

Zakres usług realizowanych w ramach kontraktacji

Obszar standardowy I

Tytuł: Promocja Konina jako miasta atrakcyjnego inwestycyjnie

1. Wstęp/ wprowadzenie:		
<p>Promocja gospodarcza Konina nie jest obecnie ukierunkowana na budowanie konkretnego wizerunku miasta wśród potencjalnych inwestorów. Podejmowane działania nie mają charakteru działań ciągłych. Promocja gospodarcza Konina powinna obejmować wszelkie działania władz lokalnych (samorządowych) zmierzające w kierunku stworzenia pozytywnego klimatu inwestycyjnego. Działania powinny być spójne i efektywne finansowo. Dobrze rozwinięta gospodarka to jeden z ważniejszych elementów zrównoważanego rozwoju miasta - Siła lokalnej gospodarki to nie tylko obiektywne atuty (jak tereny inwestycyjne czy zasoby ludzkie), lecz także wymiar wizerunkowy: zdecydowane wyróżnienie spośród konkurencji, wyrazistość oferty, obecność w świadomości potencjalnych partnerów gospodarczych i ich pozytywne skojarzenia z Koninem.</p>		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
<p>Cel główny: zwiększenie zainteresowania Koninem jako terenem atrakcyjnym inwestycyjnie</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wskazanie wszelkich walorów miasta (gospodarcze, edukacyjne, rekreacyjne) - wykreowanie Konina jako miasta ważnego na mapie terenów inwestycyjnych - zwiększenie dostępu do informacji o Koninie w Internecie 		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	Potencjalni inwestorzy (krajowi i zagraniczni), dziennikarze branżowi	
B) Zakres tematyczny usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
Promocja walorów inwestycyjnych Konina	- oferta promująca tereny inwestycyjne w Koninie w formie pasywnej (foldery, informatory, prezentację multimedialną)	- oferta wskazywać powinna wszelkie inne walory miasta (położenie w centrum Polski, miasto na Szlaku
Promocja zasobów edukacyjnych, kulturalnych, turystycznych Konina		Bursztynowy, wykształcone kadry, bogata oferta kulturalna, turystyka lokalna) ,
Przedstawienie aktualnych uwarunkowań inwestycyjnych w kraju ze szczególnym	- stworzenie portalu w języku polskim,	forma prezentacji oferty

uwzględnieniem oferty inwestycyjnej Konina w formie ogólnopolskiej konferencji.	angielskim (prezentacja terenów inwestycyjnych, prezentacja gospodarcza Konina, otoczenia społeczno-kulturalnego, rekreacyjnego Konina, prezentacja otoczenia prawnego krajowego/lokalnego, „Ścieżka inwestora”, statystyka Konina i regionu) - zorganizowanie minimum jednej konferencji na rok (min 2 dniowej) wraz ze sesjami warsztatowymi (min.3) w ramach konferencji	powinna mieć charakter dynamiczny (prezentacje, występy artystyczne, degustacja potraw) - portal w języku niemieckim, rosyjskim, chińskim, francuskim
C) Formy realizacji usługi/działania - targi - portal - konferencja	Minimalne Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3	Rekomendowane Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3
D) Warunki osobowe realizacji standardu - zespół targowy - obsługa portalu - obsługa konferencji	Minimalne Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3	Rekomendowane Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3
E) Warunki techniczne realizacji standardu Targi Portal Konferencja	Minimalne Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3	Rekomendowane Opis znajduje się w załączniku nr 1,2,3
4. Wskaźniki realizacji standardu	Źródło weryfikacji wskaźnika	
Wskaźniki ilościowe realizacji zadania	Źródło weryfikacji wskaźnika	
Targi : - Liczba imprez targowych	Targi: - raport z udziału	

<p>międzynarodowych dla inwestorów – 1 zagraniczna - Liczba osób odwiedzających stanowisko Konina na targach min. 100 osób</p> <p>Rekomendowane: - Liczba imprez targowych krajowych dla inwestorów – 2 krajowe - Liczba osób odwiedzających stanowisko Konina na targach min. 100 osób</p> <p>Portal: - Liczba unikalnych użytkowników (firm) portalu wraz zapytaniem: 100/rok</p> <p>Rekomendowane: Liczba zapytań na infolinie: min. 50 w ciągu roku</p> <p>Konferencja: - liczba uczestników konferencji – 30 przedsiębiorców zewnętrznych, 10 dziennikarzy branżowych - liczba materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących Konin jako miejsce inwestycji - min.3</p> <p>Rekomendowane: -liczba uczestników konferencji – 60 przedsiębiorstwo, 10 dziennikarzy -liczba materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących Konin jako miejsce inwestycji w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji - min.5</p>	<p>- ankiety ewaluacyjne wypełnione po wizycie na stoisku</p> <p>- raporty z udziału</p> <p>- ankiety ewaluacyjne wypełnione po wizycie na stoisku</p> <p>Portal: - statystyka portalu</p> <p>- liczba e-maili, telefonów, wizyt w serwisie w miasta</p> <p>Konferencja: - Listy obecności</p> <p>- Zestawienie artykułów prasowych , telewizyjnych, radiowych internetowych</p> <p>- Listy obecności</p> <p>- Zestawienie artykułów prasowych , telewizyjnych, radiowych internetowych</p>
<p>Wskaźniki jakościowe realizacji zadania</p>	<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>
<p>Targi: - liczba zapytań o ofertę inwestycyjną miasta Konin min.3 w okresie 3 miesięcy od zakończenia targów min.3</p>	<p>- Zestawienie kontaktów w okresie 3 mc po zakończeniu targów</p> <p>- zestawienie zapytań o ofertę inwestycyjną</p>

