

A MAGYAR TURISZTIKAI ÜGYNÖKSÉG ÉRTÉKESÍTÉSÉRT FELELŐS IGAZGATÓSÁGÁVAL TÖRTÉNŐ EGYÜTTMŰKÖDÉS FELTÉTELEI

1.

Helyzetkép és ismertetés: A Magyar Turisztikai Ügynökség (a továbbiakban: MTÜ) Értékesítésért Felelős Igazgatósága (a továbbiakban: ÉFI) tevékenységének célja, hogy olyan: transzparens, és mérhető tevékenységet végezzen, amely biztosítja a Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia 2030 vonatkozó célkitűzéseinek sikeres megvalósítását, és elősegíti a vendégéjszaka szám, az átlagos tartózkodási idő és az ezekre fordított költség növekedését.

Ennek érdekében piaci felmérést indít el 2018 júliusától, amely felmérést minden együttműködni szándékozó Partnernek ki kell töltenie, és meg kell küldenie az ÉFI-nek. Ennek alapján kerül sor a jelentkezőkkel történő kapcsolatfelvételre, és a „Kiemelt Partner”-ek kiválasztására.

A Minősített Partner kvalifikációra a jelen együttműködési feltételeket meghatározó leiratban foglaltaknak megfelelően, a Magyar Turisztikai Szövetség által, a hazai turisztikai szervezetek képviselőiből álló szakmai grémium javasol, amelyet előterjeszt a Magyar Turisztikai Ügynökség felé. A Partner akkor válik Kiemelt Partnerré, ha a szakmai grémium által való előterjesztést a Magyar Turisztikai Ügynökség elfogadja.

A Kiemelt Partner az újabb minősítési időszak kezdetéig használhatja az MTÜ Kiemelt Partner illetve HTA Qualified Partner elnevezést és logót.

A potenciális együttműködő partner abban az esetben válhat továbbá az MTÜ ÉFI Kiemelt Partnerévé, ha az alábbiakban felsorolt tevékenységeket, adatszolgáltatást a maga számára kötelezőként elismeri, és az azzal kapcsolatos adatszolgáltatást határidőre teljesíti.

A fenti írásos riportokat a Partner cégképviseletre bejegyzett munkatársával alá kell írni, és vissza kell küldeni az ÉFI és a Magyar Turisztikai Szövetség részére. Az MTÜ és a Magyar Turisztikai Szövetség vállalja, hogy a Partner által szolgáltatott adatokat harmadik fél részére semmilyen körülmények között nem teszi hozzáférhetővé, azokat bizalmas üzleti titokként kezeli és a személyes adatokat az adatvédelmi előírásoknak megfelelően védi.

A dokumentumban megadott személyes adatokat MTÜ a későbbiekben aláírandó szerződés teljesítése érdekében kezeli az Adatkezelési Tájékoztatóban foglaltak szerint.

A Pályázatok megküldése

2018. augusztus 3. péntek 14:00 óráig

A Kiemelt Partner minősítés megpályázása, és megújítása

A Kiemelt Partner minősítés megújítására, illetve új jelentkezések elfogadására évente egyszer, minden évben január – március között kerül sor. Az MTÜ figyelembe veszi az elmúlt időszakban, a Partner által történt tényleges B2B rendezvény részvételeket. Előnyt jelent, ha a Kiemelt Partner címre jelentkező szolgáltató részt vett legalább két, vagy annál több, díjfizetéshez kötött MTÜ által szervezett B2B rendezvényen (vásár, workshop, roadshow, salescall, webinar stb.)

2. Feltételek

2.1.

Általános leírás: ezek a feltételek érvényesek abban az esetben, ha a Magyar Turisztikai Ügynökség (továbbiakban: MTÜ) által szervezett értékesítési célú, B2B jellegű, külpiacon szervezendő marketing aktivitásaira jelentkezik a Minősített Partnerleisure és MICE szegmensben egyaránt.

2.2.

