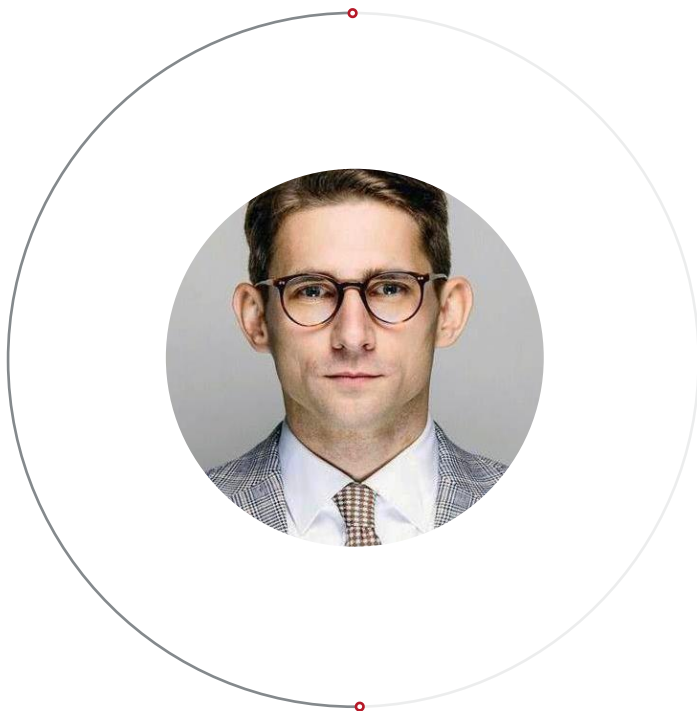




**PAIH**

Grupa PFR



**Wojciech Nowicki**

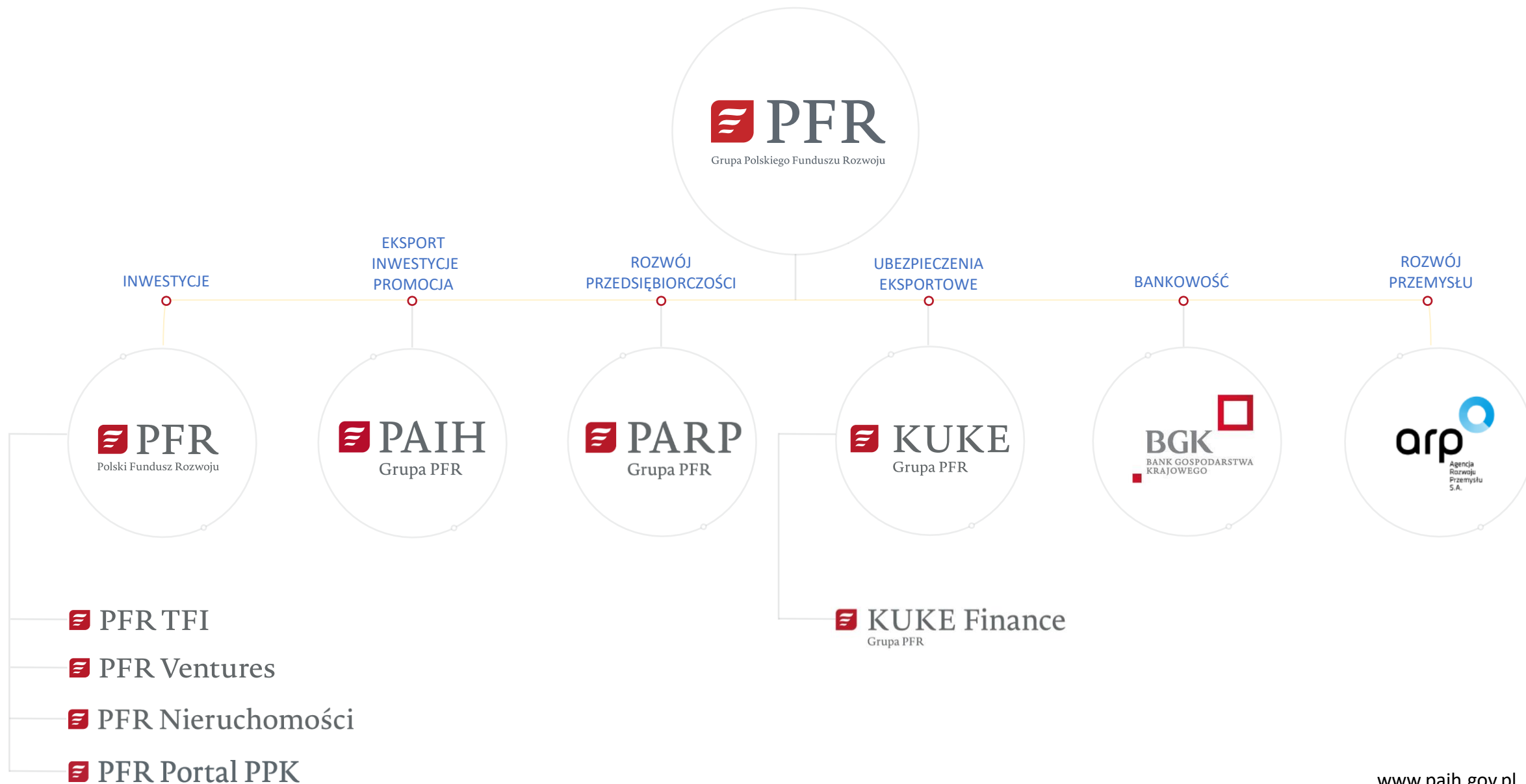
Menedżer

Departament Partnerstwa i Komunikacji

Polska Agencja Inwestycji i Handlu



## Efekt synergii. Komplementarna oferta Grupy PFR



## Kim jesteśmy?



- Instytucja otoczenia biznesu, działająca w ramach Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).
