

Przygotowanie do eksportu

Od czego zacząć?





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



PRODUKT / USŁUGA



- 1 Czy została rozpoznana zgodność produktu/usługi z wymaganiami rynku eksportowego (np. oznakowanie, certyfikacja, inne standardy)?
- 2 Czy firma posiada możliwość modyfikacji produktu/usługi (np. składników, opakowania) w celu spełnienia zagranicznych przepisów, lokalnych preferencji konsumenckich?
- 3 Czy została zidentyfikowana przewaga konkurencyjna produktu/usługi?

ZASOBY LUDZKIE



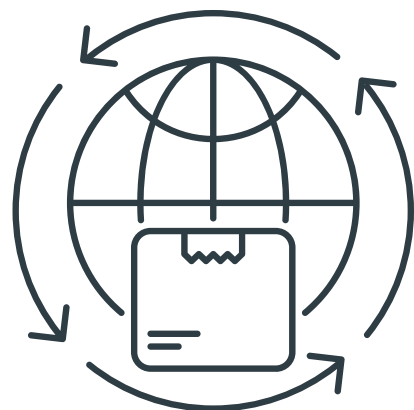
- 1 Czy firma posiada wydzielony dział eksportu/wykwalfikowany zespół zajmujący się procesem internacjonalizacji (w tym osoby do obsługi zamówień zagranicznych)?
- 2 Czy kadra odpowiedzialna za prowadzenie działań eksportowych posiada dobrą znajomość języka angielskiego bądź docelowego języka lokalnego?

PLANOWANIE BIZNESU I MARKETING



- 1 Czy firma posiada plan biznesowy rozwoju eksportu (m.in. strategia marki, polityka cenowa, zasady komunikacji, obsługa reklamacji/serwis, obsługa after sales)?
- 2 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?
- 3 Czy firma uczestniczyła jako wystawca w krajowych lub międzynarodowych wydarzeniach handlowych?

LOGISTYKA ROZLICZEŃ W EKSPORCIE



- 1 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?
- 2 Czy firma posiada doświadczenie w zakresie obsługi logistycznej kontraktów zagranicznych (np. wybór spedytora, obsługa procedur celnych)?
- 3 Czy zidentyfikowane zostały preferowane kanały dystrybucji (pośrednicy/agenci handlowi, lokalni dystrybutorzy, hurtownie, sieci detaliczne, specjalistyczne sklepy/hurtownie branżowe etc.)?
- 4 Czy firma dopuszcza sprzedaż swoich produktów w kanale e-commerce?

FINANSE I ZASOBY PRODUKCYJNE



- 1 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) ?
- 2 Czy firma posiada odpowiednie zdolności produkcyjne do elastycznego reagowania na zmieniające się zapotrzebowanie w celu zapewnienia stałych dostaw na rynki zagraniczne?
- 3 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. Ekspertki PAIH będą Cię wspierać w dalszych działaniach, aby optymalnie połączyć Twoje oczekiwania z potrzebami rynku.



Link do formularza kontaktowego:

www.paih.gov.pl/kontakt

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

ul. Krucza 50

00-025 Warszawa

+48 22 334 99 55

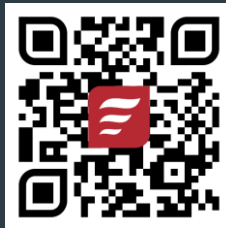
paih24@paih.gov.pl



@PAIH.gov

@Polish Investment and Trade Agency (PAIH)

@PAIH_pl



Poland.
Business Forward