



Business Support on Your Doorstep

PROFILKÉSZÍTÉS

Üzleti profilok, technológiai profilok

Pécs, 2014. 10. 02.



Enterprise Europe Network

Mi az EEN?

Nemzetközi hálózat, célja KKV-k fejlesztése. 54 országban több, mint 600 iroda - Magyarországon jelenleg 8 EEN iroda, regionális lefedettséget biztosítva.

A hálózat célja

Hosszú távú, jól működő partnerkapcsolat alakuljon ki a vállalkozások között.

Miben tudunk segíteni?

Általános EU információk, országinformációk, üzleti és technológiai partnerkeresés - adatbázis, profilkészítés, rendezvények segítségével.

Mindez ingyenesen elérhető.

Amit tudni kell!

A hálózat munkanyelve az angol. A sikeres nemzetközi jelenléthez nélkülözhetetlen a jó angol nyelvtudás.



Mi is az a profil? És miért készítsünk?

A profil valójában a termékünk/szolgáltatásunk/technológiánk “önéletrajza”.
MINDEN benne van, amire büszkék vagyunk.

Miért ne?

A profil elkészítése nem kerül pénzbe (csak munkába).

Saját termékkel, szolgáltatással, technológiával láthatóvá válunk az adatbázisban.

Nagyobb eséllyel találunk céljainknak megfelelő partnert.

Végző soron a profil összeállítása arra készlet, hogy átgondoljuk a vállalkozás jelenlegi helyzetét, céljait és stratégiáját.

Amit a profil készítése előtt kell átgondolni...

Valójában mi a céloom?

Több pénz, vagy nagyobb piac? De miért? És miért pont most? Van egyáltalán nemzetköziesedési stratégiánk?

Mi az a termék/szolgáltatás/technológia, amivel piacra akarok lépni?

Piacképes? Van versenytársa? Attól mennyiben különbözik? ÉS miért pont ezt vennék meg?

Hol akarom értékesíteni?

54 ország: minden EU tagállam és 26 további ország

<http://een.ec.europa.eu/about/branches>

Pontosan milyen partnert keresek, és mit várok el tőle?

Minél pontosabb a leírás, annál nagyobb a biztos találat.

“Én egy negyvenhárom éves szép arcú, kissé molett, de aranyszívű kozmetikusnő vagyok. Keresem azt a jóképű, hatvan feletti, vékony, magas, intelligens, híres színészt, aki a Darvas Iván.”

Amikor nekiállunk...

- Amit először el kell dönteni – ez most akkor offer vagy request?
- Általános szabály az eldöntésére:
 - Ha pénzt kap, akkor OFFER.
 - Ha fizet, akkor REQUEST.
- Amire figyelni kell:
 - Egyszerűségekre kell törekedni (nem kellene hosszú körmondatok, kerülni kell a szakzsargont)
 - Nyelvtan és helyesírás (futassunk helyesírás ellenőrzést, ne használjunk indokolatlanul nagy kezdőbetűket)
 - A profil legyen egységes (az egyes cellákban szereplő információk feleljenek meg egymásnak és a profil egészének)
 - A profil anonim (hálózati irányelv - minőség és biztonság), végig E/3, vagy T/3 használendő
 - Ne legyenek ismétlődések (az is elgondolkodtató, ha nincs mit írunk...)
 - A profil nem egy (újság/rádió/TV) hirdetés, a szövege se legyen olyan

A profil felépítése

- Details: minden fontos információ a termékről/szolgáltatásról/technológiáról, és nem utolsó sorban a vállalkozásról
- Dissemination: hogy könnyebben megtaláljanak
- Client: “statisztikai” adatok a vállalkozásról
- Partner sought: “keresem azt a jóképű...”
- Attachments: termékfotók, stb.

Details 1.

- Title: A profil egy mondatban. Az első mondat, ami felkelti a lehetséges partnerek figyelmét. - max. 256 karakter
- Internal reference: Ez csak saját használatra van, munkatársaknak segít a gyorsabb keresésben
- Summary: Ez a profil veleje. Ezt a részt a legvégén érdemes megírni, ha minden más már összeállt. - max 500 karakter, vannak kötelező elemek (melyik ország, milyen tevékenység, milyen termék/szolgáltatás, milyen típusú partnerség, mely országokba-ha ≥ 5)
- Description*: Itt részletesebben lehet, sőt kell írni a termékről//szolgáltatásról/technológiáról, és magáról a cégről. A választott együttműködési típusokat is ki kell fejteni. - min 100 - max 4000 karakter, szintén vannak kötelező elemek, de a szöveg nem lehet azonos a summary szövegével.
- Advantages and innovations: miért piacképes a termék/szolgáltatás, mennyivel tud többet versenytársainál, miért jobb ez a cég, mint a versenytársa. - max 2000 karakter, és nem általánosságokat várnak, hanem részletes, pontos információkat.
- Technical specification or expertise sought (BR/TR esetén*): Milyen fő jellemzőkkel rendelkezzen az adott termék/technológia/szolgáltatás/partner. - max 4000 karakter

Details 2.

