

PROMOCJA BRANŻY TURYSTYKI MEDYCZNEJ W LATACH 2012 – 2015

*Projekt realizowany w ramach Poddziałania 6.5.1
Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*

pn. „Promocja polskiej gospodarki na rynkach międzynarodowych”

Warszawa, 18 kwietnia 2012 r.

PREZENTACJA ZAŁOŻEŃ

Ada Kostrz-Kostecka
Project Manager, EuCP

Skład konsorcjum

- **Europejskie Centrum Przedsiębiorczości (EuCP)**
 - firma doradcza od 2003 roku
 - wspieranie rozwoju polskich przedsiębiorstw, organizacji pozarządowych i regionów w procesie integracji z UE
 - doradztwo finansowe, strategiczne, pozyskiwanie zewnętrznych źródeła finansowania
- **Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ)**
 - agencja rządowa
 - promocja gospodarcza Polski na rynkach międzynarodowych
 - zwiększanie napływu inwestycji zagranicznych do Polski
 - organizacja misji gospodarczych, targów, kongresów, szkoleń
- **AMEDS Centrum**
 - multidyscyplinarny niepubliczny zakład opieki zdrowotnej
 - świadczenie usług medycznych dla pacjentów z Polski i z zagranicy
 - doświadczenie w organizacji pobytów w Polsce dla pacjentów z całego świata zdobyte we współpracy z **Medical Travel Europe**

Rola członków konsorcjum w projekcie

- **EuCP** - lider konsorcjum, odpowiada za kontakty z MG, wsparcie przy rozliczeniu w ramach projektu
- **PAIiZ** - organizacja udziału polskich przedsiębiorców z branży medycznej w zagranicznych imprezach oraz wizyt studyjnych dziennikarzy zagranicznych w Polsce
- **AMEDS** - nabór kandydatów do udziału w targach, misjach gospodarczych, szkoleniach, przygotowanie materiałów promocyjnych dla całej branży

Idea projektu systemowego „Promocja polskiej gospodarki na rynkach międzynarodowych”

- Poprawa wizerunku polskiej gospodarki na rynkach międzynarodowych
- Wykreowanie nowych polskich silnych marek rozpoznawalnych na świecie - branż i firm, mających potencjał eksportowy,
- 15 wybranych sektorów otrzyma dotacje na wsparcie promocji zagranicznej w wybranych krajach

Program promocji branży turystyki medycznej

- **Cele:**
 - **Prezentacja polskich placówek medycznych na forum międzynarodowym** (zagranicznym pośrednikom zajmującym się turystyką medyczną, ubezpieczycielom i indywidualnym pacjentom)
 - **Pokazanie Polski jako kraju, który ma znakomitych lekarzy**, specjalistów z różnych dziedzin, chirurgów, dentystów, fizjoterapeutów oraz innych specjalistów zajmujących się poprawą kondycji fizycznej pacjentów, a także placówki, dysponujące odpowiednim sprzętem, personelem pomocniczym, mogące zaoferować wysokiej jakości usługi
- Okres trwania - **36 miesięcy** (do marca 2015)
- Promocja w następujących krajach: **Dania, Szwecja, Norwegia, Niemcy, Rosja, Wielka Brytania, USA.**

Działania promujące

- **Komponent A (działania promujące adresowane bezpośrednio do dla przedsiębiorców):**
 - Imprezy targowo-wystawiennicze
 - Szkolenia dla przedsiębiorców
 - Misje gospodarcze
 - Materiały promocyjno-informacyjne dla przedsiębiorcy
- **Komponent B (działania promujące dla całej branży turystyki medycznej) m.in.:**
 - Opracowanie dot. branży turystyki medycznej i perspektyw jej rozwoju
 - Katalogi i ulotki branżowe
 - Film o branży
 - Konferencja w Berlinie
 - Artykuły oraz informacje w agencjach prasowych w Polsce i za granicą
 - Wizyty studyjne zagranicznych podmiotów z branży turystyki medycznej oraz dziennikarzy zagranicznych w Polsce