Együttműködési követelmények

Együttműködő partner: olyan gazdasági társaságok vagy vállalkozások, amelyek a Magyarországra való beutaztatás vonatkozásában aktívak. Ezek a következők:

- turisztikai egyesületek
- turisztikai marketing szervezetek
- regionális turisztikai szervezetek
- regionális és társintézmények
- szállító: utazásszervezők, Magyarországon kívül, akik a piacra dolgoznak, és Magyarországon belül, légitársaságok, vasúttársaságok, turista szállások, autóbusz társaságok, hajós társaságok, autókölcsönző cégek, kongresszus szervezői szállítók, start-up cégek

2.3

Jelentkezés

Kizárólag olyan Partner jelentkezhet Kiemelt Partner együttműködésre az MTÜ-vel, amely bejegyzett és regisztrált cég, rendelkezik adószámmal, önálló jogi személy, rendelkezik önálló bankszámlaszámmal. Ezeknek a feltételeknek az együttműködés minden esetében teljesülnie kell. A jelentkezés során a megadott formanyomtatványokat kell alkalmazni, az aktivitásra való jelentkezés, és a részvételi díjak fizetése esetén is. Az aláírt jelentkezés a Partner számára azt is jelenti, hogy a marketing akció elejétől, a végéig részt vesz azon.

3. A Kiemelt Partner és az MTÜ-ÉFI kötelezettségei

A Kiemelt Partner Kötelezettségei:

- jelen leírat tartalmát elfogadja
- a leírat előírásai szerint adatot szolgáltat a megjelölt pontok és ismérvek alapján, amelyek valódiságát a kitöltéssel ismeri el
- a Partner évente lehetőség szerint egy B2B akcióban részt vesz, amelyeket az MTÜ hirdet, és szervez meg, és a partner a részvételhez szükséges valamennyi feltételt előzetesen teljesíti, valamint a Partner TOP 5 küldőpiaci megjelölése között szerepel. Ezek roadshow, külföldi workshop, salescall, kiállítás, stb.
- a Partner vállalja, hogy az MTÜ információs, piacorientációs rendezvényein lehetőség szerint részt vesz; ezeket az MTÜ térítésmentesen biztosítja számára
- a Partner az általa megjelölt potenciális TOP 3 küldőpiac -lehetőség szerint- egy olyan B2B akciójában is részt vesz, a TOP 3 küldőpiaci akción kívül, amelyeket az MTÜ szervez meg. Ezek roadshow, külföldi workshop, salescall, kiállítás, stb.
- A D csoportba tartozó Partner elismeri, hogy az általa fejlesztett új szolgáltatás, illetve termék tartalmát, és értékesítési struktúráját a Magyar Turisztikai Szövetséggel által, a hazai turisztikai szervezetek képviselőiből álló szakmai grémiummal, és az ÉFI-vel megismerteti annak érdekében, hogy az a külpiacon értékesíthető legyen
- megfelel a minősítés egy és/vagy több szegmens követelményének

MTÜ-ÉFI kötelezettségei:

