



Usługi dla eksporterów (I)

Analiza potencjału eksportowego

- 1 Specjaliści PAIH udzielą informacji zwrotnej oraz wskażą kierunki intensyfikacji działań eksportowych.
- 2 Analiza zasobów klienta, atrakcyjności produktu/usługi pod kątem rozpoczęcia bądź rozszerzenia działalności eksportowej na nowych rynkach.

Cel: Wskazanie potencjalnych kierunków eksportowych.

Przygotowanie Pakietów informacyjnych

- 1 Udzielanie ogólnych oraz sektorowych informacji (m.in. makroekonomiczne, prawne, podatkowe, sektorowe, kulturowe) – także we współpracy z partnerami zewnętrznymi.
- 2 Przygotowanie raportów ogólnych nt. poszczególnych krajów. Analizy sektorowe przygotowywane pod konkretne zlecenie klienta.

Cel: dostarczenie informacji o rynku, pomoc w podjęciu decyzji o wejściu do danego kraju.

Opracowanie listy partnerów biznesowych

- 1 Wyszukiwanie partnerów biznesowych - na podstawie wymagań podanych przez przedsiębiorców odnośnie do poszukiwanych kontrahentów.
- 2 Wyszukiwanie m.in. pod kątem rodzaju produktu/usługi, kraju/regionu, wielkość firmy, lokalizacji.

Cel: lista kontaktów biznesowych gotowych do wykorzystania.

Usługi dla eksporterów (II)

Weryfikacja partnerów biznesowych

- 1 Sprawdzanie wiarygodności firm w bazie D&B.
- 2 Analiza pod kątem: ryzyka upadłości, regulowania zobowiązań, ryzyka kredytowego.

Cel: zapewnienie klientowi informacji nt. ryzyka biznesowego podjęcia współpracy z przedsiębiorcą z innego rynku. Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.

Organizacja spotkań B2B

- 1 Przygotowanie listy kontrahentów, która po aprobacie klienta będzie stanowiła podstawę do próby umówienia spotkań.
- 2 Wsparcie pracowników Zagranicznych Biur Handlowych przy organizowaniu spotkań B2B na rynkach zagranicznych.

Cel: doprowadzenie do kontaktu klienta z lokalnym kontrahentem.

Organizacja misji biznesowych

- 1 Udział w warsztatach, konferencjach, targach a także skrojone na miarę spotkania biznesowe, umożliwiające lepsze zrozumienie nowego rynku.
- 2 Wsparcie pracowników Zagranicznych Biur Handlowych przy organizowaniu spotkań B2B i B2G.

Cel: poznanie lokalnego rynku oraz nawiązanie kontaktów biznesowych, również z partnerami instytucjonalnymi.

Usługi dla eksporterów (III)

Wsparcie w kontaktach z administracją

- 1 Wsparcie eksportera w relacjach z administracją publiczną.
- 2 Przedsiębiorcy doświadczający trudności na styku z administracją publiczną w trakcie procesu ekspansji mają możliwość zwrócenia się do PAIH o pomoc.

Cel: wsparcie w poszukiwaniu rozwiązania problemów klientów PAIH na styku biznes-administracja publiczna.

Wsparcie komunikacyjne

- 1 Promocja eksporterów obsługiwanych przez PAIH w kanałach komunikacji Agencji (m.in. www, social media).
- 2 Media relations aftercare: rekomendowanie klientów PAIH w przypadku zapytań mediów o case studies i przy organizacji wizyt studyjnych.

Cel: dostarczenia klientowi możliwości ekspozycji PR w ramach organizowanych przez PAIH wydarzeń/ prowadzonych działań komunikacyjnych.

Szkolenia

- 1 Webinaria oraz szkolenia grupowe w Polsce i w siedzibie ZBH dla firm zainteresowanych ekspansją zagraniczną.
- 2 Szkolenia ogólne bądź specjalistyczne (np. prawno-podatkowe, sektorowe), także z udziałem ekspertów zewnętrznych.

Cel: przybliżenie specyfiki danego rynku lub danej branży. Lepsze rozpoznanie nowego rynku szansą na większy sukces.

Udostępnienie powierzchni biurowej za granicą

- 1 Powierzchnia do tymczasowej pracy w wybranych lokalizacjach PAIH za granicą.
- 2 Możliwość bezpośredniej interakcji z kierownikiem danej lokalizacji zagranicznej PAIH. Oszczędność czasu w poszukiwaniu miejsca do pracy.

Cel: szybki start bez zbędnych formalności w dobrej lokalizacji biznesowej dla polskich przedsiębiorców rozpoczynających przygodę eksportową z danym rynkiem.