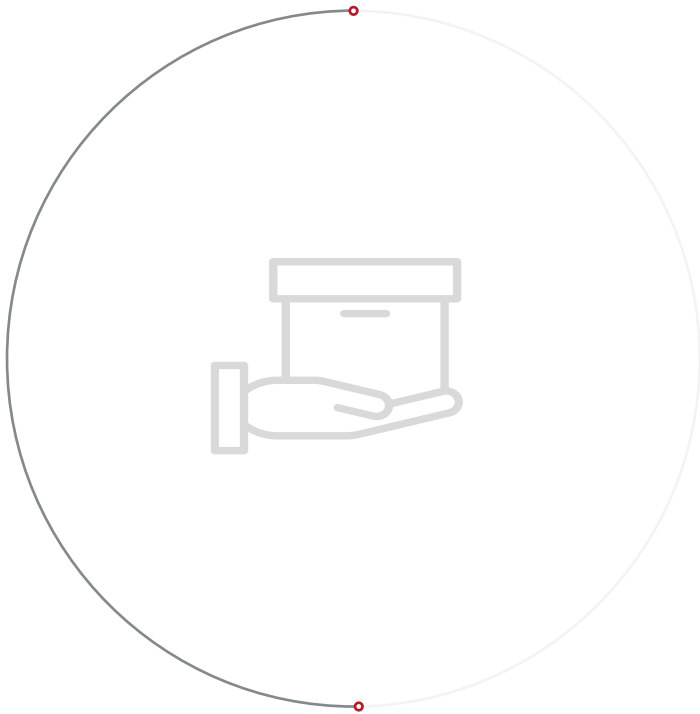




## Przygotowanie do eksportu – od czego zacząć?

PIERWSZE KROKI PRZYSZŁEGO EKSPORTERA

Skorzystaj z zestawu pytań pomocnych przy wstępnej ocenie potencjału eksportowego i sprawdź czego potrzebujesz, aby rozpocząć ekspansję na zagraniczne rynki.



## PRODUKT/USŁUGA



Czy została rozpoznana zgodność produktu/usługi z wymaganiami rynku eksportowego (np. oznakowanie, certyfikacja, inne standardy)?



Czy firma posiada możliwość modyfikacji produktu/usługi (np. składników, opakowania) w celu spełnienia zagranicznych przepisów, lokalnych preferencji konsumenckich?



Czy została zidentyfikowana przewaga konkurencyjna produktu/usługi?



## ZASOBY LUDZKIE



Czy firma posiada wydzielony dział eksportu/wykwalfikowany zespół zajmujący się procesem internacjonalizacji (w tym osoby do obsługi zamówień zagranicznych)?



Czy kadra odpowiedzialna za prowadzenie działań eksportowych posiada dobrą znajomość języka angielskiego bądź docelowego języka lokalnego?



## PLANOWANIE BIZNESU I MARKETING



Czy firma posiada plan biznesowy rozwoju eksportu (m.in. strategia marki, polityka cenowa, zasady komunikacji, obsługa reklamacji/serwis, obsługa after sales)?



Czy kanały komunikacyjne firmy i materiały promocyjne (np. strona internetowa, broszury, katalogi, wizytówki) dostępne są w języku angielskim bądź w języku kraju rozwoju eksportu? Jeśli nie, czy firma posiada odpowiednie zasoby na ich przygotowanie?



Czy firma uczestniczyła jako wystawca w krajowych lub międzynarodowych wydarzeniach handlowych?



## LOGISTYKA ROZLICZEŃ W EKSPORCIE



Czy firma posiada doświadczenie w zakresie obsługi prawnej umów z kontrahentami zagranicznymi, jak również obsługi płatności oraz zabezpieczenia (np. akredytywy, inkasa, gwarancje bankowe) i rozliczania transakcji eksportowych?



Czy firma posiada doświadczenie w zakresie obsługi logistycznej kontraktów zagranicznych (np. wybór spedytora, obsługa procedur celnych)?



Czy zidentyfikowane zostały preferowane kanały dystrybucji (pośrednicy/agenci handlowi, lokalni dystrybutorzy, hurtownie, sieci detaliczne, specjalistyczne sklepy/hurtownie branżowe etc.)?



Czy firma dopuszcza sprzedaż swoich produktów w kanale e-commerce?



## FINANSE I ZASOBY PRODUKCYJNE



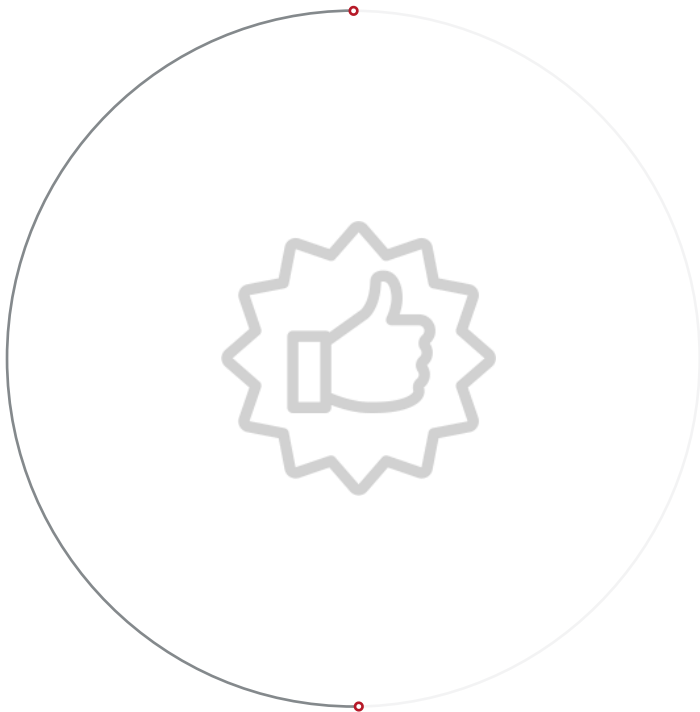
Czy firma posiada zabezpieczone środki finansowe niezbędne do sfinansowania kosztów wprowadzenia produktu na rynek zagraniczny (m.in. podróże międzynarodowe, misje handlowe, udział w targach, badania rynku i szkolenia biznesowe) ?



Czy firma posiada odpowiednie zdolności produkcyjne do elastycznego reagowania na zmieniające się zapotrzebowanie w celu zapewnienia stałych dostaw na rynki zagraniczne?



Czy firma przewiduje w swoim budżecie środki na zabezpieczenie płynności w kontekście działalności eksportowej (opóźnienia w dostawach, płatnościach, ryzyko walutowe)?



## Gratulacje!

Przedsiębiorco, właśnie zrobiłeś pierwszy krok na drodze do ekspansji. Poznałeś podstawowe zagadnienia kluczowe dla oceny Twojego potencjału eksportowego. Na pewno masz jeszcze wiele pytań. Skontaktuj się z nami. Ekspert PAIH będą Cię wspierać w dalszych działaniach, aby optymalnie połączyć Twoje oczekiwania z potrzebami rynku.



Link do formularza kontaktowego:  
[www.paih.gov.pl/kontakt](http://www.paih.gov.pl/kontakt)



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR

Krucza 50  
00-025 Warszawa  
[www.paih.gov.pl](http://www.paih.gov.pl)

PAIH Business Brief

