

Załącznik Nr 1 do Regulaminu - Kryteria wyboru Przedsiębiorców do udziału w eksportowym wydarzeniu gospodarczym odbywającym się w Dusseldorfie (Niemcy) w terminie 12 – 14 listopada 2018 r.

Kryteria formalne	
Przedsiębiorca posiada status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy według kryteriów określonych w przepisach ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tj. Dz. U. z 2016 r. poz. 1829 z późn.zm) oraz w przepisach Rozporządzenia Komisji (UE) NR 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu	Tak/Nie
Przedsiębiorca posiada na dzień złożenia Wniosku status podmiotu zarejestrowanego we właściwym rejestrze przedsiębiorców prowadzonym w Rzeczypospolitej Polskiej	Tak/Nie
Przedsiębiorca posiada siedzibę lub główne miejsce wykonywania działalności gospodarczej na obszarze województwa pomorskiego (zgodnie z wpisem do właściwego rejestru przedsiębiorców). Przez siedzibę firmy rozumie się: w przypadku indywidualnej działalności gospodarczej główne miejsce wykonywania działalności, w przypadku pozostałych podmiotów, siedzibę wskazaną we właściwym rejestrze.	Tak/Nie
Przedsiębiorca spełnia kryteria dotyczące skorzystania z pomocy publicznej wynikające z przepisów Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy <i>de minimis</i> w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 (Dz. U. z 2015 r. poz. 488) wydanego w oparciu o rozporządzenie KE nr 1407/2013 z dnia 18.12.2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy <i>de minimis</i> (Dz. U. UE L 352 z 24.12.2013)	Tak/Nie
Przedsiębiorca nie podlega wykluczeniu z możliwości ubiegania się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej	Tak/Nie
Kryteria dodatkowe (maksymalnie 19 pkt.)	
Opis	Skala punktowa
<p>POTENCJAŁ EKSPORTOWY FIRMY <i>PODPOWIEDŹ: opis potencjału marketingowego i kadrowego firmy tj. posiadanie strony internetowej w języku angielskim, materiały informacyjne w języku angielskim, obecność w mediach społecznościowych, zatrudnianie przez przedsiębiorcę osoby dedykowanej do działań eksportowych z językiem angielskim na poziomie biegłym – ilość takich osób, potencjał kadrowy umożliwiający samodzielną prezentację oferty w trakcie spotkań z potencjalnymi partnerami zagranicznymi podczas Wydarzenia</i></p>	<p>Maksymalnie 5 pkt.</p> <p>1. Potencjał marketingowy – max.3 pkt.</p> <p><u>1.1 Strona internetowa – max. 1 pkt.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie posiada strony internetowej lub strona internetowa jest tylko w języku polskim – 0 pkt. - przedsiębiorca posiada stronę internetową w języku angielskim – 1 pkt. <p><u>1.2 Materiały informacyjne – max. 1 pkt.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie posiada materiałów informacyjnych lub posiada je tylko w języku polskim – 0 pkt. - przedsiębiorca posiada materiały informacyjne w języku angielskim – 1 pkt. <p><u>1.3 Obecność w mediach społecznościowych – max. 1 pkt.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie jest obecny w mediach społecznościowych – 0 pkt. - przedsiębiorca jest obecny w mediach społecznościowych – 1 pkt. <p>2. Potencjał kadrowy – max. 4 pkt.</p> <p><u>2.1 Zatrudnianie osoby dedykowanej do działań eksportowych – max. 2 pkt.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie zatrudnia osoby dedykowanej do działań eksportowych – 0 pkt. - przedsiębiorca zatrudnia osobę, która w swoim zakresie obowiązków ma również prowadzenie działań eksportowych oraz posiada odpowiednie kwalifikacje (język angielski na poziomie biegłym) – 1 pkt. - przedsiębiorca zatrudnia 2 lub więcej osób dedykowanych do prowadzenia działań eksportowych, które posiadają odpowiednie kwalifikacje (język angielski na poziomie biegłym) – 2 pkt. <p><u>2.2 Możliwość samodzielnej prezentacji oferty firmy podczas Wydarzenia – max. 2 pkt.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - brak możliwości samodzielnej prezentacji oferty firmy podczas Wydarzenia – 0 pkt. - możliwość samodzielnej prezentacji oferty firmy podczas Wydarzenia – 2 pkt.
	<p>DOŚWIADCZENIE EKSPORTOWE NA INNYCH RYNKACH</p>

