



Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020
Cod apel: POR/439/1/1/Cresterea inovarii in firme prin sustinerea entitatilor de inovare si transfer tehnologic in
domenii de specializare inteligenta

Componenta 1: POR/2018/1.1A/1- Sprijinirea ITT

Axaprioritara: Promovarea transferului tehnologic

Operatiunea: Cresterea inovarii in firme prin sustinerea entitatilor de inovare si transfer tehnologic in domenii
de specializare inteligenta

Schema de ajutor de stat: Schema de ajutor de minimis pentru sprijinirea entitatilor de inovare si transfer
tehnologic in cadrul POR 2014-2020, Prioritatea de investitii 1.1. A, Schema de ajutor de stat regional pentru
investitii pentru sprijinirea entitatilor de inovare si transfer tehnologic in cadrul POR 2014-2020, Prioritatea de
investitii 1.1. A

Numele beneficiarului: SC IPA SA

Denumire proiect: *“Diversificarea serviciilor si produselor Incubatorului Tehnologic si de Afaceri al IPA SA prin
dezvoltare unei noi game de servicii si produse”*

Codul MySMIS: 128309

METODOLOGIE

Intalniri de afaceri (Matchmaking)



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin
Programul Operațional Regional 2014-2020”

Fisa control document	
Denumire document	Metodologie MATCHMAKING
Numarul activitatii	A.1.2.
Titlul activitatii	Achizitie, contractare, livrare, receptie Servicii de creare continut, upgradare si mentenanta Platforma Informatica
Nivelul de diseminare	Public
Principal autor	Gabriel Vladut/ SC IPA SA CIFATT Craiova
Editor	Bancescu Gabriela
Contribuabili	Bancescu Gabriela, Daniela Mihai, Cojocaru Camelia, Ilie Cornelia
Asigurarea calitatii	Bancescu Gabriela
Revior	Gabriel Vladut

Istoricul de versiuni si contributii

Versiune	Data	Autor/Editor /Contributor/Revior	Descriere/ Comentarii
_v01	12/02/2020	Gabriel Vladut (autor); Bancescu Gabriela (editor); Bancescu Gabriela, (contributor).	Versiune de inceput, bazata pe contributii ale expertilor din proiect.
_v02	11/05/2020	Gabriel Vladut (autor); Bancescu Gabriela (editor); Bancescu Gabriela, Daniela Mihai, Cojocaru Camelia, Ilie Cornelia (contributori); Bancescu Gabriela (asigurarea calitatii); Gabriel Vladut (revior).	Versiune livrabila finala, dupa contributiile expertilor din proiect si asigurarea calitatii versiunii anterioare pregatite.
_v03	12/05/2020	Bancescu Gabriela	Asigurarea finala a calitatii
_final	13/05/2020	Gabriel Vladut	Versiune finala dupa aprobarea reviorului

Document salvat	13/05/2020
------------------------	------------



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Cuprins:

1. INTRODUCERE

2. ROLUL INTALNIRILOR DE TIP “MATCHMAKING”

3. PARTICIPAREA LA UN EVENIMENT DE TIP “MATCHMAKING”

3.1. CUM SE DESFASOARA UN EVENIMENT DE TIP „BROKERAJ”

3.2. LISTA INTALNIRILOR IN CADRUL UNUI EVENIMENT DE TIP „BROKERAJ”

3.3. ORGANIZAREA EVENIMENTULUI DE TIP „BROKERAJ”

4. REFERINTE BIBLIOGRAFICE



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin
Programul Operațional Regional 2014-2020”

1. INTRODUCERE

Evenimentele reprezintă o modalitate excelentă de a încuraja comunicarea și unitatea în cadrul unei organizații sau întreprinderi mici.

Pentru a construi **relații de durată cu partenerii de afaceri sau clienții** este necesar ca micile sau marile organizații să fie prezente în mijlocul oamenilor, să fie active în industrie și să încurajeze crearea de evenimente care **sa depășească granițele social media sau ale email-ului, și să le aducă mai aproape de viața de zi cu zi ale partenerilor sau clienților lor.**

Este important să înțelegem care sunt cerințele pe care acestea trebuie să le îndeplinească.

Din englezescul **“Business to Business”**, **evenimentul B2B, matchmaking** reprezintă metoda prin care **se întâlnesc cererea și oferta** pentru a găsi **posibilități de colaborare.**

Acest tip de eveniment se adresează persoanelor din mediul de afaceri, cu scopul principal de a crea, menține și dezvoltă colaborări profesionale și, implicit, de a crește afacerea.

