowy opis realizacji zadania poprzez wykonanie działań w trzech obszarach tematycznych

1. Zadanie, będące przedmiotem konkursu winno być zrealizowane poprzez wykonanie następujących działań w trzech obszarach tematycznych:

Obszar I.

1. Promocja Konina jako miasta atrakcyjnego inwestycyjnie

1.1. Cel główny działania: zwiększenie zainteresowania Koninem jako terenem atrakcyjnym inwestycyjnie

Cele szczegółowe:

- wskazanie wszelkich walorów miasta (gospodarcze, edukacyjne, rekreacyjne)
- wykreowanie Konina jako miasta ważnego na mapie terenów inwestycyjnych
- zwiększenie dostępu do informacji o Koninie w Internecie

1.2. Odbiorcy działania: Potencjalni inwestorzy (krajowi i zagraniczni), dziennikarze branżowi

2. Formy realizacji działań:

2.1.-Wystawienie Miasta Konina na targach dla inwestorów

- min. prezentacji oferta promująca tereny inwestycyjne na stoiskach w ramach targów poprzez formy pasywne (foldery, informatory, prezentacja multimedialna);
- min. 1 zagraniczna impreza targowej dla inwestorów udział w targach inwestycyjnych w Cannes lub Expo Real w Monachium na rok – dokumenty raport z udziału;
- min. ilość osób odwiedzających stanowisko miasta Konina na targach międzynarodowych min. 100 osób – dokumenty ankiety wypełnione po wizycie na stoisku;
- min. ilość ponowionych kontaktów w okresie 3 m-c po zakończeniu targów min. 5 kontaktów – dokumenty zestawienie kontaktów e-mailowych w okresie 3 m-c po zakończeniu targów;
- min. ilość zapytań o ofertę inwestycyjną miasta Konin min. 3 w okresie 3 miesięcy od zakończenia targów zestawienie zapytań o ofertę inwestycyjną.

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

1) Prezentacja na targach: program dynamicznego stanowiska Miasta Konin podczas targów w tym wskazanie wszelkich innych walorów miasta (położenie w centrum Polski, miasto na Szlaku Bursztynowy, wykształcone kadry, bogata oferta kulturalna, turystyka lokalna) poprzez tzw. dynamiczne stoisko (np. prezentacje, występy artystyczne, degustacja potraw);

2) udział w min. 2 targach krajowych wraz z pokazem dynamicznym stoiska na rok ;

- min. ilość osób odwiedzających stanowisko miasta Konina na targach krajowych min.100 osób – dokumenty ankiety wypełnione po wizycie na stoisku;

-ilość ponowionych kontaktów w okresie 3 m-c po zakończeniu targów min.5 kontaktów – dokumenty zestawienie kontaktów e-mailowych w okresie 3 m-c po zakończeniu targów;

-ilość zapytań o ofertę inwestycyjną miasta Konin min.3 w okresie 3 miesiące od zakończenia targów zestawienie zapytań o ofertę inwestycyjną.

2.2.- Utworzenie portalu internetowego dotyczącego oferty inwestycyjnej Konina

-stworzenie, opracowanie treści, promocja oraz administracja portalu min. w czterech językach: w języku polskim, angielskim, niemiecki, rosyjski (zawierający: prezentacja terenów inwestycyjnych, prezentacja gospodarcza Konina, otoczenia społeczno-kulturalnego, rekreacyjnego Konina, prezentacja otoczenia prawnego krajowego/lokalnego, „Ścieżka inwestora”, dane kontaktowe, statystyka Konina i regionu);

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-portal min. w sześciu językach: w języku polskim, angielskim, niemiecki, rosyjski, chiński i francuski

-min. ilość zarejestrowanych użytkowników (firm) portalu wraz zapytaniem: 100/rok – dokumenty statystyka portalu (ilość e-maili, telefonów, wizyt na portalu).

Sposób działania portalu:

1. Kwartalny newsletter dla użytkowników skierowany do potencjalnych inwestorów (4 w roku) w języku polskim i angielskim
2. Mailing reklamowo-promocyjny 30 miesięcznie dla niepowtarzających się adresatów w języku polskim i angielskim
3. Administrowanie profilem na Facebook lub innych portalach społecznościowych
4. Integracja portalu z serwisem miasta www.konin.pl

Rekomendowany sposób realizacji zadania :

-infolinia uzupełniająca portal.

