

PRZYKŁADY POLSKICH FIRM
NA RYNKACH
BLISKIEGO WSCHODU

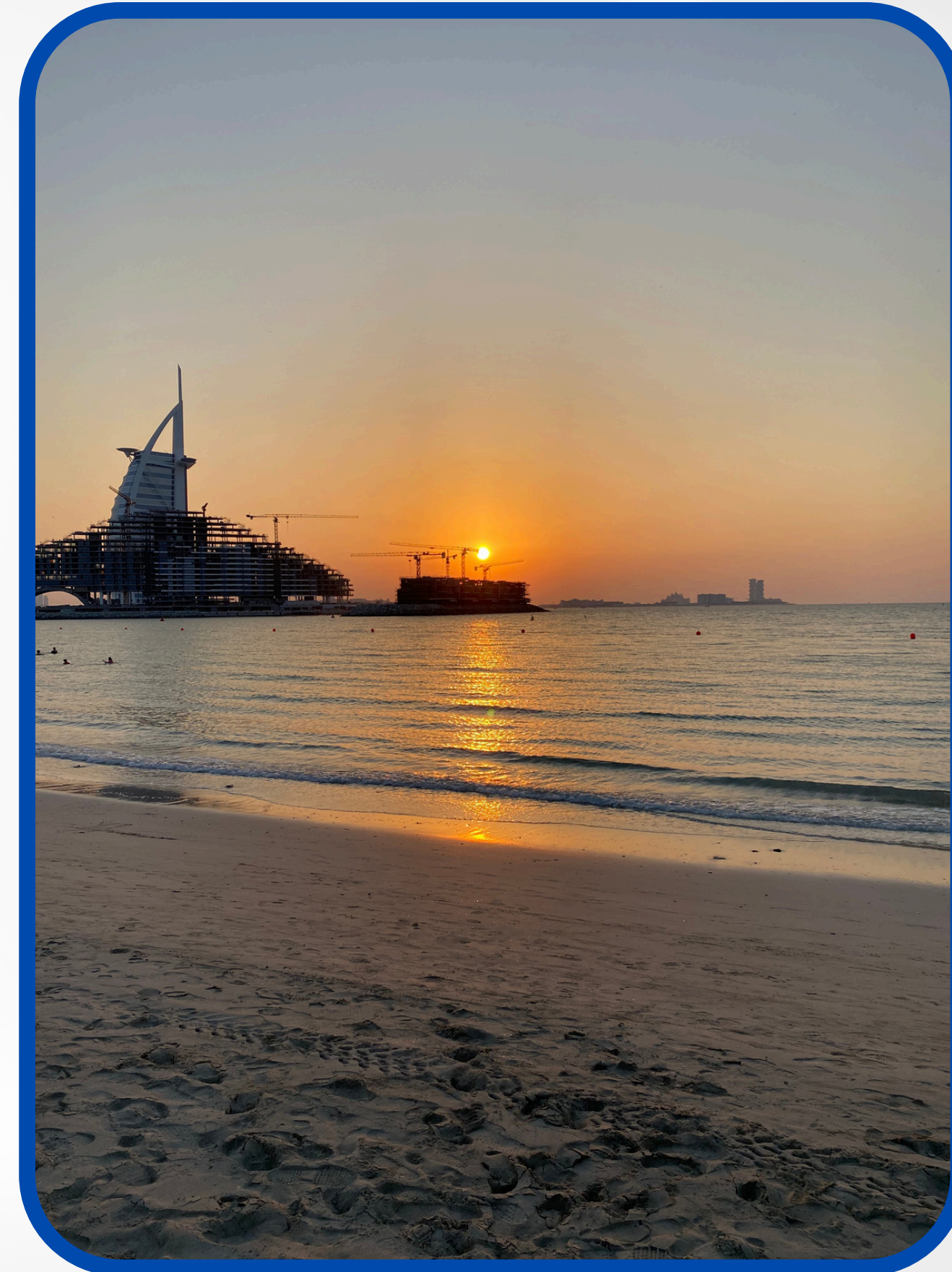
DLACZEGO MIDDLE EAST?