- Nowoczesna, globalna organizacja, której działania budują rozpoznawalność Polski na świecie, jako atrakcyjnego i wiarygodnego partnera biznesowego.
- Lider doradztwa eksportowego oraz inwestycyjnego, działający na kilkudziesięciu rynkach świata. Łącząc kompetencje branżowe i doświadczenie międzynarodowe, oferuje kompleksową obsługę przedsiębiorców.



### Misja:

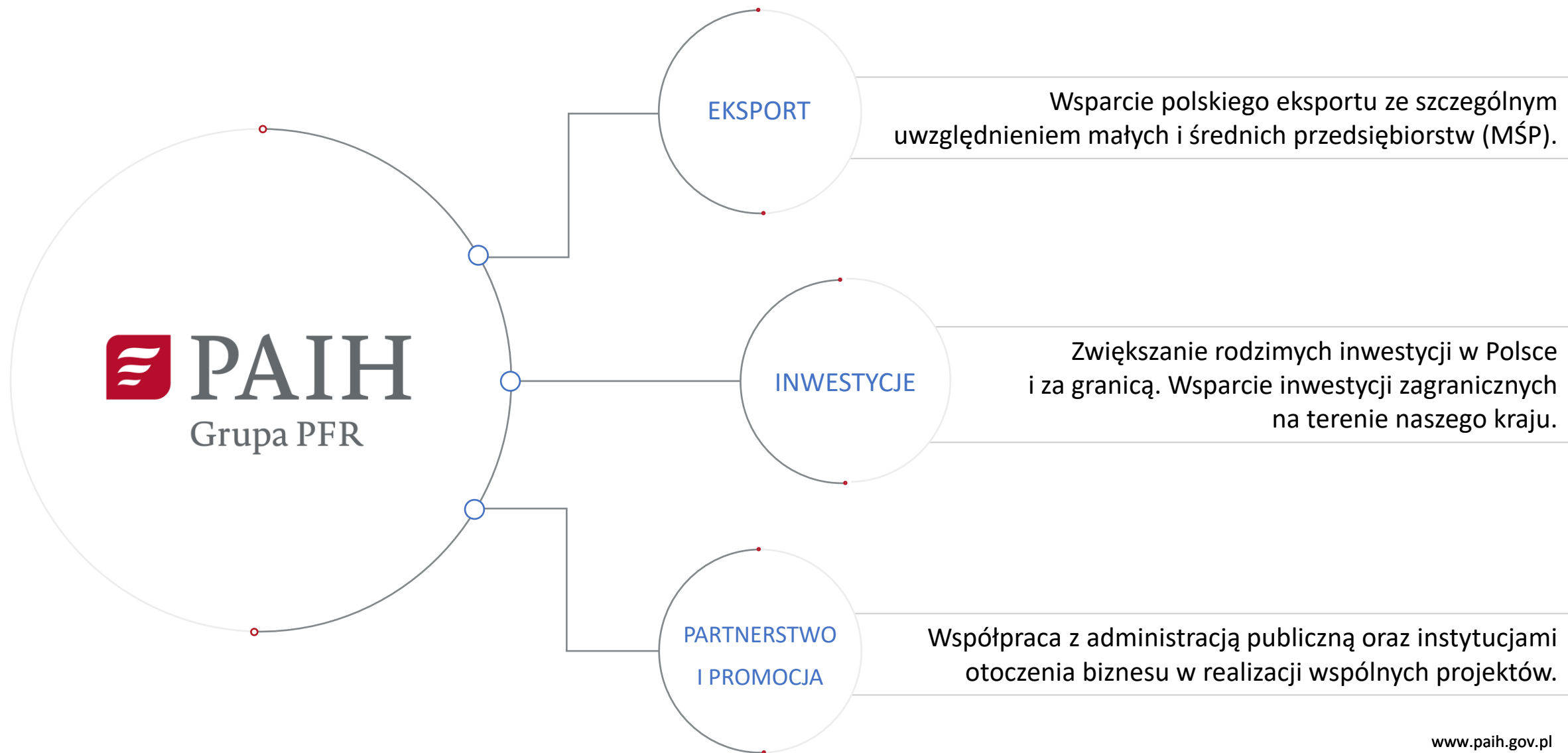
Rozwój i promocja polskiej gospodarki.

