|  |  |
| --- | --- |
| Logo-NET-EN | Business Offer Profile |
|  | cid:image001.png@01CE5C71.A451D7D0**European Commission** |  |

Business Offer Profile (z navodili)

Za lažje izpolnjevanje profila smo pripravili in prevedli navodila za izpolnjevanje. Navodila so tam, kjer je potrebno, vpisana v obrazec, da se boste čim lažje orientirali. Da bi vam našli kar najbolj primernega in kompatibilnega potencialnega partnerja glede na vaše potrebe, je obrazec precej natančen in podroben.

**Prosimo, pazite:**

* Če ni drugače označeno pod nazivom polja, izberete samo 1 možnost.
* Polja, označena z zvezdico, (\*) so obvezna
* Client = naročnik (podjetje, R&R, itd.)
* Network Partner: organizacija, ki je partner v projektu EEN (= EEN partner)

|  |  |
| --- | --- |
| **Field Title** | **Field To be populated** |
| **Title\***(naslov) | Vnesite naslov profila. To bo prvi odstavek, ki ga bodo potencialni partnerji prebrali. Naslov naj bo jasen in razumljiv in naj zajame bistvo vaše ponudbe. **Pomembno:** samostojne kratice, imena produktov ali blagovne znamke v naslovu niso dovoljene, največje število znakov pa je 256 (vključno s presledki).*Primer: An Estonian clothing manufacturer specialized in production of tailored women's wear offers subcontracting and manufacturing agreements and is also looking for distributors*  |
| **Internal Reference** (interna številka) | Pustite prazno, izpolnimo mi. |
| **Summary****(1-500 characters)**(povzetek)(1-500 znakov) | Vpišite povzetek ponudbe/povpraševanja. To naj bo kratek pregled (max. 500 besed) in naj odgovori na naslednja vprašanja:•     Od kod (geografsko) izhaja ponudba/povpraševanje?•     Kakšen tip organizacije ponuja/povprašuje?•     Kaj se ponuja/po čem se povprašuje (poudarite “kaj”, ne “kako”)?•     Kakšne so glavne koristi za uporabnika?•     Kdo so ciljni partnerji?•     Kakšno vrsto posla iščete?**Povzetek je običajno prvo – in včasih edino – kar bodo vaši potencialni partnerji ali vaši naročniki videli**. Veliko EEN partnerjev pošilja svojim naročnikom v prvem koraku samo naslove in povzetke profilov, da jim prihranijo čas in se izognejo preobilju nepomembnih informacij. Naročniki bodo prosili za celoten profil samo v primeru, če jih naslov in povzetek prejete informacije zanima. Zatorej naj bosta naslov in povzetek najboljša, kar je mogoče in naj ponudbo opišeta kar je najboljše mogoče. Opozarjamo vas, da presledki in ločila štejejo kot znaki. *Primer: An Estonian manufacturer of tailored women's wear is looking for distributors for their own brand of women’s clothing which includes blazers, jackets, coats, blouses, skirts, dresses, pants. They are also offering design-, development- and production services to designers, clothing- and work-wear manufacturers as subcontractors or under manufacturing agreements in Finland, Sweden, Norway, Germany and United Kingdom.* |
| **Description \*(100-4000 characters)**(opis)(100-4000 znakov) | **To je najpomembnejše polje v profilu.** V tem polju opišite lastnosti ali značilnosti ponudbe (max. 4.000 znakov). Presledki in ločila štejejo kot znaki:* opišite produkt; poskusite jasno opisati inovacijo, ki jo predlagate (podajte količinske podatke, če je mogoče in poudarite razlago “kaj” in ne “kako”);
* izhajajte iz točk, ki ste jih predstavili v povzetku (lahko je tudi opis podlaga za povzetek). Če je mogoče, podkrepite opise s podatki, ki potrjujejo vase trditve;
* predstavite informacije o strokovnosti in znanju ponudnika;
* ne vključujte prodajne promocije vašega produkta;
* ne vključujte prednosti produkta, za to bo prostor kasneje.
* ne pišite opisa z mislijo na določeno tržišče: osredotočite se na poslovne vidike produkta, po katerem povprašujete ali ga ponujate;
* prepričajte se, da bodo drugi EEN partnerji, ki niso strokovnjaki na tem tehnološkem področju, razumeli vaš profil;
* bodite posebej pozorni na črkovanje in slovnico. Profil naj bo brez napak, zato uporabljajte črkovalnik.

**Pomembno:** samostojne kratice, imena produktov ali blagovne znamke v opisu niso dovoljene.  |
| **Advantages and Innovations\*****(50-2000 characters)**(Prednosti/inovacije)(50-2000 znakov) | **V tem polju jasno opišite inovativne vidike, ekonomske prednosti/koristi profila:*** opišite elemente kot so izvedba (performance), enostavnost uporabe, potreba po specifičnih veščinah (know-how) ali znanjih za prevzem vase tehnologije;
* izogibajte se posplošitvam kot sta “najboljša” ali “edinstvena”, poskusite opisati inovacijo s primerjavo s prevladujočimi tehnologijami;
* kadar je mogoče, količinsko ovrednotite inovativne vidike ali prednosti vaše tehnologije/produkta, s poudarkom na razlagi “kaj” in ne “kako”.

