

AGENDA SPOTKANIA

1. Prezentacja firmy Polska Agencja Inwestycji i Handlu – krótka historia i zakres działalności.
Jacek Burzyński PAIH.
2. Możliwości współpracy z PAIH Małych i Średnich Przedsiębiorstw w zakresie eksportu dóbr i usług.
3. Misja i wizja PAIH:
 - Promocja polskiej marki
 - Eksport
 - Inwestycje
4. Narzędzia wsparcia przedsiębiorców:
 - PAIH Generator - baza ofert terenów inwestycyjnych w Polsce
 - www.trade.gov.pl
 - Webinaria organizowane przez PAIH dla przedsiębiorców.
5. Korzyści dla MŚP ze współpracy z PAIH.
6. Strategia eksportu (ekspansji), czyli przykładowo:
 - Jakimi nowymi rynkami byłoby Państwo najbardziej zainteresowani w tej chwili?
 - Co kieruje Państwem w wyborze nowych kierunków (np. podobieństwo do dotychczasowych rynków działalności, bliskość geograficzna, dopasowanie produktów pod konkretny rynek itp.)?
 - Czy przeprowadzali już Państwo badanie wybranych rynków pod kątem potencjału Państwa produktów i konkurencji oraz różnic kulturowych?
7. Możliwość uczestnictwa w polskich oraz międzynarodowych targach/wydarzeniach promocyjnych.
8. Ramy i kierunki współpracy w ramach eksportu:
 - Dystrybucja (kanały sprzedaży)
 - Potencjalni kontrahenci
9. Podsumowanie.