

### Seminarium spożywcze

16.10.2019

godz. 8:30 - 15:30

ul. Bagatela 12, 00-585 Warszawa

4. piętro

8:30 – 9:00	Rejestracja uczestników
9:00 – 10:20	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wartość i struktura rynku importowanych produktów spożywczych</li> <li>• Dane o konsumpcji w Chinach</li> <li>• Czynniki kształtujące popyt na produkty konsumenckie</li> <li>• Kanały dystrybucji produktów spożywczych</li> <li>• Udział sprzedaży online w sprzedaży detalicznej</li> </ul>
10:20 – 10:35	Przerwa kawowa
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struktura internautów w Chinach ze szczególnym uwzględnieniem zakupów w sklepach internetowych</li> <li>• Najważniejsze promocje internetowe w Chinach</li> <li>• Kanały (aplikacje) sprzedaży internetowej w Chinach</li> <li>• Behawiorystyka klientów kupujących on-line</li> <li>• Cross-border - sprzedaż transgraniczna. Wyjaśnienie modelu, zasady wprowadzenia produktu do sprzedaży w tym kanale</li> <li>• Zalety i ograniczenia kanału cross-border</li> <li>• Social media w Chinach, rodzaje platform, charakterystyka, możliwość wykorzystania do wsparcia sprzedaży</li> <li>• Influencerzy w Chinach (KOL) - rola, zasady współpracy</li> </ul>
12:00 – 13:00	Przerwa na lunch
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produkt - oczekiwania konsumentów wobec importowanych produktów</li> <li>• Trendy produktowe</li> <li>• Zmiany w produkcie pod kątem wymogów rynku</li> <li>• Certyfikacja produktu, chińskie normy produktowe, przygotowanie produktu do uruchomienia sprzedaży</li> </ul>
13:20 - 13:35	Przerwa kawowa
13:35 - 15:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Znak towarowy - wyjaśnienie konieczności ochrony znaku towarowego, odzyskiwanie znaku zarejestrowanego w złej wierze przez osobę trzecią</li> <li>• Chiński odpowiednik brzmienia znaku towarowego</li> <li>• Dystrybucja offline - zasady budowania</li> <li>• Rola agenta/przedstawiciela w Chinach w rozwijaniu biznesu</li> <li>• Dobre i złe praktyki we współpracy z lokalnym klientem / agentem / przedstawicielem</li> <li>• Sesja pytań i odpowiedzi</li> </ul>