2.3. Wywołanie zdarzenia promującego Miasto Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi.

-zorganizowanie min. 1 konferencji na rok (min. 2 dniowej) wraz ze sesjami warsztatowymi w ramach konferencji (min.3 sesje) dotyczącej inwestowania w Polsce, Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi

-wizytacja na terenach inwestycyjnych Konina

- ilość uczestników konferencji min. 30 przedsiębiorców zewnętrznych, min.5 dziennikarzy branżowych

z różnych mediów– dokumenty: listy obecności;

-udział w konferencji po jednym przedstawicielu rządu ds. gospodarczych i instytucji finansowych lub okołobiznesowych w charakterze prelegentów

-ilość zapytań o oferty inwestycyjne Miasta Konin w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji min. 2 zapytania – dokumenty -wysłane oferty (e-mail, poczta);

-ilość materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących Konin jako miejsce inwestycji w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji - min.3 – zestawienie artykułów;

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-zorganizowanie min. 1 konferencji na rok (min. 2 dniowej) wraz ze sesjami warsztatowymi w ramach konferencji (min.5 sesje) dotyczącej inwestowania w Polsce, Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi

-udział w konferencji po dwóch przedstawicieli rządu ds. gospodarczych i instytucji finansowych lub okołobiznesowych w charakterze prelegentów

- ilość uczestników konferencji min. 60 przedsiębiorców zewnętrznych, min.10 dziennikarzy branżowych

z różnych mediów– dokumenty: listy obecności;

-ilość artykułów, materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących konferencje – min. 5 – zestawienie artykułów.

3.Warunki techniczne służące do realizacji zadania (potencjał techniczny)

3.1.Wyposażenie stoiska targowego:

-materiały drukowane – mapy i plany zagospodarowania terenów inwestycyjnych, foldery informacyjne

o Koninie, ulotki min. w j. angielskim

-prezentacja multimedialna prezentująca Konin jako miasto otwarte na inwestorów.

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

- materiały drukowane – mapy i plany zagospodarowania terenów inwestycyjnych, foldery informacyjne o Koninie, ulotki min. w j. angielskim, niemiecki, rosyjski
- makietę/wizualizację terenów inwestycyjnych,
- prezentacja lokalnych produktów – stoiska z możliwością degustacji potraw regionalnych

3.2. Portal internetowy dotyczący oferty inwestycyjnej Konina

- sprzęt do administracji portalu,

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

- infolinia z nr 0 800

3.3. Wywołanie zdarzenia promującego Miasto Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi – organizacja konferencji

- sala konferencyjna min. na 50
- sprzęt audiowizualny – materiały konferencyjne i promocyjne;
- poczęstunek (bankiet) obiadowy
- noclegi w hotelu min ***
- transport osób na tereny wizytacji
- materiały konferencyjne i promocyjne
- organizacja wieczornego czasu wolnego.

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

- sala konferencyjna klimatyzowana min. na 100 osób

4. Warunki personalne służące do realizacji zadania (potencjał kadrowy)

4.1. Zespół targowy:

- specjalista ds. promocji i marketingu (ze znajomością biegłą j. angielskiego),
- regionalista
- ekspert ds. Inwestycji

rekomendowany:

- hostessy, konińscy artyści, konińscy przedsiębiorcy, producenci lokalni,

4.2. Obsługa portalu:

-hosting

-min.1 osoba administrująca portalem

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-stanowisko do obsługi infolinii – min.1 osoba na infolinii .

4.3. Obsługa konferencji:

-osoba prowadząca konferencję musi posiadać doświadczenie w prowadzeniu podobnych wydarzeń;

- prelegenci i fachowcy od poszczególnych dziedzin (przedstawiciel finansów, od kontaktów z inwestorami, instytucji okołobiznesowych) – min. po 1 prelegencie z każdej grupy tematycznej.

Obszar II. Kontakt z inwestorami

1.-Kontakty z inwestorem dotyczące m.in. przedstawienia oferty inwestycyjnej, możliwości wsparcia w ramach pomocy regionalnej ze strony miasta, budowanie przyjaznego klimatu inwestycyjnego;

1.1 Cel działania :Rozwój działalności gosp. poprzez działania na rzecz pozyskania inwestora celem stworzenia nowych miejsc pracy oraz zredukowanie negatywnych skutków restrukturyzacji przemysłu paliwowo-energetycznego.

1.2 Odbiorcy działania: Potencjalni inwestorzy (preferowane branże mogące wykorzystać potencjał konińskiego rynku)

2. Formy realizacji działań:

2.1.

-Kontakty bezpośrednie z potencjalnym inwestorem obejmujące prezentacje Konina i oferty w formie drukowanej i multimedialnej (min. w j. angielskim), min. 15 spotkań w siedzibie inwestora lub własnej.

