一、技术要求

（一）项目基本情况：

高新区计划2024年面向全区企业组织一次高新区企业出海迪拜活动，将为企业带来国际化的资源、视野和合作机会，提升郑州高新区的国际知名度与影响力，助力超硬材料等特色主导产业、战略新兴产业、未来产业特色产业布局中东市场，开拓全球市场，引进迪拜及中东主权基金、家族办公室关注并投资郑州高新区，促进区域产业与国际资本高效对接，加速国际化产融合作进程。

（二）服务明细

2024郑州高新区出海中东工作计划分为两项内容。

1.对高新区企业的培训辅导约10次，培训不得少于三个讲师，每次培训要有文案或PPT。20次一对一咨询沟通服务，要提交培训方案及咨询服务报告，具体服务内容如下：

培训主题	培训课程	培训方式
中东机遇解读	阿联酋营商环境与投资机遇	线上/线下
出海误区解读	本地化发展实现高质量出海	线上
国际品牌管理	1、中国企业出海投资兴业的策略性思考路径； 2、叙事思维引导品牌出海传播	线下
国际企业管理	1、当前宏观形势与企业机遇； 2、国际化企业组织发育和能力建设	线下
国际发展战略	集群品牌建设与“一带一路”新机遇	线下
国际创新设计	1、用服务设计赋能产品全生命周期； 2、构建生产型企业自己的核心用户体系	线下
国际商务形象	中国企业家国际化形象塑造	线下
中东投资落户	中国企业必知的路径选择	线上
国际人力资源	适合中国企业的阿联酋人资管理	线上
二十场定制培训	分别为20家企业提供点对点上门出海培训+线上动态咨询	线下+线上

2.组织高新区企业出海商务活动，出海中东活动需提交详细计划，活动结束后需提交总结报告，并协助企业做好中东相关资源的对接。计划出海时间暂定10-11月，共7天（具体时间以实际为准）。

2.1.具体服务内容如下：

（1）考察准备：组织考察团队、制定考察计划、准备相关资料。

（2）实地考察：参观阿联酋迪拜的自由区、企业、政府机构等，与当地企业家、政府官员进行交流。

（3）组织商务洽谈：与有意向的企业、机构进行深入洽谈，探讨合作可能性。

（4）总结反馈：对考察成果进行总结，制定后续合作计划。

2.2.预期成果

（1）签署多项合作协议：与阿联酋迪拜的企业、政府机构签署多项投资、贸易合作协议。

（2）建立长期合作关系：与迪拜的企业、政府机构建立长期稳定的合作关系，为双方的合作打下坚实的基础。

2.3.阿联酋部分参访单位

迪拜国际金融中心、迪拜家族财富中心、阿布扎比国际金融中心、阿布扎比投资局、迪拜区块链中心、迪拜教育局 KHDA、迪拜资本俱乐部、迪拜未来博物馆、迪拜未来基金会、迪拜投资公司、迪拜多种商品交易中心、迪拜咖啡茶叶中心、伊玛尔地产、杰贝阿里自贸区、迪拜水电局、迪拜道路管理局、迪拜华为公司、迪拜 IFZA 自由区、迪拜南城自贸区、迪拜电缆、迪拜环球铝业、迪拜义乌中国小商品城、迪拜全球通市场、哈伊马角数字资产自贸区、哈依马角马坚岛开发区、阿联酋航空集团、阿布扎比 KEZAD 自由区、阿布扎比国家石油公司、阿布扎比 Masdar 城等。

（三）培训辅导方案

供应商应制定培训辅导方案，使项目有序进行。

（四）考察实施方案

供应商应制定考察实施方案，确保出海商务活动顺利开展。

（五）项目的进度控制方案

供应商应制定项目的进度控制方案，通过优化程序，提高工作效率，确保项目能按期完成。

（六）权责分工

供应商应制定权责分工，明确项目组成员的职责，使项目保质保量完成。

（七）项目质量控制方案

供应商应制定项目质量控制方案，确保项目高质量完成。

（八）重难点分析及应对方案

供应商应针对本项目进行重难点分析，形成重难点清单，并提供积极应对方案。

二、商务要求

（一）服务期：合同签订后365日历天完成；

（二）服务地点：采购人指定地点；

（三）质量要求：合格且满足采购人要求；

（四）履约验收：采购人根据国家有关规定、采购文件、成交方的响应文件以及合同约定的内容和验收标准进行验收；

（五）付款方式：签订合同后付合同价款的60%，中东出海活动结束并通过高新区成果验收后付清剩余款。