- Az MTÜ a Kiemelt Partner számára negyedévente elérhetővé teszi a piacokra vonatkozó legfrissebb statisztikai adatokat az elmúlt negyedévre, illetve trendriportot ad közre a következő negyedévre vonatkozóan.
- Biztosítja a Kiemelt Partner számára információs és desztinációs rendezvényein történő ingyenes részvételt.
- Az MTÜ a Kiemelt Partnerekkel előzetesen konzultál a következő évi értékesítési tervet illetően, és alakítja ki azt azzal a céllal, hogy a piacon aktív, transzparens és bevételt generáló értékesítést serkentő tevékenység valósuljon meg.
- 1 évvel előbb meghirdeti jövő évi fő marketing aktivitásait, beleértve a vásárokat, 50m2 feletti standméret esetén
- a vásárokon lehetőség szerint megfelelő számban kiadványt biztosít
- a vásárokon meleg konyhát biztosít 50m2 feletti standméret esetén
- osztott és teljes pultra történő regisztrálás lehetőségét biztosítja az elérhető pultszámok erejéig
- stand szóró ajándékokat megfelelő számban biztosít
- időben történő értesítést nyújt a vásárok B2B platformjainak megnyitási időpontjáról
- desztinációs prezentációt tart 50m2 feletti standméret esetén
- minőségi stand programot biztosít 50m2 feletti standméret esetén
- state-of-the-art megjelenést biztosít az épített stand megjelenéssel 50m2 feletti standméret esetén
- az ún. stand book-ot időben elkészíti, vállalja annak on-line és nyomtatott terjesztését a B2B partnerek között
- biztosítja a Kiemelt Partner számára a rendezvények adatbázisait
- a Kiemelt Partner évente egyszer az ÉFI-nek megküldött statisztikákból egy trendriportot kap kézhez, amelyet szabadon felhasználhat.
- az MTÜ által előzetesen meghirdetett B2B aktivitására való jelentkezés akkor is teljesítettnek tekinthető, és előnyt jelent a következő minősítés szempontjából, ha az MTÜ lemondja az adott rendezvényt, de már regisztrált Partner saját erőből a rendezvény teljes időtartamára részt vesz azon, illetve más kiállító standján ugyanazon a rendezvényen részt vesz. Hasonlóan előnyt jelent, ha olyan vásáron vesz részt, amelyen a meghívott szakmai vásárló (hostedbuyer) létszám eléri a 350-t. A vásári részvételt a FloorPlan-nal, és a vásár szervezők részéről írásban történt, a regisztráció visszaigazolásával kell bizonyítani.

4. A minősített Kiemelt Partner által igénybevehető kedvezményes díjak, és lehetőségek

ÁRAZÁS	<p>A Kiemelt Partner számára az MTÜ-ÉFI éves szinten 50% kedvezményt biztosít, a meghirdetett B2B aktivitások árából, amely a Minősített Partner számára kb. 300 000 – 1 000 000.- Ft megtakarítást jelent 2 marketing aktivitáson való részvétel esetén (1 TOP küldőpiac, és Potenciális 1 TOP küldőpiaci rendezvény)</p> <p>Ezek a legfontosabb aktivitások a következők:</p> <ul style="list-style-type: none">• kiállítás• workshop• roadshow• sales találkozók (salescall)• értékesítéssel összefüggő rendezvényen való részvétel
LEHETŐSÉGEK	<p>Az MTÜ -ÉFI minden évben meghirdeti Study Tour Alapját. Az éves felhasználható keret bruttó 20.000.000.- Ft. Ennek lényege, hogy a studytour bonyolító utazási iroda pályázhat az MTÜ által megállapított limitált összegre, amikor studytourt szervez. Az MTÜ nem ad át forrást, a kért szolgáltatást megrendeli a nyertes Pályázó által kijelölt szolgáltatótól.</p>

5. ELSŐDLEGES és POTENCIÁLIS küldőpiacok

Elsődleges küldőpiacok:

Egyesült Királyság	Cseh Köztársaság
USA	Lengyelország
Kanada	Szlovákia
Spanyolország	Románia
Franciaország	Kína
Németország	Olaszország
Ausztria	Svédország
Oroszország	Izrael

Potenciális küldőpiacok:

Dánia	Horvátország
Koreai Köztársaság	Dél-Kelet Ázsia
India	Norvégia
GCC országok	Kína
Törökország	Finnország
Szerbia	Szlovénia
Írország	Ukrajna

6. Piacépítés

Szakmai partnerek felé irányuló kommunikáció (tour operátorok, konzorciumok, utazási irodák, stb.)

Kérjük jelölje meg a felsorolt lista alapján, milyen jellegű marketing aktivitáson venne részt az elkövetkezendő évben-ban. Pontozás 1-től 10-ig; 10 aktivitást jelöljön meg

1. = leginkább érdekes

10. = legkevésbé érdekes

Koreai Köztársaság szakmai vásár és workshop	
Irán beutazó leisure tanulmányút	
Mexikó MICE tanulmányút	
Német roadshow	
Francia roadshow	
USA MICE roadshow	
Brazil és argentin B2B aktivitások	
ITB Asia	
Kanada roadshow	
Központi szervezésű high-end szakmai studytour és workshop	
Cseh Köztársaság vásár és workshop	
Lengyelország vásár és workshop	
Szlovákia vásár és workshop	
Oroszország és FÁK országok roadshow	
Egészségturisztikai fókuszú, központi szervezésű tanulmányút	
Skandináviából érkező, központi szervezésű TO és ügynöki tanulmányút	
Déli szomszédos országokból és Romániából érkező TO és ügynök studytourok + workshop	
Olaszországi B2B aktivitások	
Spanyolország roadshow	

