

AKADEMIA BIZNESU

Matchmaking & Networking

Podręcznik

Mój|biznes
za granicą

Projekt „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Czego dowiesz się z manuala?

CZĘŚĆ I – PODSTAWOWA WIEDZA O POSZUKIWANIU PARTNERÓW BIZNESOWYCH I NAWIAŹYWANIU RELACJI W EKSPORCIE

- Poszukiwanie informacji o potencjalnych partnerach biznesowych,
- Weryfikacja potencjalnych partnerów biznesowych,
- Przygotowanie firmy do spotkań i prezentacji oferty przed potencjalnym kontrahentem
- Elementy etykiety biznesowej

CZĘŚĆ II – MATCHMAKING I NETWORKING W PROGRAMIE MÓJ BIZNES ZA GRANICĄ

- Plan dnia - omówienie założeń
- Matchmaking online (połączenia z ZBH)
- Matchmaking i networking offline – rozmowy stolikowe
- Informacje o Ekspertach oraz Profil uczestników/informacje o uczestnikach projektu „Mój biznes za granicą”

CZĘŚĆ PIERWSZA

Matchmaking & Networking w eksporcie - wiedza podstawowa

Matchmaking & Networking w eksporcie – podstawowe cele

- ✓ Uzyskanie wiedzy na temat potencjalnych odbiorców/dystrybutorów/innych kooperantów oraz określenie ich nastawienia do zagranicznych firm, wstępne poznanie oferty konkurentów i stopnia przywiązania do dotychczasowych dostawców.
- ✓ Nawiązanie kontaktów z instytucjami otoczenia biznesu, które udzielają wsparcia firmom na różnych etapach rozwoju eksportu (logistyka, finanse, ubezpieczenia, prawo).
- ✓ Nawiązanie kontaktów z instytucjami lub organizacjami odpowiednimi dla rynku docelowego, które pomogą wypromować produkt/usługę i zbudować markę w danym kraju.
- ✓ Wymiana doświadczeń między przedsiębiorcami (dobre praktyki, najczęściej popełniane błędy).

Nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi kontrahentami

1. Określenie celu i kryteriów

Określenie celu oraz kryteriów wyboru partnerów biznesowych.

3. Weryfikacja

Wstępna weryfikacja wybranych firm i organizacji.

5. Spotkania

Odbycie spotkań z przedstawicielami wybranych firm i organizacji.

Kategorie selekcji kontrahentów

- branża,
- status spółki (np. kapitałowa),
- region,
- liczba zatrudnionych osób
- obrót,
- zysk.

2. Baza kontaktów

Przygotowanie bazy potencjalnych kontrahentów oraz instytucji i organizacji działających na danym rynku (np. organizacje branżowe, izby przemysłowo-handlowe).

4. Nawiązanie kontaktu

Nawiązanie kontaktu z przedstawicielami firm wybranych zgodnie z kryteriami.

Targi i misje, wydarzenia branżowe jako okazja do matchmakingu & networkingu

**Rekomendowane
przez PAIH / ZBH**
wydarzenia branżowe
w kraju i na świecie

Więcej informacji [tutaj >>](#)

Kalendarium wydarzeń branżowych
z możliwością wyszukania po
następujących kategoriach:

- kraj
- branża
- udział PAIH
- data

Zapobieganie oszustwom poprzez weryfikację kontrahenta

I. Weryfikacja instytucjonalna

- Sprawdzenie w ogólnodostępne rejestry – odpowiedniki KRS
- Listy dłużników podatkowych (np. Portugalia, Słowacja), rejestry długów w ramach biur gospodarczych (Hiszpania, Holandia, Irlandia, Niemcy)
- Weryfikacja z pomocą PAIH – ZBH

II. Weryfikacja samodzielna

- Weryfikacja adresu siedziby na Google Maps
- Porównanie otrzymanych dokumentów z wzorami dostępnymi w Internecie
- Przeczytanie opinii na temat firmy dostępnych w Internecie (oceny w Google, fora specjalistyczne)
- Dokładne sprawdzenie adresu strony internetowej, adres mailowego (kontrola domeny) oraz identyfikacji wizualną (np. logotypu)
- Weryfikacja certyfikatów, referencji

Wiarygodność kontrahenta – poradnik przedsiębiorcy

Przygotowanie do prezentacji oferty: podstawowe informacje o firmie

Ogólna charakterystyka firmy, w tym
rodzaj branży

Krótki opis misji/wizji/wartości;

Szczegółowy opis produktów/usług o
największym potencjale eksportowym

Informacje o certyfikatach, nagrodach,
referencjach;

Dane osób dedykowanych do kontaktu
(zalecane jest wskazanie dwóch osób);



Umieszczenie linków do ikon:

- katalogu produktów/usług (o ile firma posiada);
- mediów społecznościowych: Facebook, LinkedIn, Twitter, Youtube, Instagram (o ile firma posiada);
- strony internetowej (o ile firma posiada);
- aplikacji (o ile firma posiada).

