



MINTA PÁLYÁZATI ADATLAP
EGYÉNI VÁLLALKOZÁS RÉSZÉRE
a „Kamara által AJÁNLOTT vállalkozás” védjegy
programban való részvétel MEGÚJÍTÁSÁRA

A minta pályázati adatlap célja, hogy iránymutatást adjon a pályázóknak a védjegyprogram kitöltéséhez. Bemutatja, hogyan néz ki egy jól megfogalmazott, példaértékű adatlap, ezzel segítve a pontos és igényes benyújtást. Az adatlapban szereplő Kovács Emese EV. fiktív egyéni vállalkozás, bármilyen hasonlóság létező vállalkozással kizárólag a véletlen műve.

A pályázó egyéni vállalkozás neve:	Kovács Emese EV.
Foglalkoztatottak létszáma az adatlap kitöltésének időpontjában:	nincs
A pályázó vállalkozás mérete: mikro (0–9 fő), kis (10–49 fő), közepes (50–249 fő), nagy (250 fő felett)	mikro (0-9 fő)

Székhely cím	
Település	Győr
Utca, hsz.	Ügyes utca 45.
Irányítószám	9028
Levelezési cím	
Település	
Utca, hsz.	
Irányítószám	
Postafiók:	

Adószám	12345678-1-08
Mely kamarai tagozat tagja:	Szolgáltatás
Honlap címe	
Képviselőre jogosult személy neve és elérhetőségei	Kovács Emese / 06-20-1234567 / emesse@emesemozgasmuhely.hu
Az adatlap kitöltéséért felelős személy neve és elérhetőségei	Kovács Emese / 06-20-1234567 / emesse@emesemozgasmuhely.hu
A védjegyprogram kapcsolattartó személy neve és elérhetőségei	Kovács Emese / 06-20-1234567 / emesse@emesemozgasmuhely.hu

1. Nyilatkozatok

Kérjük, az alábbi táblázat kérdéseire igen/nem válaszok megadásával nyilatkozzon	Alábbi feltételek kizáró tényezőként szerepelhetnek, kérjük pontos kitöltését. Külön nyilatkozatot nem kell a pályázathoz benyújtani.
Kizáró tényezők	Igen/Nem
A vállalkozásnak van-e	
- 60 napot meghaladó köztartozása (NAV)	Nem
- lejárt önkéntes kamarai tagdíjtartozása	Nem
- a kamarai hozzájárulást a 2025 évben megfizette	Igen
A vállalkozás áll-e	
- csődeljárás,	Nem
- felszámolás,	Nem
- végelszámolás, vagy	Nem
- végrehajtás alatt?	Nem
- A vállalkozással szemben fogyasztóvédelmi hatáskörrel rendelkező hatóság előtti eljárásban marasztaló döntés, intézkedés keletkezett az elmúlt 3 évben	Nem
- A vállalkozással szemben Kamarai Etikai Bizottság előtti eljárásban marasztaló döntés, intézkedés keletkezett az elmúlt 3 évben.	Nem
- A vállalkozással szemben a fenti szervek előtt panaszbejelentés fennáll.	Nem
Alávetési nyilatkozat	Igen/Nem
nyilatkozom, hogy a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény 36/C.§ (1) bekezdése alapján a vállalkozásommal szemben lefolytatott békéltető testületi eljárásnak(oknak) alávetem magam és egyezség hiányában a (csak az egyik lehetőség megjelölése is elegendő)	
- Győr-Moson-Sopron Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara mellett működő Békéltető Testület által hozott határozatot magamra nézve kötelezőnek és végrehajthatónak fogadom el.	Igen
- A pályázó hozzájárul, hogy a helyszíni szemle során az auditor bemutatásra kérje a pályázathoz kapcsolódó releváns dokumentumokat.	Igen
- A vállalkozás sikeres pályázás esetén kéri-e felvételét a védjegy programban résztvevő vállalkozások adatbázisba?	Igen

2. Pályázati szempontrendszer

Kérjük cégének rövid bemutatkozóját itt megírni, melyet sikeres pályázat esetén a védjegyátadón 20 másodpercben a moderátor felolvas.

