

Formularz zlecenia

prac związanych z pozyskaniem indyjskiego partnera biznesowego
dla polskiego przedsiębiorstwa

miejsowość, data

nazwa firmy i adres siedziby

członek Izby

podmiot niezrzeszony

branża

adres email do kontaktu

rodzaj partnerstwa / oczekiwania / profil działalności partnera/ ilości / wymagane certyfikaty / pozostałe wskazówki

Wybór zakresu prac do wykonania przez Izbę

1. Identyfikacja potencjalnych partnerów handlowych
- analiza otrzymanego zapytania,
- zebranie materiałów: profilu działalności, materiałów promocyjnych i informacyjnych o Państwie firmie,
- analiza branży,
- rozesłanie zapytań do naszych partnerów,
- wybór potencjalnych partnerów handlowych,
- przygotowanie listy z danymi teled adresowymi i profilem działalności potencjalnych partnerów handlowych.

2. Ocena możliwości współpracy z wybranymi partnerami handlowymi
- analiza otrzymanego zapytania,
- analiza branży i rozesłanie zapytań do naszych partnerów,
- wybór potencjalnych partnerów handlowych - przygotowanie listy z danymi teled adresowymi i profilem działalności potencjalnych partnerów handlowych,
- zamieszczenie informacji o firmie przez 30 dni w e-katalogu ofert,
- przekazanie oferty współpracy do wstępnie wyselekcjonowanych partnerów oraz kontakt bezpośredni z firmami, do których została wysłana oferta, ponadto przygotowanie listy partnerów polskich.

Podpisy i pieczęcie osób reprezentujących podmiot