

Sukladno odredbi članka 2. točke 3. Program potpora male vrijednosti za poticanje gospodarstva kroz poboljšanje poslovne konkurentnosti poduzetnika, direktorica Zagorske razvojne agencije d.o.o. objavljuje sljedeći

JAVNI POZIV

na podnošenje prijave za dodjelu potpora male vrijednosti

- Mjera 1: Organizacija radionica u području e-poslovanja -

PREDMET JAVNOG POZIVA

Predmet ovog javnog poziva je dodjela potpore male vrijednosti s ciljem poboljšanja poslovne konkurentnosti poduzetnika kroz unapređenje znanja i vještina poduzetnika u sferi e-poslovanja i korištenja IT tehnologija.

Potpore će se dodjeljivati u putem organizacije edukacija i radionica na teme iz području e-poslovanja.

Potpora male vrijednosti po Javnom pozivu dodjeljuje se sukladno pravilima sadržanim u Uredbi Komisije EU br. 1407/2013 od 18. prosinca 2013. o primjeni članka 107. i 108. Ugovora o funkcioniranju EU na *de minimis* potpore (Službeni list Europske unije L 352/1), (u daljnjem tekstu: Uredba).

Mjera 1: Organizacija radionica u području e-poslovanja provodi se u svrhu krajnje provedbe projekta Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta u okviru Operacija 2.1.2. "Poboljšanje poslovne konkurentnosti putem elektroničkog poslovanja (e-BUSINESS), faza II", a temeljem:

- Ugovora o uslugama br. IPA2007/HR/16IPO/001-021201 za vanjske aktivnosti Europske unije, financiranog iz općeg proračuna Europske unije, potpisanog 18. prosinca 2012. godine od strane Središnje agencije za financiranje i ugovaranje programa i projekata Europske unije i tvrtke ECORYS Polska sp.z.o.o., a odobrenog za financiranje od strane Europske unije;
- Ugovora o provedbi projekta „Poboljšanje poslovne konkurentnosti putem elektroničkog poslovanja (e-BUSINESS), faza II“, Klasa:910-04/13-01/37, Urbroj: 516-05-01-02/4-14-3, potpisanog 19. lipnja 2013. godine između Ministarstva poduzetništva i obrta i Zagorske razvojne agencije d.o.o.
- Ugovora o javnoj nabavi robe „Nabava računala i računane opreme za Grupu B – računala i računalna oprema – Prioritet 2., mjera 2.1., operacija 2.1.2.“ br. UO8/10, potpisanog 28. travnja 2016. godine

KORISNICI POTPORE

Korisnici potpora su subjekti malog gospodarstva utvrđeni Zakonom o poticanju razvoja malog gospodarstva ("Narodne novine" broj 29/02, 63/07, 53/12, 56/13, 121/16), koji su u cijelosti u privatnom vlasništvu i čije je sjedište na području Krapinsko-zagorske županije.

Korisnici potpora mogu biti i poduzetnici početnici. Poduzetnikom – početnikom smatra se gospodarski subjekt koji je upisan u odgovarajući registar u razdoblju ne dužem od 2 godine do dana podnošenja prijave na Javni poziv. Za ostvarivanje subvencije potrebno je da korisnik ove mjere ima najmanje jednoga zaposlenog (vlasnik/ca ili jedan zaposleni).

UVJETI DODJELE POTPORE

Potpora male vrijednosti na temelju ovog poziva može se dodijeliti krajnjim korisnima ukoliko:

- su registrirani u Republici Hrvatskoj i imaju sjedište u Krapinsko-zagorskoj županiji,

- nisu u postupku stečaja ili likvidacije,
- nisu u postupku predstečajne nagodbe,
- imaju pozitivno iskazan EBITDA najmanje u prethodnoj fiskalnoj godini, odnosno poduzetnicima koji vode knjige i evidencije sukladno Zakonu o porezu na dohodak koji imaju ukupan godišnji iznos primitaka manji od ukupnog iznosa izdataka u godini.
- nisu krivi za ozbiljan profesionalni prekršaj.
- nemaju nepodmirenih obveza po osnovi javnih davanja ili koji nemaju porezni dug.
- imaju podmirene sve obveze prema svojim zaposlenicima po bilo kojoj osnovi.
- nisu osuđeni za kazneno djelo vezano za svoje poslovno ponašanje na temelju pravomoćne presude.
- nisu bili predmetom pravomoćne presude za prijevaru, korupciju, uključenost u zločinačku organizaciju ili bilo koju drugu nezakonitu aktivnost štetnu za financijske interese zajednice.
- imaju najmanje jednog zaposlenog temeljem sati rada.