De asemenea, reprezintă o ocazie pentru persoane ce dețin o afacere **sa promoveze produsele, tehnologiile sau serviciile către o altă companie.**

MATCHMAKING – reprezintă un **tip de eveniment** de business și **business networking** creat cu scopul de a oferi partenerilor și participanților **maximizarea beneficiilor** participării la evenimente conexe prin posibilitatea de a stabili întâlniri cu participanți din listă, pe baza unor criterii de interes, într-un loc special amenajat pentru astfel de întâlniri între oameni de afaceri.

De regulă evenimentele de **matchmaking** se organizează cu ocazia unor **Targuri și/sau Expoziții, Forumuri/ Conferințe/ Congrese/ întâlniri profesionale.**

Criteriile de interes sunt legate de tipul de eveniment de matchmaking:

- *eveniment de brokerage de tehnologii;*
- *eveniment de afaceri - B2B;*
- *eveniment de creare de parteneriate pentru propuneri de proiecte,*

și au la baza cuvinte cheie prin care participanții își anunță interesul.

Acțiunile de punere față în față a partenerilor de discuții, **se pot desfășura în două moduri:**

- **individual** prin aplicații software **“meet-me”** pusă de regulă (gratuit) la dispoziția participanților de către organizator;
- **prin suportul oferit de o echipă special antrenată**, accesând **servicii de business networking**, în baza completării unui **“profil de întâlnire”** cu 2-3 săptămâni înainte de eveniment, în care se completează profilul partenerului/ interesul acestuia față de tema întâlnirilor și criteriile de alegere a partenerului potrivit pentru matchmaking.

(Accesând această facilitate se beneficiază de suportul unor specialiști antrenati în a oferi consultanță și asistență pe toată durata derulării acțiunilor de identificare parteneri și de setare a detaliilor referitoare la întâlniri).



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

2. ROLUL INTALNIRILOR DE TIP “MATCHMAKING”

Intalnirile de tip „**matchmaking**” se planifica si organizeaza dupa alte reguli fata de alte tipuri de evenimente, prin urmare, o organizare clara si bine structurata este cheia spre reusita.

Aceste evenimente reprezinta oportunitati pentru furnizori sa convinga potentialii clienti de calitatea serviciilor pe care le ofera, si pentru clienti sa cunoasca noi furnizori care sa se ridice la nivelul dorit de calitate si professionalism sau, desigur, chiar sa il depaseasca.

In cadrul proiectului: “Diversificarea serviciilor si produselor Incubatorului Tehnologic si de Afaceri al IPA SA prin dezvoltare a unei noi game de servicii si produse”, proiect cofinantat din Fondul European de Dezvoltare Regionala prin Programul Operational Regional 2014-2020, Cod proiect 128309, incubatorul tehnologic si de afaceri al SC IPA SA are ca si grup tinta IMM-urile dar se va adresa si altor actori, cum ar fi universitatile, centrele de cercetare, clustere regionale, incubatoare, parcurile industrial si de servicii, companii mari, si unde este cazul, asociatii profesionale si de comert, organizatii si companii din sectorul public, brokeri de tehnologie si agentii de dezvoltare.

Evenimentele de matchmaking tip: expozitii, targuri, misiuni economice sau brokeraje tehnologice si de afaceri, la care specialistii incubatorului vor participa, vin in sprijinul clientilor nostri de a-si gasi parteneri de afaceri sau de a-si promova tehnologiile. Aceste evenimente vor fi organizate impreuna cu stakeholderi sau parteneri ai incubatorului sau nu (ex. Camera de Comert si Industrie Dolj, Universitatea din Craiova etc.) fie din regiunea noastra geografica, fie cu companii sau organizatii din strainatate.

Trebuie precizat faptul ca uneori misiunile economice pot fi organizate si cu sprijinul Ministerului Economiei prin ambasadele si consulatele Romaniei in diverse tari, insa toate acestea depind de situatia economica si financiara din respectiva perioada. Exista **cinci tipuri de profiluri de parteneriat** ce vor rezulta in urma participarii la un eveniment tip matchmaking - brokeraj tehnologic si de afaceri sau misiune economica etc.:

- oferte de afaceri;
- solicitari de afaceri;
- oferte tehnologice;
- solicitari tehnologice;
- solicitari de cercetare si dezvoltare.

Evenimentele de matchmaking ofera posibilitatea partenerilor de afaceri sa se intalneasca pentru a comunica progresele profesionale facute de fiecare parte, noutatile care au aparut, starea proiectelor comune si al relatiei de colaborare. Comunicarea dintre posibili parteneri de afaceri in cadrul unui astfel de eveniment, in afara de posibilitatea crearii si dezvoltarii unei relatii de tip **vanzare-cumparare**, constituie o ocazie pentru oamenii de afaceri de afla cat mai multe informatii despre oferta existenta pe piata in domeniul lor de activitate, caracteristici ale partenerilor potentiali, noi trenduri sau tendinte din domeniu.