Kovács Emese győri tánctanár, aki 2017 óta működteti Emese Mozgásműhely nevű egyéni vállalkozását. Kortárs és társastáncot tanít gyermekeknek és felnőtteknek, emellett egyedi esküvői koreográfiákat készít. Foglalkozásai kis létszámúak, személyre szabott figyelmet biztosítanak, és a mozgás örömet helyezik a középpontba.

3.1. Gazdasági helyzet és stabilitás

Kérem, mutassa be vállalkozása tevékenységét, kiemelve az elmúlt egy év eredményeit! (MINIMUM karakter: 800 max. 2500 karakterben) szóközzökkel!

(Kérjük az alábbi területekre térjen ki: Árbevétel alakulása, Foglalkoztatottak létszámának alakulása, Beszerzések, beruházások alakulása, Cég stabilitásának alakulása)

Az „Emese Mozgásműhely” 2017 óta működik egyéni vállalkozásként Győrben. Az első években heti néhány táncórával indultam, mára azonban heti 12–14 csoportos és egyéni óra megtartására van igény, különböző korosztályokban.

Az „Emese Mozgásműhely” árbevétele az elmúlt három évben folyamatosan növekedett:

- **2022:** bruttó 3,2 millió Ft
- **2023:** bruttó 4,1 millió Ft
- **2024:** bruttó 4,9 millió Ft

A növekedés elsősorban az óraszámok emelkedésének, az esküvői felkérések számának növekedésének, valamint a nyári workshopok sikerének köszönhető. Az ügyfélkör bővülését az online jelenlét és az ajánlások is nagyban segítették.

2023-ban kisebb mértékű beruházást is végrehajtottam: új hangtechnikai eszközöket (Bluetooth hangszóró, mikrofonos fejhallgató) és jogaszőnyeget vásároltam a csoportos órák színvonalának javítása érdekében. Emellett befektettem egy online számlázó előfizetésébe és egy új, gyorsabb laptopba, amit tananyagkészítésre és ügyintézésre használok.

A vállalkozás pénzügyileg **stabilan működik**. Minden kötelezettségemnek időben eleget teszek, nincs adótartozásom, és az állandó költségek (terembérlés, eszközhasználat) kiszámíthatóak. A tevékenységem szezonális ingadozásokkal ugyan, de fenntartható, és rugalmasan tudok alkalmazkodni a kereslethez.

Az elmúlt három évben stabil vendégkör alakult ki, sokan ajánlások alapján jönnek hozzám. Rendszeresen visszatérnek esküvői párok, fellépésre készülő gyerekek, vagy éppen azok, akik mozgásban keresnek örömet és fejlődést. A foglalkozásaim kis létszámúak, így személyre szabott figyelmet tudok biztosítani, ez növeli az elégedettséget és a lojalitást.



A vállalkozás stabilitását az is segíti, hogy többféle tevékenységet végzek: tanítok tánciskolában, tartok magánórákat, és rendszeresen szervezek workshopokat is. A bérleti díjaim fixek és kiszámíthatók, költségeim alacsonyak, és nincs alkalmazottam, így a vállalkozás jól fenntartható.

50	
----	--

3.2. Szakmai felkészültség, fejlődés

Kiemelve az elmúlt egy év eredményeit, kérem, mutassa be, hogy Ön milyen módon tartja naprakészen saját szakmai tudását egyéni vállalkozóként! Milyen képzéseken, tanfolyamokon vett részt az elmúlt években, és milyen módon fejleszti önmagát, hogy vállalkozásában sikerebb legyen, illetve egyéni céljait is megvalósítsa? (Amennyiben releváns, kérjük, nevezze meg, ha mestervizsgával vagy más elismert tanúsítvánnyal rendelkezik.)