PROGRAM RADIONICA

Potpore se dodjeljuju prema uvjetima određenim za provedbu Mjere 1. iz Programa potpora male vrijednosti za poticanje gospodarstva kroz poboljšanje poslovne konkurentnosti poduzetnika kako je navedeno u nastavku:

Naziv mjere:	Mjera 1: Organizacija radionica u području e-poslovanja
Naziv radionice:	TRODNEVNI TRENING IZ e-POSLOVANJA, Internet MARETINGA, DRUŠTVENIH MREŽA, ANALITIKE, RAZVOJA SADRŽAJA I WEB STRANICA
Agenda:	<p>DAN1: Uvod u Internet poslovanje</p> <p>15:00 – 16:30 Osnove Internet poslovanja Što je to Internet poslovanje? Razlika između Internet poslovanja i e-poslovanja? Kako funkcionira Internet poslovanje? Koji su pravni okviri unutar kojih se mora djelovati? Koje su prednosti, a koje mane poslovanja putem Interneta? Kako izgledaju kvalitetne Internet trgovine? Kakve vrste internet stranica postoje?</p> <p>16:30 – 16:45 Pauza</p> <p>16:45 – 18:15 Od ideje do realizacije Koliko i u što je potrebno investirati? Na koje elemente je potrebno obratiti pažnju? Kako napraviti funkcionalnu specifikaciju i zašto je ona bitna? Kako napraviti poslovni plan? Kako minimizirati trošak Internet poslovanja? Koji je nivo sigurnosti poslovanja putem Interneta? Razvoj outsource ili in-house?</p> <p>18:15 – 18:30 Pauza</p> <p>18:30 – 19:30 Operativna problematika u Internet poslovanju Kako najefikasnije operativno organizirati distribuciju i Internet prodaju? Kako riješiti Internet plaćanje? Koji su izvori problema, kako ih uočiti i spriječiti?</p> <p>19:30 – 20:00 Rasprava i pitanja</p> <p>DAN2: Internet marketing, Internet PR i analitika</p> <p>15:00 – 16:30 Internet marketing i ciljano oglašavanje Što je Internet marketing i od kojih elemenata se sastoji? Kako funkcionira Internet oglašavanje? Koje su prednosti i mane oglašavanja bannerima? Koje su prednosti i mane oglašavanja putem društvenih mreža? Koji su načini oglašavanja putem tražilica, te njihove prednosti i mane? Koje su prednosti i mane oglašavanja PPC metodom? Kako se oglašavati na Internetu i biti prisutan na pravim mjestima uz što manji trošak?</p> <p>16:30 – 16:45 Pauza</p>

	<p>16:45 – 18:15 Internet PR i guerilla metode Tko je vaša publika? Koji su oglasni prostori prikladni za vašu publiku? Kako definirati budžet oglašavanja? Kako mjeriti učinak oglašavanja, te na vrijeme reagirati? Koje su učestale greške kod plasiranja Internet kampanja? Kako analizirati kampanje? Koje su učestale greške prilikom analize podataka? Što možete učiniti da skrenete pažnju na sebe i svoj proizvod ili uslugu besplatno?</p> <p>18:15 – 18:30 Pauza</p> <p>18:30 – 19:30 Istraživanje i analiza tržišta Kako analizirati konkurenciju? Koje su aplikacije korisne za analizu? Kako istražiti tržište? Kako donositi zaključke komparativnom metodom?</p> <p>19:30 – 20:00 Pitanja i rasprava</p> <p>DAN3: Domene, izrada Web stranica i upravljanje sadržajem</p> <p>15:00 – 16:30 Domene i Open source rješenja Što su domene? Kako se kupuju tj. registriraju domene? Kako provjeriti tko je vlasnik domene i koliko je ona stara? Kako kupiti zauzetu domenu? Kako se trguje domenama? Kako i gdje smjestiti Internet stranicu? Kako napraviti internet stranicu bez posebnog tehničkog znanja, besplatno? Kako odabrati dizajn i funkcionalnost stranice? Kako doraditi dizajn stranice i napraviti specifičnu funkcionalnost?</p> <p>16:30 – 16:45 Pauza</p> <p>16:45 – 18:15 Smještaj, upravljanje i obrada sadržaja na Internetu Kako odabrati odgovarajući server za smještaj stranica? Kako testirati ponuđača hosting paketa? Što treba testirati? Koliko je backup bitan? Kako i gdje backupirati podatke? Što je Wordpress? Kako upravljati sadržajem putem CMS-a? Što su plug-inovi? Kako koristiti i instalirati plug-inove? Kako snimiti promotivni video uz minimalna ulaganja? Kako obraditi slike i video materijale? Kako pisati tekstove i kako ih formatirati?</p> <p>18:15 – 18:30 Pauza</p> <p>18:30 – 19:30 Funkcioniranje i održavanje sustava Kako se brinuti o artiklima ili uslugama koje nudite putem internet stranice? Kako sinkronizirati podatke? Koja je razlika između baza i međubaza podataka? Koliko i zašto su bitne međubaze? Koje su učestale greške i kako ih na vrijeme uočiti? Koji su primjeri kvalitetnog održavanja sustava?</p> <p>19:30 – 20:00 Pitanja i rasprava</p>
Vrijednost jedne radionice	1.600,00 kn
Registracija sudionika:	Od 15:30 sati
Mjesto održavanja radionica	Poslovno-tehnološki inkubator Krapinsko-zagorske županije, Bračak 4
Termin održavanja radionica	11.10.2017. 12.10.2017. 13.10.2017.
Optimalan broj polaznika	20
Minimalan broj polaznika za održavanje radionica	15
Oprema za rad	Prijenosno računalo za svakog sudionika za rad na praktičnim primjerima, osigurano od strane organizatora
Nastavni materijal	Prezentacije i radni materijali za rad na računalu
Minimalni iznos potpore	4.800,00 kn po polazniku za 3 dana radionica