- Stage of development: business esetén ez általában ,already on the market', technology esetén több lehetőség van
- Comments regarding stage of development: max. 2000 karakter – ez technology esetén lehet releváns
- Profile origin: ez technology esetén lehet releváns
- IPR status: ez technology esetén lehet releváns
- Comments regarding IPR status: max. 2000 karakter: ez technology esetén lehet releváns

Dissemination - repül a nehéz kő...

- Kit és hogyan találjon meg (ki és hogyan találjon meg minket)?
- **Technology keywords:** Merlin Partner User Guide alapján
- **Market keywords:** Merlin Partner User Guide alapján
- **Responsible:** kamara munkatársa
- **Sector group:** EEN szektorcsoport felosztása – a profil jellege alapján kell beosztani, keresés során lehet jelentősége, de nem minden profilt lehet besorolni (Aeronautics & Space, Agrofood, Automotive, Transport and Logistics, Bio Chem Tech, Creative Industries, Environment, Healthcare, ICT Industry and Services, Intelligent Energy, Maritime Industry and Services, Materials, Nano- and Microtechnologies, Services and Retail, Sustainable Construction, Textile and Fashion, Tourism and Cultural Heritage, Women entrepreneurship)
- **Restrict dissemination to specific countries:** mely országokban keresünk partnert

Client

- **Type and size of client:** munkatársak száma, kkv, egyetem, kutatóintézet, stb.
- **Year established**
- **Turnover:** Euróban, de nem kell pontos összeg
- **NACE keywords** – TEÁOR'08 (itt ugye egy betűvel megspékelve)
- **Already engaged in transnational cooperation?** – Y/N
- **Additional comments** – Ha van olyan információ, ami érdekes lehet, de nem illik be sehova, ide be lehet írni. Pl. az olyan szabványokat is, melyek nincsenek az alábbi listában.
- **Certification standards**
- **Language spoken**
- **Client country**

Partner sought

- **Type and role** – Nem kell megismételni a ,Technical specification or expertise sought' szövegét, de legyen benne minden részletes információ.
- **Profile is opened for EOI?**
- **Type and size:** ugyanazok a lehetőségek, mint a Client résznel
- **Type of partnership considered** - Profile drafting guidelines 34. oldalon részletesen kifejtve olvasható, hogy mit takarnak az egyes típusok.

Type of partnership considered - kicsit részletesebben

Acquisition agreement: an agreement governing the merger or the transfer of shares between companies.

Financial agreement: an investment agreement in a project or endeavour. It can take the form of a loan or a partial transfer of shares for example.

Joint venture agreement: a business agreement whereby two companies decide to develop a new entity, usually for a well-defined period of time or for a specific project. Both parties contribute in terms of equity to the creation of this temporary partnership.

License agreement: A transfer of rights involving an authorization (by the licensor) to use the licensed material (by the licensee), in return for a fee or share of royalties.

Reciprocal production: an agreement between two or more parties to share their resources to achieve a common objective of production.

Commercial agency agreement: an agreement establishing a fiduciary relationship whereby an agent represents a principal and may take actions that bind the principal legally. Payment to the agent is usually made in the form of a commission.

Distribution services agreement: an agreement between a company in need of having its products distributed and the distributor that specializes in providing that function. A distribution agreement can be exclusive or not. A distributor is a company that buys and sells products from another company.

Type of partnership considered - kicsit részletesebben 2.

Franchise agency agreement: a franchise is the right to market or sell goods or services under the trademarked name, or patented process, of an established business. Under a franchise agreement, the franchisee is permitted and encouraged to use the trademarks and brand name of the franchisor as part of its everyday business practices, but must follow specific guidelines. The franchisor also provides marketing and training support to help the franchisee succeed.

Services agreement: an agreement between two entities where one agrees to provide a specified service to the other.

Manufacturing agreement: an agreement between a company which has developed a product and a manufacturer with the eye on production of the product.

Outsourcing agreement: an agreement between a company and a service provider in which a business process is contracted out to the service provider.

Subcontracting: a contract with an independent contractor that assigns some of the obligations of a prior contract to this independent contractor.

Attachments

- Fotó (márkajelzés nélkül) – nincs mennyiségi limit, csak minőségi (max. 4MB lehet egy fájl)

Kérdések?



Köszönöm a figyelmet!

Nagy Eszter

enagy@pbkik.hu

Lássuk a gyakorlatot...