<p>- atrakcyjność inwestycyjna Konina w porównaniu do innych miast w Polsce i za granicą</p> <p>- atrakcyjność stoiska/prezentacji Konina w porównaniu do innych prezentacji</p> <p>Portal:</p> <p>- dostępność portalu dla użytkowników</p> <p>- jakość portalu rozumiana jako zawartość merytoryczna portalu i jej przydatność dla inwestorów</p> <p>- jakość merytoryczna wsparcia w ramach infolinii rozumiana jako przygotowanie merytoryczne osoby udzielającej informacje</p> <p>Konferencja:</p> <p>- liczba zapytań o oferty inwestycyjne Miasta Konin w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji – więcej niż 2(rekomendowany 4 zapytania)</p> <p>- jakość konferencji rozumiana jako :</p> <p>a) zawartość merytoryczna</p> <p>b) organizacja techniczna</p> <p>c) przydatność</p> <p>Dostępność konferencji dla przedsiębiorców – 80%</p>	<p>- ankieta ewaluacyjna lub wywiad pogłębiony wśród uczestników targów</p> <p>- ankieta ewaluacyjna on-line wśród użytkowników</p> <p>- zestawienie zapytań o ofertę inwestycyjną</p> <p>- ankieta ewaluacyjna/wywiad pogłębiony wśród uczestników konferencji</p> <p>-analiza zgłoszeń</p>
<p>5. Sposób oceny realizacji usługi/działania</p>	<p>Narzędzia oceny</p>
<p>- ocena ewaluacyjna po każdym udziale w targach oraz w okresie 4 miesięcy po wydarzeniu</p> <p>- półroczne sprawozdania do Urzędu Miasta Konina z zakresu realizacji działania (portal)</p> <p>- przeprowadzenie ewaluacji na zakończenie konferencji</p>	<p>Targi:</p> <p>Raport ewaluacyjny obejmujący:</p> <p>- ankieta ewaluacyjną wśród uczestników</p> <p>- wywiad pogłębiony z uczestnikami targów</p> <p>- wywiad pogłębiony z organizatorami targów</p> <p>Portal:</p> <p>- ankieta on-line wśród użytkowników</p>

	<p>Konferencja:</p> <p>Raport z realizacji zawierający m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none">- ankiety ewaluacyjne na zakończenie konferencji- wywiady z uczestnikami- zestawienie artykułów prasowych telewizyjnych, radiowych, internetowych
--	---