Kilka hashtagów (np. #furniture, #tables, #chaires, #kitchen, #medical), które najlepiej opisują firmę/produkt/usługę.

Jak przygotować się do spotkania - powitanie

Pozdrowienie. Kto kogo pierwszy pozdrawia?

- Młodszy – starszego
- Mężczyzna – kobietę
- Pracownik – przełożonego
- Osoba w samochodzie – osobę idącą
- Idący – stojącego
- Wchodzący – osoby już obecne w pomieszczeniu
- Szef, przełożony wchodząc do biura firmy pierwszy pozdrawia pracowników

Osoby:

Niższe rangą - wstają do powitania

Równorzędne – unoszą się

Wyższe rangą – siedzą

Jak przygotować się do spotkania - wizytówki

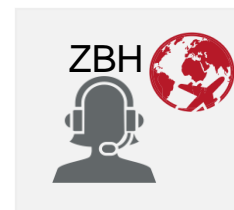
- Pierwszy wizytówki wręcza gospodarz spotkania.
- Wizytówkami należy się wymienić na początku spotkania biznesowego
- Jeżeli na spotkanie przyszło kilka osób, wizytówki należy wręczyć wszystkim.
- Warto zaopatrzyć się w wizytówki w języku polskim i angielskim (dwustronne).
- Osoba otrzymująca wizytówkę bierze ją prawą ręką.
- W Chinach wizytówki wręcza się i odbiera obiema rękami.
- Dużym nietaktem jest schowanie wizytówki od razu bez zapoznania się z jej treścią.

CZĘŚĆ DRUGA

Matchmaking & Networking w programie „Mój biznes za granicą”

Przykładowy schemat

1. Spotkania online z Zagranicznymi biurami Handlowymi



2. Rozmowy stolikowe z Ekspertami zajmującymi się różnymi aspektami wsparcia eksportu

Znajomość rynków zagranicznych

polskie mosty
technologiczne

 PAIH
Grupa PFR

Eksperci
Rynkowi



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii



Ochrona własności intelektualnej



URZĄD PATENTOWY
RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ



Wiedza o branżach



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



E-commerce, marketing internetowy

cross-border.pl

amazon

Logistyka



 PARP
Grupa PFR

 arp
Agencja
Rozwoju
Przemysłu
S.A.



 KUKE
Grupa PFR

 BGK
BANK GOSPODARSTWA
KRAJOWEGO

Ubezpieczenia, finansowanie,
programy wspierające eksport

 PAIH
Grupa PFR
Eksperci
Branżowi



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Rzeczpospolita
Polska

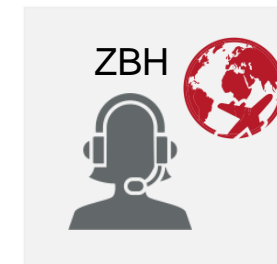
Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Przykładowa agenda

Mentoring, matchmaking & networking

Od 8:30	Rejestracja uczestników
09:00 – 10:30	Mentoring grupowy – case study – Grupa I, II, III
10.30 – 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	Mentoring indywidualny - Grupa I Matchmaking & networking - Grupa II i III
12:15 – 13:00	Lunch
13:00 – 14:30	Mentoring indywidualny - Grupa II Matchmaking & networking – I i III
14.30 – 14.45	Przerwa
14:45 – 16.15	Mentoring indywidualny - Grupa III Matchmaking & networking - Grupa I i II



**Eksperci
Branżowi**



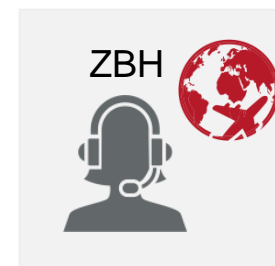
**Eksperci
Rynkowi**



Przykładowa agenda

Mentoring, matchmaking & networking

Od 8:30	Rejestracja uczestników
09:00 – 10:30	Mentoring grupowy – case study – Grupa I, II, III
10.30 – 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	Mentoring indywidualny - Grupa III Matchmaking & networking - Grupa I i II
12:15 – 13:00	Lunch
13:00 – 14:30	Mentoring indywidualny - Grupa II Matchmaking & networking – I i III
14.30 – 14.45	Przerwa
14:45 – 16.15	Mentoring indywidualny - Grupa I Matchmaking & networking - Grupa II i III