LOVE:

- słońce
- nieograniczone możliwości
- pieniądze

HATE:

- słońce
- business culture
- koszt wejścia na rynek



System monitorowania jakości powietrza – bezpośrednia współpraca z **Dubai Municipality**

Inteligentna infrastruktura miejska – Smart City – **sprzedaż przez dystrybutorów**

AI w radiologii – sprzedaż usług w sektorze **IT w Rijadzie**

1

2

3

AGENDA

AIR QUALITY DUBAI

Projekt miał na celu opracowanie systemu współpracującego z projektem kosmicznym ZEA.

Zakładał umieszczenie sensorów na obszarze całego Emiratu jako punkty referencyjne dla pomiaru spektrograficznego.

Wartość projektu 2-3 mln \$

Współpraca naukowa w kontekście rozwoju prognozowania jakości powietrza na 72h.



AIR QUALITY DUBAI

WNIOSKI:

1

Wprowadzać produkt, który jest bardzo dobrze przetestowany w lokalnych warunkach klimatycznych.

2

Wyjść z oficjalną propozycją współpracy bezpośrednio do lokalnego organu, którego dotyczy problem – niezbędny jest szczegółowy research.

3

Uzbroić się w cierpliwość, zainicjowanie tego projektu zajęło 1,5 roku





SMART CITY ABU DHABI

Do realizowania większych projektów na miejscu, niezbędny jest lokalny dystrybutor.

Poszukiwanie odpowiedniego partnera jest bardzo trudne bez obecności na miejscu.

Bardzo wiele firm zgłasza się do producentów z Polski oferując usługę dystrybucyjną, niestety w większości przypadków, nie są to optymalni partnerzy.



SMART CITY ABU DHABI

WNIOSKI:

1

Najlepiej budować relacje z dystrybutorami będąc na miejscu.

2

Weryfikować potencjalnych partnerów na przykład poprzez biura PAiH albo inne firmy z regionu, z którymi wcześniej się współpracowało.

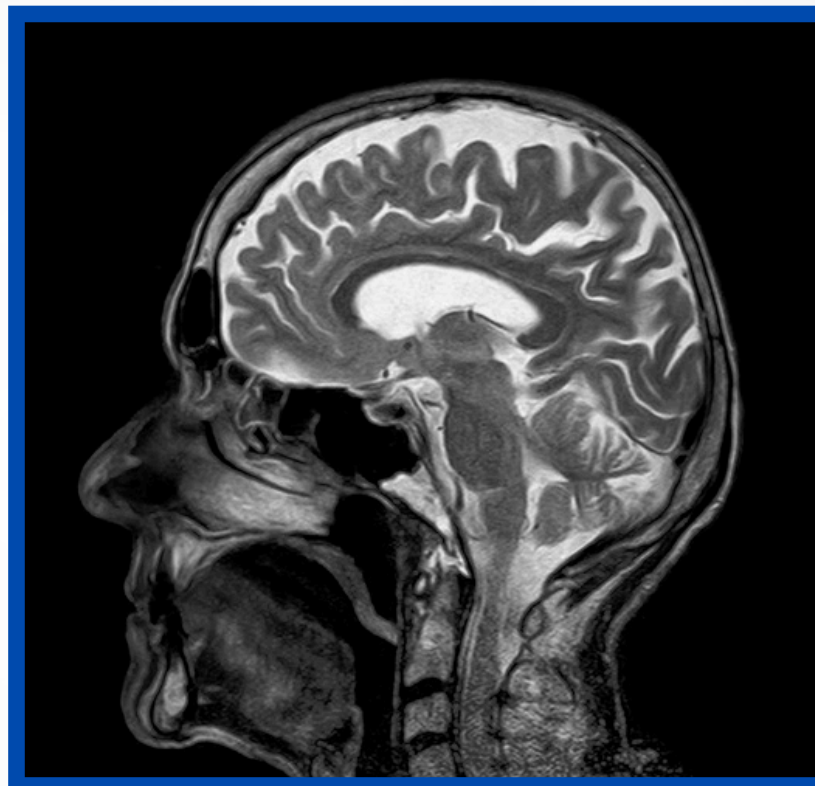
3

No exclusivity, 100% przedpłata ;)

