

## پیوست ۵

### دستورالعمل حمایت از فعالیتهای بازاریابی خارجی

(موضوع بند ۴ ماده ۴ آیین نامه حمایت از شرکتهای دانش بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

#### مقدمه:

ورود به هریک از بازارهای صادراتی و بین المللی پس از دسترسی و تحلیل اطلاعات بازارهای هدف، نیازمند فعالیتهای بازاریابی، تحقیقات بازاریابی، محک فروش، ایجاد سیستمهای فروش در بازار هدف برای هریک از محصولات دانش بنیان است. به همین منظور و با هدف ورود محصولات شرکتهای دانش بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینههای بازاریابی و فعالیتهای ویزیتوری نماینده شرکت در بازار هدف، توسط شرکتهای داخلی که دفتر منطقه‌ای یا شریک تجاری خارجی دارند، کارگزاران صادراتی و شرکتهای بازرگانی بومی، به متقاضی پرداخت می‌شود.

#### ماده ۱- خدمات مشمول حمایت در حوزه بازاریابی بین الملل

۱-۱- خدمات بازاریابی صادراتی: بسته به نیاز و هدف از فعالیت بازاریابی می‌تواند شامل موارد زیر (و نه محدود به این موارد) باشد: بررسی هزینه های قانونی ورود کالا و افزایش هزینه پیش روی محصول، بررسی محصولات مشابه تولیدی در کشور هدف، بررسی سایر محصولات وارداتی در بازار هدف و قیمت آنها، مطالعه و تعیین استانداردها، مجوزها و قوانین موجود جهت صادرات کالا، اعتبارسنجی مشتریان، دریافت محصول از شرکت ایرانی جهت پرزنت حضوری محصول، دعوت از مشتری خارجی و تدارک الزامات سفر شرکت خارجی برای حضور در ایران و بازدید از خط تولید، شناسایی مشتریان بالقوه و بالفعل و تهیه بانک اطلاعاتی ایشان، سفرهای داخلی در یک کشور با هدف پرزنت محصول، بازاریابی دیجیتال در بازار محلی، ایمیل مارکتینگ، تبلیغات اینستاگرام، لینکدین، فیسبوک، بازاریابی تلویزیونی و رادیویی، تهیه ابزارهای بازاریابی محلی، مکاتبه و مذاکره با مشتریان، ارائه گزارش جامع از نتیجه تماسها، مکالمات، شناسایی نمایشگاههای تخصصی محلی، ویزیت نمایشگاه و مذاکره با شرکتها، تهیه کتابچه تخصصی شرکت کنندگان در رویدادهای تخصصی، تهیه متن حرفه‌ای تبلیغ و طراحی آن و تبلیغات در وب سایت تجاری بازاریابی محتوا در B2Bهای محلی، اجاره قفسه از فروشگاههای زنجیره‌ای معتبر و عرضه محصول جهت تست و ارزیابی بازار، تهیه تیزرهای تبلیغاتی در شبکه‌های رادیویی و تلویزیونی، تهیه بیلبرد و تبلیغات محیطی، ویزیتوری محلی در کشور هدف، قرارداد با شرکت محلی بازاریابی برای مدت ۳ تا ۶ ماه جهت ارزیابی یا نفوذ در بازار و شناسایی شریک تجاری محلی.

## ماده ۲- دامنه شمول

- ۱-۲- شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات و مورد تأیید مرکز تعاملات
- ۲-۲- کارگزاران صادراتی همکار با مرکز تعاملات
- ۳-۲- سایر شرکتهای معرفی شده از سوی مرکز تعاملات

## ماده ۳- خدمات دهندگان:

کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی خصوصی خارجی و یا داخلی بویژه کارگزاران صادراتی همکار با مرکز تعاملات که دارای امکانات یا تشکیلات بازاریابی در خارج از کشور باشند. تبصره: جهت دریافت حمایت کریدور صادراتی، قرارداد فی‌مابین متقاضی و خدمت دهنده باید به تأیید مرکز تعاملات برسد.

## ماده ۳- میزان حمایت

- ۱-۳- پرداخت ۶۰٪ هزینه فعالیت‌های بازاریابی تا سقف ۱۰۰۰ میلیون ریال به صورت بلاعوض

## ماده ۴- نحوه دریافت حمایت

- ۱-۴- متقاضی می‌تواند درخواست خود را جهت دریافت حمایت بصورت اینترنتی به کریدور صادراتی ارسال نماید.
- ۲-۴- مبتنی بر گزارش ارسالی در دو یا سه فاز توسط متقاضی به کریدور صادراتی حمایت ارائه می‌گردد و کریدور صادراتی نسبت به صدور دستور پرداخت سهم حمایتی در هر فاز اقدام می‌نماید.

**ماده ۵-** این دستورالعمل در یک مقدمه، ۵ ماده و ۱ تبصره، در تاریخ ۹۹/۷/۱ به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.