

WARSZAWA - PAIH

9.05. 2018 r (wtorek) w godz. 13.00- 17.30 Seminarium „ Jak zacząć sprzedawać produkty spożywcze do Chin” Ekspert Pan Michał Bielewicz

Michał Bielewicz- W latach 2006-2007, 2011-2017 zaangażowany w sprzedaż w Chinach produktów następujących firm: VTS Clima (centrale klimatyzacyjne), Selena (materiały chemii budowlanej), Barlinek (drewniane podłogi), Mlekoop (produkty mleczne) oraz Basel Olten Pharm (kosmetyki). Przed wyjazdem do Chin pracował m.in. dla PKN ORLEN, VTS Clima i Wilbo. Absolwent Politechniki Gdańskiej, Szkoły Głównej Handlowej i Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu. Współzałożyciel oficjalnej Polsko-Chińskiej Izby Handlowej w Chinach, współorganizator i skarbnik społecznej Polskiej Szkoły w Szanghaju.

Program:

13:00 – 14:45	RYNEK, KONSUMENCI, PRODUKTY Michał Bielewicz, ForCap Co. Ltd <ul style="list-style-type: none">▪ Ogólny opis rynku dla produktów importowanych▪ Szanse dla produktów spożywczych w Chinach▪ Rynek żywności importowanej▪ Konsumenci - zmiany w strukturze kluczowych konsumentów▪ Oczekiwania klientów (konsumentów, sklepów, dystrybutorów) dot. formatów opakowań▪ Przykłady adaptacji produktów do specyfiki rynku chińskiego▪ Nowe koncepty produktowe, nisze▪ Kanały sprzedaży▪ Sprzedaż poprzez urządzenia mobilne▪ Sposoby prezentacji produktów w Internecie
14:45 – 15:00	PRZERWA KAWOWA
15:00 – 16:00	WPROWADZENIE PRODUKTÓW DO CHIN – ETAP PRZYGOTOWAWCZY, BUDOWANIE DYSTRYBUCJI Michał Bielewicz, ForCap Co. Ltd <ul style="list-style-type: none">▪ Rejestracja marki - wyjaśnienie potrzeby, zagrożenia, procedura▪ Certyfikacja produktu - analiza składu produktu pod względem zgodności z chińskimi normami, badania w urzędowym laboratorium▪ Próbki▪ Targi - jak się dobrze przygotować, jak dobrze wykorzystać targi handlowe, co po targach?▪ Praca z dystrybutorem - mini monopole parasolowe, wyłączności, certyfikat dla dystrybutora, umowa▪ Zestaw dokumentów / materiałów niezbędna do sprzedaży

16:00 – 17:00	<p>OPERACYJNE REALIA W SPRZEDAŻY I PRACY Z RYNKIEM CHIŃSKIM Michał Bielewicz, ForCap Co. Ltd</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Przeprawa przez granicę, czyli odprawa celna produktów ▪ Problemy w imporcie, problem z produktem - jak postępować, jakie niesie to za sobą konsekwencje ▪ Rola agenta, przedstawicielstwa w rozwoju rynku - korzyści i koszty posiadania agenta ▪ Organizacja pracy centrali producenta z rynkiem chińskim (bezpośrednio z klientami lub z agentem/przedstawicielstwem)
17:00 – 17:30	<p>WIZJA ZORGANIZOWANEGO PODEJŚCIA DO RYNKU CHIŃSKIEGO PRZEZ POLSKICH PRODUCENTÓW Michał Bielewicz, ForCap Co. Ltd</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Specyfika rynku i wynikające z tego szanse ▪ Wizja modelu biznesowego i organizacyjnego ▪ Strategiczna rola PAIH i polskiej dyplomacji ekonomicznej ▪ Możliwości promocji całego sektora na szeroką skalę ▪ Promowanie polskiej kuchni ▪ Model logistyczny