Aceasta metodologie a fost elaborata cu scopul sprijinirii posibililor participanti, ce vor face parte din grupul tinta, care doresc sa participe la intalniri de tip matchmaking - exemplu brokeraj tehnologic si de afaceri sau misiune economica - si nu cunosc in detaliu pasii care trebuiesc urmati in acest scop.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

3. PARTICIPAREA LA UN EVENIMENT DE TIP “MATCHMAKING”

Atunci cand dorim sa participam la un **eveniment de tip “matchmaking”**- expozitie, targ, brokeraj tehnologic si de afaceri, misiune economica etc., pe un anumit domeniu de activitate, pentru a promova o propunere de tehnologie un profil de firma, este foarte important **“SA MERGEM LA INTALNIRI CU TEMA BINE FACUTA!”**, astfel incat orice persoana cu care interactionam (poate sa nu fie specialist in domeniul respectiv de activitate) sa inteleaga cu usurinta ce oferim si ce asteptari avem.

Pentru o exemplificare cat mai eficienta vom utiliza in continuare, acolo unde este cazul figuri demonstrative.

Ce inseamna acest lucru?

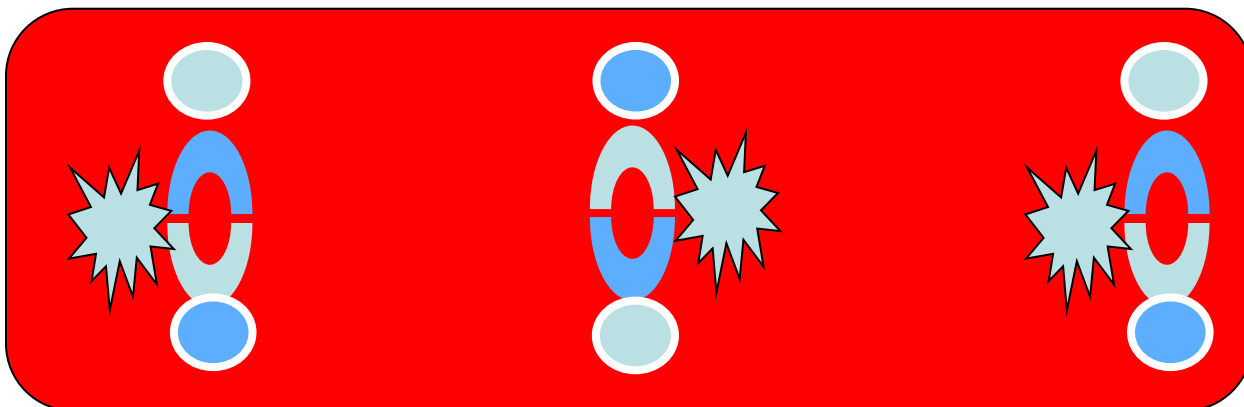
1. Trebuie sa fim clari in prezentarea ofertei noastre tehnologice sau de afaceri.

- Exemplu: *Vreau sa ofer o crema ce trateaza arsuri si face obiectul unui brevet!*

2. Facem o lista cu aspectul clientilor ideali (cum ar fi tipul companiei sau organizatiei, marimea, nivelul veniturii, tara de provenienta etc.).

3. Precizam modalitatea de promovare a ofertei noastre tehnologice, locul in care se afla audienta noastra - Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, etc.

Pentru a genera creativitate si a dezvolta lucruri noi este obligatoriu **sa punem fata in fata (B2B)** companii, organizatii de cercetare, parcuri industriale, stakeholderi locali si regionali, inventatori etc. (exemplu figura de mai jos).



Pentru a avea o **viziune cat mai clara asupra importantei si desfasurarii unor astfel de evenimente de tip “matchmaking**, vom incerca sa studiem in detaliu un **eveniment de tip brokeraj si sa prezentam pasii pe care trebuie sa ii parcurga o persoana pentru a participa la un astfel de eveniment.**

Intrebari de tipul celor de mai jos isi vor gasii raspunsul in capitolele urmatoare.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Ce este evenimentul de brokeraj?

De ce am nevoie sa particip la un astfel de eveniment?

Cine sunt participantii?

Cine sunt organizatorii?

Cum este organizat?

Cum este pregătit in detaliu?

Care sunt rezultatele participării?