### Cele:

- Wspieranie ekspansji międzynarodowej polskich firm.
- Pozyskiwanie i obsługa zagranicznych inwestorów.
- Wsparcie inwestycji polskich w kraju i za granicą.
- Promowanie i rozwój polskiej myśli technologicznej.
- Wzmacnianie rozpoznawalności polskich marek na międzynarodowych rynkach.

# Oferta Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH)

## Trzy kluczowe filary





Analiza potencjału eksportowego



Przygotowanie pakietów informacyjnych



Organizacja spotkań B2B



Organizacja misji biznesowych



Opracowanie listy partnerów biznesowych



Weryfikacja partnerów biznesowych



Opracowanie strategii ekspansji na wybrane rynki



Wsparcie w kontaktach z administracją



PAIH24

## NARZĘDZIA WSPARCIA



Webinaria  
Szkolenia  
Podcasty



Mapa Rynków Zagranicznych



Wyszukiwarka wydarzeń gospodarczych



Doradztwo  
lokalizacyjne



Organizacja wizyt  
lokalizacyjnych  
dla potencjalnych  
inwestorów



Informacje  
o zachętach  
inwestycyjnych



Przygotowanie pakietów  
informacyjnych



Identyfikacja  
potencjalnych  
partnerów  
biznesowych



Współpraca  
ze start-upami  
i dostawcami technologii/  
Spotkania B2B



Budowanie powiązań  
z instytutami badawczymi  
i centrami innowacji



Wsparcie w kontaktach  
administracją



Opieka  
poinwestycyjna

## NARZĘDZIA WSPARCIA



[Generator Ofert  
Inwestycyjnych](#)



Webinaria  
Szkolenia





Współpraca  
z administracją  
publiczną



Współpraca  
z partnerami  
regionalnymi



Sieć współpracy  
z instytucjami wsparcia  
biznesu

PROJEKTY I NARZĘDZIA WSPARCIA



Konkurs  
„Grunt na medal”



Invest in Gmina



Szkolenia i staże



Patronaty

## Gdzie jesteśmy?

### Sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH)

#### Nasze kompetencje:

- Znajomość lokalnej specyfiki, kultury i uwarunkowań biznesowych.
- Znajomość języków lokalnych.
- Identyfikacja kluczowych branż na poszczególnych rynkach.





Mój biznes za granicą



Cel: rozwój i podniesienie jakości wsparcia firm w Polsce zainteresowanych eksportem. Przygotowanie i przetestowanie modelu wsparcia, który PAIH będzie wykorzystywać w obsłudze MŚP rozważających ekspansję zagraniczną.