Német-osztrák workshop	
Ukrán egészségutisztikai szakmai tanulmányút	
USA incentive tanulmányút	
USA high-end tanulmányút	
Franciaország-Spanyolország-Olaszország tanulmányút és workshop	
Ausztrál B2B aktivitások	
Francia MICE tanulmányút	
Kínai beutazó TO tanulmányút	
Arab öböl – Törökország – Libanon-Irán B2B aktivitások	

7. Negyedévente kitöltendő Üzleti Státusz Riport

7.1.

Az MTÜ B2B területére szervezett marketing aktivitásokra csak az a jogi személy jelentkezhet, aki kitölti az ún. **Üzleti Státusz Riport** nyomtatványt, amely minden üzleti együttműködés előfeltétele. Kiemelt Partner csak az a jogi személy lehet, akita Magyar Turisztikai Szövetség által, a hazai turisztikai szervezetek képviselőiből álló szakmai grémium javasol, és a Magyar Turisztikai Ügynökség elfogad. Ennek kategóriái a következők pl.: szobaéjszakák, csoportokszáma, küldőpiac, vendégszámösszesen, program elemek, package, small group, MICE, FIT aránya (10 szobafelettforgalom), Meeting Incentives Conferences Exhibitions, Leisuregroups; TOP 5 éspotenciális TOP 5 küldőpiacról adatszolgáltatásnegyedévesbontásban.

Amennyiben a statisztikai adatok között szerepel olyan elem, amely a jelentkező számára nem értelmezhető (pl. étteremnél, vagy program szolgáltatónál a vendégéjszaka szám, vagy pl. TDM szervezetnél a folyamatos csoport szám, stb.) ott minden esetben kérjük, hogy a kitöltendő mezőbe a jelentkező írjon egy „nullát” a számot kiírva.

7.2

PARTNER (CÉG) NEVE:
PARTNER ADÓSZÁMA :
PARTNER REGISZTRÁCIÓS SZÁMA:
PARTNER HONLAPJA:
PARTNER CÍME:
PARTNER TELEFONSZÁMA:
CÉGET JEGYZŐ NEVE:
A CÉGET JEGYZŐ LinkedInelérése:
PARTNER EMAIL CÍME:
A PARTNER FACEBOOK, INSTAGRAM stboldala, ha van ilyen
CÉG ALAPÍTÁSÁNAK ÉVE
CÉG TÍPUSA: (tegyen X-et a megfelelőkategoriamellé)
<p>A– nagy forgalmú utazás szervező</p> <ul style="list-style-type: none"> Hivatalos utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás* (*<i>általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel</i>) Az elmúlt 3, egymást követő év beutaztatásból származó átlagos árbevétele a megfelelő TEAOR számhoz tartozó összeg minimum 400 millió forint/év <p>VAGY</p> <ul style="list-style-type: none"> Legalább 3 csoportos szériára aláírt, egész éves szerződése van folyamatosan 3 éve Referenciát ad a külföldi partnereiről, amelyek között kell lennie TO-nak, ügynöki hálózattal rendelkező irodának, és/vagy konzorcium tagja folyamatosan 3 éve Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet felsőfokon beszélő kollegákkal Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja. Rendelkezik érvényes szolgáltatás felelősségbiztosítással, aminek éves biztosítási fedezete minimum

- 100 millió forint/év
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amelynek irodai bejegyzése nem legalább 3 éves

B. – közepes forgalmú utazásszervező

- Hivatalos utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás *(* általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel)*
- Az elmúlt 3, egymást követő év beutaztatásból származó átlagos árbevétele a megfelelő TEAOR számhoz tartozó összeg minimum 200 millió forint/év
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet felsőfokon beszélő kollegákkal
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
-