DZIAŁANIA PROMOCYJNE I MARKETINGOWE

Magdalena Rutkowska
Prezes AMEDS Centrum

Działania promocyjne dla przedsiębiorcy

LP	Liczba działań	Kraj	Rodzaj	2012	2013	2014	2015
1	2	LONDYN, Destinantion Health	targi	-	V	V	-
	2	BERLIN European Medical Travel Conference	targi	-	IV	IV	-
	3	MOSKWA Moscow Medical & Health	targi	-	III	IV	III
	3	MIAMI World Medical Tourism & Global Healthcare Congress	targi	24-26.10	X	X	-
	1	KOPENHAGA Health & Rehab	targi	-	-	IV	-
2	3	POLSKA	szkolenia	X	VI	VI	-
3	1	DANIA	misja	-	-	TBD	-
	1	SZWECJA	misja	-	TBD	-	-
	1	NORWEGIA	misja	-	X	-	-
	1	NIEMCY	misja	-	IV	-	-
	1	ROSJA	misja	-	-	-	III
	1	ANGLIA	misja	-	-	V	-
	1	USA	misja	-	X	-	-
4	1	w zależności od planu wyjazdów	materiały	X	zg. z datą wyjazdu	Zg. z datą wyjazdu	zg z datą wyjazdu
	22						

Działania promocyjne dla branży (1)

- Projekt stoiska opracowany we współpracy z przedsiębiorcą
- Publikacje nt. polskiej branży turystycznej w prasie zagranicznej
- Opracowanie (kompleksowy przewodnik) nt. branży turystyki medycznej zawierający listę min. 20 ośrodków (w pierwszej kolejności uczestnicy branżowego programu)
- Katalogi i ulotki branżowe
- Film reklamowy nt. branży
- Pendrive

Działania promocyjne dla branży (2)

Hasło:

Poland.
Your Health Destination.

Polska.
Polska Twój kierunek na zdrowie.

Polen.
Deine Richtung zur Gesundheit!

Portal:

www.polandmedicaltourism.com

Dla pacjentów

- placówki w programie
- pośrednicy
- hotele
- partnerzy

Dla placówek

- informacje o projekcie
- wnioski
- szczegóły imprez

Zgłaszanie udziału do programu promocji

- Konsorcjum przygotowuje booklet informacyjny z listą imprez i estymacją kosztów poszczególnych imprez
- **Co zrobić aby wziąć udział w projekcie:**
 - Deklaracja uczestnictwa w minimum 50% imprez w całym projekcie
 - Podpisanie umowy uczestnictwa w programie z Konsorcjum

ORGANIZACJA UDZIAŁU PRZEDSIĘBIORCÓW W IMPREZACH

Iwona Lipska
PAIiZ

Planowane imprezy:

- Moscow Medical & Health Tourism Congress, **Rosja**
- European Medical Travel Conference, **Niemcy**
- Destination Health, **Wielka Brytania**
- Health & Rehab, **Dania**
- **World Medical Tourism & Global Healthcare Congress, USA**
- **Misja gospodarcza** do Danii, Szwecji, Norwegii, Niemiec, Rosji, Wielkiej Brytanii, USA
- **Konferencja**, nt. potencjału eksportowego polskiej branży medycznej, **Berlin**
- **Wizyty studyjne** dziennikarzy oraz podmiotów branży turystyki medycznej z Danii, Szwecji, Norwegii, Niemiec, Rosji, Wielkiej Brytanii i USA

W ramach targów i misji zapewniamy:

- **Najem wspólnej powierzchni wystawienniczej dla przedsiębiorcy**
- **Sprawy organizacyjne:**
 - Wizy
 - Opłaty rejestracyjne
 - Wpis do katalogu targowego
 - Ubezpieczenie stoiska
 - Sale konferencyjne (misje)
- **Kompleksowa obsługa stoiska** (montaż/demontaż, obsługa techniczna)
- **Transport dla przedstawicieli przedsiębiorcy** – z Polski do kraju docelowego oraz lokalny dla max 2 osób od danego przedsiębiorcy
- **Transport eksponatów i materiałów na miejsce imprezy**
- **Nocleg dla przedstawicieli przedsiębiorcy (max 2 os.)**
- **Spotkania z instytucjami i partnerami biznesowymi**
- **500 szt. materiałów informacyjno-promocyjnych dla przedsiębiorcy**

Szacunkowe koszty targów

	2012	2013	2014	2015	RAZEM
Destination Health, Londyn x 10 os	- zł	50 926 zł	50 926 zł	- zł	152 777 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	6 000 zł	6 000 zł	- zł	18 000 zł
TEMOS European Medical Travel Conference, Berlin x 10 os	- zł	39 886 zł	39 886 zł	- zł	119 657 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	4 494 zł	4 494 zł	- zł	13 482 zł
Moscow Medical & Health Tourism Congress x 10 os	- zł	83 867 zł	83 867 zł	83 867 zł	251 602 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	8 900 zł	8 900 zł	8 900 zł	26 700 zł
World Medical Tourism & Global Healthcare Congress, USA x 5 os	62 991 zł	62 991 zł	62 991 zł	- zł	188 972 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	9 643 zł	9 643 zł	9 643 zł	- zł	28 929 zł
Health & Rehab, Kopenhaga x 5 os	32 762 zł	- zł	32 762 zł	- zł	65 524 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	5 000 zł	- zł	5 000 zł	- zł	10 000 zł

- Przedstawione koszty są szacunkowe (różnice kursowe, perspektywa 3 lat)
- Koszty maksymalne, uwzględniono pakiety od organizatorów
- Koszty udziału dla 1 przedstawiciela z każdej firmy

Szacunkowe koszty misji

	2012	2013	2014	2015	RAZEM
Dania	- zł	- zł	10 125 zł	- zł	10 125 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	- zł	3 400 zł	- zł	3 400 zł
Szwecja	- zł	10 125 zł	- zł	- zł	10 125 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	3 400 zł	- zł	- zł	3 400 zł
Norwegia	- zł	10 125 zł	- zł	- zł	10 125 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	3 400 zł	- zł	- zł	3 400 zł
Niemcy	- zł	10 260 zł	- zł	- zł	10 260 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	3 500 zł	- zł	- zł	3 500 zł
Rosja	- zł	- zł	- zł	13 395 zł	13 395 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	- zł	- zł	5 900 zł	5 900 zł
UK	- zł	- zł	11 839 zł	- zł	11 839 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	- zł	5 000 zł	- zł	5 000 zł
USA	- zł	18 714 zł	- zł	- zł	18 714 zł
<i>koszt dodatkowej osoby</i>	- zł	8 665 zł	- zł	- zł	8 665 zł

Szacunkowe koszty szkoleń

	2012	2013	2014	2015	RAZEM
I Szkolenie	1 500 zł	- zł	- zł	- zł	1 500 zł
II Szkolenie	- zł	1 500 zł	- zł	- zł	1 500 zł
III Szkolenie	- zł	- zł	1 500 zł	- zł	1 500 zł

