

Usługa Eksportowa – BPCC Export

Marta Smolarek

Manager ds. Eksportu

British Polish Chamber of Commerce

marta.smolarek@bpcc.org.pl



Usługa wsparcia polskich producentów

Usługa Eksportowa - BPCC Export

Usługa ogólnopolska, świadczona z Krakowa. Realizowana w pakiecie z usługą członkowską.

Wsparcie eksportowe dla polskich producentów we wprowadzeniu polskich produktów oraz usług na rynek brytyjski, poprzez:

- Przeprowadzanie badań oraz analizę brytyjskiego rynku pod kątem produktu
- Identyfikację potencjalnych nabywców (m.in. spotkania branżowe, media)
- Pozyskiwanie oraz przekazanie danych kontaktowych do brytyjskich partnerów

Promocja produktów oraz usług na stronie internetowej BPCC

Dodatkowe wsparcie ze strony firm członkowskich BPCC

- Usługi tłumaczeniowe, informatyczne, logistyczne, prawno-podatkowe, finansowe, promocyjno-marketingowe

Usługa Eksportowa – BPCCC Export

Produkty najczęściej eksportowane do Wielkiej Brytanii:

- Artykuły spożywcze
- Drewno i wyroby z drewna
- Materiały i wyroby włókiennicze
- Maszyny i urządzenia, sprzęt elektroniczny i elektrotechniczny
- Tworzywa i wyroby sztuczne
- Produkty przemysłu chemicznego
- Metale i wyroby nieszlachetne
- Wyroby gotowe – meble, zabawki
- Produkty pochodzenia zwierzęcego oraz roślinnego
- Wyroby z kamienia, ceramika, szkło
- Papier, tektura
- Produkty mineralne



Usługa Eksportowa – źródła kontaktów

- Wewnętrznie opracowana baza danych
- Firmy członkowskie BPCC zlokalizowane w Polsce i w Wielkiej Brytanii
- Polskie i brytyjskie instytucje państwowe m.in. WPHI Ambasad i Konsulatów RP
- Wydarzenia branżowe m.in. tragi wystawiennicze, misje handlowe
- Stowarzyszenia eksporterów i importerów
- Spotkania i konferencje branżowe
- Brytyjscy importerzy, hurtownicy, agenci (zapytania)



the international food & drink event

22 - 25 March 2015 • ExCeL London



1125 wystawców z 51 państw świata • 27 tys. zwiedzających

Usługa Eksportowa – praktyczna realizacja usługi - etapy wsparcia

1. Wstępne rozpoznanie produktu oraz propozycja działań
2. Identyfikacja oraz wskazanie brytyjskich partnerów gotowych do współpracy
3. Propozycja dodatkowych usługi wsparcia
4. Monitorowanie współpracy z zagranicznym kontrahentem

1. Wstępne rozpoznanie produktu oraz propozycja działań

a) Spotkanie z polskim przedsiębiorcą

- zapoznanie się z firmą oraz ofertą eksportową
- uzgodnienie produktu eksportowego i oczekiwanych rezultatów
- uzgodnienie profilu idealnego partnera w Wielkiej Brytanii (typ)

b) Przedstawienie planu szczegółowych działań, uwzględniając:

- planowany czas realizacji usługi
- koszt wykonania usługi

2. Identyfikacja oraz wskazanie brytyjskich partnerów gotowych do współpracy

a) Droga na rynek

- wstępna analiza rynku sektora
- identyfikacja potencjalnych partnerów
- weryfikacja pozyskanych kontaktów

b) Wejście na rynek

- organizacja rozmów oraz spotkań negocjacyjnych pomiędzy partnerami
- wsparcie doradcze

3. Propozycja dodatkowych usługi wsparcia

- Usługi tłumaczeniowe
- Usługi prawno - księgowo
- Usługi finansowe
- Usługi marketingowe
- Usługi logistyczne
- Usługi informatyczne

4. Monitorowanie współpracy z zagranicznym kontrahentem

- Śledzenie i kontrolowanie procesów komunikacji i negocjacji oraz eliminacja ewentualnych przeszkód
- Propozycja nawiązania współpracy członkowskiej z BPCC jako elementu budowania marki i pozyskania nowych kontaktów biznesowych



Marta Smolarek
Manager ds. Eksportu
marta.smolarek@bpcc.org.pl



British Polish Chamber of Commerce
ul. Zwierzyniecka 24 / A 206
31-105 Kraków