VAGY

- Legalább 1 csoportos szériára aláírt, egész éves szerződése van folyamatosan 2 éve
- Referenciát ad a külföldi partnereiről, amelyek között kell lennie TO-nak, ügynöki hálózattal rendelkező irodának, és/vagy konzorcium tagja folyamatosan 2 éve
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet felsőfokon beszélő kollegákkal
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
- Rendelkezik érvényes szolgáltatás felelősségbiztosítással, aminek éves biztosítási fedezete minimum 50 millió forint/év
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amelynek irodai bejegyzése nem legalább 3 éves
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet minimum középfokon beszélő kollegákkal

C. – kis forgalmú utazásszervező

- Hivatalos utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás *(* általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel)*
- Az elmúlt 3, egymást követő év beutaztatásból származó átlagos árbevétele a megfelelő TEAOR számhoz tartozó összeg minimum 80 millió forint/év
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet felsőfokon beszélő kollegákkal
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
-

VAGY

- Legalább 1 csoportos szériára aláírt, egész éves szerződése van folyamatosan 1 éve
- Referenciát ad a külföldi partnereiről, amelyek között kell lennie TO-nak, ügynöki hálózattal rendelkező irodának, és/vagy konzorcium tagja folyamatosan 2 éve
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet felsőfokon beszélő kollegákkal
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
- Rendelkezik érvényes szolgáltatás felelősségbiztosítással, aminek éves biztosítási fedezete minimum 50 millió forint/év
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amelynek irodai bejegyzése nem legalább 3 éves
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet minimum középfokon beszélő kollegákkal

D. – turisztikai induló vállalkozás

- Utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás* *(* általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel)* vagy program szolgáltató – ún. „turisztikai start-up”
- 6 hónap – 2 éve bejegyzett szolgáltató
- Új termékeket újszerű látásmóddal ajánló iroda (niche piac, interaktív városnézés, saját programok, más által nem ajánlott, vidéki programok, saját szellemi tulajdonú package-k). Csak olyan program fogadható el, amelynek a szolgáltató által kidolgozott jutalékrendszere is biztosított.
- Aláírt szerződéseik vannak hotelekkel, és közlekedést nyújtó szolgáltatókkal. Idegenvezetést is biztosít.
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, előnyt jelent, ha az adott piaci nyelvet felsőfokon beszéli, de kötelezően beszél felsőfokon angolul, minimum nyelvi követelmény a középfok
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.

E. – közös belföldi kínálati fejlesztés az MTÜ-vel 6 hónap – 2 éve bejegyzett szolgáltató

- Utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy program szolgáltató, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás* *(* általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti*

szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel)

- Az MTÜ által terméképítési felhívására (package túrák, lekérések, szerződött szolgáltatók) való jelentkezés. Együttes kidolgozás, a szolgáltatókkal való tárgyalási folyamatot a szolgáltató koordinálja, és köti meg a 3 oldalú szerződéseket, valamint a program gazdájává válik.
- 6 hónap – 2 éve bejegyzett szolgáltató
- Új termékeket újszerű látásmóddal ajánló iroda (niche piac, interaktív városnézés, saját programok, más által nem ajánlott, vidéki programok, saját szellemi tulajdonú package-k). Csak olyan program fogadható el, amelynek a szolgáltató által kidolgozott jutalékrendszere is biztosított.
- Aláírt szerződése van hotelekkel, és közlekedést nyújtó szolgáltatókkal. Idegenvezetést is biztosít.
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet legalább középfokon beszélő kollégákkal, legalább 1 fő felsőfokon beszél
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.