-Kontakty pośrednie z potencjalnymi inwestorami z wykorzystaniem elektronicznych informacji poprzez uczestnictwo w min. 5 bazach danych krajowych o terenach inwestycyjnych ,

-Uczestnictwo w kongresach i sympozjach krajowych (min 5) w roku, zagranicznych (min.3) w roku – dokumenty -raporty z udziału w sympozjach, spotkaniach biznesowych;

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

- kontakty bezpośrednie z potencjalnym inwestorem obejmujące prezentacje Konina i oferty w formie drukowanej i multimedialnej (min. w j. angielskim, rosyjskim, niemieckim, francuskim, chińskim)

3.Warunki techniczne służące do realizacji zadania (potencjał techniczny)

-Lokalizacja biura w Koninie o powierzchni min. 30 m2 w tym min. 2 pomieszczeniami biurowymi;

- Podstawowy sprzęt biurowy (komputer z dostępem do internetu, faks, projektor multimedialny).

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-Lokalizacja biura w Koninie w pobliżu siedziby Urzędu Miejskiego, o powierzchni min. 60 m2 w tym 2 pomieszczenia biurowe oraz sala spotkań biznesowych.

- Podstawowy sprzęt biurowy (komputer z dostępem do internetu, faks, projektor multimedialny) oraz sprzęt mobilny.

4.Warunki personalne służące do realizacji zadania (potencjał kadrowy)

- 2 osoby ds. kontaktu bezpośredniego i pośredniego z inwestorem, w tym jedna osoba z biegłą znajomością języka angielskiego oraz druga osoba ze znajomością innego języka obcego oraz 2 letnim doświadczeniem w pozyskiwaniu inwestora;

- osoba do obsługi administracyjnej doświadczenie min. 2 lata.

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

- 2 osoby ds. kontaktu bezpośredniego i pośredniego z inwestorem, w tym każda z osób z biegłą znajomością min. 2 języków obcych oraz 5 letnim doświadczeniem w pozyskiwaniu inwestora;

- osoba do obsługi administracyjnej doświadczenie min. 2 lata.

Obszar III. Kojarzenie przedsiębiorstw na terenie Konina (klastry, kooperacja)

1.-Przedstawienie biznesu na spotkaniach miast partnerskich;

1.1.- Cel główny: Poprawa kontaktów biznesowych pomiędzy firmami konińskimi a podmiotami z kraju i za granicy

Cele szczegółowe:

Poprawa kontaktów gospodarczych pomiędzy podmiotami z Konina i z miast partnerskich
stworzenie warunków do budowy kontaktów B2B

Rozwój warunków do budowy klastrów (wg profilu rodzaju działalności gospodarczej)

1.2 Odbiorcy usługi: firmy konińskie, firmy z kraju i z zagranicy, miasta partnerskie, szkoły wyższe i zaplecze naukowo-techniczne.

2.Formy realizacji działań:

2.1.-Organizacja spotkań branżowych dla biznesu :

- min.5 spotkań branżowych w Koninie dla min. 4firm zewnętrznych na jedno spotkanie
- min. 2 wyjazdowe krajowe spotkania branżowe dla firm konińskich min.4 firmy na jeden wyjazd
- min. 1 wyjazdy branżowe zagraniczne konińskich delegacji biznesowych do miast partnerskich min.4 firmy na wyjazd

1.2 Przeprowadzenie spotkań z doradztwa biznesowego:

-dla min.20 firm podejmujących współpracę branżową

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-przeprowadzenie min.40 spotkań z doradztwa biznesowego dla firm podejmujących współpracę branżową

3.Warunki techniczne służące do realizacji zadania (potencjał techniczny)

- pomieszczenie do spotkań biznesowych - klimatyzowane o powierzchni min. 50m²;
- podstawowy sprzęt biurowy (komputer, fax, telefon, serwer).

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-pomieszczenie do spotkań biznesowych - klimatyzowane o powierzchni min. 70m w dobrej lokalizacji;

-multimedialny ekran;

-profesjonalny serwer.

4. Warunki personalne służące do realizacji zadania (potencjał kadrowy)

- doradca prawny,

- moderator spotkań biznesowych, osoby ds. obsługi organizacyjnej - doświadczenie min. 2 letnie oraz znajomość min. 2 języków (angielski i rosyjski):

a) menedżer 1 osoba,

b) asystent 1 osoba.

Rekomendowany sposób realizacji zadania:

-doświadczenie min. 5 letnie

-znajomość min. 4 języków (angielski, rosyjski, chiński, niemiecki).