Wartość projektu: 3 602 138,22 PLN



Czas trwania programu: XI 2020 - X 2023



Oczekiwane rezultaty:

- Wypracowany model wsparcia edukacyjnego MŚP zainteresowanych eksportem.
- Podniesienie efektywności w zakresie eksportu instytucji obsługujących MŚP.
- Transfer wiedzy i doświadczenia.



Wartość dla przedsiębiorców:

- Zestaw szkoleń oraz narzędzie analizy pozwalające na identyfikację potrzeb konkretnego przedsiębiorcy, jak i jego stanu przygotowania do eksportu.
- Wzrost potencjału eksportowego i umiędzynarodowienie.



Więcej informacji na stronie:

[Mój biznes za granicą](#)



Mój | biznes  
za granicą



Polskie Mosty Technologiczne



Cel: Umiędzynarodowienie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).



Gdzie: Rynki pozaunijne, między innymi: Stany Zjednoczone, Kenia, Tajwan, Chiny, Malezja, Meksyk, Arabia Saudyjska, Senegal, Singapur.



Dofinansowanie: do 180 tys. PLN (de minimis)



Czas trwania programu: 2018 – 2023



Wartość dla przedsiębiorców:

- Wzrost potencjału eksportowego i umiędzynarodowienie.
- Wsparcie wykwalifikowanych ekspertów.
- Przygotowanie planu ekspansji.
- Wsparcie operacyjne i merytoryczne.



Więcej informacji na stronie:

[Polskie Mosty Technologiczne](http://www.paih.gov.pl)