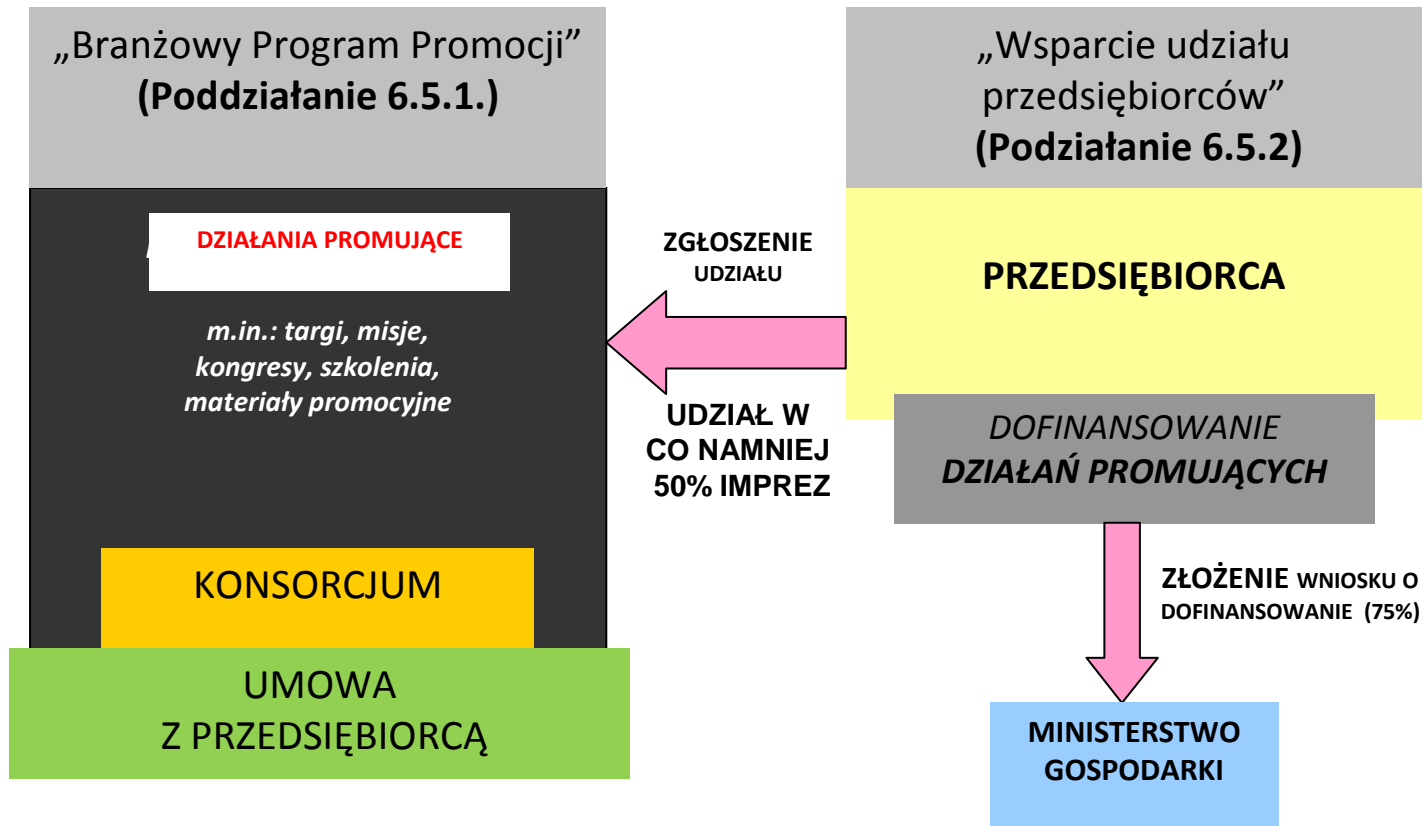
World Medical Tourism&Global Healthcare Congress 24-26.10.2012, Miami

- Miejsce imprezy Południowa Floryda
- Doskonałe miejsce do:
 - obserwowania najnowszych trendów na rynku światowym
 - spotkań z liderami w branży
- Impreza zgromadzi:
 - 1500 uczestników
 - 90 krajów
 - 10.000 spotkań indywidualnych
 - ponad 100 ekspertów z branży

DOFINANSOWANIE WYDATKÓW ZWIĄZANYCH Z UDZIAŁEM W BRANŻOWYM PROGRAMIE PROMOCJI

MARTA MIERZWIŃSKA
EUCP

Zasady ubiegania się o wsparcie



Intensywność pomocy

- Wielkość pomocy na udział w branżowym programie promocji
 - **nie może przekroczyć 75% poniesionych wydatków kwalifikujących**
- Przykład targów w Miami
 - *Koszt wydatków całkowitych przedsiębiorcy – 62 991 zł*
 - *Dofinansowanie (refundacja) – 47 243 zł*
 - *Wkład własny – 15 748 zł*