3.1. Cum se desfășoară un eveniment tip „brokeraj”

Un **eveniment de brokeraj** este un mod rapid și ușor de a întâlni potențiali parteneri de cooperare. Oamenii se întâlnesc și salută cu viteză mare.

20 de minute sunt mai mult decât suficiente pentru a oferi/ solicita detaliile de contact cu un potențial partener de afaceri/ expert și a discuta despre oportunitățile de cooperare, apoi urmează sunetele de clopot și următoarea întâlnire.

Cum funcționează?

Urmăți pașii de mai jos:

Pasul 1: Înregistrare.

Inregistrare on-line.

În formularul de înregistrare ar trebui să descrieți pe scurt profilul organizației dvs. și ce fel de produse/ servicii/ expertiză oferiți/ solicitați, ce tip de cooperare și potențiali parteneri de colaborare căutați. Vă rugăm să completați toate câmpurile obligatorii (marcate cu roșu), altfel nu veți putea termina procesul de înregistrare.

Profilul dvs. va fi afișat on-line în secțiunea „**Profiluri**” imediat ce îl veți trimite. Cu cât îl trimiteți mai repede, cu atât va fi afișat mai mult timp on-line și cu atât mai mulți oameni îl vor examina.

Termen limita: 2020.

Pentru înscrieri de ultimă oră după data limită, vă rugăm să contactați organizatorii!

Pasul 2: Selectarea.

Toate profilurile publicate vor fi promovate de către organizatorii și coorganizatorii acestui eveniment de brokeraj. Toți participanții la eveniment vor putea vedea profilul dvs. de cooperare.

Ar trebui să vizitați site-ul în mod regulat pentru a vizualiza profilurile publicate recent și pentru a identifica potențiali parteneri pe care doriți să îi întâlniți la eveniment.

După ce ați găsit partenerii cei mai promitatori, puteți solicita întâlniri.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Va rugam sa accesati sectiunea de selectie a site-ului si alegeti organizatiile pe care doriti sa le intalniti. Va rugam sa retineti ca, cu cat ati trimis solicitarea dvs. mai devreme, cu atat aveti sanse mai mari de a conduce toate sedintele pe care le-ati solicitat.

Retineti ca, pe langa rezervare, sunteti rezervat in acelasi timp!

Selectati doar organizatiile cu care credeti cu adevarat ca puteti coopera si puteti fi partenerii dvs. potentiali.

NB! Exista o limita a numarului de intalniri pe care le puteti avea - **max.12!**

Termen limita:2020.

Compania care organizeaza evenimentul de brokeraj va realiza **un catalog** ce va include profilul tuturor companiilor/ organizatiilor/ inventatorilor/ parcurilor industriale etc. participante (**exemplu figura de mai jos**).

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare

Profilul companiei

- Descrierea companiei
- Obiective
- Tip de cooperare



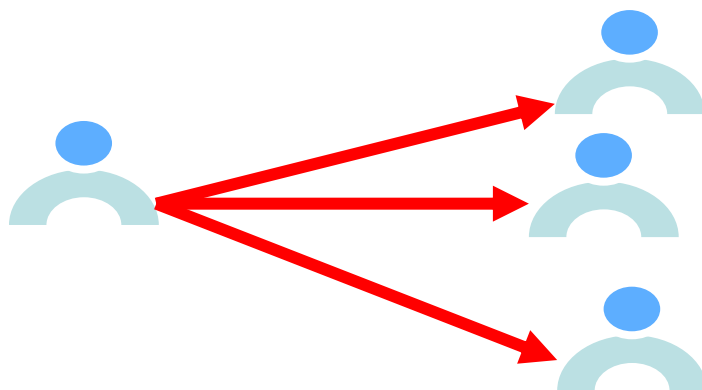
“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Pasul 3: Planificarea.

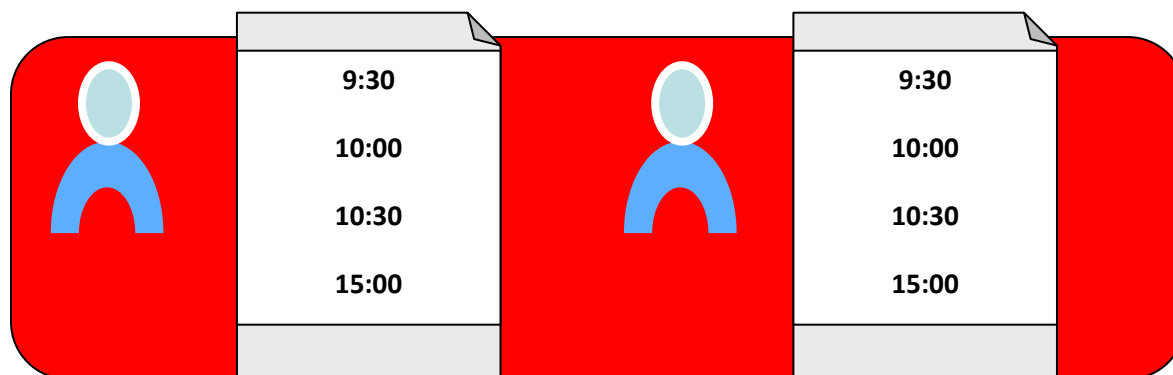
Dupa primirea cererilor dvs. de intalnire, este sarcina noastra de a redacta programul individual al fiecarui participant cu intalnirile si de a-l trimite prin e-mail.