Obszar standardowy II

Tytuł: Kontakt z inwestorami

1.Wstęp/ wprowadzenie:		
<p>Miasto Konin nie posiada ustandaryzowanych procedur i systemy obiegu informacji związanych z obsługą inwestora. Podejmowanie potencjalnych inwestorów często jest nieodpowiednio przygotowane. Zbieranie niezbędnych informacji pod presją czasu jest często mało efektywne. Właściwa organizacja procesu kontaktu z potencjalnym inwestorem jest najważniejszym elementem procesu pozyskania inwestora. Jakość i efektywność podjętych działań prowadzi do budowania przyjaznego klimatu inwestycyjnego oraz kreuje pozytywny wizerunek miasta wśród potencjalnych inwestorów. Kontraktowanie zadania pozwoli na stworzenie profesjonalnej komórki zajmującej się kontaktem z potencjalnym inwestorem oraz efektywne wykorzystanie środków finansowych przeznaczonych na ten cel.</p>		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
<p>Pozyskanie inwestora celem stworzenia nowych miejsc pracy oraz zredukowanie negatywnych skutków restrukturyzacji przemysłu paliwowo-energetycznego.</p>		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	Potencjalni inwestorzy (preferowane branże mogące wykorzystać potencjał konińskiego rynku)	
B) Zakres tematyczny usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
- kontakty z inwestorem dotyczące m.in. przedstawienia oferty inwestycyjnej, możliwości wsparcia w ramach pomocy regionalnej ze strony miasta, budowanie przyjaznego klimatu inwestycyjnego	- kontakty bezpośrednie z potencjalnym inwestorem obejmujące prezentacje Konina i oferty w formie drukowanej i multimedialnej (min. w j. angielskim) - kontakty pośrednie z potencjalnymi inwestorami z wykorzystaniem elektronicznych informacji o ofercie Konina (min. w j. angielskim)	- kontakty bezpośrednie z potencjalnym inwestorem obejmujące prezentacje Konina i oferty w formie drukowanej i multimedialnej (min. w j. angielskim, rosyjskim, niemieckim, francuskim, chińskim) - kontakty pośrednie z potencjalnymi inwestorami z wykorzystaniem elektronicznych informacji o ofercie Konina (min. w j. angielskim, rosyjskim, niemieckim, francuskim, chińskim)
C) Formy realizacji usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
- uczestnictwo w kongresach i sympozjach - spotkania indywidualne z potencjalnymi inwestorami - informowanie o potencjale	- uczestnictwo w kongresach i sympozjach krajowych (min 5) w roku, zagranicznych (min.3) - odbycie min 15 spotkań informacyjnych z	- odbycie min 20 spotkań informacyjnych z potencjalnymi inwestorami w siedzibie inwestora lub własnej - uczestnictwo w min. 10 bazach danych krajowych i

<p>inwestycyjnym poprzez mailing, ankiety, uczestnictwo w bazach danych, telefonicznie.</p> <p>- nawiązywanie kontaktów nieformalnych na wszelkiego rodzaju imprezach o charakterze inwestycyjnym i gospodarczym</p>	<p>potencjalnymi inwestorami w siedzibie inwestora lub własnej.</p> <p>- uczestnictwo w min. 5 bazach krajowych o terenach inwestycyjnych</p>	<p>zagranicznych, telefonicznie oraz ankietyzacja</p>
<p>D) Warunki osobowe realizacji standardu</p> <p>- 2 osoby ds. kontaktu bezpośredniego z inwestorem</p> <p>- osoba ds. prowadzenia spraw związanych z prowadzeniem kontaktu pośredniego</p> <p>- osoba do obsługi administracyjnej</p>	<p>Minimalne</p> <p>- 2 osoby ds. kontaktu bezpośredniego i pośredniego z inwestorem z biegłą znajomością języka angielskiego oraz druga osoba ze znajomością innego języka obcego oraz 2 letnim doświadczeniem w pozyskiwaniu inwestora</p> <p>- osoba do obsługi administracyjnej doświadczenie min 2 lata</p>	<p>Rekomendowane</p> <p>- 2 osoby ds. kontaktu bezpośredniego i pośredniego z inwestorem z biegłą znajomością min 2 języków obcych każda z osób oraz 5-letnim doświadczeniem w pozyskiwaniu inwestora</p> <p>- osoba do obsługi administracyjnej doświadczenie min 2 lata</p>
	<p>Minimalne</p> <p>Lokalizacja biura w Koninie, min. 30 m² z min 2 pomieszczeniami biurowymi.</p> <p>- podstawowy sprzęt biurowy (komputer z dostępem do Internetu, faks, projektor multimedialny)</p>	<p>Rekomendowane</p> <p>- lokalizacja biura w Koninie blisko siedziby Urzędu Miasta, min 60m² w tym 2 pomieszczenia biurowe oraz sala spotkań biznesowych</p> <p>- podstawowy sprzęt biurowy (komputer z dostępem do Internetu, faks, projektor multimedialny) oraz sprzęt mobilny</p>
<p>4. Wskaźniki realizacji standardu</p>		<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>
<p>Wskaźniki ilościowe realizacji zadania</p>		<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>
<p>Liczba imprez kongresowych i sympozjów – min.5</p> <p>Liczba odbytych spotkań biznesowych min. 60</p> <p>Liczba ofert w bazach inwestycyjnych – min 5</p>		<p>- raporty z udziału w sympozjach, spotkań biznesowych</p> <p>- zestawienie spotkań/kontaktów z potencjalnymi inwestorami</p> <p>- zestawienie źródłowe ofert zamieszczonych w bazach danych</p>

