**Go to Brand**

Branżowy program Promocji:

**Usługi prozdrowotne**

Nabór wniosków w konkursie ogólnym do 11 marca 2020 r.

Nabór wniosków w konkursie EXPO Dubaj 2020 do 31 marca 2020 r.

Wnioski wypełniamy poprzez [Generator Wniosków](https://lsi1420.parp.gov.pl/home)

**I. Branżowy Program Promocji – Zaplanuj działania zgodne z programem**

1. Sprawdź czy w dokumencie rejestrowym masz wpisany kod PKD działalności, zgodny z tymi, które są wpisane w programie branżowym, tj.:

a. 79 Działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane:

i. 79.1 Działalność agentów i pośredników turystycznych oraz organizatorów turystyki

ii. 79.9 Pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane

b. 55 Zakwaterowanie:

i. 55.1 Hotele i podobne obiekty zakwaterowania

ii. 55.2 Obiekty noclegowe turystyczne i miejsca krótkotrwałego zakwaterowania

iii. 55.9 Pozostałe zakwaterowanie

c. 86 Opieka zdrowotna:

i. 86.9 Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej

ii. 86.10.Z – Działalność szpitali,

iii. 86.21.Z – Praktyka lekarska ogólna

iv. 86.22.Z – Praktyka lekarska specjalistyczna

v. 86.23.Z – Praktyka lekarska dentystyczna

vi. 86.90.A Działalność fizjoterapeutyczna

vii. 86.90.D Działalność paramedyczna

viii. 86.90.E Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana.

Program nie jest skierowany do przedsiębiorców zajmujących się wyłącznie pośrednictwem w sprzedaży czy sprzedażą hurtową produktów lub usług innych producentów.

1. Wybierz działania jakie chcesz zrealizować.

**!Pamiętaj!, że muszą być one zgodnie z programem branżowym.**

1. Zrealizuj obligatoryjne działania programu branżowego.

tj.: Przedsiębiorca jest zobowiązany do realizacji, w ramach Programu, co najmniej trzech (3) działań promocyjnych:

1. misje wyjazdowe,
2. misje przyjazdowe,
3. stoiska na imprezach targowych lub targowo-konferencyjnych,

(mogą być trzy (3) działania jednego rodzaju), w tym do realizacji co najmniej jednego działania promocyjnego (misji wyjazdowej lub stoiska) na wydarzeniu odbywającym się poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, na którym przewidziano organizację narodowego stoiska informacyjno-promocyjnego, wybranym spośród wydarzeń wskazanych w Tab. 1.

Tab. 1. Wykaz wydarzeń z narodowymi stoiskami informacyjno-promocyjnymi

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nazwa wydarzenia | Kraj | Termin wydarzenia |
| Arab Health  | ZEA | 2020 |
| Arabian Travel Market | ZEA | 2021 |
| Arab Health | ZEA | 2021 |
| Global Health Exhibition | Arabia Saudyjska | 2022 |

1. **Generator Wniosków**
2. Zarejestruj się w generatorze.
3. Utwórz wniosek.
4. Zacznij jego wypełnianie.

Wprowadź dane, które już masz i znasz tj.: Nazwa firmy, NIP, adres….

1. Możliwość pracy nad wnioskiem oraz zapisania wprowadzonych informacji.
2. **!!UWAGA!!!** Nie zostawiaj wypełnienia wniosku i złożenia wniosku na ostatnią chwilę. Generator może być obciążony.
3. **!Pamiętaj!** że wnioski w ostatnim dniu naboru można składać do godz. 16:00:00).
4. **Wniosek o dofinansowanie**
5. Przedmiotem projektu może być konkretny produkt lub grupa produktów, jeśli należą do tego samego rodzaju.
6. Projekt musi dotyczyć marki produktowej **wnioskodawcy**.
7. Postępuj zgodnie z instrukcją wypełniania wniosku.
8. Sprawdź czy spełniasz kryteria oceny.
9. Zaplanuj zadania w projekcie, (tj: targi, misje…) i koszty w ramach zadań.

Będziesz zobowiązany opisać cele i budżet. Muszą one stanowić zwartą i logiczną całość obrazującą przyczyny, przebieg i efekty planowanego do realizacji przedsięwzięcia.

1. Zaplanuj wydatki w projekcie.

!Pamiętaj! Muszą być zgodne z katalogiem wydatków kwalifikowanych oraz racjonalne, uzasadnione. Wydatki muszą być niezbędne i bezpośrednio związane
z realizacją działań uznanych za kwalifikowalne i zaplanowanych w projekcie tj. działań, które są zgodne z zakresem projektu oraz programem promocji.

Wnioskodawca jest zobowiązany wykazać w dokumentacji aplikacyjnej konieczność poniesienia każdego wydatku i jego związek z planowanym przedsięwzięciem.

1. Rozpocznij planowanie budżetu. To zajmuje najwięcej czasu.

Będziesz zobowiązany przedstawić w dokumentacji aplikacyjnej m.in:

- sposób kalkulacji poszczególnych wydatków w odniesieniu do każdego rodzaju wydatku, w tym podania kosztu jednostkowego i szacowanej liczby jednostek oraz

- sposób przeprowadzenia rozeznania rynku i wskazanie źródeł danych, na podstawie których określono kwoty poszczególnych wydatków.

1. Zaplanuj wskaźniki projektu.
2. **Pomoc**
3. Obejrzyj [Webinar ze spotkania informacyjnego](https://www.youtube.com/watch?v=Q8sOrFMmVgI) do działania 3.3.3 POIR „Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych - Go To Brand”.

Wyjaśnione były założenia projektu oraz zasady wypełniania wniosku.

1. Sprawdź [FAQ](https://poir.parp.gov.pl/component/grants/grants/go-to-brand#faq).
2. Telefoniczny dyżur eksperta w środy i piątki w godzinach 10:00-12:00 pod numerem telefonu 22 432 89 37.
3. Kontakt z Infolinią PARP od poniedziałku do piątku w godzinach od 8:30 do 16:30 pod numerem telefonu 801 332 202, 22 574 07 07 bądź mailowo: info@parp.gov.pl