(MINIMUM karakter: 150 max. 1000 karakterben szöközőkkel!)

Egyéni vállalkozóként a saját fejlődésem kulcskérdés, ezért folyamatosan keresem azokat az online és személyes képzéseket, amelyek segítik a szakmai megújulást. Az elmúlt években részt vettem kortárs tánctechnikát, kontakt improvizációt és gyermekmozgás-fejlesztést érintő műhelyeken, főként hétféle vagy online formában.

Rendszeresen követem a hazai és nemzetközi táncpedagógiai trendeket, és szakmai csoportokban is aktív vagyok. A Magyar Táncművészek Szövetségének tagjaként figyelemmel kísérem az aktuális módszertani ajánlásokat.

Fontos számomra, hogy ne csak technikai, hanem pedagógiai szempontból is fejlődjek – hogyan tudok még jobban figyelni a különböző igényekre, életkorokra. A tanításhoz kapcsolódó kommunikációs készségeimet önismereti és coaching alapú workshopokon is fejlesztem.

Szakmai végzettségemet táncpedagógus OKJ-s bizonyítvánnyal tudom igazolni, amelyet 2016-ban szereztem meg akkreditált képzés keretében.

20	
----	--

3.3. Piaci jelenlét, kapcsolattartás és vevői elégedettség

Kiemelve az elmúlt egy év eredményeit, kérem, mutassa be vállalkozása jelenlegi piaci helyzetét, ismertségét! Kérjük, térjen ki arra is, hogy Ön hogyan tartja a kapcsolatot vendégeivel, megrendelőivel, visszatérő ügyfeleivel! (MINIMUM karakter: 250 max. 1000 karakterben szóközökkel)

Kérjük az alábbi területekre is térjen ki:

- *Mire a legbüszkébb az eddigi vállalkozói tevékenysége során?*
(MINIMUM karakter: 250 max. 500 karakterben szóközökkel)
- *Mit tesz annak érdekében, hogy vendégei, ügyfelei elégedettek legyenek és visszatérjenek?*
(MINIMUM karakter: 250 max. 500 karakterben szóközökkel)

Az Emese Mozgásműhely több mint 7 éve működik Győrben, és mára ismert és keresett szolgáltatóvá vált a helyi táncos közösségben. A vállalkozásom fő profilja a kortárs és társastánc oktatás, melyet gyermekek és felnőttek számára tartok, kis csoportos és egyéni formában. Vendégköröm főként ajánlás útján bővül, ami számomra különösen értékes visszajelzés. Szolgáltatásaim szezonálisan változnak: tanév közben rendszeres csoportok működnek, nyáron pedig workshopokat, esküvői táncoktatást, mozgásfejlesztő tréningeket kínálok.

A vendégeimmel való kapcsolattartás elsődlegesen személyes, de aktívan használom a Facebook-oldalamat, az Instagramot és e-mailes hírlevelet is. A jelentkezések online űrlapon keresztül történnek, így könnyen tudom kezelni az órarendet és a visszajelzéseket is. Rendszeresen küldök információt új kurzusokról, szünetekről vagy kedvezményekről.

Mire vagyok a legbüszkébb?

A legbüszkébb arra vagyok, hogy a kezdetek óta kizárólag saját erőből, önerőből és hűséges vendégkörre építve sikerült fenntartani és fejleszteni a Mozgásműhelyt. Sokan már évek óta visszajárnak hozzám, több gyermekcsoportnál is „kinőttük” a termet, és nagy öröm látni, hogy egyre több pár keres meg esküvői táncoktatással is.

Mit teszek a vendégek elégedettségéért?