<p>Liczba kampanii mailingowych promocyjno – informacyjnych – min 3 Liczba kampanii ankietowych – min 1</p>	<p>- zestawienie danych kontaktowych w ramach kampanii</p>
<p>Wskaźniki jakościowe realizacji zadania</p>	<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>
<p>- jakość wsparcia rozumiana jako stopień przygotowania merytorycznego osób prowadzących spotkania z inwestorami</p> <p>- jakość wsparcia rozumiana jako adekwatność proponowanego wsparcia do potrzeb inwestorów</p> <p>- skuteczność kontaktów bezpośrednich rozumiana jako ilość podpisanych umów do ilości kontaktów więcej 2%</p> <p>- skuteczność kontaktów pośrednich rozumiana jako stosunek ilości kontaktów ze strony inwestorów do ilości działań związanych z promocją Konina więcej niż 5%</p> <p>- dostępność rozumiana jako możliwości dostępu osób bezrobotnych do miejsc pracy powstałych w wyniku inwestycji więcej niż 2%</p>	<p>- ankiety ewaluacyjne/wywiad pogłębiony z inwestorami</p> <p>- zestawienie umów/listy spotkań</p> <p>- raport pół roczny obejmujący zestawienie danych kontaktowych</p> <p>- zestawienie ofert pracy</p>
<p>5. Sposób oceny realizacji usługi/działania</p>	<p>Narzędzia oceny</p>
<p>Ocena ewaluacyjna raz na kwartał</p>	<p>- ankiety ewaluacyjne/wywiad pogłębiony z odbiorcami usług dotyczący jakości wsparcia prowadzonego w ramach danego obszaru</p> <p>- analiza porównawcza danych zastanych i pozyskanych w wyniku realizacji działania/usługi</p> <p>- raporty z realizacji poszczególnych działań</p> <p>- raport roczny z realizacji zadania</p>

Obszar standardowy III

Tytuł: Kojarzenie przedsiębiorstw na terenie Konina (klastry, kooperacja)

1. Wstęp/ wprowadzenie:		
<p>Miasto Konin w chwili obecnej nie prowadzi działań zmierzających do umożliwienia i ułatwienia bezpośrednich kontaktów biznesowych lokalnych firm z firmami z Polski i zagranicy. Przedsiębiorcy zmuszeni są do prowadzenia działań na własną rękę bez wsparcia władz lokalnych. Stworzenie systemu umożliwiającego analizę firm wraz z jej otoczeniem w zakresie prowadzonej działalności pod kątem doboru partnerów handlowych, przedstawienie konkretnych partnerów handlowych, pomoc w przygotowaniu niezbędnych dokumentów, pomoc w negocjacjach handlowych może w znacznym stopniu wpłynąć na pobudzenie szczególnie międzynarodowej współpracy biznesowej. Kontakty takie mogą być w szczególności inicjowane z wykorzystaniem miast partnerskich Konina. Potencjał krajowej i międzynarodowej współpracy gospodarczej nie jest w pełni wykorzystany.</p>		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
<p>Cel główny: Poprawa kontaktów biznesowych pomiędzy firmami konińskimi a podmiotami z kraju i za granicą</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <p>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)</p>		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	firmy konińskie, firmy z kraju i z zagranicy, miasta partnerskie, szkoły wyższe i zaplecze naukowo-techniczne	
B) Zakres tematyczny usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
Prezentacja konińskich firm Prezentacja Konina i terenów inwestycyjnych	- omówienie zalet lokalizacyjnych miasta Konin - prezentacja terenów inwestycyjnych Konina - prezentacja firm działających na terenie miasta	- wskazanie wszystkich czynników mających wpływ na lokalizację biznesu - przedstawienie aktualnych uwarunkowań prawnych związanych z działalnością biznesową na terenie miasta
C) Formy realizacji usługi/działania:	Minimalne	Rekomendowane
1) organizacja spotkań B2B w Koninie	Organizacja: - min. 5 spotkań branżowych w Koninie dla min. 4 firm zewnętrznych na jedno spotkanie - min. 2 wyjazdowe krajowe spotkania	Przeprowadzenie min. 40 godz. doradztwa dla firm z Konina lub zewnętrznych
2) organizacja spotkań B2B wyjazdowe dla przedsiębiorców konińskich		
3) prowadzenie doradztwa dla		

przedsiębiorców w zakresie informacji gospodarczej, formalno-prawnej	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 Przeprowadzenie min. 20 godz. doradztwa dla firm z Konina lub zewnętrznych	
D) Warunki osobowe realizacji standardu Doradca prawny, moderator spotkań biznesowych, osoby ds. obsługi organizacyjnej: a) menedżer 1 osoba, b) asystent 1 osoba,	Minimalne	Rekomendowane
	- doświadczenie min 2-letnie - znajomość min. 2 języków (angielski i rosyjski)	- doświadczenie min 5-letnie - znajomość min. 4 języków (angielski, rosyjski, chiński, niemiecki)
E) Warunki techniczne realizacji standardu - pomieszczenia do spotkań biznesowych - niezbędny sprzęt do obsługi platformy B2B	Minimalne	Rekomendowane
	- pomieszczenie klimatyzowane o pow. 50m ² - podstawowy sprzęt biurowy (komputer, fax, telefon, serwer)	- pomieszczenie klimatyzowane o pow.70m ² w dobrej lokalizacji - multimedialny ekran - profesjonalny serwer
4. Wskaźniki realizacji standardu		Źródło weryfikacji wskaźnika
Wskaźniki ilościowe realizacji zadania		Źródło weryfikacji wskaźnika
<ul style="list-style-type: none"> - liczba spotkań branżowych min. 5 - liczba firm konińskich biorących udział w spotkaniach min. 20 - liczba firm zewnętrznych biorących udział w spotkaniach min.5 - liczba wyjazdów krajowych min.2 - liczba firm konińskich biorących udział w wyjazdach min.4 - liczba firm zewnętrznych biorących udział w spotkaniach 16 - liczba wyjazdów zagranicznych min. 1 - liczba przedsiębiorców konińskich biorących udział w zorganizowanych 		<ul style="list-style-type: none"> - raport półroczny i roczny z przeprowadzonej ewaluacji działań uwzględniający: - analizy list uczestników spotkań - analizy ankiet ewaluacyjnych po organizacji spotkań B2B w Koninie, przeprowadzone wśród przedsiębiorców konińskich oraz przedsiębiorców zewnętrznych

<p>wyjazdach zagranicznych min. 4 - liczba godzin doradztwa – min. 20</p> <p>Rekomendowany - liczba godzin doradztwa – min. 40</p>	<p>- analizy ankiet ewaluacyjnych po przeprowadzonych spotkaniach wyjazdowych dla przedsiębiorców konińskich, przeprowadzone wśród przedsiębiorców konińskich oraz przedsiębiorców zewnętrznych</p> <p>- analizy ankiet ewaluacyjnych wśród przedsiębiorców korzystających ze wsparcia doradczego</p>
<p>Wskaźniki jakościowe realizacji zadania</p>	<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>
<p>- dostępność wsparcia z punktu widzenia przedsiębiorców konińskich rozumiana jako ilość przedsiębiorców zainteresowanych otrzymaniem wsparcia do ilości miejsc proponowanych w ramach zadania – 90%</p> <p>- dostępność wsparcia z punktu widzenia przedsiębiorców zewnętrznych rozumiana jako ilość przedsiębiorców zainteresowanych otrzymaniem wsparcia do ilości miejsc proponowanych w ramach zadania-90%</p> <p>- jakość wsparcia rozumiana jako stopień przygotowania merytorycznego osób prowadzących spotkania i doradztwo</p> <p>- jakość wsparcia rozumiana jako stopień przygotowania technicznego spotkań i doradztwa</p> <p>- jakość wsparcia rozumiana jako adekwatność proponowanego wsparcia do potrzeb przedsiębiorców</p> <p>- skuteczność wsparcia rozumiana jako ilość umów o współpracy podpisana w ramach realizacji zadania</p> <p>a) spotkania w Koninie – 4 umowy b) spotkania wyjazdowe krajowe – 3 umowy c) spotkania wyjazdowe zagraniczne – 3 umowy</p>	<p>Raport półroczny i roczny uwzględniający:</p> <p>- analizy ankiet ewaluacyjnych po przeprowadzonym działaniu</p> <p>- analizy ankiet ewaluacyjnych i/lub analiza dokumentacji po okresie 6 miesięcy od udzielonego wsparcia badające efektywność wsparcia</p> <p>- wywiady pogłębione z odbiorcami wsparcia</p> <p>- analiza zestawień umów zawartych w wyniku realizacji wsparcia</p>
<p>5. Sposób oceny realizacji usługi/działania</p>	<p>Narzędzia oceny</p>
<p>Ewaluacja spotkań</p>	<p>Raport półroczny i roczny</p>

Załącznik nr 1

Obszar standardowy: nr 1

Tytuł: Udział w targach dla inwestorów

1. Wstęp/ wprowadzenie:		
Obszar podlega realizacji ze względu na brak samodzielnych działań ze strony samorządu w kwestii udziału w targach inwestycyjnych. Promowanie oferty inwestycyjnej na imprezach targowych o charakterze inwestycyjnym jest jednym z narzędzi skutecznej promocji gospodarczej, która ma prowadzić do pozyskania inwestora. Kontakty nawiązane podczas branżowych imprez targowych pozwalają na wyodrębnienie grupy docelowej, do której będzie skierowana oferta inwestycyjna miasta. Kontraktacja zadania pozwoli na efektywne wykorzystanie środków finansowych, które mogą być przeznaczone na ten cel.		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
Cel główny: zwiększenie zainteresowania Koninem jako terenem atrakcyjnym inwestycyjnie, Cele szczegółowe: - wskazanie wszelkich walorów miasta (turystycznych, społecznych, kulturalnych etc.) dla potencjalnych inwestorów - pokazanie potencjału ludzkiego Konina, w tym w zakresie możliwości zagospodarowania wykwalifikowanej siły roboczej,		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	Potencjalni inwestorzy uczestniczący w targach (krajowi i zagraniczni)	
B) Zakres tematyczny usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
Promocja walorów inwestycyjnych Konina	Pokazanie oferty inwestycyjnej Konina poprzez: -stoiska, -foldery, -informatory, - prezentacja multimedialna	Dodatkowy program na stoisku prezentujący inne walory miasta w tym: -położenie w centrum Polski, miasto na Szlaku Bursztynowy, - wykształcone kadry, - bogata oferta kulturalna, turystyka lokalna) poprzez tzw. dynamiczne stoisko (prezentacje, występy artystyczne, degustacja potraw)
C) Formy realizacji usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
	udział w targach	udział w min. 2 targach

Udział w targach	inwestycyjnych MIPIM w Cannes lub Expo Real w Monachium	krajowych wraz z pokazem dynamicznym stoiska
D) Warunki osobowe realizacji standardu Zespół targowy	Minimalne	Rekomendowane
	- specjalista ds. promocji i marketingu (ze znajomością bieglą j. angielskiego) - regionalista - ekspert ds. inwestycji	- hostessy, -konińscy artyści, - konińscy przedsiębiorcy, -producenci lokalni,
E) Warunki techniczne realizacji standardu Wyposażenie stoiska targowego	Minimalne	Rekomendowane
	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 ,	- makieta terenów inwestycyjnych, materiały drukowane: <ul style="list-style-type: none"> • mapy, • foldery, • ulotki (min. języku francuskim i niemieckim) Prezentacja regionalnych produktów, Stoiska z możliwością degustacji potraw regionalnych
4. Wskaźniki realizacji standardu		Źródło weryfikacji wskaźnika
- liczba imprez targowych – 1 zagraniczna Liczba osób odwiedzających stanowisko min. 100 osób - liczba ponowionych kontaktów w okresie 3 mc po zakończeniu targów min.5 - liczba zapytań o ofertę inwestycyjną Miasta Konin min.3 Rekomendowany: - liczba imprez targowych – 2 krajowe - liczba osób odwiedzających stanowisko min. 100 osób - liczba ponowionych kontaktów w okresie 3 mc po zakończeniu targów min.5 - liczba zapytań o ofertę inwestycyjną Miasta Konin min.3 - atrakcyjność inwestycyjna Konina w porównaniu do innych miast w Polsce i za		- raport z udziału - ankiety wypełnione po wizycie na stoisku - zestawienie kontaktów e-mailowych w okresie 3 mc po zakończeniu targów - zestawienie zapytań o ofertę inwestycyjną - ankieta ewaluacyjna lub wywiad pogłębiony wśród uczestników targów

granicą - atrakcyjność stoiska/prezentacji Konina w porównaniu do innych prezentacji	
5. Sposób oceny realizacji usługi/działania	Narzędzia oceny
- ocena ewaluacyjna po każdym udziale w targach oraz w okresie 4 miesięcy po wydarzeniu	Raport ewaluacyjny obejmujący: - ankieta ewaluacyjną wśród uczestników targów - wywiad pogłębiony z uczestnikami targów - wywiad pogłębiony z organizatorami targów

Załącznik nr 2

Obszar standardowy: nr 1

Tytuł: Utworzenie portalu internetowego dotyczącego oferty inwestycyjnej Konina

1. Wstęp/ wprowadzenie:		
<p>Utworzenie portalu internetowego dotyczącego oferty inwestycyjnej Konina ma na celu wyodrębnienie oferty ze struktur portalu internetowego miasta i dzięki temu zwiększenie dostępności tej oferty poprzez Internet. Dzięki takiemu portalowi związanemu z inwestowaniem w Koninie potencjalny inwestor może w szybki sposób dotrzeć do wielojęzycznych materiałów związanych z inwestowaniem bez potrzeby szukania tych informacji na poszczególnych podstronach ogólnego portalu miejskiego. Oprócz przedstawienia samej oferty dla inwestora portal, poprzez prezentację „ścieżki inwestora” oraz prezentację uwarunkowań ekonomiczno-prawnych ułatwi znacznie rozpoczęcie działalności gospodarczej w mieście. Portal w zamierzeniu ma być pierwszym etapem dla potencjalnego inwestora w kontaktowaniu się z Urzędem Miasta jako opiekunem dla inwestora/inwestycji.</p> <p>Dzięki aktywnym formom komunikacji via Internet: newsletter, mailing poprzez portal miasto starało się będzie dotrzeć z ofertą do potencjalnego inwestora, tak aby zachęcić go do odwiedzenia portalu i pogłębienia wiedzy na temat oferowanych terenów inwestycyjnych i pomocy w uruchamianiu przedsiębiorstwa w mieście.</p>		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
Wzbudzenie zainteresowania potencjalnych inwestorów Koninem jako miastem otwartym na inwestorów poprzez prezentację w Internecie możliwości inwestycyjnych w Koninie oraz poszukiwanie inwestora poprzez kanały elektroniczne.		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	Potencjalni inwestorzy w kraju i zagranicą	
B) Zakres tematyczny	Minimalne	Rekomendowane

