

دستورالعمل ششم) حمایت از فعالیتهای بازاریابی خارجی

مقدمه

ورود به هریک از بازارهای صادراتی و بین‌المللی نیازمند فعالیتهای بازاریابی، تحقیقات بازاریابی، محک فروش، ایجاد سیستم‌های فروش در بازار هدف برای هریک از محصولات دانش‌بنیان است. به همین منظور و با هدف ورود محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه‌های بازاریابی و فعالیتهای ویزیتوری حمایت می‌گردد.

ماده 1- خدمات مشمول حمایت

با توجه به نیاز شرکت و هدف از فعالیت بازاریابی، خدمات مشمول این دستورالعمل می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- بررسی سایر محصولات وارداتی در بازار هدف و قیمت آن‌ها؛
- اعتبارسنجی مشتریان؛
- ارائه محصول شرکت ایرانی به عنوان نمونه محصول به مشتریان؛
- شناسایی نمایشگاه‌های تخصصی محلی، ویزیت نمایشگاه و مذاکره با شرکت‌ها؛
- تهیه کتابچه تخصصی شرکت‌کنندگان در رویدادهای تخصصی؛
- اجاره قفسه از فروشگاه‌های زنجیره‌ای معتبر و عرضه محصول جهت تست و ارزیابی بازار.
- پخش تیزرهای تبلیغاتی در شبکه‌های رادیویی و تلویزیونی کشور هدف؛
- ویزیتوری محلی در کشور هدف یا قرارداد با شرکت محلی بازاریابی برای مدت 3 تا 6 ماه جهت ارزیابی یا نفوذ در بازار و شناسایی شریک تجاری محلی؛
- ثبت شرکت در کشور هدف و اجاره فضا تا دو سال؛

ماده 2- میزان حمایت

پرداخت 60٪ هزینه‌های بازاریابی خارجی حداکثر به میزان 6.500 میلیون ریال در سال. تبصره 1) شرکت‌های حوزه محتوا می‌توانند پس از تأیید کمیته مشورتی از حمایت‌های ماده 2 جهت حضور در کراود فاندینگ‌ها و پلتفرم‌های جذب سرمایه داخلی و خارجی برای پروژه‌های صادراتی خود استفاده نمایند.