Minden csoporthoz személyre szabottan állok hozzá – figyelem a résztvevők képességeit, fejlődési ütemét és egyéni motivációit. Fontosnak tartom, hogy mindenki jól érezze magát az órákon, ezért oldott, elfogadó légkört teremtek. Rendszeresen kérek visszajelzést, és ha szükséges, rugalmasan alakítom az órarendet vagy a tananyagot. A tanév végén minden csoportnak lehetősége van egy közös záró eseményre, amely szintén erősíti az élményt és a közösséget.

20	
----	--

3.4. Fejlődési tervek, célok

Kérem, mutassa be, hogy milyen rövid-, közép- és hosszú távú tervei vannak vállalkozása fejlesztésére! Milyen célokat tűzött ki maga elé szakmailag, szolgáltatásaiban, eszközhasználatban vagy ügyfélkörének bővítésében? (MINIMUM karakter: 350 max. 1500 karakterben szóközökkel).

Rövid távon (1 éven belül) célom, hogy stabilizáljam a heti órarendet, és megtartsam a meglévő csoportokat. Szeretnék néhány új tematikus órát bevezetni, például „Tánc és testtudat” néven, amely ötvözi a mozgásfejlesztést és a szabad önkifejezést. Emellett szeretném bővíteni az online elérhető tartalmaimat – rövid oktatóvideók, gyakorlóanyagok készítését tervezem.

Középtávon (1–3 év) szeretnék kialakítani egy saját kis táncterem sarkot, amelyet rugalmasan használhatok magánórákra és workshopokra. Emellett célom egy saját weboldal

elindítása, amely professzionálisan mutatja be a Mozgásműhely szolgáltatásait, és automatizálja a jelentkezést, időpontfoglalást.

Hosszú távon (3–5 év) szeretném az Emese Mozgásműhelyt egy komplexebb szemléletű mozgástérként működtetni, ahol helyet kapnak például közösségi improvizációs estek, vendégtanárok, és akár együttműködés más testtudati irányzatokkal. Személyesen pedig célom, hogy elvégezzek egy táncterápiás képzést, amellyel még mélyebb rétegekhez tudok kapcsolódni a tanítványokkal.

Fejlődési tervek, célok

Rövid távon (1 éven belül)

- Heti órarend stabilizálása, új tematikus órák bevezetése
- Online oktatóvideók, gyakorlóanyagok készítése



Középtávon (1–3 év)

- Saját táncteremsarok kialakítása
- Weboldal indítása, online foglalási rendszer



Hosszú távon (3–5 év)

- Komplex mozgástér kialakítása, közösségi improvizáció, vendégtanárok
- Táncterapeuta képzés elvégzése



Kovács Emese egyőri íamogazatat
Emese Mozgásműhely

3.5. Online jelenlét, marketing eszközök

Kérem mutassa be, milyen online eszközöket, felületeket használ annak érdekében, hogy új vendégeket, megrendelőket érjen el, illetve hogyan építi, ápolja online a vállalkozása ismertségét! Térjen ki arra is, ha használ közösségi médiát, weboldalt, hirdetéseket, vagy egyéb marketing mix elemeket! (MINIMUM karakter: 350 max. 1500 karakter)

Egyéni vállalkozóként az online jelenlét kulcsfontosságú számomra, hiszen ez az elsődleges csatorna, ahol az érdeklődők információt találnak rólam. Legaktívabban a **Facebook-oldalamat** használom, ahol eseményeket hozok létre, fotókat osztok meg az órákról, és rendszeresen tájékoztatom a követőimet az új kurzusokról, időpontokról.

Az **Instagramon** is jelen vagyok, ahol inkább vizuális tartalmakat – táncrészleteket, kulisszák mögötti pillanatokot – osztok meg. Ezek segítenek a közvetlen, személyes kapcsolat kialakításában. A visszajelzések alapján sokan épp ezen a csatornán keresztül találnak rám.