Termen limita: 2020.

In acest moment o companie poate selecta parteneri de afaceri! (exemplu figura de mai jos).



Fiecare participant va avea deci un **program de intalniri individuale (exemplu informativ - a se vedea programul orar din figura de mai jos)** si se va putea pregati intens pentru acestea.



Pasul 4: Evenimentul.

Va rugam sa ajungeti la locul evenimentului (link catre locul respectiv) la timp pentru intalniri. Inregistrarea incepe la ora 13.30.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

La înregistrare, veți primi o versiune pe hartie a programului de întâlnire, care v-a fost deja trimis prin poșta (Poate include și unele înregistrări și solicitări de ultimă oră).

Ora, partenerul și numărul tabelului vor fi listate în program.

Va rugăm să urmați cu strictețe ordinea de zi și să nu întârziati pentru întâlniri.

În cazul în care nu puteți participa, va rugăm să ne informați cât mai devreme prin poșta sau telefon: Este nepoliticos să faci oamenii să aștepte și să nu se prezinte nici o persoană la întâlnire la ora stabilită.

Inregistrare

Va rugăm să completați formularul de înregistrare în limba engleză până la 2020!

După ce îl trimiteți, veți primi un e-mail de confirmare cu toate datele dvs. completate.

Dacă aveți întrebări sau aveți nevoie de ajutor, nu ezitați să ne contactați. (Link)

Va rugăm să completați toate câmpurile obligatorii (marcate cu roșu), altfel nu veți putea termina procesul de înregistrare.

Numele organizației:
Datele de contact:, oras....., tara.....
Adresa pag web:
Adresa e-mail:
Participant. Nume prenume.....
Datele de contact: Tel:..... Adresa e-mail.....
Tip participant:
<input type="checkbox"/> Manager de cluster
<input type="checkbox"/> Membru Cluster
<input type="checkbox"/> Reprezentant IMM
<input type="checkbox"/> Reprezentant Autoritate publică
<input type="checkbox"/> Reprezentant Creator de politici publice
<input type="checkbox"/> Reprezentant Instituție de învățământ și cercetare
<input type="checkbox"/> Expert
<input type="checkbox"/> Reprezentant ONG
<input type="checkbox"/> Altele..... (rugăm precizați)
Scurta descriere:



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Va rugam sa descrieti pe scurt organizatia dvs (maximum 500 de caractere).

Oferta dumneavoastra:

Va rugam sa descrieti principalele produse, tehnologii, servicii, activitati, expertiza pe care le oferiti (200 de caractere).

Solicitarea dumneavoastra:

Va rugam sa descrieti principalele produse, servicii, tehnologii, activitati, expertiza ceruta si tipul de parteneri solicitati (firma, unitate de cercetare, ONG, etc) (200 de caractere).

Declaratia GDPR:

Datele dvs. personale sunt tratate in conformitate cu Legea privind protectia datelor cu caracter personal si legislatia relativa, inclusiv, dar nu numai Regulamentul (UE) 2016/679 (GDPR).

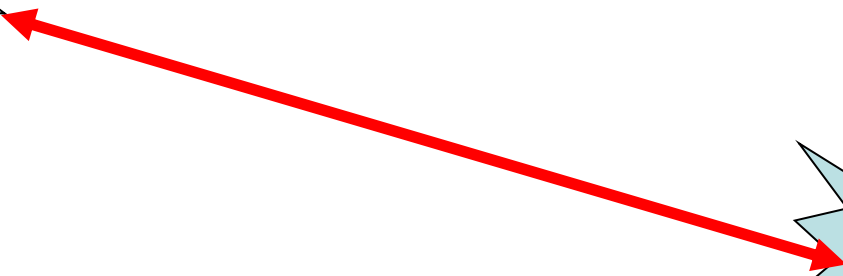
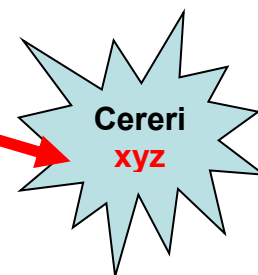
Organizatorii aduna, folosesc, inregistreaza si prelucreaza datele dvs. personale cu singurul scop: organizarea cat mai buna a acestui **eveniment b2b**.