Maksimalni iznos potpore:	Broj polaznika x broj radionica
---------------------------	---------------------------------

Naziv mjere:	Mjera 1: Organizacija radionica u području e-poslovanja
Naziv radionice:	DVODNEVNI SEMINAR – TRADE MARKETING I DISTRIBUCIJA PROIZVODA
Agenda:	<p>DAN1: Porfitabilno brendiranje i marketinški pristup poslovanju, distribucija proizvoda</p> <p>15:00 – 16:30 Marka općenito i ideje za nove proizvode, Određivanje cijena i distribucija Općenito o brandovima i njihovim tržišnim vrijednostima. Kreiranje i upravljanje brandovima i markama. Kako se pozicionira marka? Koje su sve ideje za nove proizvode? Životni vijek proizvoda s naglaskom na točku saturacije. Način određivanja cijena i zašto je to važno? Utjecaji na cijene. Metode određivanja cijena. Distribucija i kanali distribucije, kao i preklapanja u kanalima distribucije. Troškovi distribucije.</p> <p>16:30 – 17:00 Pauza</p> <p>17:00 – 19:30 Marketinške koncepcije, vizija-misija-ciljevi-strategija, Strategije pozicioniranja i rasta Što je marketing i općenito o marketingu. Što obuhvaća marketing, kao i koncepcije marketinga. Faze strateškog marketinškog plana. Izjave o viziji i misiji. Segmentacija tržišta i osnovni koraci u segmentaciji i odabiru ciljnog tržišta. Pozicioniranje, diferencijacija i fokusiranje. Procjena mogućnosti rasta prodaje.</p> <p>19:30 – 20:00 Rasprava i pitanja</p> <p>DAN2: Marketing miks s ciljem pronalaska, osvajanja i zadržavanja svog mjesta na tržištu</p> <p>15:00 – 16:30 Marketing plan, marketing miks Primjeri iz prakse po kategorijama proizvoda i segmentaciji tržišta. Što je marketnig miks? Općenito o 8P.</p> <p>16:30 – 16:45 Pauza</p> <p>16:45 – 18:15 Trade marketing Općenito o trade marketingu. Sinergija marketinga i prodaje. BDF i budžeti i što se sve financira iz njih? 4P strategija i primjer iz prakse.</p> <p>18:15 – 18:30 Pauza</p> <p>18:30 – 20:00 Vježba, zadatci i primjeri naučenog</p>
Vrijednost jedne radionice	1.600,00 kn
Registracija sudionika:	Od 15:30 sati
Mjesto održavanja radionica	Poslovno-tehnološki inkubator Krapinsko-zagorske županije, Bračak 4
Termin održavanja radionica	13.11.2017. 14.11.2017.
Optimalan broj polaznika	20
Minimalan broj polaznika za održavanje radionica	15
Oprema za rad	Prijenosno računalo za svakog sudionika za rad na praktičnim primjerima, osigurano od strane organizatora
Nastavni materijal	Prezentacije i radni materijali za rad na računalu
Minimalni iznos potpore	4.800,00 kn po polazniku za 3 dana radionica

Maksimalni iznos potpore:	Broj polaznika x broj radionica
---------------------------	---------------------------------

Seminar je namijenjen pojedincima koji se žele uključiti u svijet Internet poslovanja, ali i onima koji su već jednim dijelom operativno uključeni u Internet poslovanje te svoja znanja žele proširiti. Po završetku programa edukacija poduzetnici-korisnici potpora dobivaju Potvrde o pohađanju programa edukacija te potvrdu o primljenoj de minimis potpori.