A meglévő tanítványaimnak **e-mailes körleveleket** küldök a fontos tudnivalókról, szünetekről, új lehetőségekről. Az új vendégek jelentős része **ajánlás alapján** keres meg, ezért külön figyelek a visszajelzések gyűjtésére és a pozitív tapasztalatok megosztására.

Jelenleg egy saját **weboldal** előkészítésén dolgozom, amely hosszabb távon professzionálisabb megjelenést és automatikus jelentkezési lehetőséget is biztosít majd. A domaint (www.emesemozgasmuhely.hu) már használom levelezésre, a honlapon még csak az elérhetőségi adataim szerepelnek).

ONLINE JELENLÉT, MARKETING ESZKÖZÖK



ONLINE JELENLÉT,
MARKETING ESZKÖZÖK

10

3.6. Vállalkozói motiváció és önértékelés

Kérem, mutassa be, hogyan tartja fent egyéni vállalkozóként saját motivációját, hogyan értékeli a munkáját, és milyen módon igyekszik fenntartani a kiegyensúlyozott működést a mindennapi teendők mellett! Térjen ki arra is, ha van bevált módszere, jó gyakorlata, amely segíti Önt a mindennapokban, pl. a túlterheltség elkerülésére, vagy ha kap visszajelzéseket, amelyek segítik az önreflexiót! (MINIMUM karakter: 500 max. 2000 karakterben)

Egyéni vállalkozóként nincs feleslegesem, aki visszajelzést adna, ezért tudatosan figyelek arra, hogy időről időre megálljak, és átgondoljam: jó irányba haladok-e. Minden tanév végén értékelem az órák látogatottságát, a visszatérő vendégek számát, és a beérkezett visszajelzéseket. Ezek alapján döntök arról, mely csoportok maradjanak, milyen új órákat érdemes indítani.

A motivációmat leginkább az adja, amikor látom a tanítványaim fejlődését, és érzem, hogy örömet okoz számukra a mozgás. Ezt a pozitív energiát viszem tovább a mindennapokban is.

A túlterheltség elkerülésére próbálok szabad napokat beiktatni, és nem vállalom túl sok egyéni felkérést egy időben. Fontos számomra az is, hogy szakmai és személyes szinten is fejlődjek, ezért minden évben kijelölök magamnak egy tanulási célt vagy új impulzust, amitől új lendületet kapok. Ez segít friss szemmel nézni a munkámra és hosszú távon is elkötelezett maradni.

10

3.7. Vendég-/Ügyfélelégedettség

Kérem, mutassa be, hogy az Ön egyéni vállalkozásában hogyan biztosítja a vendégek, ügyfelek elégedettségét! Milyen visszajelzéseket kap, hogyan reagál az igényekre, és mit tesz annak érdekében, hogy ügyfelei visszatérjenek Önhöz? Amennyiben rendelkezik konkrét tapasztalatokkal, értékelésekkel, kérjük, térjen ki rájuk is!

(MINIMUM karakter: 500 max. 1500 karakterben)

A tanítványaim elégedettsége az egyik legfontosabb visszajelzés számomra, hiszen egyéni vállalkozóként a teljes működés alapja a személyes kapcsolat és a bizalom. Az óráimat mindig a résztvevők aktuális igényeihez igazítom – ha azt látom, hogy valamelyik gyakorlat nem működik, azonnal váltok. Ez a rugalmasság segít abban, hogy a vendégeim jól érezzék magukat, és visszatérjenek.

Rendszeresen kérek szóbeli vagy írásos visszajelzést, főleg egyéni órák után vagy kurzuszáráskor. Ezek alapján tudom fejleszteni a tananyagokat, az órák ritmusát, vagy akár a kommunikációm is. Az esküvői pároktól gyakran kapok utólag fotót vagy köszönetnyilvánítást, amit mindig nagy örömmel fogadok.