Sunt de acord ca datele mele personale sa fie gestionate de organizatori!

Toate campurile sunt obligatorii!

Profiluri

Aici puteti gasi profilurile de organizare ale tuturor participantilor, inregistrate la evenimentul de brokeraj. Va rugam sa vizitati site-ul in mod regulat, deoarece lista este actualizata constant. Dupa ce ati identificat potentialii parteneri pe care doriti sa ii intalniti, nu mai tarziu de 2020, va rugam sa continuati la sectiunea de selectie a site-ului. **Fiecare participant este obligatoriu sa completeze un formular in care va descrie profilul entitatii tip BCD – Business Cooperate Database.** Participantii la intalniri **B2B tip brokeraj tehnologic si de afaceri** vor completa formularul tip BCD, punand accent pe descrierea companiei in detaliu, obiectivele stabilite prin participarea la acest gen de intalnire si respectiv tip de cooperare (exemplu figura de mai jos).



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Lista firmelor cu care doriti sa va intalniti/ tara:

Selectie

Va rugam sa selectati mai jos organizatiile pe care doriti sa le intalniti. Retineti ca, pe langa rezervare, sunteti rezervat in acelasi timp! Selectati numai companiile cu care credeti cu adevarat ca puteti coopera si sa va fiti potentiali parteneri pana cel tarziu la 2020!

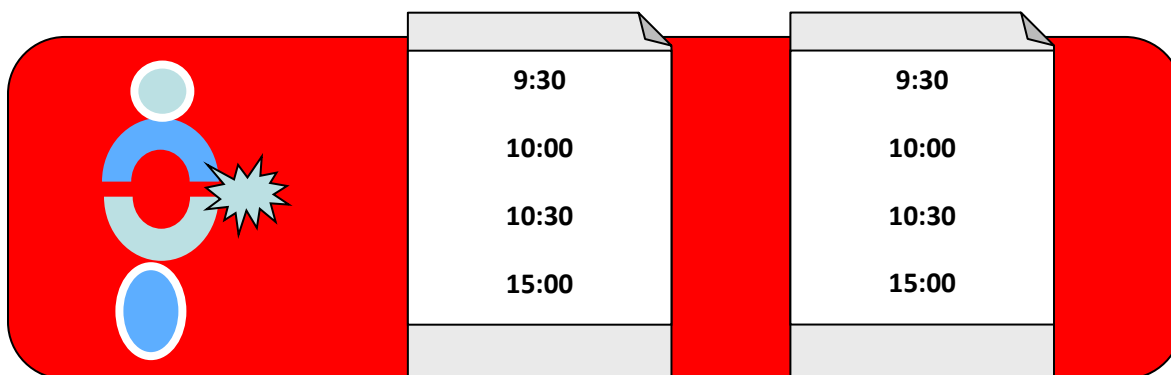
Va rugam sa retineti ca, cu cat ati trimis solicitarea dvs. mai devreme, cu atat aveti sanse mai mari de a conduce toate sedintele pe care le-ati solicitat.

Exista o limita a numarului de intalniri pe care le puteti avea - max.12!

Selectati organizatia dvs. (meniul derulant)

Selectati organizatiile pe care doriti sa le intalniti (bifeaza casutele din lista)

La eveniment, organizatorii vor indruma partenerii catre primul lor contact personal (exemplu informativ in ceea ce priveste intervalul orar, figura de mai jos).



Agenda

Evenimentul de brokeraj va avea loc la data de2020, la/ hyperlinkul locatiei/ in, tara.....

Va rugam sa urmati agenda de mai jos si sa va respectati strict programul reuniunilor:

13.30-14.00 Inregistrarea si introducerea in metodologia reuniunii

14.00-18.00 Reuniuni bilaterale

Contacte:

Daca aveti intrebari sau aveti nevoie de mai multe informatii, nu ezitati sa ne contactati. Mai mult, personalul nostru va va sta la dispozitie pe durata intregului eveniment de confruntare.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

3.2. LISTA INTALNIRILOR IN CADRUL UNUI EVENIMENT DE TIP „BROKERAJ”

Se poate observa mai jos un model de inregistrare al intalnirilor (eveniment organizat cu 10 mese de intalniri).

Aceasta lista se afiseaza in locatii vizibile si circulante pentru participanti si se preda participantilor cu solicitarea sa fie respectata intocmai.

