

Porozmawiajmy o zagranicznym biznesie...



STRATEGIE WEJŚCIA NA ZAGRANICZNE RYNKI TRANSGRANICZNA SPRZEDAŻ TOWARÓW

25 października 2022 r. (wtorek), godz 11:00 - 13:30

Kalisz, ul. Częstochowska 25 - Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości

- 11:00-11:10** **Otwarcie spotkania**
Środki na rozwój i ekspansję zagraniczną
Katarzyna Kierzek-Koperska, Wiceprezes Zarządu Wielkopolskiego Funduszu Rozwoju sp. z o.o.
- 11:10-11:40** **Internacjonalizacja przedsiębiorstw przy wsparciu PAIH**
Aleksander Skrzypek, Ekspert Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A.
- ✓ ABC eksportera - dobre praktyki
 - ✓ Jak wyróżnić się na tle konkurencji i budować przewagi konkurencyjne?
 - ✓ Strategie wejścia na zagraniczne rynki i rozwoju prowadzonej działalności
- 11:40-11:55** **Możliwości wsparcia dla wielkopolskich przedsiębiorców**
Monika Lipke, Specjalista ds. Funduszy Europejskich, Lokalny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Kaliszu, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o.
- 11:55-12:10** Przerwa kawowa
- 12:10-13:00** **Wykorzystanie marketplace do budowania sprzedaży międzynarodowej**
Marta Zawila-Piłat, Specjalista w reklamach na marketplace'ach w Selium
Prowadzi kampanie klientów na największych platformach sprzedażowych, m.in. Amazon, Ebay, Kaufland i Allegro. Ma wieloletnie doświadczenie w marketplace-marketingu.
- ✓ Jak sprzedawać na Amazonie i eBay?
 - ✓ Jakie jeszcze portale marketplace warto wybrać?
- 13:00-13:30** **Skuteczna sprzedaż online na rynkach zagranicznych**
Kamila Grotowska, Education & Merchant Development Manager, Allegro.pl
Aleksandra Panek, Education & Merchant Development Partner, Allegro.pl
- ✓ Platformy marketplace jako efektywny sposób wejścia na rynki zagraniczne
 - ✓ Transgraniczna sprzedaż towarów - praktyczne wskazówki

www.wfr.org.pl

BEZPŁATNY UDZIAŁ - ZGŁOSZENIA wydarzenie@wfr.org.pl

Organizator



Partnerzy

