

KANTAR MILLWARD BROWN

Ewaluacja współpracy z Polską Agencją Inwestycji i Handlu

Prezentacja najważniejszych wyników
z badania ilościowego i jakościowego



Informacje o badaniu

Badanie jakościowe



Termin realizacji badania:
20-30 listopada 2017



Miejsce realizacji:
Gdańsk, Gdynia, Warszawa, Wrocław



Metoda:
pogłębione wywiady indywidualne B2B

Badanie ilościowe



Termin realizacji badania:
1-18 grudnia 2017



Miejsce realizacji badania:
Polska



Metoda: wywiady telefoniczne CATI

Cele badania



CEL

Ewaluacja współpracy inwestorów z Polską Agencją Inwestycji i Handlu oraz opracowanie rekomendacji dalszych działań w tym zakresie



KLUCZOWE PROBLEMY BADAWCZE

- zbadanie satysfakcji inwestorów z usług PAIH
- identyfikacja mocnych i słabych stron PAIH w zakresie współpracy z inwestorami
- ocena strony internetowej oraz materiałów udostępnianych przez PAIH

Najważniejsze ustalenia badawcze [1/2]

Badanie wskazuje na **bardzo szerokie spektrum działań Agencji**. Jej zaangażowanie widać zarówno we współpracy z inwestorami zagranicznymi, którzy zamierzają wejść na polski rynek, jak również polskimi firmami, które planują rozszerzyć swoją działalność na rynki zagraniczne.

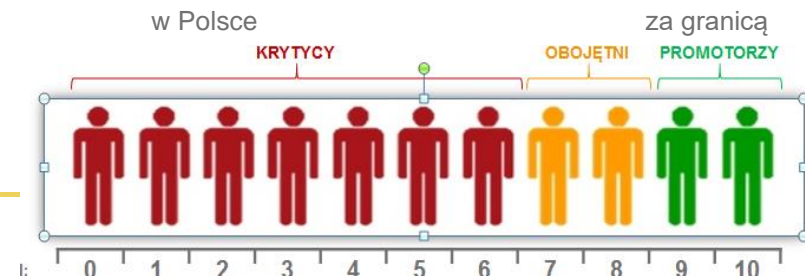
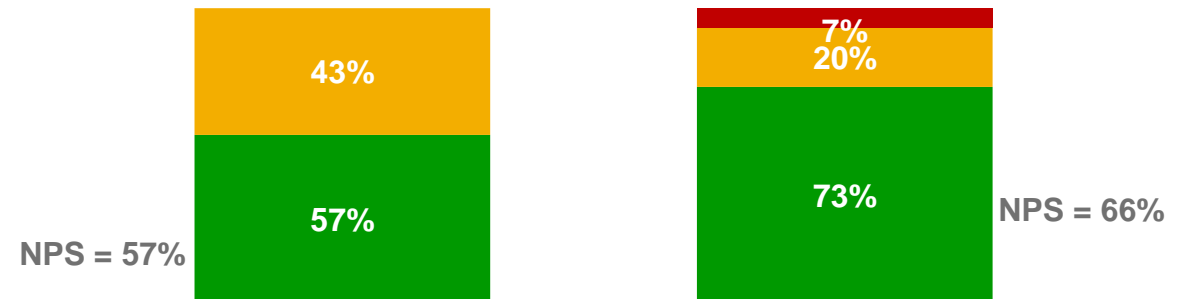
- wszyscy Partnerzy **bardzo pozytywnie ocenili współpracę z Agencją**, uznając ją za **wartościową i niezwykle pomocną**;
- polscy inwestorzy szczególnie **doceniali jej pośrednictwo w kontaktach z zagranicznymi instytucjami** - takimi jak urzędy, ambasady, placówki dyplomatyczne czy odpowiedniki PAIH, działające na rynkach zagranicznych.
- inwestorzy planujący realizację inwestycji w Polsce docenili jakość przygotowania **wizyt lokalizacyjnych, pomoc w pozyskiwaniu dotacji, czy wsparcie w kontaktach z władzami lokalnymi**.

P12. Biorąc pod uwagę dotychczasową współpracę z Agencją, proszę powiedzieć czy jest Pan(i) z niej:



- Bardzo zadowolony
- Raczej zadowolony
- Ani zadowolony ani nie zadowolony
- Raczej niezadowolony
- Bardzo niezadowolony

P20. Podsumowując Pana(i) wrażenia ze współpracy z Agencją, na ile prawdopodobne jest, aby polecił(a) Pan(i) swojemu znajomemu, który zamierza zainwestować w Polsce / na rynkach zagranicznych skorzystanie z usług świadczonych przez tę instytucję?



Najważniejsze ustalenia badawcze [2/2]

W ocenie większości Inwestorów PAIH jest postrzegany jako **bardzo profesjonalny partner biznesowy**, co wynika z kilku elementów:

- **kompetentnych i zorientowanych biznesowo pracowników**, którzy dostarczają istotnych i merytorycznie wartościowych informacji
- **dużego zaangażowania**, które widać zarówno na poziomie responsywności jak również podejmowanych przez Agencję działań (zaproszenia na eventy, pomoc w rekrutowaniu pracowników, itd.)
- **bardzo szerokich i jednocześnie sprawdzonych kontaktów** w kraju i za granicą
- **partnerskiego traktowania inwestorów**
- **dużego doświadczenia w organizowaniu wydarzeń** (takich jak misje biznesowe, konferencje, spotkania B2B i wizyty referencyjne), które postrzegane są jako integrujące środowisko biznesowe i dające możliwość nawiązania nowych kontaktów.

Kierownik projektu z PAIH:

- 100%** dobrze przygotowany i przydatny
- 96%** wysoki poziom rozeznania biznesowego
- 96%** brak problemu z kontaktem / dostępnością
- 92%** dostarcza użytecznych informacji
- 75%** wysoki poziom przygotowania
- 71%** bardzo dobre kompetencje językowe

Ocena wsparcia ze strony PAIH:

- 100%** efektywny pośrednik z władzami w Polsce
- 100%** efektywny pośrednik z władzami w za granicą
- 100%** pomocne dobrze zorganizowane wizyty
- 95%** przejrzyste informacje o zachętach inwestycyjnych

Ogólna ocena współpracy z PAIH

- 100%** rekomendowałoby współpracę z agencją
- 83%** uważa, że PAIH to niezawodny partner biznesowy
- 83%** uważa, że współpraca ułatwiła i przyspieszyła proces inwestycyjny

KANTAR MILLWARD BROWN

Dziękujemy za uwagę!

Michał Węgrzynowski

Senior Consultant

t. 600 456 054

michal.wegrzynowski@kantarmillwardbrown.com

Karolina Sapota

Client Executive

t. 500 363 754

karolina.sapota@kantarmillwardbrown.com