Intervalul orar	Organizatia nr. 1 (Denumire organizatie si Nume/ Prenume participant)	Organizatia nr. 2 (Denumire organizatie si Nume/ Prenume participant)	Masa No.
14:00 - 14:20			1
			2
			3
			4
			5
			6
			7
			8
			9
			10
14:20 - 14:40			1
			2
			3
			4
			5
			6
			7
			8
			9
			10
..... 17:40 - 18:00			

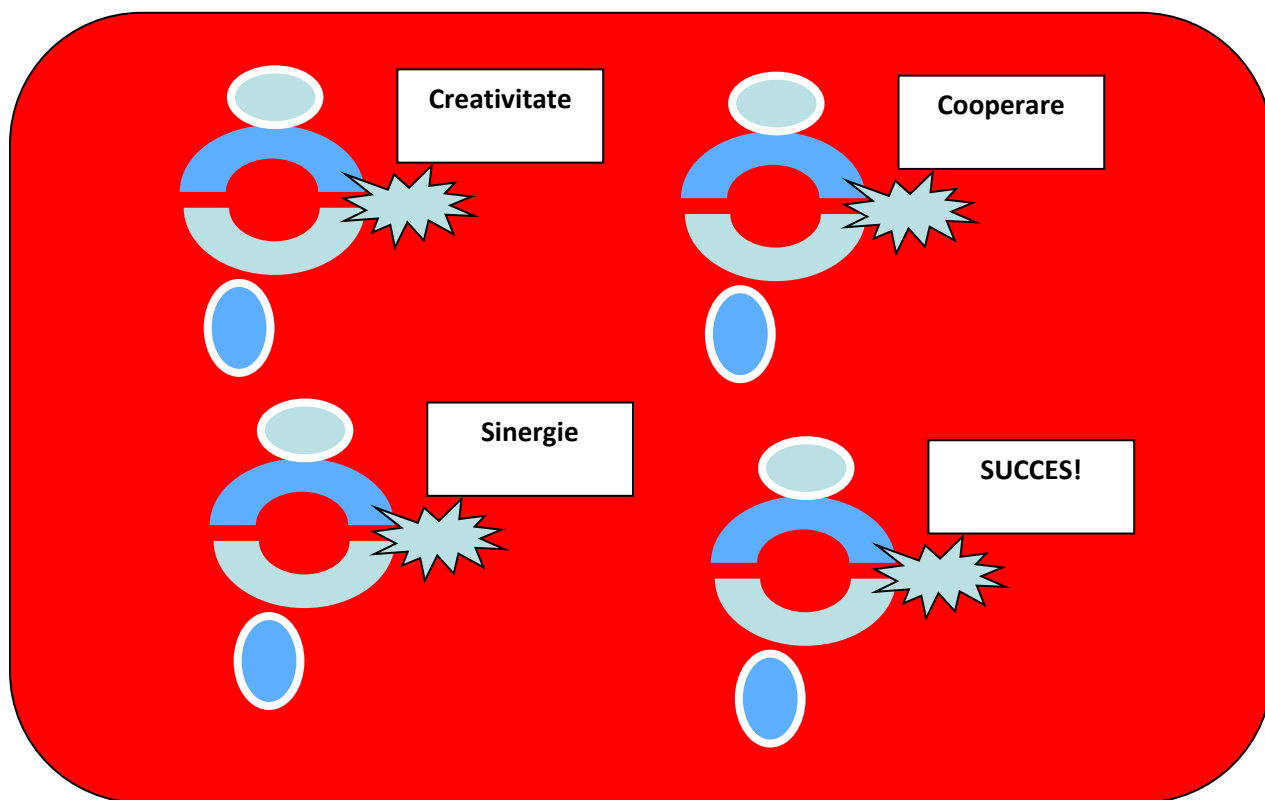
Rezultatul intalnirilor: Evenimentele de „matchmaking” - genereaza contacte - faciliteaza cooperarea - genereaza succes!



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Prin participarea la evenimente de tip „matchmaking” – brokeraje, misiuni economice etc. urmarim:

- identificarea de parteneri de afaceri pentru organizatii ce detin produse si procese inovative;
- promovarea tehnologiilor inovatoare (cerere publicata in BOPI sau brevet de inventie);
- gasirea de solutii inovatoare pentru dezvoltarea de produse;
- dezvoltarea afacerilor, crearea de competitivitate, potential de export si valoarea adaugata mare;
- consiliere privind cresterea capacitatii de inovare in firme si a transferului tehnologic in domenii de specializare inteligenta;
- crearea de parteneriate pentru dezvoltare la nivel regional /national/ international.