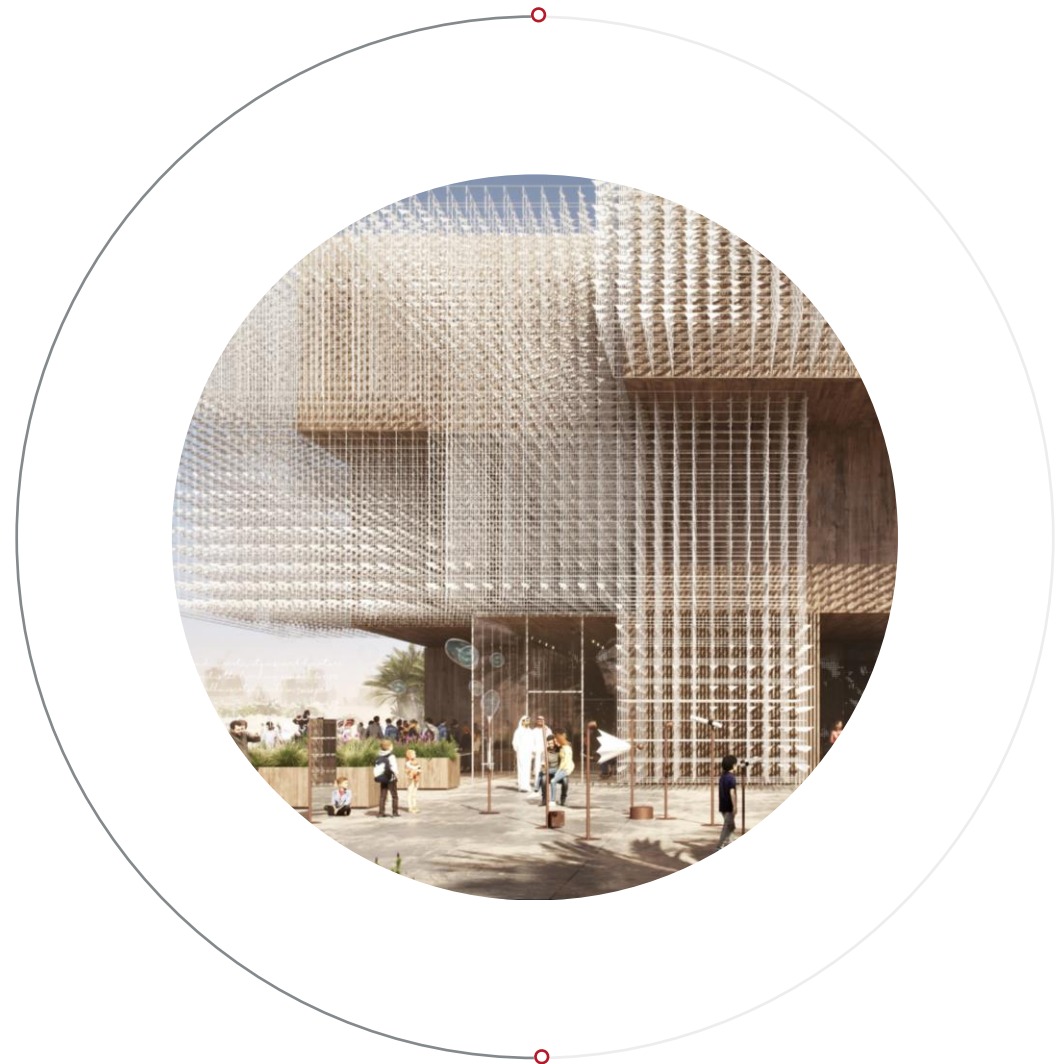




Światowe wystawy  
EXPO

Wystawy Światowe Expo odbywają się raz na 5 lat, a ich skala porównywalna jest do Igrzysk Olimpijskich lub Mistrzostw Świata w piłce nożnej.

Udział Polski w Wystawie Światowej EXPO 2020 w Dubaju był niepowtarzalną szansą zaprezentowania Polski w najlepszym miejscu wystawienniczym świata, przed wielonarodową i wielokulturową publicznością (ok. 18,5 mln osób) przez okres sześciu miesięcy (01.10.2021 r. – 31.03.2022 r.).



**Hasło Polskiego Pawilonu:**  
Creativity inspired by nature



**Wartość dla przedsiębiorców:**

- Promocja na rynkach zagranicznych.
- Nawiązanie nowych kontaktów B2B.
- Wsparcie finansowe.



**Więcej informacji na stronie:**  
[EXPO 2020 DUBAI](https://www.paih.gov.pl)



## Pawilon Polski z nagrodą the Best Large Pavilion

w konkursie World Expo Awards organizowanym  
przez EXHIBITOR Magazine.

## Jeden z najbardziej spektakularnych pawilonów na Expo 2020 Dubai

według The National *Wykonany z ekologicznych  
materiałów, jest odzwierciedleniem hasła  
przewodniego: „Kreatywność inspirowana naturą”.*



Za udział Polski w Wystawie Światowej Osaka 2025 odpowiada Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH), instytucją nadzorującą jest Ministerstwo Rozwoju i Technologii.





- PAIH Forum Biznesu  
październik 2023, PGE Narodowy



# ABC Eksportu



## Podstawowe narzędzia analizy potencjału eksportowego oraz współpraca przedsiębiorców z PAIH Przygotowanie strategii eksportowej

- **Jakie produkty/usługi** chcemy eksportować?
- **Gdzie** chcemy sprzedawać nasze produkty? Jakie kraje są dla nas najatrakcyjniejsze?
- **Komu** chcemy sprzedawać? Jaki jest profil naszego klienta zagranicznego? Jak chcemy do niego dotrzeć?
- **Jakimi zasobami** (finansowymi, ludzkimi) chcemy realizować eksport?
- **Jaki model internacjonalizacji** będzie dla nas najlepszy?
- **Jaki wolumen** sprzedaży (obróć, ilość) chcemy zrealizować na rynkach zagranicznych?
- **Do kiedy** chcemy zrealizować nasz cel eksportowy?



# Podstawowe narzędzia analizy potencjału eksportowego oraz współpraca przedsiębiorców z PAIH

## Diagnozowanie stopnia dojrzałości eksportowej

- Na początku współpracy przedsiębiorców z PAIH – po weryfikacji formalnej – następuje bardzo ważny etap **diagnozowania stopnia dojrzałości** (przygotowania) do rozpoczęcia działalności eksportowej lub stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorcy (jeśli firma już eksportuje)
- Na **ścieżce rozwoju eksportera** wyróżniamy następujące etapy:
  - **firma nieeksportująca** (etap 0): ma produkt lub usługę, która może mieć potencjał eksportowy,
  - **początkujący eksporter** (etap 1): niewielkie doświadczenie w eksporcie, ma produkt lub usługę, która ma potencjał eksportowy, jest zainteresowany rynkami zagranicznymi,
  - **doświadczony eksporter** (etap 2): ma już doświadczenie eksportowe, poszukuje kolejnych odbiorców i nowych rynków zbytu,
  - **firma inwestująca za granicą** (etap 3): ma już doświadczenie w eksporcie i planuje np. budowę zagranicznej sieci dystrybucji, otwarcie przedstawicielstwa, budowę zakładu za granicą i inne.