Przedstawione koszty są szacunkowe (różnice kursowe, perspektywa 3 lat)

Wniosek o dofinansowanie

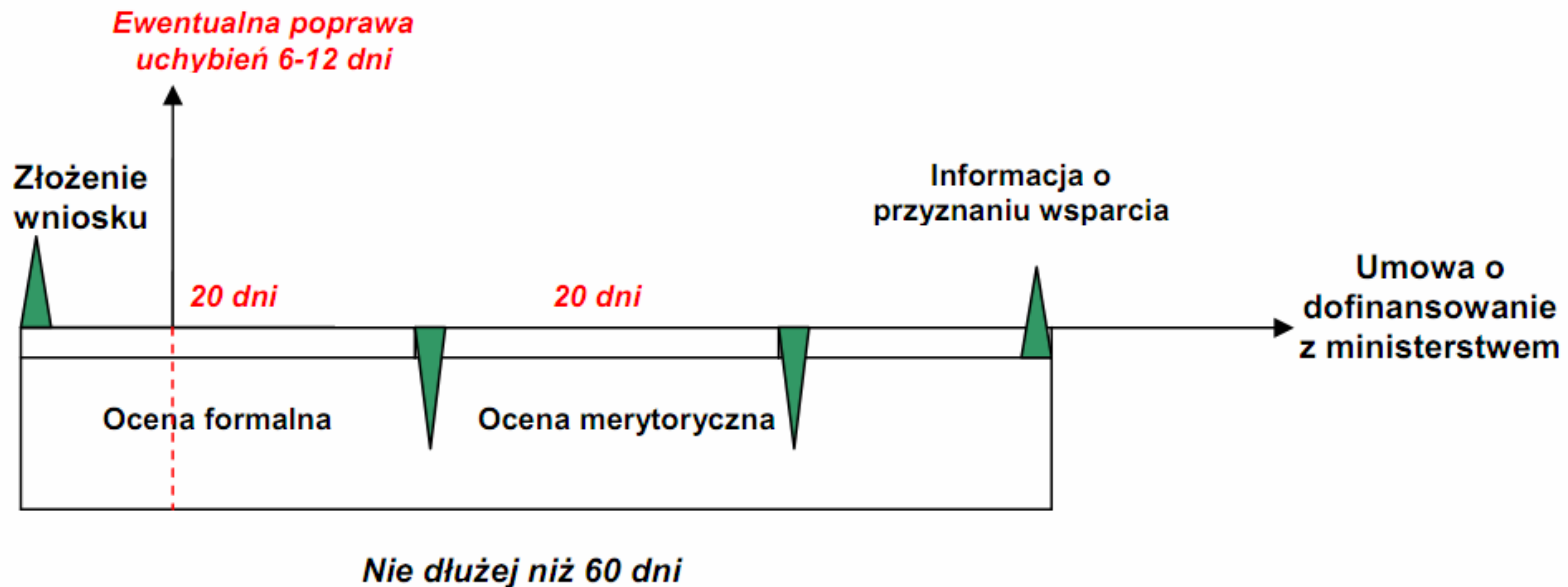
- Wymogi formalne m.in.:
 - złożenie we właściwej instytucji i w terminie wskazanym w ogłoszeniu o konkursie i w ramach właściwego poddziałania
 - kompletność dokumentacji (załączniki)
 - przygotowanie wniosku z właściwą instrukcją
 - prowadzi działalność gospodarczą i ma siedzibę na terytorium RP
 - nie posiada zaległości podatkowych i zaległości z tytułu składek zus
 - **nie otrzymał pomocy de minimis (równowartość 200 tys. Euro)**
 - PKD przedsiębiorcy mieści się w katalogu rodzajów działalności gospodarczej określonym w branżowym programie promocji;
 - terminy udziału w działaniach promujących nie wykraczają poza terminy określone w branżowym programie promocji;
 - **projekt, opisany we wniosku o udzielenie pomocy, jest spójny z działaniami promującymi, określonymi w branżowym programie promocji;**
 - towary lub usługi danego rodzaju produkowane lub sprzedawane przez przedsiębiorcę mieszczą się w katalogu określonym w branżowym programie promocji.