Büszke vagyok arra, hogy sok vendégem már több éve visszajár, és ajánl másoknak is. A jelentkezések körülbelül fele származik ajánlásból, ami számomra a legértékesebb visszajelzés. Töreksem arra, hogy minden órán legyen egy kis sikerélmény, egy mosoly vagy egy jóleső pillanat – ezek adják az igazi elégedettséget.

10

3.8. Környezettudatosság a mindennapokban

Kérem, mutassa be, hogy egyéni vállalkozóként milyen módon figyel a környezetvédelmi szempontokra munkája során! Használ-e tudatosan környezetbarát megoldásokat, digitális eszközöket a papírfelhasználás csökkentésére, közlekedési vagy energiahasználati szokásaiban érvényesül-e környezettudatosság? Kérjük, írja le a gyakorlatban alkalmazott jó példáit!

(MINIMUM karakter: 500 max. 1000 karakter)

Egyéni vállalkozóként igyekszem a saját működésemet is környezettudatosan szervezni, még ha nem is keletkezik jelentős anyagfelhasználás vagy hulladék a tevékenységemből. A kommunikációm teljesen digitálisan végzem: online órarendet, elektronikus jelenléti íveket és e-mailes tájékoztatást használok, így gyakorlatilag nincs papírfelhasználásom.

Az órákat bérelt, energiahatékony terekben tartom, ahol LED-világítás és jó hőszigetelés van, és igyekszem olyan időpontokat választani, amikor az épület más funkciók miatt is használatban van – így nem kell külön felfűteni vagy megvilágítani csak miattam.

A közlekedéshez, amikor csak tehetem, **kerékpárt vagy tömegközlekedést** használok, és erre ösztönzőm a tanítványaimat is. A nyári workshopokon többször dolgoztunk újrahasznosított anyagokkal – például zenére mozgásos improvizációkat hoztunk létre hulladéktextilekből készült jelmezekkel. Ezek apró lépések, de hiszek benne, hogy összeadódnak.

5

3.9. Közösségi szerepvállalás, támogatás

Kérem, mutassa be, hogy Ön egyéni vállalkozóként hogyan vesz részt társadalmi, kulturális vagy karitatív kezdeményezésekben! Támogat-e civil szervezeteket, rendezvényeket, vagy ajánlja-e fel szakmai tudását, idejét közösségi célokra? Kérjük, írja le, milyen módon kapcsolódik ezekhez a kezdeményezésekhez!
(MINIMUM karakter: 500 max. 1000 karakter)

Fontosnak tartom, hogy egyéni vállalkozóként ne csak a tanítványaimmal foglalkozzam, hanem időről időre vissza is adjak valamit a közösségnek. Az elmúlt években több alkalommal tartottam **ingyenes táncórákat és mozgásos foglalkozásokat helyi rendezvényeken**, például a győri „Mozdulj velünk!” családi napon, illetve civil szervezetek által szervezett egészségnapokon.

Részt vettem olyan programokban is, ahol **hátrányos helyzetű gyermekek számára** mutattuk meg a tánc és mozgás örömét – ezek az alkalmak számomra is nagyon inspirálóak voltak. Emellett minden évben felajánlom egy esküvői táncóra árát egy jótékonyági tombola vagy közösségi gyűjtés céljára.

A kulturális élethez is igyekszem hozzájárulni: 2023-ban vendégtanárként közreműködtem egy győri amatőr színházi előadás mozgásanyagának betanításában. Hiszem, hogy ezek a kapcsolódások nemcsak másoknak adnak, hanem engem is gazdagítanak emberileg és szakmailag is.



5	
---	--

3.10. Digitális eszközök a mindennapi működés támogatására

Kérem, mutassa be, milyen digitális megoldásokat használ egyéni vállalkozása működtetéséhez a mindennapokban! Térjen ki arra, hogyan kezeli online a jelentkezéseket, időpontokat, számlázást vagy adminisztrációt. Használ-e digitális naptárt, felhőalapú tárhelyet, automatikus rendszereket, mesterséges intelligenciát vagy más technológiai eszközöket, amelyek segítik a munkáját?
(MINIMUM karakter: 500 max. 2000 karakterben)

Az egyéni vállalkozásom működtetését több digitális megoldás segíti, amelyekkel időt és energiát takarítok meg, miközben átláthatóbbá válnak a folyamatok.