AI FOR RADIOLOGY RIJAD

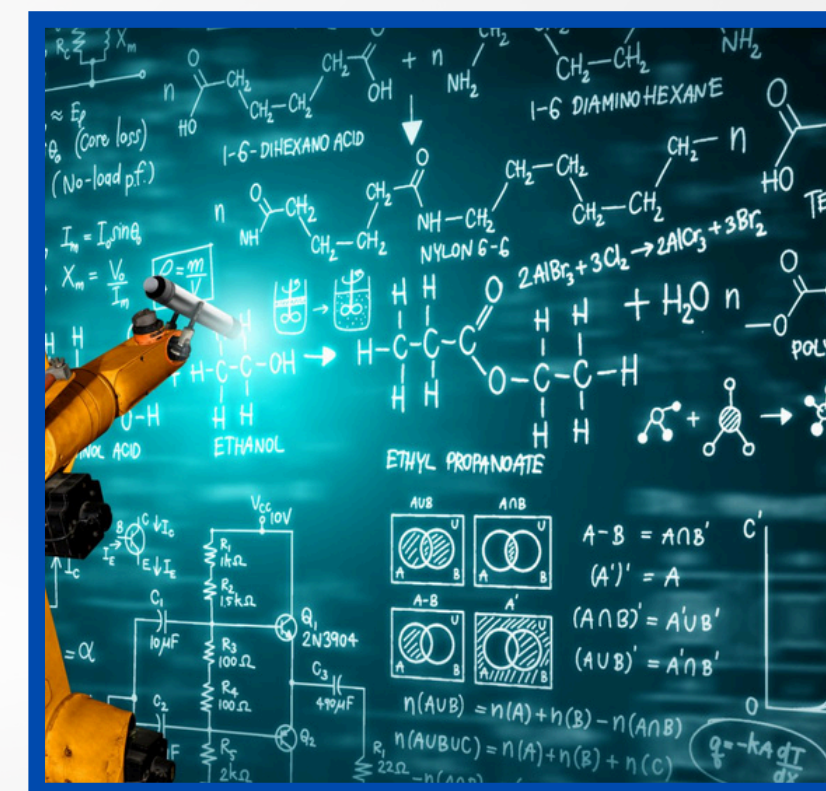
To jest przykład firmy z Arabii Saudyjskiej, która zwróciła się do firmy z Polski z prośbą o pomoc we wdrożeniu technologii AI.

Firma jest współwłaścicielem firmy produkującej urządzenia radiologiczne służące do obrazowania procesów zachodzących w mózgu.



Odpowiednio “nakarmiony” model AI może rozpoznawać zlepki komórek rakowych we wczesnym stadium z 95% dokładnością.

Polska firma stworzyła algorytm, który na podstawie zdjęć od 50k pacjentów, został zaimplementowany do diagnozowania pacjentów.



AI DLA RADIOLOGII RIJAD

WNIOSKI:

1

Przepisy na Bliskim Wschodzie są diametralnie różne niż w Europie.

2

Kiedy klient z regionu potrzebuje jakiejś usługi to wymaga jej natychmiast. Należy zapewnić odpowiednie zasoby do jak najszybszego zrealizowania projektu.

3

Klient docenia przede wszystkim jakość i komfort współpracy, koszty zazwyczaj nie stanowią problemu, ale i tak trzeba być przygotowanym, że klient będzie negocjował.

Partnerstwo ponad sprzedaż.

1

Obecność i budowanie relacji na miejscu są niezbędne.

2

Zrozumienie lokalnej kultury biznesowej pozwala uniknąć nieporozumień.

3

KLUCZOWE WNIOSKI MIDDLE EAST

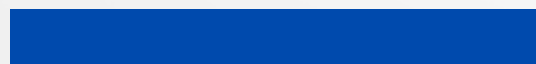
Arabowie mają 1200 lat doświadczenia w handlu, nie należy o tym zapominać.

Polecam:
Centre for Cultural Understanding
<https://cultures.ae/>



NAJWAŻNIEJSZE PYTANIE MIDDLE EAST

WHY I WANT THIS?



A top-down view of a desk with various items: a white coffee cup, a laptop, a pen, glasses, and a large green plant leaf. The background is light and airy.

**DZIĘKUJĘ ZA
UWAGĘ!**

Jakub Madej