Wydatki kwalifikowane

Do wydatków kwalifikujących się do objęcia pomocą na udział w programach promocji zalicza się m.in. wydatki na pokrycie kosztów:

- wynajmu powierzchni i zabudowy wystawienniczej;
- wynajmu sal konferencyjnych;
- zakupu usług w zakresie obsługi technicznej, w tym nagłośnienia i oświetlenia powierzchni wystawienniczej (stoiska) lub sal konferencyjnych;
- zakupu usług w zakresie organizacji seminariów, konferencji, pokazów, prezentacji produktów lub usług oraz degustacji;
- udziału w polskich i zagranicznych konferencjach, kongresach, seminariach, pokazach, degustacjach, spotkaniach bilateralnych i wyjazdach studyjnych;
- szkoleń związanych z udziałem w programach promocji;
- zakupu usługi transportu osób, o ile jest to związane z organizacją seminariów, konferencji, pokazów oraz degustacji lub organizacją branżowej misji gospodarczej;
- zakupu usługi przygotowania i druku materiałów promocyjnych i reklamowych oraz tłumaczenia tych materiałów;
- przygotowania lub zakupu materiałów reklamowych;

Procedura oceny wniosków przedsiębiorców o refinansowanie kosztów



Korzyści dla przedsiębiorcy wynikające z udziału w branżowym programie

- **Spójna promocja** dla branży pod wspólnym logotypem
- Możliwość **promocji usług firmy na rynkach zagranicznych** z tytułu udziału w projekcie (publikacje w prasie, pierwszeństwo na portalu, itp.)
- **Rekomendacji** Państwa placówki przez Konsorcjum, z tytułu obecności w programie
- Możliwość wykorzystywania **materiałów promocyjnych** przygotowanych na potrzeby projektu
- **Efekt skali** - obecność na imprezach z kilkoma przedstawicielami firm, instytucji oraz organizacji zainteresowanych branżą, wspólne eventy i animacje na stoiskach, zorganizowane przez Konsorcjum
- **Oszczędność czasu** – Konsorcjum zapewnia wszystkie działania o charakterze organizacyjno-technicznym
- **Oszczędność budżetu** – wynegocjowane niższe stawki u poddostawców
- Konsorcjum ułatwi zorganizowanie spotkań z **potencjalnymi partnerami** w pozyskiwaniu zagranicznych pacjentów
- Wszystkie stoiska przedsiębiorców oraz stoisko Organizatora będą eksponowane w jednym miejscu, co znacznie **wzmocni efekt promocji**
- Możliwość uzyskania **refinansowania** sprawi, że ponoszone przez przedsiębiorców koszty udziału w imprezach będą wynosiły **tylko 25 proc. faktycznych kosztów**

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Kontakt

- **Udział w programie branżowym**
 - Kierownik projektu: dr Ada Kostrz-Kostecka, EuCP ada.kostrz-kostecka@eucp.pl
 - Sprawy dotyczące programu
 - Iwona Lipska, PAIIZ S.A., iwona.lipska@paiz.gov.pl
 - Sprawy dotyczące wyjazdów
 - Magdalena Rutkowska, AMEDS Centrum, m.rutkowska@ameds.pl
 - Sprawy dotyczące materiałów promocyjnych
 - Marta Mierzwińska, EuCP, mmierzwinska@eucp.pl
 - Sprawy dotyczące wypełniania wniosków o dofinansowanie
- **Dofinansowanie udziału w programie branżowym**
 - Ministerstwo Gospodarki Departament Wdrażania Programów Operacyjnych, tel.: 22 693-58-44, 652.poig@mg.gov.pl