F. – közös belföldi kínálati fejlesztés az MTÜ-vel 2 évnél régebben bejegyzett szolgáltató

- Utazásszervezői jogosítvánnyal rendelkezik, vagy program szolgáltató, vagy turisztikai szolgáltatást közvetítő vállalkozás* (*általános keretszerződés keretében, kizárólag B2B jelleggel értékesíti szolgáltatásait, és ezáltal közvetlenül nem köt utazási szerződést a szolgáltatást ténylegesen igénybe vevőkkel)
- Az MTÜ által terméképítési felhívására (package túrák, lekérések, szerződött szolgáltatók) való jelentkezés. Együttes kidolgozás, a szolgáltatókkal való tárgyalási folyamatot a szolgáltató koordinálja, és köti meg a 3 oldalú szerződéseket, valamint a program gazdájává válik.
- 2 évnél régebben bejegyzett szolgáltató
- Új termékeket újszerű látásmóddal ajánló iroda (niche piac, interaktív városnézés, saját programok, más által nem ajánlott, vidéki programok, saját szellemi tulajdonú package-k). Csak olyan program fogadható el, amelynek a szolgáltató által kidolgozott jutalékrendszere is biztosított.
- Aláírt szerződése van hotelekkel, és közlekedést nyújtó szolgáltatókkal. Idegenvezetést is biztosít.
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet legalább középfokon beszélő kollégákkal, legalább 1 fő felsőfokon beszél
- Az iroda, külön jogi személyként van bejelentve. Amennyiben lakásban működik, azt a jogi személy kizárólag irodaként használhatja.
- Nem nyújthat be pályázatot olyan iroda, amely csőd, felszámolási és adósságrendezési eljárás, vagy végelszámolás alatt áll.
- Az iroda személyzete legalább 3 fő, az adott idegen nyelvet minimum középfokon beszélő kollégákkal

G. - Rendezvényhelyszín 100-500 fő széksorosan elhelyezve. Referencia szükséges: 3 külföldi megrendelő megbízásából megszervezett nemzetközi esemény az elmúlt 6 hónapból legalább 300 főre

H – Rendezvényhelyszín 500 – 1000 fő széksorosan elhelyezve. Referencia szükséges: 3 külföldi megrendelő megbízásából megszervezett nemzetközi esemény az elmúlt 8 hónapból legalább 600 főre

I – Rendezvényhelyszín 1000 fő+ széksorosan elhelyezve. Referencia szükséges: 3 külföldi megrendelő megbízásából megszervezett nemzetközi esemény az elmúlt 12 hónapból legalább 1000 főre

J. - 4* és/vagy 5* szálloda, és besorolás nélküli konferencia szállodák 150+= fő befogadására alkalmas helyszínnel széksorosan elhelyezve

K. – 4* és 5* Boutique hotelek 11-79 szoba között

L– 4* és 5* Boutique hotelek 80-100 szoba között

M.- önálló, nemzetközi értékesítéssel is rendelkező, turisztikai szegmenshez kapcsolható egyéb szolgáltató

- bejegyzett cég
- legalább 3 fő munkatárssal rendelkezik, ebből legalább 1 fő felsőfokon beszél, a többi munkatárs angolul/vagy/németül/vagy spanyolul középfokon beszél az adott nyelven

N – PCO (Professional CongressOrganiser) Magyarországon bejegyzett belföldi jogi személyek, amelyeknek a cégnyilvántartás szerint társasági szerződése, alapító okirata tartalmazza a „Konferencia, kereskedelmi bemutató szervezése” tevékenységi kört. TEÁOR SZÁM: 8230. Amennyiben nem főtevékenység, akkor kérjük a teljes cégkivonat másolatával igazolni. Cégjegyzékszám is szükséges

Pályázatot az alábbi feltételeknek megfelelő konferenciaszervezők nyújthatnak be:

- min. 2 fő vezető munkatárs nemzetközi projektvezetői tapasztalattal, min. 5 fő állandó munkatársi létszám
- 5 éve dolgozzon és szervezzon teljeskörűen szakmai szövetségi konferenciákat, min. évente 10-et, de legalább összesen 50-et
- az elmúlt 5 évben részt vett az ICCA kritériumainak megfelelő legalább 3 szakmai szövetségi kongresszusnál komplex szolgáltatás nyújtásában, (de nem elvárás a teljeskörű PCO szolgáltatás nyújtása)
- a nemzetközi rendezvényekről referencia benyújtása (min. 3)

- a nem nemzetközi rendezvényeknél 10 referencia (évente 2)
- az iroda rendelkezzen magyar és idegen nyelvű honlappal
- az iroda rendelkezik konferenciaszervezésre, azaz on-line regisztrációs és on-line absztrakt beküldésére és bírálataira alkalmas jogtisztá software-rel

Nemzetközi konferenciának minősül az ICCA szempontrendszerének megfelelően, a minimum 50 fős, minimum 3 ország között rotálódó, rendszeresen megrendezésre kerülő esemény, melynek van idegen nyelvű honlapja és nyomtatványa.