To polje je v BO in BR profilu po novem obvezno. Ko ga izpolnjujete in vpisujete vrste profilov imejte vedno v mislih glavne prednosti, ki jih lahko vaša organizacija ponudi potencialnim partnerjem, npr. uveljavljena blagovna znamka (ne da bi jo imenovali), širok nabor izdelkov, inovativni izdelki, podjetje s tradicijo itd. Koristno je lahko, če dodate seznam drugih glavnih prednosti, povezanih s produktom, npr. potencialni inovativni vidiki produkta, novost, delovanje, enostavna uporaba, ekonomske koristi, primerjava s konkurenčnimi produkti, ki so že na trgu (brez omenjanja znamk). *Primer: Their strength lies in the team’s extensive experience in clothing production and developing their own brand of woman wear. They have professional pattern development programs, wide range of sewing equipment and capacity to sew both light clothing and outer garments with small thresholds for production volumes. Their sewing machine-park allows high quality sewing with wide range of fabrics.*  |
| **Stage of Development** (izberite ustrezno fazo razvoja izdelka. Izberite eno od navedenih možnosti) | [ ]  Already on the market[ ]  Available for demonstration[ ]  Concept Stage[ ]  Field Tested / Evaluated[ ]  Project Already Started[ ]  Project in Negotiations - Urgent[ ]  Proposal under development[ ]  Prototype available for demonstration[ ]  Under development / lab tested  |
| **Comments Regarding Stage of Development**(komentarji, ki se nanašajo na stopnjo razvoja) | Dodajte kakršne koli dodatne komentarje, ki se nanašajo na stopnjo razvoja, če je to primerno. Koristno je lahko bolj podrobno pojasniti točno stopnjo razvoja in/ali vse dejavnike, ki jih je potrebno upoštevati. Preverite črkovanje, tipkarske napake in slovnico. Tekst naj bo jasen in razumljiv, naj ne bo v nasprotju z izjavami v drugih delih profila.  |
| **Profile Origin** | [ ]  Consumer programme[ ]  COSME[ ]  Creative Europe[ ]  EUREKA[ ]  Eurostars[ ]  programi Horizon2020 [ ]  Health programme[ ]  LIFE[ ]  National or Regional R&D programme[ ]  Other[ ]  Other European programme[ ]  Private (in-house) research |
| **Technical Specification or Expertise Sought**(tehnične specifikacije) | Produkt in/ali procesi naj bodo na kratko opisani in navedene ciljne cene ter obseg proizvodnje.* Kateri so izdelki, za katere podjetje ocenjuje, da bi lahko bili primerni?
* Za katere izdelke podjetje meni, da ne bi bili primerni?
* So kakšne posebne zahteve, ki jih je potrebno upoštevati (temperatura, pritisk, velikost itd.)?
* jasno opredelite vse zahtevane/ponujene tehnične zahteve produktov.
 |
| **IPR Status****Note: Multiple fields can be selected.**(status pravic intelektualne lastnine; izberete lahko več navedenih polj) | [ ]  Copyright[ ]  Design Rights[ ]  Exclusive Rights[ ]  Granted patent or patent application essential[ ]  Other (registered design, plant variety, etc.)[ ]  Patent(s) applied for but not yet granted[ ]  Patents granted[ ]  Secret Know-how[ ]  Trade Marks |
| **Comments Regarding IPR Status** | V to polje dodajte kakršne koli dodatne komentarje v zvezi s statusom pravic intelektualne lastnine (IPR), če je to primerno. Zagotovite, da informacije ne nasprotujejo drugim vpisom v profilu in da je vpisano besedilo jasno, razumljivo, brez tipkarskih in slovničnih napak.  |
| **Technology Keywords**(ključne besede) | Izberite največ pet ključnih besed, ki se nanašajo na naročnika. •     zavedajte se, da se lahko iskanje izvaja samo preko ključnih besed;•     osredotočite se na tehnologijo, ne na njeno tržno uporabo/e;To izberemo pri neposrednem vnosu profila v spletni obrazec. |
| **Market Keywords\*** | Izberite največ pet ključnih besed, ki se nanašajo na naročnika. Zavedajte se, da se lahko iskanje izvaja samo preko ključnih besed;To izberemo pri neposrednem vnosu profila v spletni obrazec. |
| **Responsible\*** | Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Edina Zejnić (edina.zejnic@ozs.si) |
| **Sector Group** | [ ]  Aeronautics, Space and Dual-Use Technologies[ ]  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[ ]  Space and Aerospace[ ]  Sustainable Construction[ ]  Textile and Fashion[ ]  Tourism and Cultural Heritage[ ]  Women entrepreneurship |
| **Restrict Dissemination to specific countries** | Izberite države, kjer želite, da se objavi vaš profil. Lahko jih izberete več, če želite ciljati na več regij. Če pustite to polje prazno, bo vaš profil/ponudba objavljen/a v vseh EEN državah. Prosimo, zagotovite, da bo izbira v tem polju usklajena z drugimi deli profila. Za ogled držav, v katerih deluje mreža EEN sledite spodnji povezavi: <http://een.ec.europa.eu/about/branches>.  |
| **Type and Size of Client\*** (tip organizacije oz. velikost vaše organizacije (podjetja) | [ ]  Industry SME <= 10 [ ]  Industry SME 11-49[ ]  Industry SME 50 – 249 [ ]  Industry 250-499 [ ]  Industry >500 [ ]  Industry MNE >500 [ ]  Inventor [ ]  Other [ ]  R&D institution [ ]  University  |
| **Year Established\*** | Prosimo, upoštevajte, da za nekatere vrste profilov to polje ni obvezno. Vendar, če ga izpolnite, mora ustrezati naslednjemu: izberite leto ustanovitve vašega podjetja/organizacije. Vnesite vrednost med 1700 in tekočim letom. Tudi če je bila vaša organizacija ustanovljena pred letom 1700, vpišite to letnico. |
| **NACE Keywords\*** | Opredelite vašo SKD klasifikacijo glede na registracijo podjetja (npr. C25.110 - Proizvodnja kovinskih konstrukcij in njihovih delov)*M70.220 - Drugo podjetniško in poslovno svetovanje* |
| **Turnover \*(Euros – Millions)** | [ ]  <1M [ ]  1-10M [ ]  10-20M [ ]  20-50M [ ]  50-100M[ ]  100-250M [ ]  250-500M [ ]  >500M  |
| **Already Engaged in Trans - national Cooperation?** | [ ]  Yes [ ]  No |
| **Additional Comments** | Če je potrebno še kaj posebnega omeniti, izpostaviti, definirajte v tem polju. Prepričajte se, da ne ponavljate informacij, ki ste jih vpisali v druga polja v profilu in da sta slovnica in črkovanje brezhibna.  |
| **Certification Standards** | Navedite kakšne standarde in certificate poseduje/jo vaš/i proizvod/i oz. storitve, oz. vaše podjetje. Vpišite katere koli izdane certificate ali standarde, ki jih ima vaša organizacija. Izberete lahko vse glavne globalne standard, vključno z glavnimi različicami naslednjih: AS, BS, DIN, ECOCERT, ELOT, EMAS, EN, FSC, GOST, ISO, OHSAS, MGIP, SA, SO, SPWG, TCO, TS, TSE and VESA standards |
| **Language Spoken\*** | Naštejte tuje jezike, v katerih lahko tekoče komunicirate s potencialnimi poslovnimi partnerji. |
| **Client Country** | Slovenia |
| **Type and Role of Partner Sought\*** | **To je eno najpomembnejših polj pri oblikovanju profila**. Vnesite informacije, ki se nanašajo na vrsto in vlogo iskanega partnerja. Informacije naj bodo podrobne, kolikor se da, ker to omogoča potencialnim partnerjem prepoznavanje potreb in pričakovanj vašega podjetja. Po pravilu morajo informacije vsebovati najmanj naslednje:* vrsta iskanega partnerja (industrija, akademski, raziskovalna organizacija, podjetje itd.);
* katere naloge naj bi opravljal iskani partner (jasno izrazite, kaj pričakujete od potencialnega partnerja;