NAPOMENA:

Potpore se dodjeljuju u nefinancijskom obliku putem besplatnog sudjelovanja na edukacijama za sve zainteresirane prihvatljive korisnike. Tržišna vrijednost edukacija iznosi 1.600,00 kn za 8 nastavnih sati po polazniku. Edukacije se za prihvatljive prijavitelje (poduzetnike) održavaju gratis tj. bez naknade, dok tržišna vrijednost održane edukacije za poduzetnike – polaznike predstavlja de minimis potporu, tj. potporu male vrijednosti.

O PREDAVAČU

Siniša Begović, MBA - kroz svoju dugogodišnju menadžersku i konzultantsku karijeru konstantno se usavršava i radi na kompleksnim e-commerce i e-business sustavima s usmjerenjem na poslovni, idejni i funkcionalni aspekt. Sudjelovao je u stvaranju velikog broja e-projekata na lokalnoj, nacionalnoj i međunarodnoj razini, te je radio kao senior konzultant na nekoliko projekata Europske Unije.

Kroz svoj radni vijek obnašao je funkcije project managera, direktora marketinga, izvršnog direktora, a na regionalnoj razini voditelja Web & e-Commerce odjela, te direktora sektora e-trgovine velikih hrvatskih tvrtki.

1999.godine diplomirao novinarstvo, a nekoliko se godina kasnije usavršava na MBA postdiplomskom studiju Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, te magistrira na MBA postdiplomskom studiju, University of Gloucestershire u Velikoj Britaniji. Trenutno završava postdiplomski studij iz tehnologije i edukacije, University of Leeds, UK.

Autor je više desetaka stručnih članaka, te je urednik i koautor nekoliko vodiča i knjiga o e-poslovanju sufinanciranih od strane EU i raznih ministarstava.

Certificirani je Google AdWords profesionalac, Adobe Web Site designer, te e-business i ecommerce CEC™ konzultant.

PODNOŠENJE PRIJAVA

Prijave na Javni poziv podnose se Zagorskoj razvojnoj agenciji d.o.o., na obrascu PO-EDU_17, kojem se prilaže Izjava o primljenim potporama male vrijednosti (obrazac IZJ-17).

Prijava se može izvršiti:

- na način da ispunjenu [pdf. prijavnicu](#) poduzetnici pošalju e-mailom na adresu tea@zara.hr
- telefaksom na broj: 049/301-290

U prijavama je potrebno upisati točne podatke budući da će navedeni podaci biti korišteni za izradu potvrda (o primljenim potporama male vrijednosti i o pohađanju seminara) koji će poduzetnicima – korisnicima potpora biti izdane nakon uspješno završenih edukacija.

Prijave se zaprimaju:

- 1) do **06. listopada 2017. godine u 15,00 sati** za radionicu: TRODNEVNI TRENING IZ e-POSLOVANJA, Internet MARETINGA, DRUŠTVENIH MREŽA, ANALITIKE, RAZVOJA SADRŽAJA I WEB STRANICA
- 2) do **06. studenoga 2017. godine u 15,00 sati** za radionicu: DVODNEVNI SEMINAR – TRADE MARKETING I DISTRIBUCIJA PROIZVODA

Zagorska razvojna agencija d.o.o. zadržava pravo zatražiti uvid u izvornike dokumentacije, dostavljene elektroničkim putem. Izvornik ne mora odgovarati prethodno dostavljenoj dokumentaciji, ali podnositelj prijave mora dokazati da i dalje ispunjava uvjete iz Javnog poziva.

Zagorska razvojna agencija d.o.o. će se koristiti javnim evidencijama za potrebe provjere dokumenata i dokaza, kojima podnositelj prijave dokazuju da ispunjavaju uvjete za dodjelu potpora po ovom Javnom pozivu.

Nepotpune prijave te one iz kojih nije moguće utvrditi sadržaj neće se razmatrati.