3.3. ORGANIZAREA EVENIMENTULUI DE TIP „BROKERAJ”

Cine poate participa?

- Toate partile interesate din domeniul intalnirii;
- IMM-uri, Institutii de invatamant, Institute si Centre de Cercetari;
- ONG-uri si experti in domeniu;
- Manageri de cluster si membrii ai clusterului;
- Autoritati publice;
- Factorii de decizie politica economica;
- Alte organizatii.

De ce trebuie sa participi?

- Dezvoltarea relatiilor de afaceri;
- Pentru a face schimb de experienta;
- Pentru a gasi parteneri pentru proiecte comune.

Obiectiv: atingerea acordurilor transnationale de transfer tehnologi / afaceri/ cercetare prin reunirea directa a potentialilor parteneri de cooperare intr-un mediu inovator.

Cat costa?

- Nu exista nicio taxa pentru participare.

Valoarea adaugata prin combinatia de:

- Expoziti / targ comercial, seminar sau conferinta;
- Eveniment de brokeraj;
- Suport si asistenta in retea.

Planificare; cine va fi implicat?

- Grupa de IMM-uri locale, clustere, cercetatori, administratii locale etc.;
- Parteneri de retea cu accent similar;
- Profiluri de evenimente de brokeraj relevante disponibile.

Promovarea evenimentului de brokeraj in grupul tinta din regiune - o baza solida a profilurilor locale este esentiala!

- Trimiterea prin posta si telefonie (Disting intre clientii vechi si cei noi);
- Elaborarea unui site web dedicat;
- Promovarea in materialele specifice proiectului;
- Promovare prin baza de date organizata, prin parteneriate, asocieri si clustere;
- Diseminarea la evenimente relevante.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

Promovarea evenimentului de brokeraj in cadrul rețelei!

- Anunt prin Conferinte relevante;
- Lista evenimentelor;
- Adresa directa a partenerilor individuali ai rețelei.

Este important sa fii bine organizat!

- Realizati un program de pregatire a timpului;
- Comunicati termenele si respectati-le;
- Comunicati cu participantii;
- Comunicati cu clustere/ rețele.

Implementarea evenimentului de intermediere

- Predarea de programe actualizate, informatii;
- Ajuta la reunirea potentialilor parteneri;
- Programari fixe de 20 min.;
- „Asociere spontana”;
- Monitorizarea sedintelor (statistici, monitorizare);
- Asistenta la fata locului.

Beneficiu pentru participantii

- Selectarea directionata a partenerilor de discutie;
- Pregatire individuala; Contact personal;
- Multe contacte internationale intr-o perioada scurta de timp;
- Diseminarea profilurilor de participantii pe site-ul specific B2B in intreaga rețea;
- Valoare adaugata daca este combinata cu expozitia;
- Suport de urmarire din partea partenerilor de rețea;
- Noi contacte;
- Managementul relatiilor cu clientii;
- Vizibilitatea participantilor;
- Oportunitatea de a face schimb de idei;
- Oportunitatea de a intalni participantii locali cu colegi din alta tara;
- Mare nr. a contactelor directe generate.

Urmărirea rezultatelor preconizate de eveniment; adevarata provocare incepe acum!

- Diseminarea formularelor de urmarire pentru toti participantii;
- Urmărirea regulata;
- Sprijin transfrontalier in comunicare/ negociere;
- Comunicati cu partenerii de rețea si clienti;
- ... urmarind finalizarea discutiilor si crearea de parteneriate.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin Programul Operațional Regional 2014-2020”

4. REFERINTE BIBLIOGRAFICE

<http://www.ccibv.ro/2-uncategorised/463-metodologie-parteneriat-top-judetean-2017>
<https://greenroua.com/ro/avantajele-participarii-la-evenimente-b2b-pentru-afacerea-dumneavoastra/>
<https://smarters.ro/grow/strategie-marketing-b2b/>
<https://www.businessdays.ro/evenimente/cluj-2015/networking/business-networking-de-tip-matchmaking>
https://een.ec.europa.eu/events?f%5B0%5D=field_eventstartdate%3Anext_year

„Impreuna spre progres!”

Date de contact:

PhD. Eng. Vladut Gabriel

SC IPA SA CIFATT Craiova

E-mail: centrutt@ipacv.ro, office@ipacv.ro

www.ipacv.ro/centruldetransfer/

Tel: +40 251418882, +40 741031302

Adresa: strada Stefan cel Mare, nr.12, Craiova, Dolj, cod postal 200130, Romania.



“Investim în viitorul tău! Proiect cofinanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională prin
Programul Operațional Regional 2014-2020”