[publikacje.paih.gov.pl/ocena\\_potencjalu\\_eksportowego](https://publikacje.paih.gov.pl/ocena_potencjalu_eksportowego)



# Podstawowe narzędzia analizy potencjału eksportowego oraz współpraca przedsiębiorców z PAIH

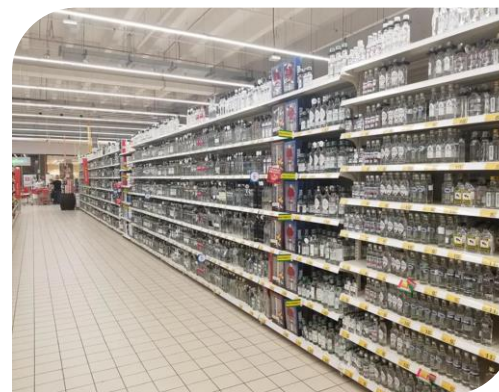
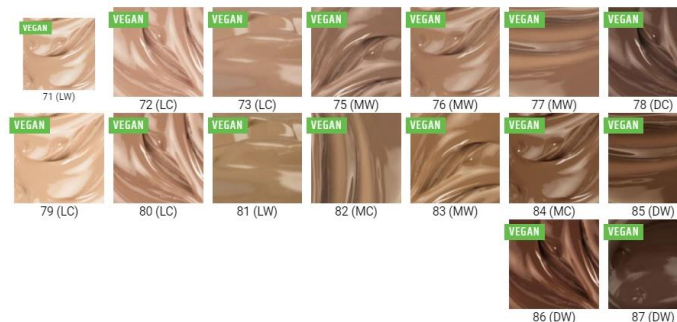
## Kiedy zacząć, który produkt, dokąd?

- Który produkt?
  - cała oferta czy wybrane produkty?
  - standaryzacja (produkt, opakowanie, komunikacja)



vs

adaptacja



## Podstawowe narzędzia analizy potencjału eksportowego oraz współpraca przedsiębiorców z PAIH

### Przygotowanie do eksportu

- Komunikacja z ZBH, mapowanie rynku
    - targi
    - przetargi
    - lokalni partnerzy, izby, media
    - informacje rynkowe
    - lokalne targi branżowe
  - www w językach lokalnych
  - Platformy e-commerce
  - Logistyka
- Formuła 4P (marketing mix/5P)
    - Product
    - Price
    - Place
    - Promotion
    - (people)
  - Business storytelling czyli do czego Azjatki używają rajstop