<p><i>PODPOWIEDŹ: opis doświadczenia eksportowego na innych rynkach tj. czy przedsiębiorca już prowadzi działalność eksportową oraz czy uczestniczył w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych poza granicami RP – czy w Norwegii również; dotychczasowi partnerzy za granicą (w tym w Norwegii)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie prowadzi działalności eksportowej – 0 pkt. - przedsiębiorca prowadzi działalność eksportową - 1 pkt. <p>2. Posiadanie doświadczenia w uczestnictwie w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych poza granicami RP – max. 2 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - przedsiębiorca nie uczestniczył w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych poza granicami RP – 0 pkt. - przedsiębiorca uczestniczył w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych poza granicami RP w innych krajach poza Niemcami – 1 pkt. - przedsiębiorca uczestniczył w międzynarodowych wydarzeniach gospodarczych, w tym w Niemczech – 2 pkt.
<p>PRODUKT/USŁUGA <i>PODPOWIEDŹ: produkt/usługa, którą przedsiębiorca oferuje, wyróżniki produktu/usługi na rynku i jego/jej przewagi konkurencyjne; uzyskane nagrody, tytuły, certyfikaty</i></p>	<p>Maksymalnie 3 pkt.</p> <p>1. Wyróżniki produktu/usługi i jego/jej przewagi konkurencyjne – max. 1 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak lub zbyt ogólny opis wyróżników produktu/usługi i jego/jej przewag konkurencyjnych – 0 pkt. - dokładny opis wyróżników produktu/usługi i jego/jej przewag konkurencyjnych - 1 pkt. <p>2. Uzyskane nagrody, tytuły, certyfikaty – max. 2 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak uzyskanych nagród, tytułów, certyfikatów – 0 pkt. - uzyskane nagrody, tytuły, certyfikaty w ilości 1 – 1 pkt. - uzyskane nagrody, tytuły, certyfikaty w ilości większej niż 1 – 2 pkt.
<p>KLIENCI <i>PODPOWIEDŹ: profil obecnych klientów, przykłady obecnych klientów, profil klientów planowanych do pozyskania</i></p>	<p>Maksymalnie 3 pkt.</p> <p>1. Opis profilu obecnych klientów – max 1 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak lub zbyt ogólny opis profilu obecnych klientów – 0 pkt. - dokładny opis profilu obecnych klientów - 1 pkt. <p>2. Opis profilu planowanych klientów – max 1 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak lub zbyt ogólny opis profilu planowanych klientów – 0 pkt. - dokładny opis profilu planowanych klientów - 1 pkt. <p>3. Przykłady obecnych klientów – max 1 pkt.</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak podanego przykładu obecnych klientów – 0 pkt. - podane przykłady obecnych klientów / przykład obecnego klienta – 1 pkt
<p>PLANY ROZWOJU <i>PODPOWIEDŹ: kierunki rozwoju w ciągu 3-5 lat z uwzględnieniem strategii rozwoju na rynkach międzynarodowych oraz spodziewanych efektów po udziale w Wydarzeniu – co będzie miarą sukcesu?</i></p>	<p>Maksymalnie 1 pkt.</p> <p>Opis planu rozwoju firmy z uwzględnieniem strategii rozwoju na rynkach międzynarodowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> - brak lub zbyt ogólny opis planów rozwoju firmy – 0 pkt. - dokładny opis planów rozwoju firmy z uwzględnieniem strategii rozwoju na rynkach międzynarodowych oraz efektów po udziale w wydarzeniu - 1 pkt.
<p>OPIEKA BROKERA EKSPORTOWEGO</p>	<p>Maksymalnie 2 pkt.</p> <p>Czy firma została objęta opieką Brokera eksportowego?</p> <ul style="list-style-type: none"> - firma nie została objęta opieką brokera eksportowego – 0 pkt. - firma została objęta opieką brokera eksportowego – 2 pkt

Punkty za poszczególne kryteria dodatkowe będą przyznawane na podstawie średniej arytmetycznej punktów przyznanych przez członków komisji oceniającej wnioski.