Teljes körű szervezésnek minősül, ha az iroda feladata és felelőssége a költségvetés készítése és egyensúlyban tartása, továbbá a regisztráció mellett és az idegenforgalmi szolgáltatásokon túl, az iroda látja el a tudományos titkársági feladatokat is, azaz az absztraktok kezelését, absztrakt kötet és programfüzet szerkesztését, meghívott előadókkal történő levelezést, a szponzorokkal és kiállító cégekkel történő szerződés-kötést, stb.

Nem nyújthat be pályázatot az a konferenciaszervező, amely csőd-, felszámolási, adósságrendezési eljárás, végelszámolás alatt áll.

A pályázatnak tartalmaznia kell:

- a pályázó vállalkozás részletes bemutatása, cégadatok, adószám
- büntetőjogi felelősségű nyilatkozatot arról; hogy nem áll végelszámolás alatt, nincs ellene folyamatban csőd-, felszámolási, adósságrendezési eljárás és a megadott adatok megfelelnek a valóságnak
- nyilatkozat az elmúlt év nemzetközi konferenciaszervezés tevékenységéből szerzett árbevétel nagyságáról
- az elmúlt 3 év nemzetközi referenciái; minimum 3 az ICCA kritériumainak* megfelelő rendezvényről,

Konferencia neve, időpontja:	
Konferencia helyszíne:	
Konferencia témája:	
Részvevők száma:	
Részvevő nemzetek száma:	
Min. 1 referencia konferencia működő honlapjának elérhetősége vagy a referenciaként benyújtott konferenciák egyikének nyomdai anyaga (programfüzet és absztrakt kötet eredeti példánya)	
Végzett tevékenység leírása:	
A referenciaként beadott konferenciák megbízójának hivatalos referencia levele:	
Konferencia két korábbi helyszíne:	
További információk:	

Konferencia neve, időpontja:	
Konferencia helyszíne:	
Konferencia témája:	
Részvevők száma:	
Részvevő nemzetek száma:	
Min. 1 referencia konferencia működő honlapjának elérhetősége vagy a referenciaként benyújtott konferenciák egyikének nyomdai anyaga (programfüzet és absztrakt kötet eredeti példánya)	
Végzett tevékenység leírása:	
A referenciaként beadott konferenciák megbízójának hivatalos referencia levele:	
Konferencia két korábbi helyszíne:	
További információk:	

Konferencia neve, időpontja:	
Konferencia helyszíne:	
Konferencia témája:	
Részvevők száma:	
Részvevő nemzetek száma:	
Min. 1 referencia konferencia működő honlapjának elérhetősége vagy a referenciaként benyújtott konferenciák egyikének nyomdai anyaga (programfüzet és absztrakt kötet eredeti példánya)	
Végzett tevékenység leírása:	
A referenciaként beadott konferenciák megbízójának hivatalos referencia levele:	
Konferencia két korábbi helyszíne:	
További információk:	

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

ALKALMAZOTTAK SZÁMA: fő

RENDELKEZIK A PARTNER KÜLFÖLDI FIÓK IRODÁVAL: (tegyen X-et a megfelelőkategóriamellé)

IGEN		NEM	
------	--	-----	--

Ha igen, melyváros(ok)ban:

Rendelkezik-e on-line foglalásrendszerrel: (tegyen X-et a megfelelőkategóriamellé)

IGEN		NEM	
------	--	-----	--

Van-e bármelylégitársasággalszerződése: (tegyen X-et a megfelelőkategóriamellé)

IGEN		NEM	
------	--	-----	--

Amennyibenigen, melyikkel?

Van-e bármelyszállodávalszerződése

IGEN		NEM	
------	--	-----	--

Amennyibenigen, melyikkel?