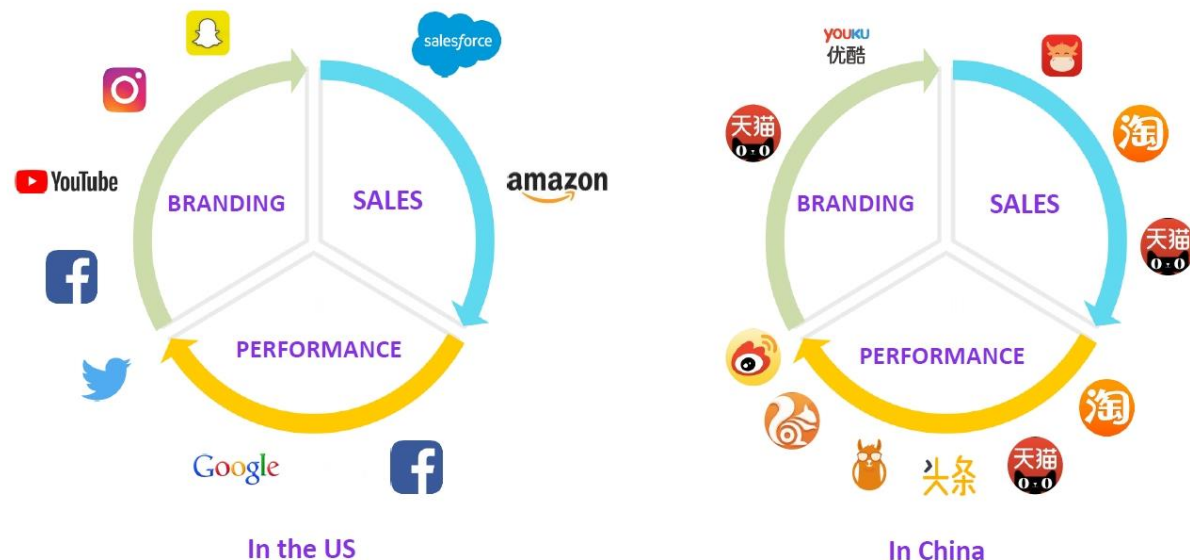
# Podstawowe narzędzia analizy potencjału eksportowego oraz współpraca przedsiębiorców z PAIH

## Przygotowanie do eksportu

Adaptacja do lokalnych narzędzi wsparcia sprzedaży

Branding – Alibaba Group-A complete ecosystem

Our Digital Media & Entertainment Ecosystem



WeChat - ponad 1 mld użytkowników miesięcznie,  
68 mln nowych wideo dziennie



## Uwarunkowania kulturowe w nawiązaniu kontaktów handlowych

### Korespondencja i pierwszy kontakt

- Zagraniczne Biura Handlowe PAIH na życzenie Państwa opracowują bazy danych firm zajmujących się importem i dystrybucją. Dobrze jest na wstępie **wskazać lokalne biuro PAIH jako źródło kontaktu.**
- **Referencje są bardzo ważne** dla polskich przedsiębiorców, uwiarygadniają, pozwalają na weryfikację informacji w ZBH. Daje to pewność, że firma jest autentyczna oraz, że jest działa w porozumieniu z agencją wspierającą ekspansję zagraniczną.



[www.pexels.com](https://www.pexels.com) Free to use

## Uwarunkowania kulturowe w nawiązaniu kontaktów handlowych

### Korespondencja i pierwszy kontakt

- **Język angielski nie jest językiem powszechnym** na wszystkich rynkach (np. UN posługuje się 5 językami). W krajach frankofońskich językiem biznesu jest język francuski, w Ameryce Łacińskiej - Hiszpański.
- Korespondencję należy rozpocząć w obowiązującym lokalnie języku urzędowym.
- W kolejnych etapach korespondencji można zapytać czy dalsza korespondencja może być prowadzona w języku angielskim.



