**INFORMACJA DLA WYSTAWCÓW**

**„GREEN POWER – Międzynarodowe Targi Energii Odnawialnej”**

**w ramach projektu *Innowacyjna Małopolska***

*Zgłaszając swój udział w wydarzeniu zapoznałem się z zakresem świadczeń przygotowanych przez Realizatora na rzecz wystawców oraz wiem, że pełna ich lista znajduje się w Regulaminie rekrutacji Wystawców na* „GREEN POWER – Międzynarodowe Targi Energii Odnawialnej” *w ramach działania Małopolska na targach innowacji, pkt III.*

**GŁÓWNE ŚWIADCZENIA NA RZECZ WYSTAWCY:**

1. Zapewnienie przygotowanego i wyposażanego stoiska o powierzchni min. 8 m2 w ramach wspólnej przestrzeni wystawienniczej Województwa Małopolskiego, o łącznej wielkości 181 m2.
2. Wyposażenie stoiska obejmuje: stolik, trzy krzesła, zamykaną szafka, ladę, żywą roślinność doniczkową, wieszak na ubrania, oświetlenie, trzy gniazdka elektryczne; oznaczanie nazwą, logotypem oraz dodatkowo stojącą informacją o wystawcy w formacie A4.
3. Możliwość korzystania ze wspólnego zaplecza i przestrzeni technicznej.
4. Dostęp do bezpłatnego Internetu.
5. Catering – każdego dnia (woda oraz lunch).
6. Wpis do katalogu targowego oraz inne działania promocyjne.
7. **Trzy spotkania matchmakingowe**.

Zasady organizacji spotkań matchmakingowych:

1. Wykonawca dla każdego wystawcy zorganizuje minimum 3 spotkania matchmakingowe   
   z różnymi partnerami; Na spotkania z partnerami zagranicznymi Wykonawca zapewni tłumacza j. angielskiego.
2. przez partnerów rozumie się firmy lub inne instytucje biznesowe, z którymi kontakt może dla wystawców przynieść ewentualne korzyści związane z nawiązaniem współpracy biznesowej, pozyskaniem kapitału, ekspansją na nowe rynki (głównie zagraniczne), itp.; najbardziej pożądanymi partnerami są firmy analogiczne do wystawców tzn. reprezentujące sektor MŚP; Wykonawca przedstawi zrekrutowanym (do wglądu   
   dla Realizatora) na każde wydarzenie małopolskim firmom (z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym – min. 2 tyg. przed każdym wydarzeniem targowym) listę dostępnych krajowych i zagranicznych partnerów uczestniczących w wydarzeniu targowym w celu ich wyboru jako partnerów spotkań matchmakingowych, przy czym jeden partner zagraniczny może zrealizować spotkanie z maksymalnie pięcioma firmami   
   z Małopolski. Przed każdym wydarzeniem targowym (a po dokonanym wyborze przez małopolskie firmy) - min. 5 dni przed każdym wydarzeniem targowym - Wykonawca przedstawi Realizatorowi do wglądu ostateczny harmonogram spotkań matchmakingowych uwzględniający nazwy sparowanych firm, przewidywaną/planowaną datę i godzinę ich spotkań matchmakingowych.
3. każdy partner, z którym zostanie zorganizowane spotkanie matchmakingowe musi pochodzić (mieć siedzibę) spoza województwa małopolskiego i nie może mieć oddziału na terenie województwa małopolskiego;
4. co najmniej dwa spotkania matchmakingowe dla każdego wystawcy muszą odbyć się   
   z partnerem zagranicznym tzn. takim, który siedzibę ma poza granicami Polski, nie ma oddziału czy spółki zależnej na terenie województwa małopolskiego;
5. Wykonawca przekaże zrekrutowanym firmom danego wydarzenia listę krajowych   
   i zagranicznych partnerów spotkań, z czego każdy małopolski wystawca otrzyma   
   do wyboru min. 6 firm (2 krajowe, 4 zagraniczne) z czego wybierze na potrzeby spotkań matchmakingowych 2 firmy zagraniczne, 1 krajową. W przypadku braku wyboru, małopolski wystawca otrzyma kolejną listę proponowanych partnerów spotkań gdzie   
   do wyboru otrzyma min. 4 firmy (3 zagraniczne, 1 krajową) – w przypadku zaproponowania listy nr 2 zrekrutowany małopolski wystawca wydarzenia targowego jest zobowiązany dokonać wyboru tak by finalnie każdy z wystawców był uczestnikiem   
   3 spotkań matchmakingowych w tym 2 z firmami zagranicznymi i 1 z firmą krajową (spoza Małopolski). Wykonawca przekaże Realizatorowi listę sparowanych Partnerów spotkań uwzględniający harmonogram tych spotkań.
6. Wystawca w każdym momencie może wskazać partnerów (maksymalnie 3),   
   z którym chciałby się spotkać, jednak muszą oni być dostępni na danym wydarzeniu targowym; w takiej sytuacji Wykonawca podejmie wszelkie możliwe kroki, aby takie spotkania zorganizować, a o swoich działaniach będzie informować Realizatora.
7. Wszystkie spotkania matchmakingowe muszą odbyć się w specjalnie przygotowanej w tym celu przestrzeni targowej w trakcie trwania wydarzenia targowego, lub jeśli wystawca wyrazi wolę - na jego stoisku lub innej przestrzeni targowej (np. w strefie biznesowej, networkingowej). Wykonawca po uprzednim poinformowaniu Realizatora zorganizuje takie spotkanie; spotkanie takie nie może jednak wiązać się z dodatkowymi kosztami ze strony Wykonawcy, których nie mógł on przewidzieć (np. opłaty hotelowej, dodatkowych kosztów transportu, kosztów restauracji);
8. Wykonawca przygotuje krótki protokół z każdego spotkania matchmakingowego zawierający nazwę wystawcy i partnera biorących udział w spotkaniu wraz z danymi adresowymi, miejsce spotkania, datę spotkania, podpis wystawcy i Partnera potwierdzający spotkanie oraz podpis i datę Wykonawcy; jeśli spotkanie matchmakingowe się nie odbyło ze względów opisanych wyżej, na protokole powinna znajdować się odpowiednia adnotacja z podpisem wystawcy i Wykonawcy; wszystkie protokoły zostaną dostarczone Realizatorowi do trzech dni po zakończeniu każdego wydarzenia targowego.
9. Wykonawca zapewni na potrzeby spotkań matchmakingowych tłumacza   
   j. angielskiego oraz tak zaplanuje harmonogram tych spotkań, by czas tłumacza j.angielskiego (o ile zajdzie taka konieczność) był optymalnie wykorzystany w pomocy podczas spotkań.

**………………………………… …………………………………**

*Miejscowość, data podpis osoby upoważnionej*