

Dotacja 50-85% dla firm MŚP

**na: udział w targach i misjach gospodarczych
na lata 2024 - 2027**



**Dotacja do 800 000 zł netto dla firm usługowych,
handlowych i produkcyjnych**

Celem dotacji jest:

- **Rozwój eksportu firmy poprzez wejście na nowe zagraniczne rynki zbytu dotąd nigdy nie obsługiwane**
lub
- **Promowanie nowych produktów lub usług na już obsługiwanych rynkach (krajach) w których nie były one dotąd oferowane**

Z dotacji można sfinansować np.:

- Udział w targach i konferencjach jako wystawca
- Udział w misjach gospodarczych i wystawach
- Koszty budowy stoiska, wynajęcia powierzchni, mediów itd.
- Koszt materiałów reklamowych (katalogi, foldery itp.)
- Koszty wyjazdów pracowników (loty, zakwaterowanie itp.)
- Wydatki wynikające z tłumaczeń i certyfikacji produktów i usług
- Koszty logistyki produktów i materiałów wystawowych

Pierwszy nabór wniosków LISTOPAD/GRUDZIEŃ 2023



E-mail: kontakt@dotacje.co

Tel. +48 515 419 000

Poziom dofinansowania 50-85% z pomocy de minimis

Główne wymagania:

- Status mikro, małego lub średniego przedsiębiorstwa
- Brak zaległości skarbowych (ZUS, US)
- Zdefiniowana lista targów, wystaw itp. na lata 2024-2027
- Szczegółowy kosztorys udziału (zgodnie z tabelą wydatków)
- Opracowana strategia internacjonalizacji firmy w formie dokumentu wewnętrznego
- Określona lista rynków (krajów) nowych do zdobycia
- Określona lista rynków (krajów) obecnie obsługiwanych, na które zostaną wprowadzone nowe produkty/usługi

Warto wiedzieć

Z dotacji można sfinansować udział w różnych wydarzeniach krajowych, jak i międzynarodowych. Ważne, aby były to wydarzenia o charakterze międzynarodowym.

Jak określić listę targów, krajów, rynków, które chcą Państwo pozyskać?

Lista rynków powinna być opracowana przez dział handlowy/marketingu. Rynki należy podzielić na takie, w których nie są Państwo obecni i na takie, na których już Państwo działają i chcą poszerzyć współpracę o zupełnie nowe produkty/usługi dotąd tam nie oferowane. Następnie dział marketingu powinien opracować poniższe punkty.

1. Opracować kosztorys każdego z wydarzeń

Ważne jest, aby opracować kosztorys szczegółowy każdego z wydarzeń, jakie Państwo chcecie dofinansować. Kosztorys szczegółowy powinien obejmować takie wydatki np. jak: Koszt udziału w targach/konferencjach (bilety wstępu), koszt powierzchni targowej, koszt zabudowy stoiska, reklamy na targach, koszt materiałów targowych jak katalogi ulotki i inne. Kosztorys powinien także obejmować wydatki związane z logistyką produktów pokazowych, przelotów pracowników, zakwaterowania pracowników i inne koszty.

2. Przeprowadzić rozeznania rynku — zebranie co najmniej 3 ofert

Jeśli to możliwe, to na wydatki należy zebrać kilka ofert jak np. na koszty logistyki. Na koszty lotów pracowników czy zakwaterowania można zebrać zestawienie ofert z takich stron jak np. booking, czy skyscanner. Na koszty powierzchni targowej, czy zabudowę wystarczy oferta od organizatora wydarzenia.

Ważne jest by oferty nie pochodziły od powiązanych z Państwem firm. Należy zatem unikać powiązań osobowych, kapitałowych czy rodzinnych. Należy także pamiętać, że dotacje unijne na rozwój firmy poprzez udział w targach i misjach gospodarczych mają pewne wymagania formalne. Oznacza to, że aby móc dofinansować tego typu wydarzenia nie mogą one się odbyć wcześniej niż przed złożeniem wniosku o dotację.

Istotne w tego typu dotacjach jest posiadanie dokumentu opisującego strategię internacjonalizacji Państwa firmy. Takie opracowanie to mapa drogowa Państwa planów w rozwoju sprzedaży na rynkach międzynarodowych. Jest to element niezbędny w projektach na INTERNACJONALIZACJĘ.