usługi/działania		
<ul style="list-style-type: none"> - utworzenie portalu - opracowanie treści znajdujących się w portalu - promocja portalu w Internecie oraz poza nim - administracja portalem 	<p>Zawartość merytoryczna portalu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - portal w języku polskim, angielskim, rosyjski, niemiecki - prezentacja terenów inwestycyjnych - prezentacja gospodarcza Konina - prezentacja otoczenia społeczno-kulturalne, rekreacyjna Konina - prezentacja otoczenia prawnego krajowego/lokalnego - „ścieżka inwestora” - dane kontaktowe - statystyka Konina i regionu 	<ul style="list-style-type: none"> - portal w języku polskim, angielskim, rosyjski, niemiecki chińskim, francuskim
C) Formy realizacji usługi/działania	<p>Minimalne</p> <p>Sposób działania portalu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - newsletter skierowany do potencjalnych inwestorów zarejestrowanych na portalu (min. 100/rok) w języku polskim i angielskim - mailing informacyjno-promocyjny w języku polskim i angielskim - administrowanie profilem na Facebooku i innych portalach społecznościowych - integracja portalu z serwisem miasta 	<p>Rekomendowane</p> <ul style="list-style-type: none"> - infolinia uzupełniająca portal

	www.konin.pl	
D) Warunki osobowe realizacji standardu	Minimalne	Rekomendowane
	- 1 osoba administrująca portalem	- 1 osoba administrująca portalem - 1 osoba na infolinii ze znajomością min. języka angielskiego na poziomie biegłym
E) Warunki techniczne realizacji standardu	Minimalne	Rekomendowane
	- hosting - sprzęt do administracji portalu	- infolinia z nr 0 800... - stanowisko do obsługi infolinii
4. Wskaźniki realizacji standardu		Źródło weryfikacji wskaźnika
<p>liczba zarejestrowanych użytkowników (firm) portalu wraz zapytaniem: 100/rok</p> <p>liczba odbiorców mailingu : 30 niepowtarzających się adresów w ciągu roku</p> <p>Rekomendowane: Liczba zapytań na infolinie: min. 50 w ciągu roku</p> <p>- dostępność portalu dla użytkowników - jakość portalu rozumiana jako zawartość merytoryczna portalu i jej przydatność dla inwestorów - jakość merytoryczna wsparcia w ramach infolinii rozumiana jako przygotowanie merytoryczne osoby udzielającej informacje</p>		<p>- statystyka portalu</p> <p>- liczba e-maili, telefonów, wizyt w serwisie w miasta</p> <p>- ankieta ewaluacyjna on-line wśród użytkowników</p>
5. Sposób oceny realizacji usługi/działania		Narzędzia ceny
Kwartalne sprawozdania do Urzędu Miasta Konina z zakresu realizacji działania		Raport kontaktów z inwestorami / karta kontaktu z inwestorem

Załącznik nr 3

Obszar standardowy: nr 1

Tytuł: Wywołanie zdarzenia promującego Miasto Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi.

1. Wstęp/ wprowadzenie:		
Zdarzenie promujące w postaci konferencji pozwoli na szeroką promocję Konina jako miejsca na lokalizację inwestycji z przyjaznym klimatem inwestycyjnym. Uczestnictwo przedsiębiorców (potencjalnych inwestorów) oraz dziennikarzy branżowych może przyczynić się do zwiększenia zainteresowania Koninem jako potencjalnym miejscem lokalizacji inwestycji. Kontraktacja zadania pozwoli na zwiększenie efektywności podjętych działań. W chwili obecnej działania tego typu nie są praktykowane w mieście.		
2. Cel główny i cele szczegółowe usługi/działania		
Wypromowanie miasta Konina jako miejsca z dobrym klimatem inwestycyjnym – miasta, którego atutem jest korzystna lokalizacja w centrum Polski przy głównych trasach komunikacyjnych (A2, międzynarodowa linia kolejowa oraz dobrze przygotowane tereny inwestycyjne).		
3. Elementy standardu usługi/działania		
A) Odbiorcy/ adresaci usługi/działania	Przedsiębiorcy, dziennikarze branżowi	
B) Zakres tematyczny usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
Inwestowanie w Polsce Konin jako miasto z terenami inwestycyjnymi	Przedstawienie aktualnych uwarunkowań inwestycyjnych w kraju ze szczególnym uwzględnieniem oferty inwestycyjnej Konina w formie ogólnopolskiej konferencji wraz z warsztatami dotyczącymi np.: - kontaktów z inwestorem dalekowschodnim - inwestowanie w specjalnych strefach ekonomicznych - partnerstwo publiczno- prywatne	
C) Formy realizacji usługi/działania	Minimalne	Rekomendowane
Organizacja w ramach	Konferencja obejmować powinna: - warsztaty min. 3	Konferencja obejmować powinna: - warsztaty min. 5