A jelentkezéseket **Google Űrlapon** keresztül gyűjtöm, így könnyen nyomon követhetem a csoportok létszámát és a vendégek elérhetőségét. Az órarendet **Google Naptárban** vezetem, ami szinkronban van a mobiltelefonommal, így bárhol hozzáférék és értesítőt is tudok beállítani.

A számlázást teljes egészében **online rendszerben (Számlázz.hu)** végzem, ami nemcsak gyors, de NAV-kompatibilis és automatikusan archiválja a dokumentumokat. Ezzel jelentősen csökkent a papíralapú adminisztrációm.

Dokumentumokat és tananyagokat **Google Drive-ban** tárolok, így bármikor elérhetők és megoszthatók. Az e-mailes körleveleket sablon alapján készítem el, így a kommunikáció is hatékonyabbá vált.

A digitális eszközök nemcsak a szervezettséget javítják, hanem hozzájárulnak a professzionális megítéléshez is – a tanítványaim visszajelzései alapján örülnek a letisztult, online kezelhető rendszernek.

A mesterséges intelligencia eszközeit is elkezdtem beépíteni a mindennapi munkámba. Kommunikációhoz gyakran használok a **ChatGPT-t**, amikor például egy új tánckurzus meghívószövegét, Facebook-posztot vagy hírlevél bevezetőt szeretnék gyorsan és ötletesen megfogalmazni. Így könnyebb figyelemfelkeltő, mégis barátságos hangvételű tartalmakat készítenem.

A **Canva sablonajánlásait** is rendszeresen igénybe veszem: ezek a mesterséges intelligencia segítségével stílusban és tartalomban is az adott témához illő képi megjelenéseket kínálnak, így a posztjaim vizuálisan is színvonalasabbá váltak.

Terveim között szerepel egy egyszerű **üzenetküldő chatbot** bevezetése a közösségi oldalamhoz, amely automatikusan válaszolna a leggyakoribb kérdésekre (órarend, helyszín, jelentkezés módja), ezzel időt spórolnék, miközben a vendégeim gyors válaszhoz jutnának.

20	
----	--

/Bírálok töltik ki/

Pályázati anyag kidolgozottsága (tartalmi elemek)

20	
----	--

Összesen:

180	
-----	--

/Bírálok töltik ki/

Plusz pont szerzési lehetőség

Csatolhat képeket a vállalkozása életéből, ami a fenti pályázati elemeket reprezentálja.

Más díjak vagy elismerések csatolása.

Minőségirányítási tanúsítvány csatolása.

Lehetősége van cégről készült videó bemutatásra max. 1,5 percben.

Kérjük, küldje meg a videó elérési linket.

10	
----	--

Mindösszesen:

<u> </u> pont

Pályázati anyag mellékletei:	Igen	Nem
Két önkéntes kamarai tag ajánlása:		
VÉDJEGY kiadvány vállalkozást bemutató ADATLAP		
Vállalkozás logója vektoros, eps vagy pdf formátumban		
Fénykép 2-3 db külön fájlként, 300 dpi felbontásban		

4. Felelősségvállaló nyilatkozat

Alulírott, mint pályázó/a pályázó képviselője¹, nyilatkozom, hogy a pályázatban közölt adatok a valóságnak megfelelnek, hozzájárulunk a pályázat kiírójának, vagy hivatalos képviselőjének személyes ellenőrzéséhez a pályázat tartalmát illetően.

[.....], 20____. [.....]. hó [.....]. napján

.....

cégszerű aláírás

[PH]