izberete lahko več vrst partnerjev in partnerstev, toda vsaj del nalog, ki naj bi se izvajale, mora biti skladen z vrsto partnerstva, ki ste jo opisali v povzetku, opisu in drugih delih profila. Vse navedbe se morajo skladati.  |
| **Profile is Opened for Expressions of Interest?** | ☒ Yes [ ]  No |
| **Type and Size of Partner Sought****Note: Multiple fields can be selected.** | [ ]  SME < 10 [ ]  SME 11-50 [ ]  SME 51 – 250 [ ]  251-500 [ ]  >500 [ ]  MNE >500 [ ]  Inventor [ ]  R&D institution [ ]  University  |
| **Type of Partnership Considered\*****Note: Multiple fields can be selected.** | [ ]  Acquisition Agreement [ ]  Commercial Agency Agreement [ ]  Distribution Services Agreement [ ]  Financial Agreement [ ]  Franchise Agency Agreement [ ]  Joint Venture Agreement [ ]  License Agreement [ ]  Manufacturing Agreement [ ]  Outsourcing Agreement[ ]  Reciprocal production [x]  Services Agreement[ ]  Subcontracting  |
| **Attachments** | \* Velikost posamezne priloge max 4Mb. Dovoljene samo jpg, gif in jpeg priloge.Fotografije bodo dodane poslovni ponudbi in jih bodo potencialni partnerji videli pri vaši objavljeni ponudbi. |