<p>konferencji:</p> <ul style="list-style-type: none"> - warsztatów - wizytacji w terenie - bankiet - materiały promocyjne 	<ul style="list-style-type: none"> - wizytacja w terenie na strefie inwestycyjnej w Koninie - materiały promocyjne - 30 przedstawicieli ze strony przedsiębiorców zewnętrznych - 5 dziennikarzy branżowych z różnych mediów - udział w konferencji po jednym przedstawicielu rządu ds. gospodarczych i instytucji finansowych lub otoczenia biznesu jako prelegenci 	<ul style="list-style-type: none"> - wizytacja w terenie na strefie inwestycyjnej w Koninie - materiały promocyjne - 60 przedstawicieli ze strony przedsiębiorców zewnętrznych - 10 dziennikarzy branżowych z różnych mediów - udział w konferencji po dwóch przedstawicieli rządu ds. gospodarczych i instytucji finansowych lub otoczenia biznesu jako prelegenci
<p>D) Warunki osobowe realizacji standardu</p> <ul style="list-style-type: none"> - prowadzący konferencję z doświadczeniem w prowadzeniu podobnych wydarzeń - prelegenci i fachowcy od poszczególnych dziedzin (przedstawiciel finansów, od kontaktów z inwestorami, instytucji okołobiznesowych) 	<p>Minimalne</p> <p>po jednym prelegencie z każdej zaproponowanej dziedziny tematycznej – min. 3 grupy tematyczne</p>	<p>Rekomendowane</p> <p>po jednym prelegencie z każdej zaproponowanej dziedziny tematycznej – min. 5 grup tematycznych</p>
<p>E) Warunki techniczne realizacji standardu</p> <ul style="list-style-type: none"> - sala konferencyjna klimatyzowana - sprzęt audiowizualny - poczęstunek (bankiet) - noclegi w hotelu min *** - transport osób na tereny wizytacji - materiały konferencyjne i promocyjne - organizacja wieczornego czasu wolnego. 	<p>Minimalne</p> <ul style="list-style-type: none"> - sala konferencyjna na 50 osób - poczęstunek (bankiet) obiadowy - materiały konferencyjne i promocyjne - transport osób na tereny wizytacji - zapewnienie noclegów w hotelu min *** - organizacja wieczornego czasu wolnego. 	<p>Rekomendowane</p> <ul style="list-style-type: none"> - sala konferencyjna klimatyzowana na 100 osób - poczęstunek (bankiet) obiadowy - materiały konferencyjne i promocyjne - transport osób na tereny wizytacji - zapewnienie noclegów w hotelu min *** - organizacja wieczornego czasu wolnego.
<p>4. Wskaźniki realizacji standardu</p>	<p>Źródło weryfikacji wskaźnika</p>	

<p>- liczba uczestników konferencji – 30 przedsiębiorstwo, 5 dziennikarzy</p> <p>- liczba zapytań o oferty inwestycyjne Miasta Konin w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji– 2 zapytania</p> <p>- liczba materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących Konin jako miejsce inwestycji w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji - min.3</p> <p>Rekomendowane:</p> <p>- liczba uczestników konferencji – 60 przedsiębiorstwo, 10 dziennikarzy</p> <p>- liczba zapytań o oferty inwestycyjne Miasta Konin w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji– 4 zapytania</p> <p>- liczba materiałów prasowych, telewizyjnych, radiowych, internetowych opisujących Konin jako miejsce inwestycji w ciągu 2 miesięcy od zakończenia konferencji - min.5</p>	<p>- materiał wypracowany na warsztatach Listy obecności</p> <p>- wysłane oferty (e-mail, poczta)</p> <p>- zestawienie artykułów prasowych , telewizyjnych, radiowych internetowych</p>
<p>5. Sposób oceny realizacji usługi/działania</p>	<p>Narzędzia oceny</p>
<p>- przeprowadzenie ewaluacji na zakończenie konferencji</p> <p>- przeprowadzenia ewaluacji po 2 miesiącach od zakończenia konferencji</p>	<p>Raport obejmujący:</p> <p>- ankiety ewaluacyjne na zakończenie konferencji</p> <p>- wywiady z uczestnikami</p> <p>- zestawienie artykułów prasowych telewizyjnych, radiowych, internetowych</p>