Firmy Jutra
program Google i PFR



Przykładowy grafik Matchmakingu & Networkingu

GODZINA	GRUPA	EKSPERCI PAIH: - ZAGRANICZNE BIURA HANDLOWE (ZBH) - online - KIEROWNICY REGIONÓW i EKSPERCI RYNKOWI - EKSPERCI BRANŻOWI (Cały dzień) - POLSKIE MOSTY TECHNOLOGICZNE (Cały dzień)			EKSPERCI ZEWNĘTRZNI	
I DZIEŃ						
10:45 – 12:15	II i III	ZBH Arabia Saudyjska		Afryka i Bliski Wschód		<div><div>Ekspert branżowi</div><div> PAIH PFR Group</div><div> arp Grupa PFR</div></div> <div><div> Trade.gov.pl</div><div> polskie mosty technologiczne</div></div> <div><div> KUKE Grupa PFR</div><div> PARP Grupa PFR</div><div> URZĄD PATENTOWY REPUBLIKI POLSKIEJ</div></div>
13:00 – 14:30	I i III	ZBH Maroko		Azja		
14:45 - 16:15	I i II	ZBH Brazylia		Ameryka Północna i Łacińska		
II DZIEŃ						
10:45 – 12:15	I i II	ZBH Austria		Afryka i Bliski Wschód		<div><div> Ministerstwo Rozwoju i Technologii</div><div> PAIH PFR Group</div></div> <div></div> <div><div> KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA</div><div> Trade.gov.pl</div><div> BGK BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO</div></div>
13:00 – 14:30	I i III	ZBH Francja		Europa		
14:45 - 16:15	II i III	ZBH Kolumbia		Europa		

Korzyści z udziału w Matchmakingu & Networkingu dla MŚP

1. Możliwość wymiany doświadczeń z innymi firmami:

- ✓ porównanie swojego modelu biznesowego ze sposobem działania innych
- ✓ wymiana informacji o rodzajach wsparcia, z którego poszczególne firmy do tej pory skorzystały
- ✓ dzielenie się informacjami o historiach sukcesu i historiach porażek

2. Okazja do przedyskutowania swoich planów eksportowych z Ekspertami reprezentującymi instytucje wspierające eksporterów pod różnym kątem (ekspertyza rynkowa, branżowa, logistyka, ubezpieczenia i finansowanie, ochrona własności intelektualnej, promocja w Internecie).

- ✓ Szybka informacja zwrotna, np. dzięki połączeniu z Zagranicznym Biurem Handlowym firmy miały możliwość sprawdzić czy dany produkt bądź usługa mają szansę zaistnienia na wybranym rynku i czy zasadne jest podejmowanie dalszych kroków.

Dziękuję za uwagę!

Mój|biznes
za granicą

“Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

ZASTRZEŻENIE

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) udostępnia powyższy materiał nieodpłatnie jako efekty projektu „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020; Oś priorytetowa: IV. Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa; Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Niniejszy materiał jest elementem programu edukacyjnego skierowanego do przedsiębiorców planujących rozpocząć ekspansję zagraniczną, w tym tych niemających w pełni sprecyzowanego potencjału eksportowego.

Należy zauważyć, iż stanowi on jedynie ramy merytoryczne zagadnień uznanych za kluczowe w kontekście przygotowania do prowadzenia działalności eksportowej i korzystanie z niego, szczególnie w przypadku realizacji szkoleń, wymaga każdorazowej weryfikacji i aktualizacji treści przez eksperta prowadzącego poszczególne moduły szkoleniowe oraz ewentualnego dostosowania do branży/specyfiki firm stanowiących potencjalnych odbiorców szkolenia. Zgodnie z rekomendacją PAIH, ekspertem prowadzącym szkolenie powinien być praktyk specjalizujący się w danym zakresie tematycznym.

PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Udostępnione w wersji elektronicznej publikacje dostępne na stronach internetowych PAIH (m.in. https://www.paih.gov.pl/moj_biznes_za_granica) mogą być wykorzystywane tylko w celach edukacyjnych. W przypadku korzystania z materiału w celu realizacji szkoleń, należy uwzględnić w informacji o szkoleniu, że jest ono efektem projektu „Mój biznes za granicą”.

Utrwalenie (sporządzenie egzemplarza, w celu jego publikacji), zwielokrotnienie, wprowadzenie do obrotu, wypożyczenie lub udostępnienie zwielokrotnionych egzemplarzy jest niedozwolone bez podpisania stosownej umowy udzielenia sublicencji przez PAIH.