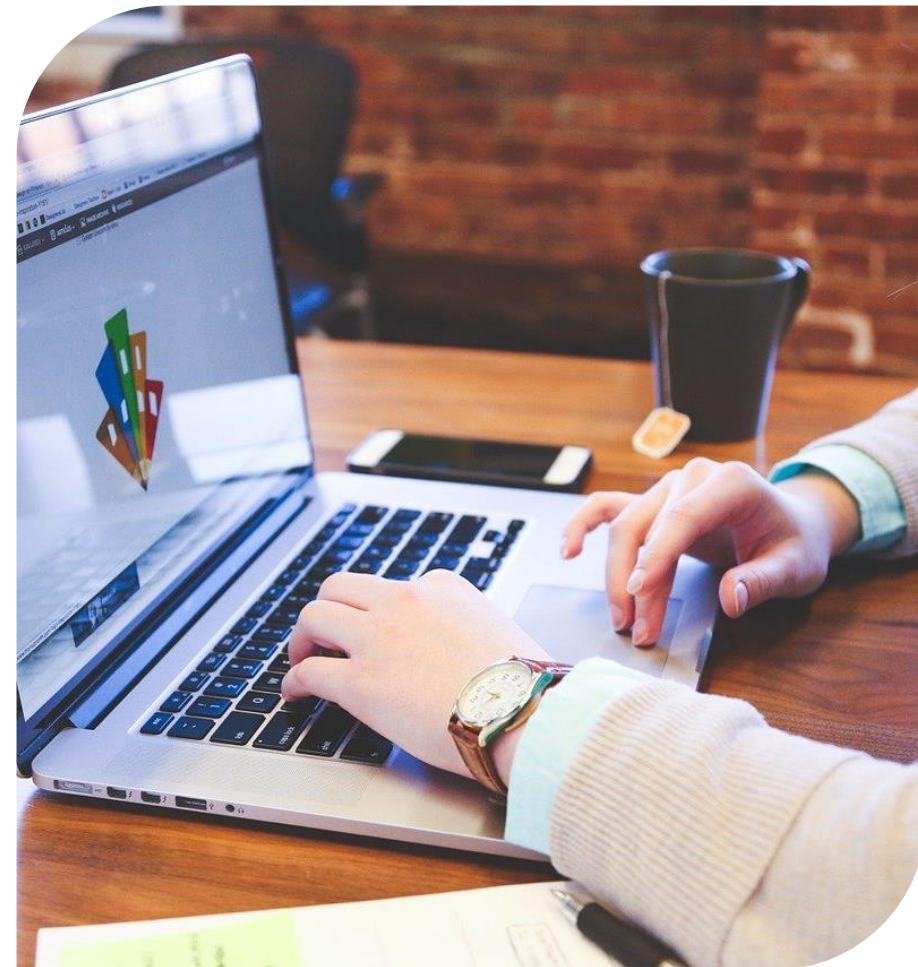
[www.pexels.com](https://www.pexels.com) Free to use



## Uwarunkowania kulturowe w nawiązaniu kontaktów handlowych Korespondencja i pierwszy kontakt

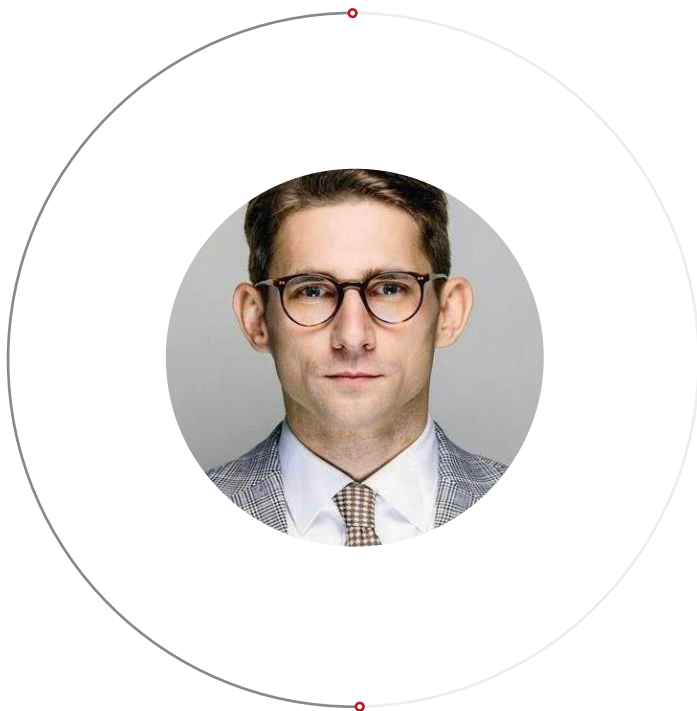
### O Polsce

Warto przedstawić lokalnemu partnerowi podstawowe informacje na temat Polski, np. mocnych stron gospodarczych wymiany handlowej itp., następnie przejść do informacji na temat naszej firmy, w tym: specjalizację, kraje współpracy, destynacje eksportu, przewagi i zalety produktów i inne mocne strony.



[www.pexels.com](https://www.pexels.com) Free to use





**Wojciech Nowicki**

Menedżer

Departament Partnerstwa i Komunikacji

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

[wojciech.nowicki@paih.gov.pl](mailto:wojciech.nowicki@paih.gov.pl)

Skontaktuj się z nami:

## Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Serwis PAIH24: +48 22 334 99 55  
Kontakt PAIH24: [paih24@paih.gov.pl](mailto:paih24@paih.gov.pl)

[www.paih.gov.pl](http://www.paih.gov.pl)

PAIH Business Brief



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR