

AKADEMIA BIZNESU

E-commerce / e-eksport w praktyce

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.

Dzięki szkoleniu dowiesz się:

- ✓ jak działa e-Commerce w eksporcie
- ✓ jakich narzędzi używać w tego typu działaniach
- ✓ na co zwrócić szczególną uwagę w przygotowaniu sklepu transgranicznego
- ✓ jakie platformy do sprzedaży międzynarodowej są najlepsze
- ✓ które marketplace'y będą dopasowane do Twojej oferty
- ✓ jak radzić sobie z logistyką i cłem
- ✓ gdzie magazynować swoje towary
- ✓ jak obchodzić się z gwarancjami, zwrotami i RODO

Narzędzia IT w e-commerce

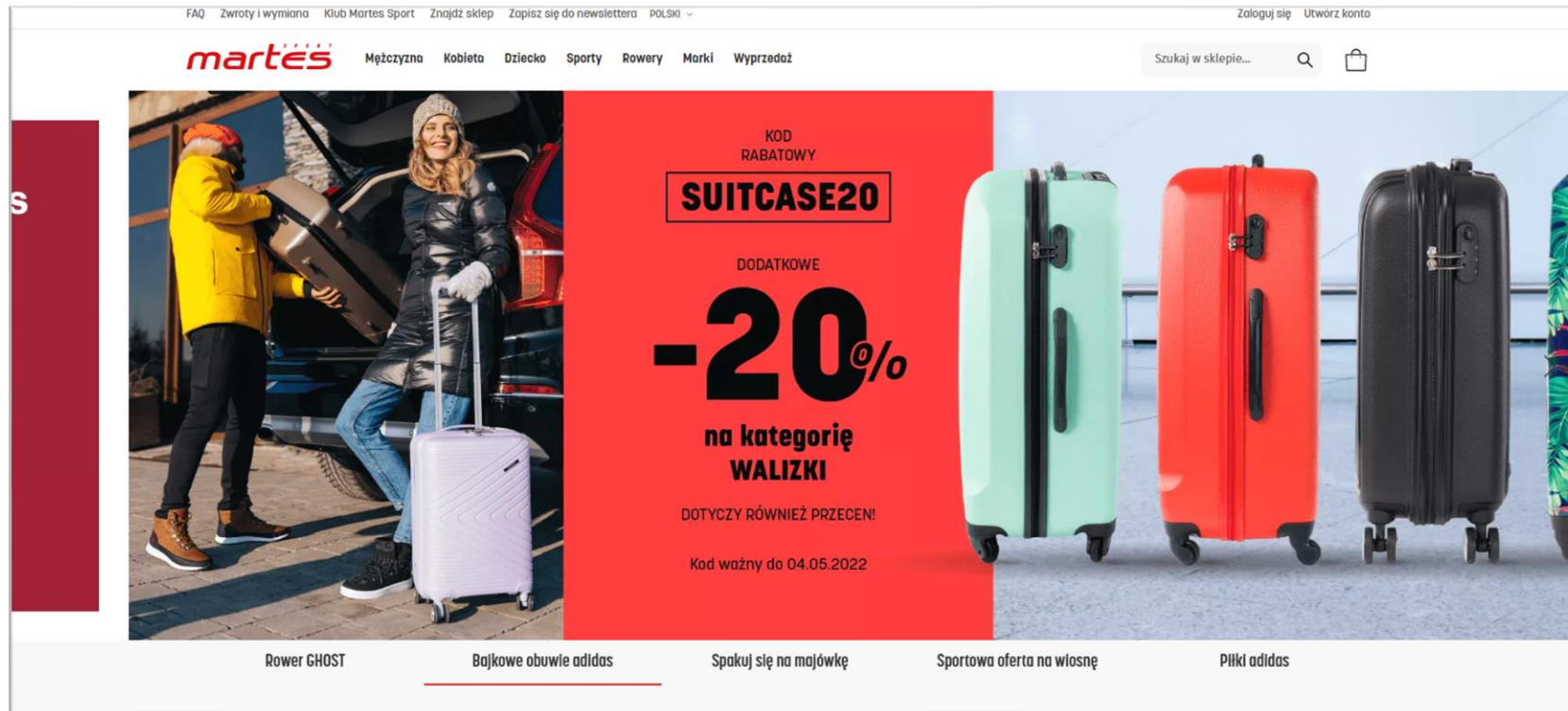
Narzędzia IT w e-commerce

- Tworząc własną platformę sprzedaży w kanale elektronicznym nie wystarczy skorzystać z darmowego narzędzia i postawić ją w zasobach globalnego Internetu.
- Musisz skorzystać z wielu narzędzi, które pozwolą Ci osiągnąć sukces.
- Istnieje wiele rozwiązań wspierających e-Commerce na dosłownie każdej płaszczyźnie.
- Jeśli chcesz sprzedawać poza granicę swojego kraju, tym bardziej musisz z nich korzystać.

Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia dla witryn

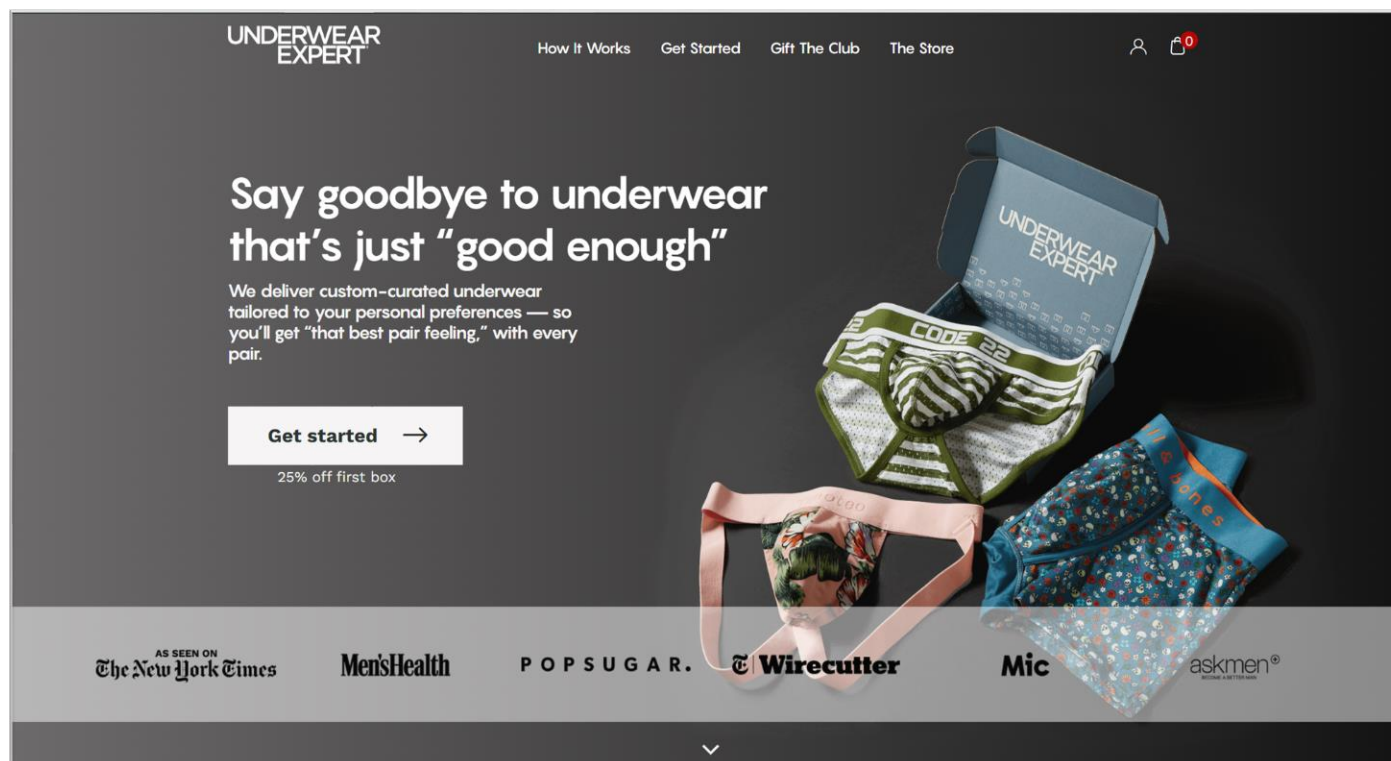
➤ Presta Shop np. <https://sklepmartes.pl/>



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia dla witryn

➤ WooCommerce np. <https://www.underwearexpert.com/>



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia dla witryn

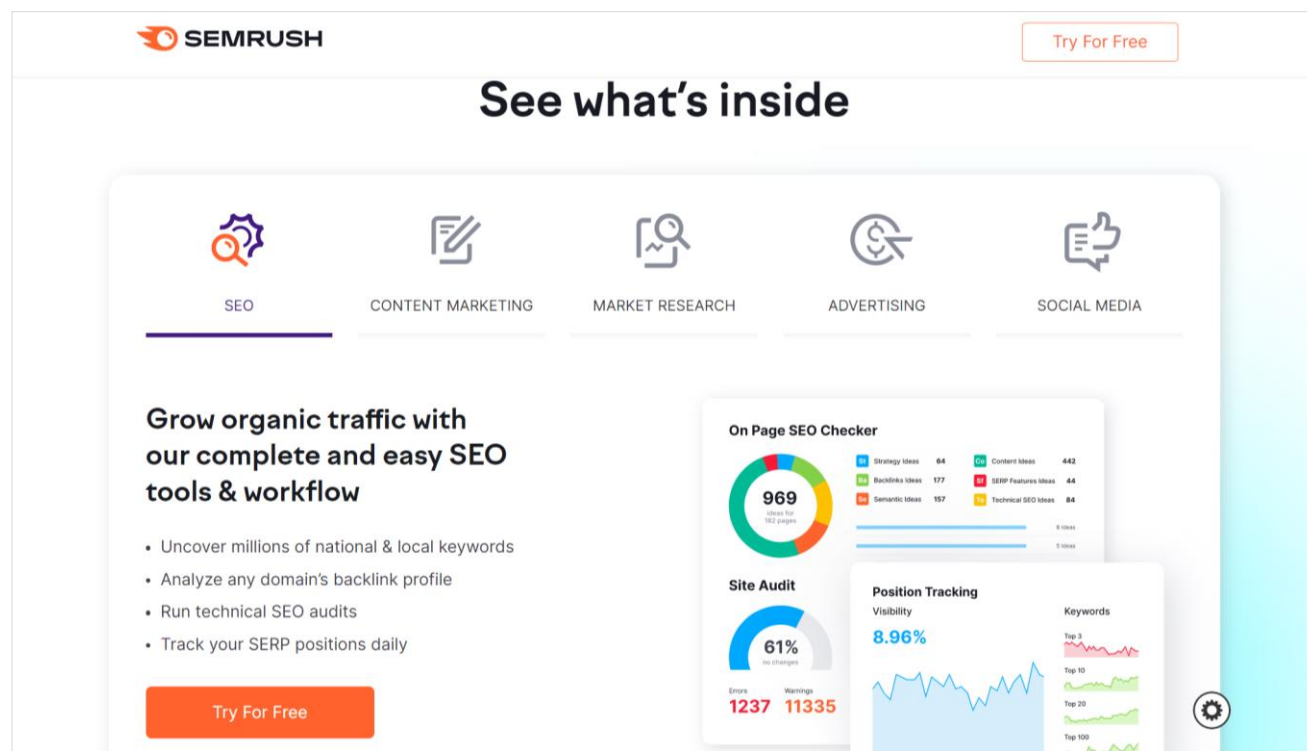
➤ Magento np. <https://www.hellyhansen.com/>



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia badawcze

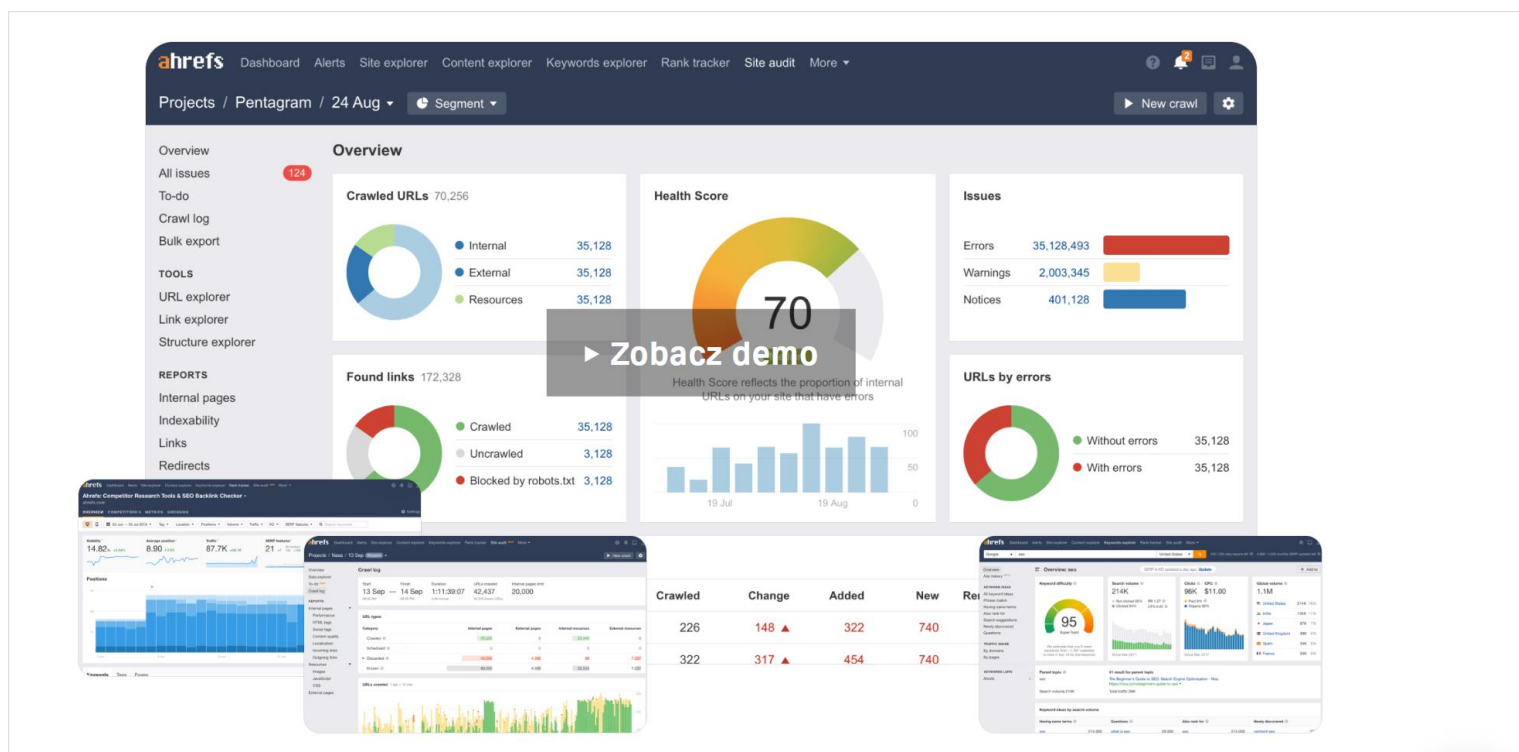
➤ Semrush www.semrush.com



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia badawcze

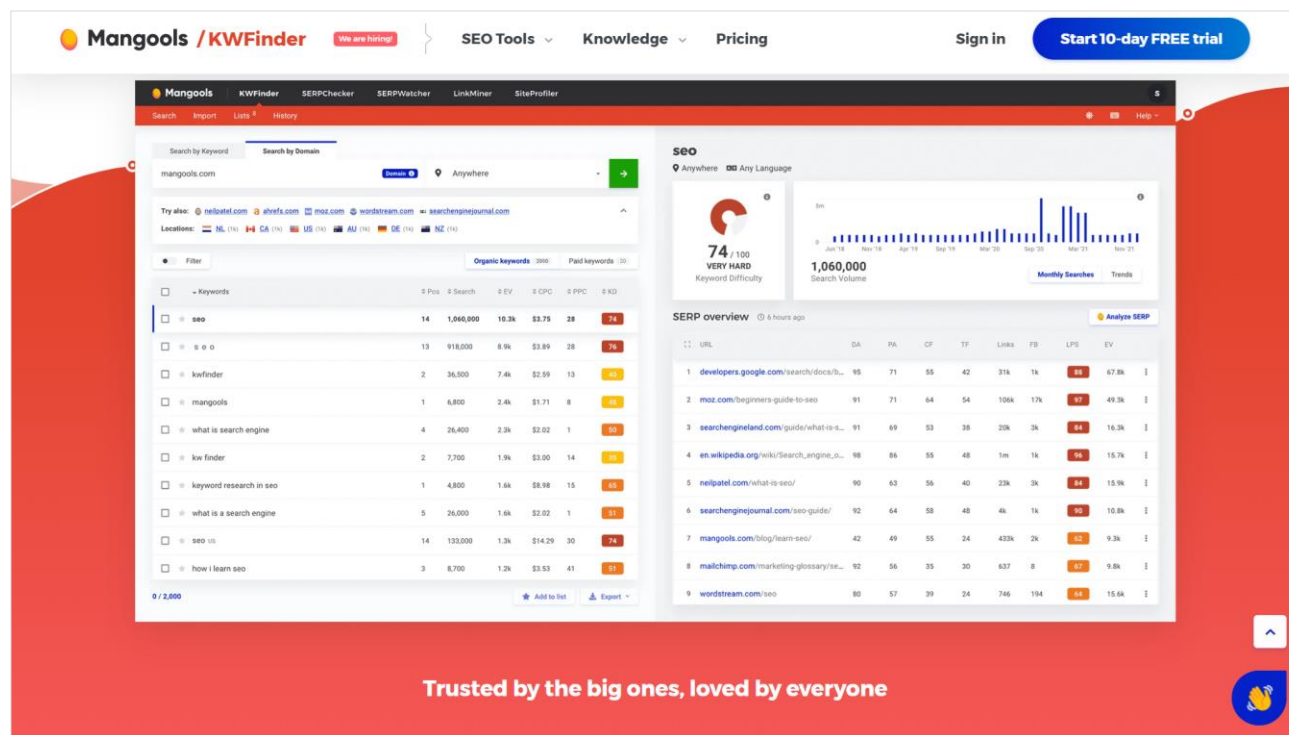
➤ Ahrefs <https://ahrefs.com/pl>



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia badawcze

- KWFinder <https://kwfinder.com/>





Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia badawcze

- Jungle Scout <https://www.junglescout.com>

JungleScout Sign Up

First time sellers Existing sellers Enterprise brands

Unlock your Amazon potential

Get the leading all-in-one platform for finding, launching, and selling Amazon products

Get started

1 in 4
Amazon sellers
make more than
\$25,000 per month

*The State of the Amazon Seller Report - 2021

"The best resource for data-driven product research"
Forbes

"Jungle Scout handles the heavy lifting on big data analytics"
Entrepreneur

"Helped thousands of Amazon sellers avoid failure"
Inc.

"[Their] software helps sellers decide what products to offer"
WSJ



Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój




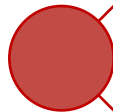


Rzeczpospolita
Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Narzędzia IT w e-commerce

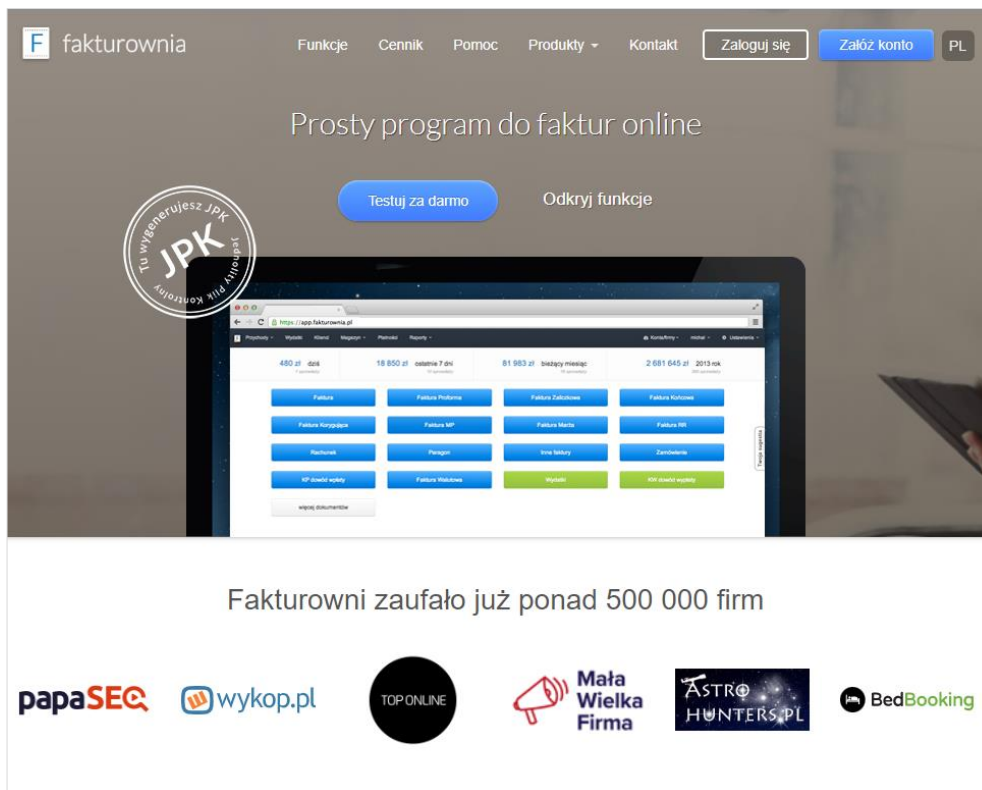
Narzędzia biznesowe:

-  **Veeqo**
-  **Slack**
-  **Monday**
-  **Baselinker**

Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia biznesowe

➤ Faktuownia.pl - <https://faktuownia.pl/>

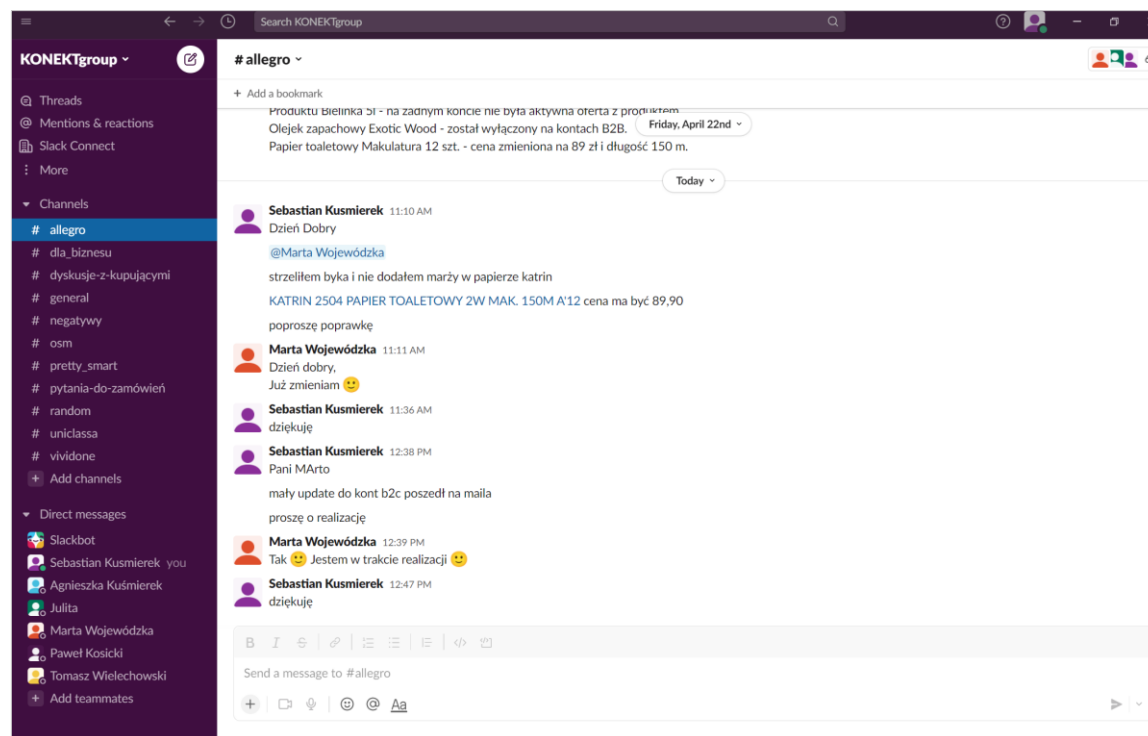


The screenshot displays the Faktuownia.pl website. At the top, there is a navigation bar with links: Funkcje, Cennik, Pomoc, Produkty, and Kontakt. On the right side of the navigation bar are buttons for 'Zaloguj się' and 'Założ konto', along with a language selector 'PL'. The main heading reads 'Prosty program do faktur online'. Below this, there are two buttons: 'Testuj za darmo' and 'Odkryj funkcje'. A circular seal on the left side of the main content area states 'TU wygenerujesz JPK Jednostki PIA Konta'. The central part of the image shows a tablet displaying the Faktuownia.pl interface, which includes a grid of buttons for various invoicing functions: 'Faktura', 'Faktura Proforma', 'Faktura Zakładowa', 'Faktura Rachunkowa', 'Faktura Korygowana', 'Faktura MP', 'Faktura Mała', 'Faktura WZ', 'Rachunek', 'Paragon', 'Inne faktury', 'Zamówienia', 'KPI - oświadczenie', 'Faktura Przekazana', 'Wypłaty', and 'KPI - oświadczenie wypłaty'. Below the tablet, a text line states 'Fakturowni zaufało już ponad 500 000 firm'. At the bottom of the screenshot, there is a row of logos for partner companies: papaSEQ, wykop.pl, TOP ONLINE, Mała Wielka Firma, ASTRO HUNTERS.PL, and BedBooking.

Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia biznesowe

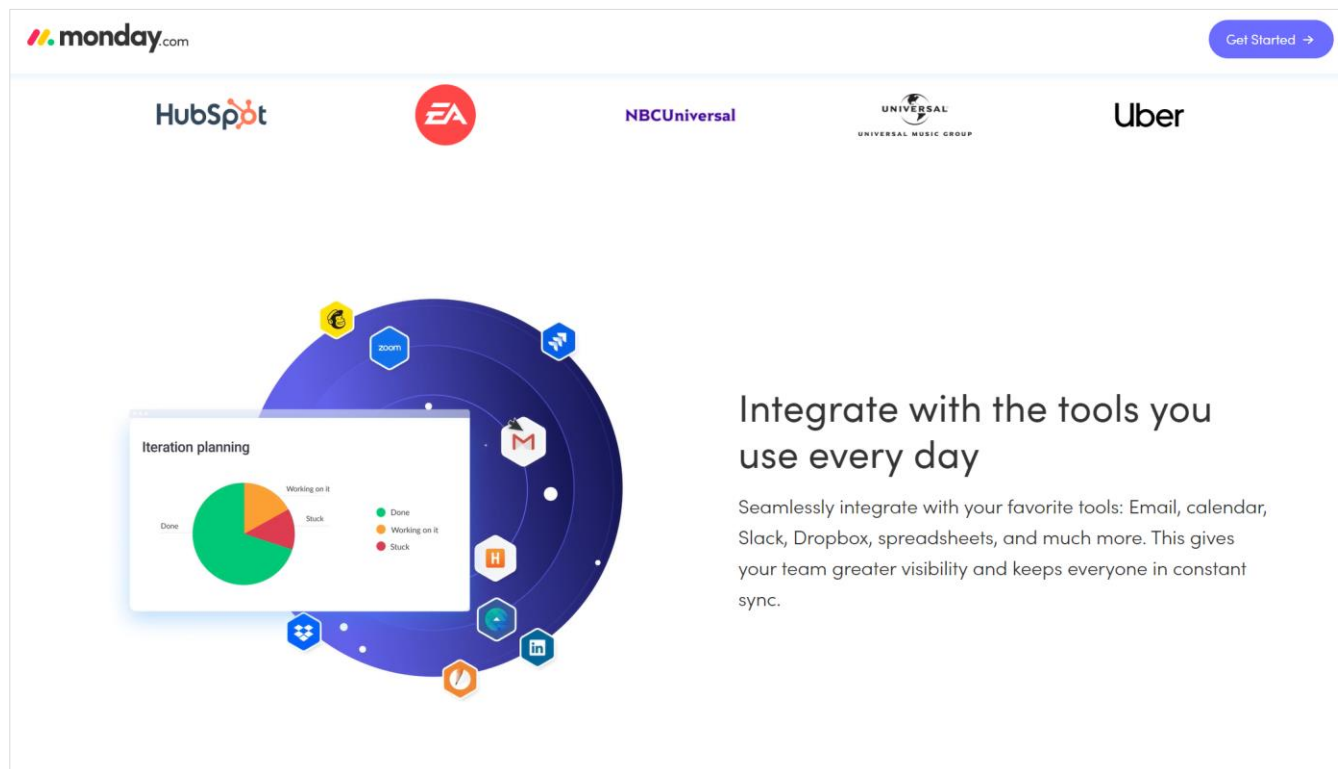
➤ Slack <https://slack.com/>



Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia biznesowe

➤ Monday - <https://monday.com/lang/pl/>

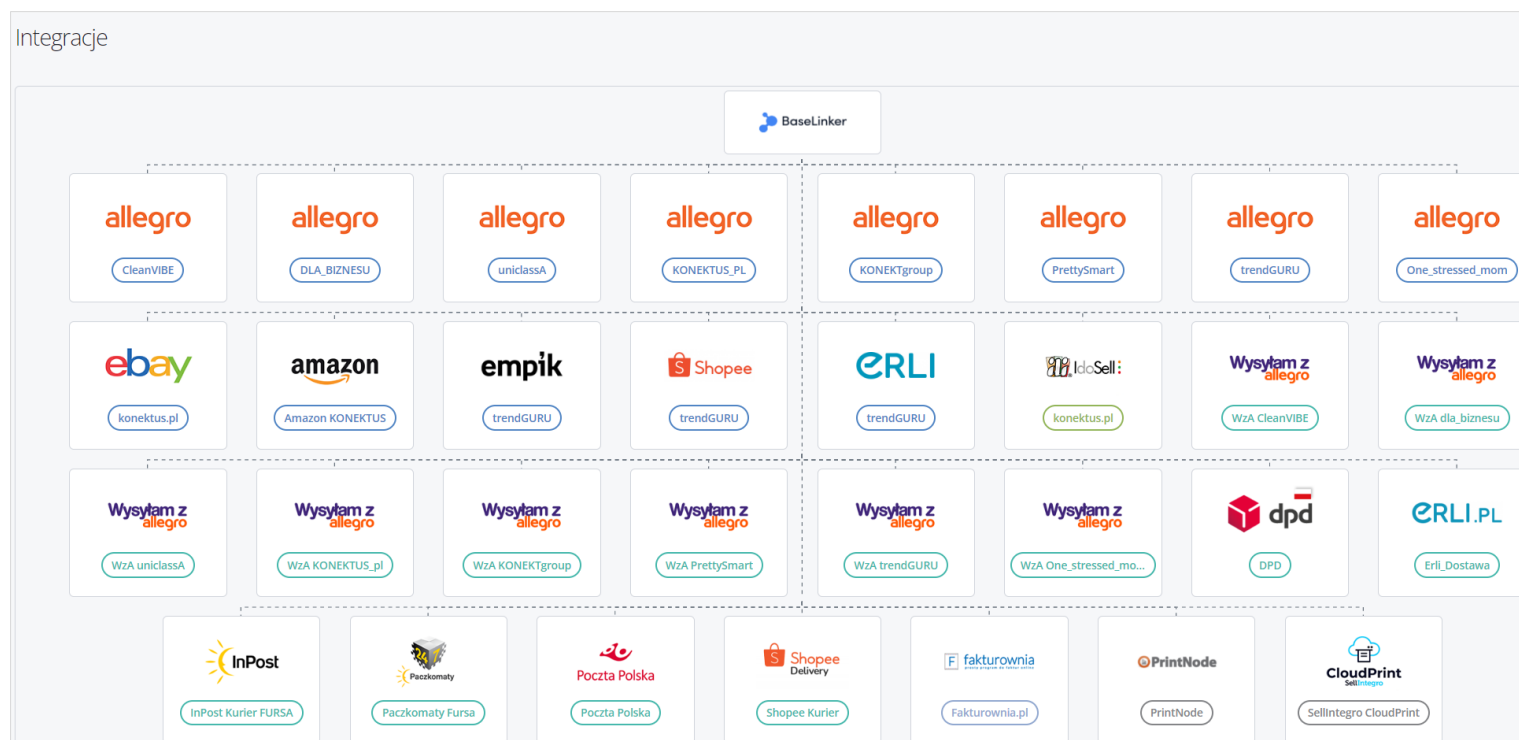


The screenshot shows the Monday.com homepage. At the top, there's a navigation bar with the Monday.com logo and a 'Get Started' button. Below the navigation bar, there are logos for several companies: HubSpot, EA, NBCUniversal, Universal Music Group, and Uber. The main content area features a large graphic of a blue circle with various icons (calendar, email, Slack, etc.) around it. In the center of the circle is a pie chart titled 'Iteration planning' with a legend showing 'Done' (green), 'Working on it' (orange), and 'Stuck' (red). To the right of the graphic, there's a text block that reads: 'Integrate with the tools you use every day'. Below this, it says: 'Seamlessly integrate with your favorite tools: Email, calendar, Slack, Dropbox, spreadsheets, and much more. This gives your team greater visibility and keeps everyone in constant sync.'

Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia biznesowe

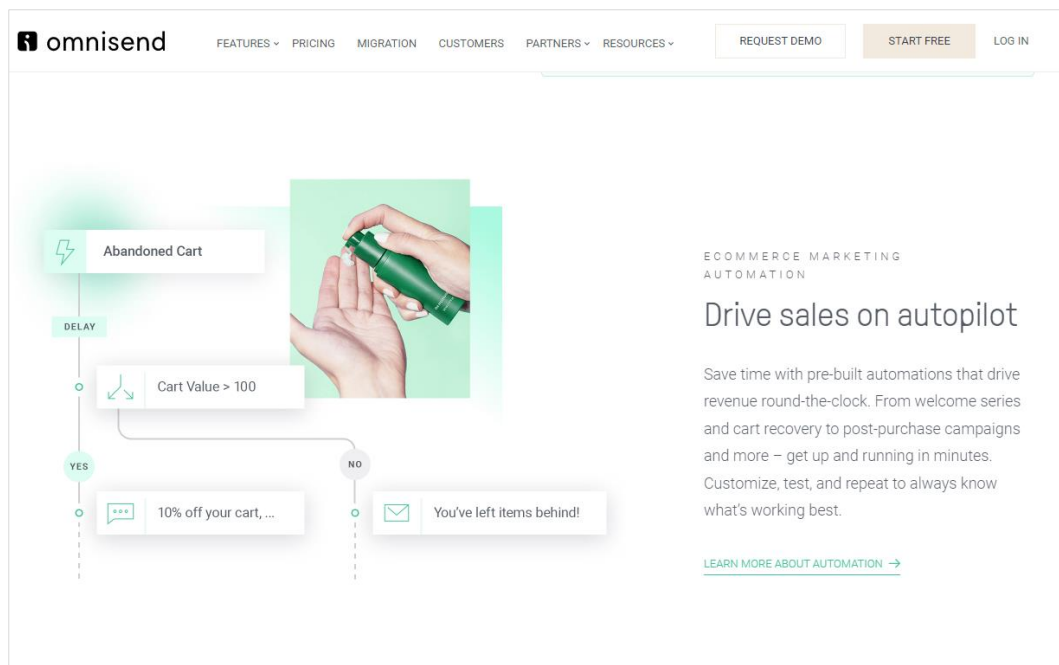
- Baselinker <https://baselinker.com/pl-PL/home/>



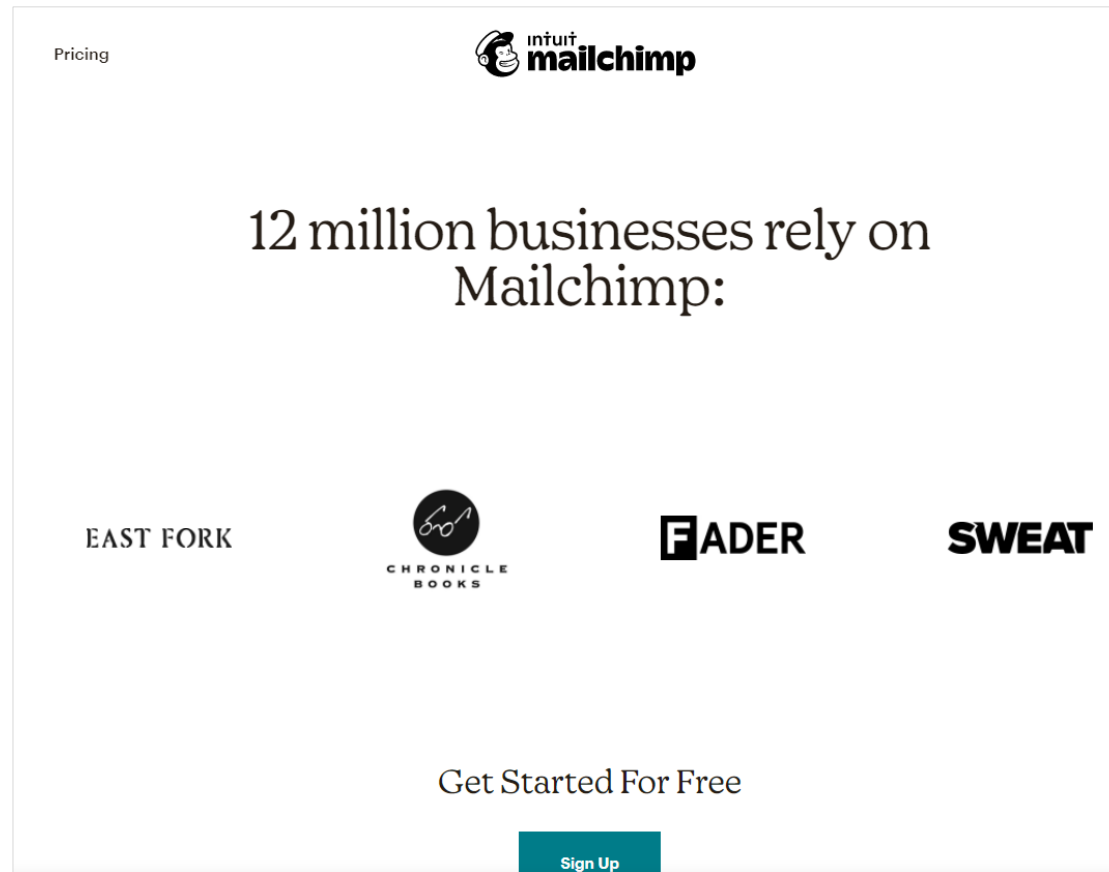
Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia marketingowe

- OmniSend <https://www.omnisend.com/>
- MailChimp <https://mailchimp.com/>



The screenshot shows the OmniSend website with a navigation bar including 'FEATURES', 'PRICING', 'MIGRATION', 'CUSTOMERS', 'PARTNERS', and 'RESOURCES'. A 'REQUEST DEMO' button and a 'START FREE' button are visible. The main content area features a flowchart for 'Abandoned Cart' automation. The flow starts with a 'DELAY' box, followed by a decision box 'Cart Value > 100'. If 'YES', it leads to a message box '10% off your cart, ...'. If 'NO', it leads to a message box 'You've left items behind!'. The flowchart is accompanied by an image of hands holding a green spray bottle. Text on the right says 'E-COMMERCE MARKETING AUTOMATION' and 'Drive sales on autopilot'. Below this, it says 'Save time with pre-built automations that drive revenue round-the-clock. From welcome series and cart recovery to post-purchase campaigns and more – get up and running in minutes. Customize, test, and repeat to always know what's working best.' A link 'LEARN MORE ABOUT AUTOMATION →' is at the bottom.

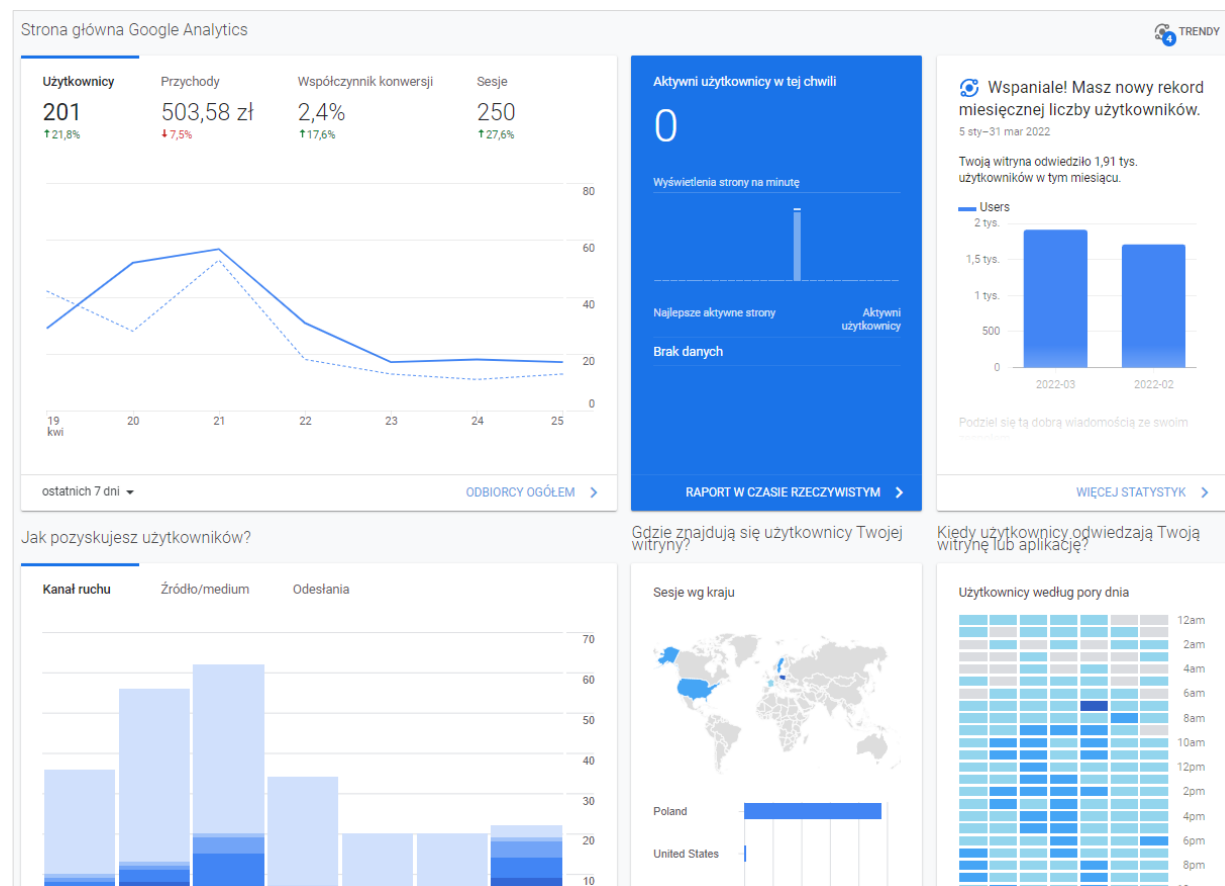


The screenshot shows the MailChimp website with the 'Pricing' page. The MailChimp logo is at the top right. The main headline reads '12 million businesses rely on Mailchimp:'. Below this, there are logos for 'EAST FORK', 'CHRONICLE BOOKS', 'FADER', and 'SWEAT'. At the bottom, it says 'Get Started For Free' and a 'Sign Up' button is visible.

Narzędzia IT w e-commerce

Narzędzia analityczne

- Google Analytics
- Microsoft PowerBI
- Mixpanel



Narzędzia IT w e-commerce

Jeśli chodzi o niezbędne narzędzia do uruchomienia i prowadzenia międzynarodowej sprzedaży zagranicznej w kanale elektronicznym, polecamy podzielić je na dwa rodzaje i rekomendować ich używanie:

Zrób to sam:

- Fakturownia
- Baselinker
- Slack
- Mailchimp
- Jungle Scout

Zleć to fachowcom:

- SEM
- Analityka
- ADSy

Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej

Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej

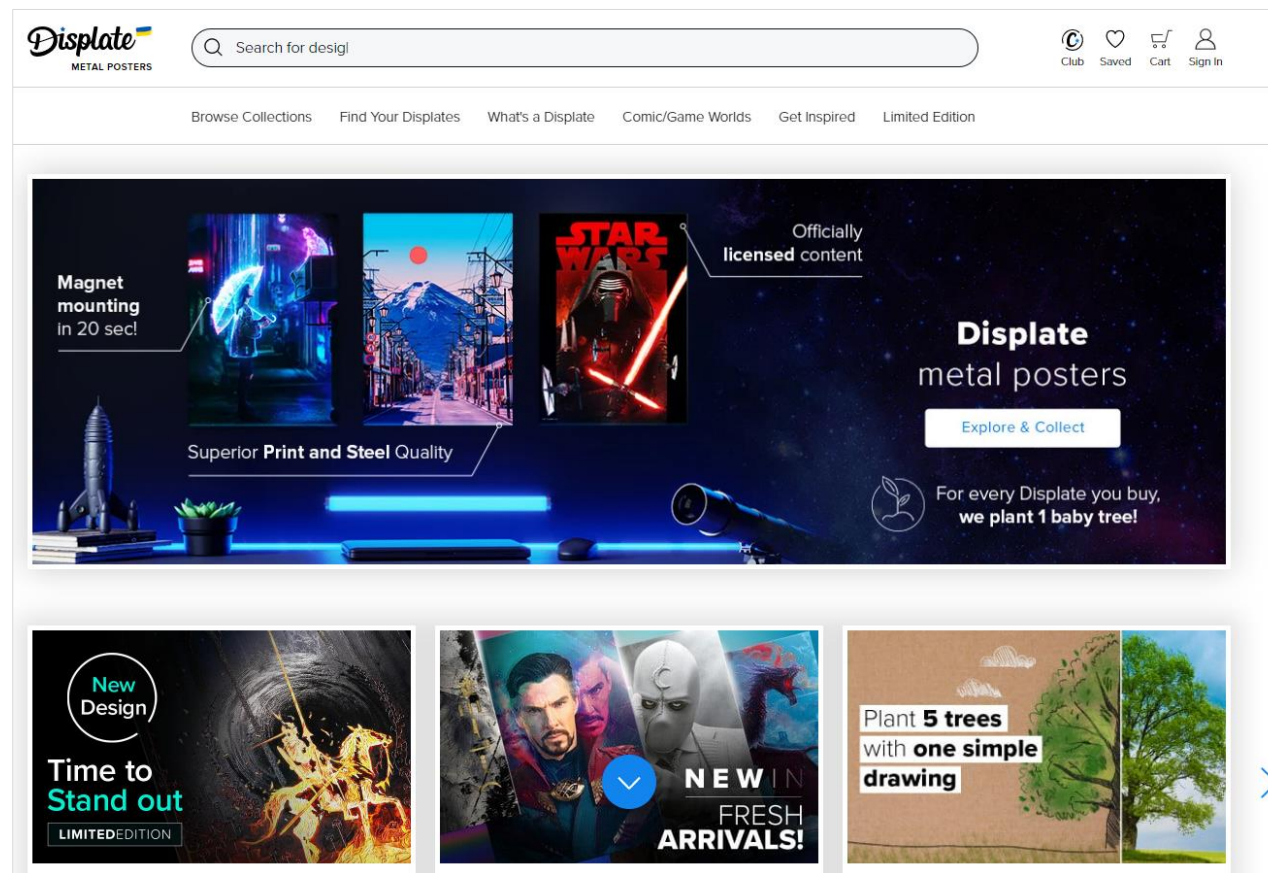
- Rozpoczęcie działalności w branży e-commerce jest ekscytujące, ale rozszerzenie jej na cały świat (lub nawet Europę) wiąże się z wieloma wyzwaniami.
- Kiedy już staniesz się uznanym graczem na rodzimym rynku, możesz się zastanawiać, jak rozwinąć swój biznes online na skalę globalną.
- Globalne skalowanie biznesu e-commerce jest dużym wyzwaniem.
- Jeśli wiesz, co zrobić, jakich narzędzi użyć i jak to zrobić, staje się to łatwe i osiągalne.
- Zacznij od odpowiedniej strategii, którą przedstawię w kilku punktach.

Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej

Tworzenie globalnej platformy e-commerce:

- Ceny
- Płatności
- Obsługa klienta
- Wysyłka i logistyka

www.displate.com



Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej

Globalne trendy w e-handlu:

1. Odporność łańcucha dostaw
2. Zakupy online poza granicami kraju.
3. Ekspansja na rynki Chin i Azji, Australii i Oceanii (APAC).
4. Język wg lokalizacji

Dlaczego warto?

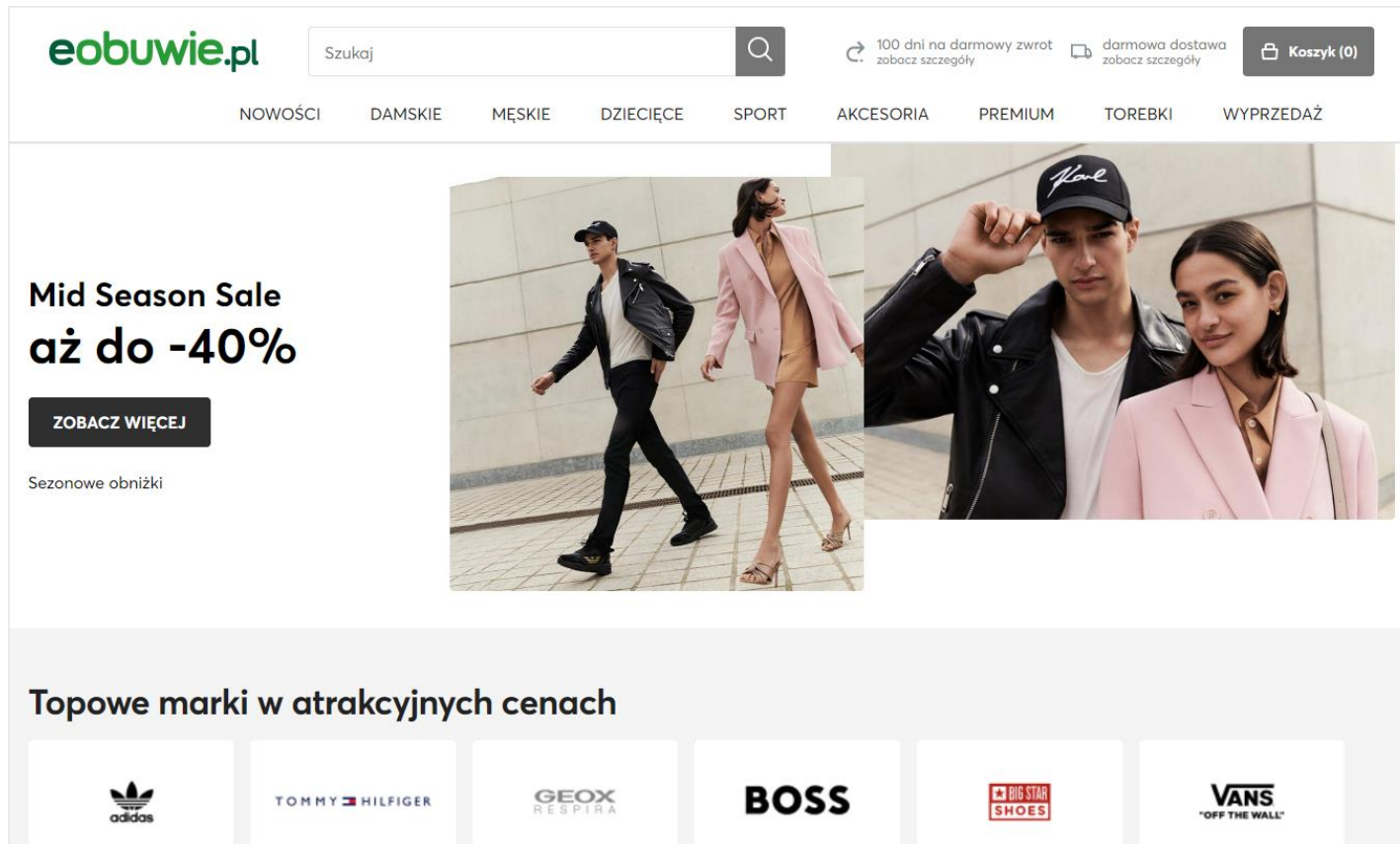
- 35% konsumentów kupuje na stronach internetowych mających siedzibę poza ich krajem.
- 67% globalnych transgranicznych nabywców internetowych dokonuje zakupów ze względu na niższe ceny poza swoim krajem.
- 994 mld USD to wartość transgranicznego rynku B2C w 2020 r., która w 2015 r. wynosiła 304 mld USD.

Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej

Najlepsze platformy dla globalnego e-handlu:

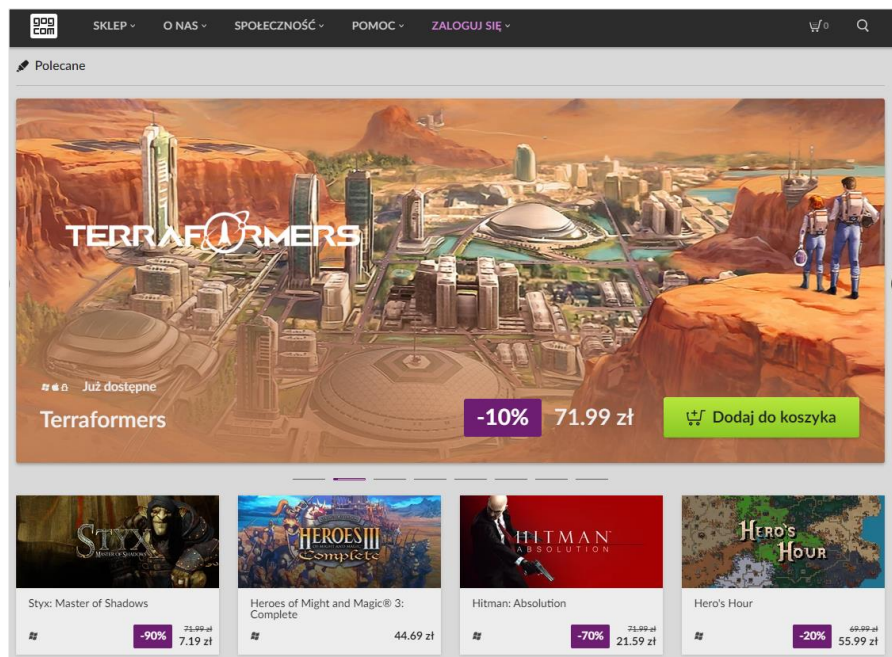
1. StoreHippo
2. Magento
3. Shopify
4. WooCommerce
5. Big Commerce

www.eobuwie.pl

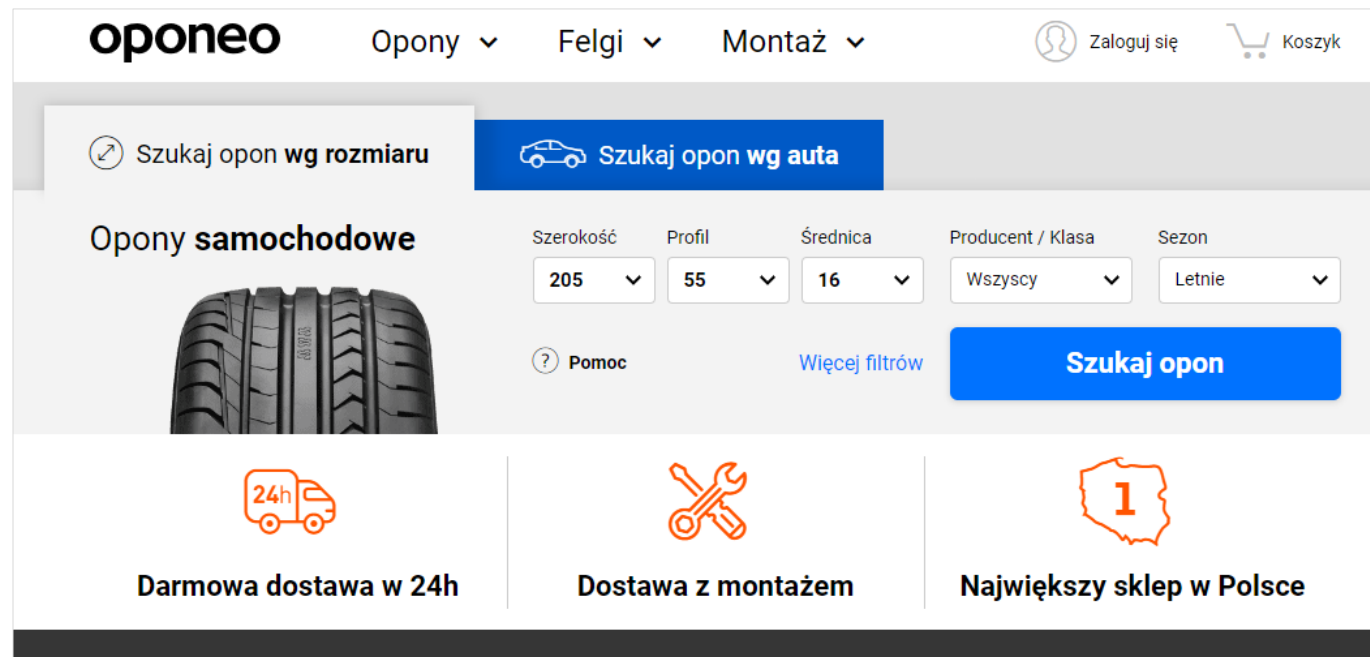


The screenshot shows the homepage of the eobuwie.pl website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'eobuwie.pl', a search bar, and links for '100 dni na darmowy zwrot' and 'darmowa dostawa'. Below the navigation bar, there is a main banner for 'Mid Season Sale aż do -40%' with a 'ZOBACZ WIĘCEJ' button. The banner features two images of models wearing stylish clothing. Below the banner, there is a section titled 'Topowe marki w atrakcyjnych cenach' with a row of brand logos: adidas, TOMMY HILFGER, GEOX RESPIRA, BOSS, BIG STAR SHOES, and VANS.

Międzynarodowe platformy sprzedaży internetowej



www.gog.com



www.oponeo.pl

Własny sklep internetowy poza granicami Polski

Własny sklep internetowy poza granicami Polski

Na co zwrócić uwagę planując ekspansję naszego e-sklepu poza granicę Polski:

- Domena
- Platforma
- Płatności
- Logistyka

home.pl

 **shopify**

 **PayPal**



Platformy internetowe B2B i B2C

Platformy internetowe B2B i B2C

Handel elektroniczny B2C a B2B

Czym jest handel elektroniczny B2C?

Business-to-consumer (B2C) oznacza sprzedaż klientom indywidualnym. Proces sprzedaży koncentruje się zatem na potrzebach pojedynczego klienta, a przejście potencjalnych klientów od początkowego zainteresowania do zakupu jest stosunkowo proste. Cykle sprzedaży są krótsze i bardziej emocjonalne.

Czym jest handel elektroniczny B2B?

Business-to-business (B2B) oznacza sprzedaż dla firm. Przedsiębiorstwa mają wielu interesariuszy, wymogi zgodności i wiele innych czynników, które sprawiają, że procesy sprzedaży są bardziej skomplikowane. Cykle sprzedaży są dłuższe i kierują się logiką i racjonalnością.

Platformy internetowe B2B i B2C

Własna sprzedaż międzynarodowa B2B w kanale elektronicznym – kryteria doboru narzędzi:

Interfejs użytkownika (UI)

Użyteczność

Integracje

Wartość za pieniądze

Wersje językowe

Kanały płatności

Support

Desktop

Platformy internetowe B2B i B2C

B2C w kanale elektronicznym – gdzie sprzedawać:

Sprzedawcy bezpośredni

Pośrednicy internetowi

B2C oparte na reklamie

Serwisy społecznościowe

Oparte na opłatach

Platformy internetowe B2B i B2C

Przykłady rozwiązań do sprzedaży zagranicznej:

Zewnętrzne platformy B2B

www.merxu.com
www.alibaba.com
www.globalsources.com

Własne sklepy B2B i B2C

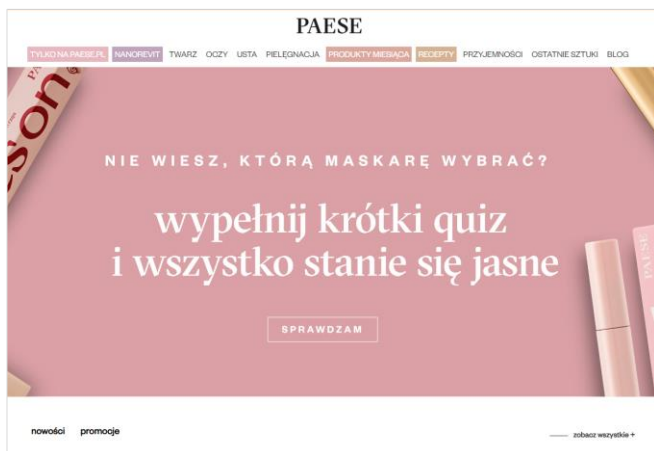
www.shopify.com
www.idosell.com
www.shoper.pl

Marketplace na świecie:

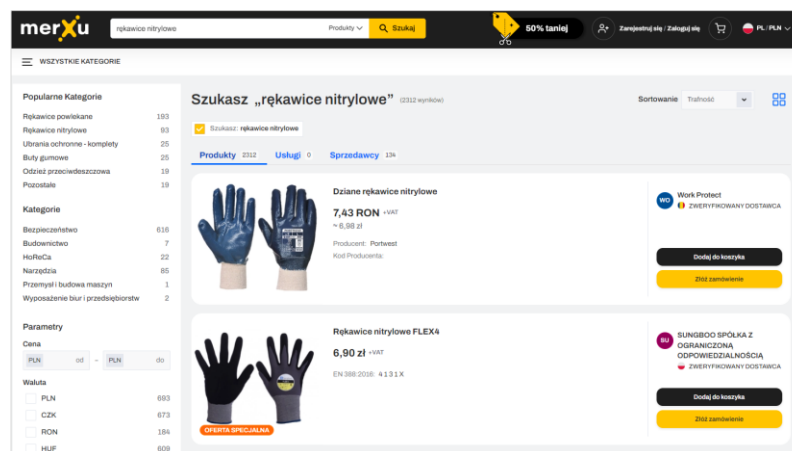
www.amazon.com
www.ebay.com
www.aliexpress.com

Platformy internetowe B2B i B2C

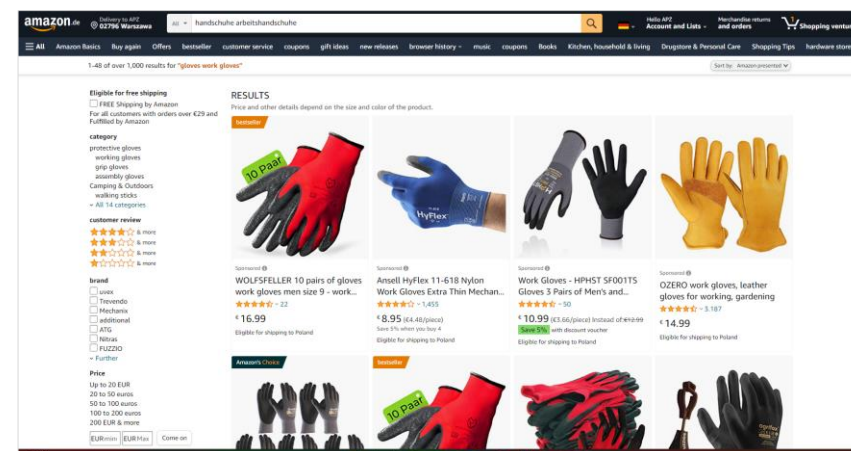
www.idosell.com



www.merxu.com



www.amazon.com



Co wybrać?

Najlepszym rozwiązaniem dla rozwoju eksportu poprzez kanały sprzedaży elektronicznej od zera jest równoległe:

- Budowanie własnego sklepu/platformy dostosowanej do rynku docelowego – opcja droższa i bardziej czasochłonna
- Wejście na marketplace dostępne na danym rynku – szybka i niedroga ścieżka do realizacji sprzedaży zagranicznej

Najlepszym przykładem powyższego rozwiązania jest wejście na niemiecki Amazon oraz udostępnienie niemieckiej wersji własnego sklepu wraz wysyłką na teren Niemiec.

W obu przypadkach należy zastosować się do uwag zamieszczonych w tej prezentacji: marketing, gwarancja, obsługa klienta, wysyłka, zwroty itd.

Ćwiczenie nr 1

Samolot – narzędzia e-commerce i e-eksport – używając klawiatury wleć samolotem w odpowiednią odpowiedź i unikaj tych niepoprawnych

Poniżej zamieszczony został link do interaktywnego ćwiczenia z e-commerce i e-eksport. Ćwiczenie zawiera cztery zadania z pytaniami o podstawowe narzędzia. Należy nalecieć samolotem na poprawne odpowiedzi i unikać tych niepoprawnych.

<https://wordwall.net/pl/resource/32568424>

Zawartość ćwiczenia: 4 zadania

Czas trwania ćwiczenia: 5 minut

Punktacja: prawidłowa odpowiedź = 1 pkt

Cła i inne opłaty w handlu internetowym

Cła i inne opłaty w handlu internetowym

Nierówna gra w globalnym e-handlu:

- Import do Europy - Gdyby podatek VAT i cła od importu detalicznych produktów internetowych do Europy były naliczane prawidłowo, według stawek urzędowych, mogłoby to przynieść 3 mld euro dochodu publicznego – Duński Urząd Celny.
- Eksport z Europy – zawsze zgodnie z prawem.

Cła i inne opłaty w handlu internetowym

Zrozumienie cel i podatków ma kluczowe znaczenie dla firm e-commerce, które prowadzą międzynarodową wysyłkę. Wynika to z faktu, że opłaty celne mogą mieć wpływ na koszty, proces wysyłki, a co najważniejsze - na doświadczenia klientów:

1. Co tak naprawdę oznacza termin "cło i podatki"?
2. Jak cła i podatki wpływają na wysyłkę w handlu elektronicznym?
3. Czy cła i podatki są inne dla przesyłek w handlu elektronicznym?
4. Czy od mojej paczki e-commerce zostaną naliczone cła i podatki?
5. Które przesyłki są zwolnione z cła i podatków?
6. W jakiej wysokości zostanie naliczone cło i podatek?
7. Kto płaci cło i podatki od przesyłki e-handlowej?

Systemy płatności w międzynarodowym e-commerce

Systemy płatności w międzynarodowym e-commerce

Przejdęcie do kasy to najważniejszy krok w lejku sprzedaży w Twoim sklepie internetowym. Aby zwiększyć możliwości sprzedaży na tym etapie, należy sprawić, aby proces zakupu był jak najmniej uciążliwy dla klientów. Dlatego właśnie powinieneś oferować proste, bezpieczne i zróżnicowane metody płatności w swoim sklepie eCommerce.

Odpowiedzmy zatem na pytania:

- Dlaczego powinieneś oferować różne metody płatności?
- Jak wybrać najlepszą metodę płatności dla Twojego sklepu e-commerce?

Systemy płatności w międzynarodowym e-commerce

Najpopularniejsze systemy płatności w globalnym e-Commerce. Oczywiście należy je dopasować do naszego rynku docelowego.

- Płatność kartą kredytową
- Płatność kartą debetową
- Przelew bankowy
- Wpłata bezpośrednia
- Gotówka
- Płatności za pomocą aplikacji
- Czeki elektroniczne
- Kryptowaluta
- Portfele elektroniczne
- Bramki płatności eCommerce

Aspekty logistyczne w e-eksporcie

Aspekty logistyczne w e-eksporcie

Dlaczego spedycja międzynarodowa w handlu elektronicznym jest inna?

- Usługi przewoźników międzynarodowych
- Formalności celne
- Przepisy rządowe
- Cła i podatki
- Najlepsze praktyki
- Zwroty międzynarodowe

Bariery związane z e-eksportem

Bariery związane z e-eksportem

Pięć największych wyzwań związanych z transgranicznym handlem elektronicznym:

Waluty

Metody płatności

Wysyłka

Zwroty

Język

Bezpieczeństwo transakcji w e-eksporcie



Bezpieczeństwo transakcji w e-eksporcie

Do podstaw bezpieczeństwa w e-handlu należą:

- Prywatność
- Integralność
- Uwierzytelnianie
- Niezaprzeczalność



Bezpieczeństwo transakcji w e-eksporcie

Najczęstsze problemy związane z bezpieczeństwem w handlu elektronicznym:

1. Brak zaufania do prywatności i bezpieczeństwa e-handlu
2. Złośliwe oprogramowanie, wirusy i oszustwa internetowe
3. Niepewność i złożoność transakcji internetowych

Bezpieczeństwo transakcji w e-eksporcie

Środki bezpieczeństwa witryny e-commerce, które zapewnią Ci ochronę 24/7:

1. Stosuj wielowarstwowe zabezpieczenia
2. Zainstaluj certyfikat SSL (Secure Server Layer)
3. Stosuj solidne zapory sieciowe
4. Oprogramowanie Anti-Malware
5. Przestrzegaj wymagań PCI-DSS

Gwarancja i rękojmia

Gwarancja i rękojmia

- Rękojmia to zbiór uprawnień kupującego, który nabył daną rzecz, oraz zbiór obowiązków prawnych nałożonych na stronę sprzedającą
- Gwarancja nie wynika bezpośrednio z mocy prawa, ale z odpowiedniego oświadczenia złożonego przez gwaranta, którym może być producent rzeczy, importer, dystrybutor lub sprzedawca

Gwarancja i rękojmia

Nadchodzące zmiany:

- Dyrektywa towarowa
- Zmiany w reklamacji konsumenckiej

E-Commerce a ochrona danych osobowych

E-Commerce a ochrona danych osobowych

Najważniejsze elementy ochrony danych osobowych w e-handlu:

- Firmy kurierskie a dane osobowe
- Dokumenty sklepu a RODO
- Rejestr przetwarzania danych
- Pozyskanie zgód
- Obowiązki sklepu wobec osób, których dane dotyczą:
 - Prawo dostępu
 - Prawo do sprostowania
 - Prawo do bycia zapomnianym
- Bezpieczeństwo danych
- Pracownicy sklepu

VAT polski, OSS, VAT lokalny

VAT polski, OSS, VAT lokalny

W handlu elektronicznym w Europie rozróżniamy dwa modele naliczania podatku VAT:

- VAT polski – jeśli sprzedajesz swoje produkty np. poprzez Amazon do Niemiec, ale wysyłasz je z Polski, to VAT należny rozliczysz w swoim urzędzie skarbowym
- OSS (ONE STOP SHOP) – rozliczany lokalnie i kwartalnie VAT ze sprzedaży zagranicznej w kanale elektronicznym. WAŻNE: dotyczy tylko transakcji B2C i jest wymuszony przekroczeniem limitu 10 000 EUR/rok. Na szczęście nie musisz rejestrować numeru VAT w kraju sprzedaży
- VAT Lokalny – naliczany i opłacany w miejscu magazynowania towaru. Jeśli chcesz sprzedawać towar, który magazynujesz w Niemczech do klientów niemieckich np. poprzez Kaufland.de, musisz mieć niemiecki numer VAT

Fullfilment, czy wysyłka z własnego magazynu

Fullfilment, czy wysyłka z własnego magazynu

Na podstawie Amazon przedstawimy różnicę zagadnienia.

Co to jest usługa Fulfillment by Amazon - FBA?

"Ty sprzedajesz. My to wysyłamy", jak mówi firma Amazon. W ramach usługi FBA sprzedawca przechowuje produkty w centrach realizacji zamówień firmy Amazon, gdzie Amazon kompletuje, pakuje i wysyła te produkty

Co to jest usługa Amazon Fulfillment By Merchant - FBM?

W ramach FBM sprzedawca wystawia produkt na Amazon, a sam zajmuje się jego przechowywaniem i wszystkimi aspektami realizacji zamówienia.

Powyższe rozwiązanie możliwe jest na każdej platformie – również we własnym sklepie internetowym. Powstały wyspecjalizowane firmy zajmujące się wyłącznie fullfimentem.

Fullfilment, czy wysyłka z własnego magazynu

Za FBA przemawiają:

- Kwalifikowalność do programu Prime
- Realizacja zamówień
- Amazon Buy Box
- Wielokanałowa realizacja zamówień
- Niższe stawki za wysyłkę

Przeciwko FBA przemawiają:

- Dodatkowe opłaty
- Ograniczony dostęp do zapasów
- Obowiązki podatkowe
- Przygotowywanie produktów
- Realizacja zamówień wielokanałowych jest kosztowna

Ćwiczenie nr 2

Połącz w pary – pozatechnologiczne aspekty e-eksportu - definicje

Poniżej zamieszczony został link do interaktywnego ćwiczenia z zakresu e-eksportu. Ćwiczenie zawiera osiem kluczowych definicji. Ćwiczenie polega na dopasowaniu definicji do odpowiedniego zagadnienia. Aby rozwiązać zadanie należy przeciągnąć i upuścić słowo kluczowe obok jego opisu. Można je wykonywać wielokrotnie, każdorazowo zmieniony zostaje układ haseł.

<https://wordwall.net/pl/resource/32570908>

Zawartość ćwiczenia: 8 haseł

Czas trwania ćwiczenia: 5 minut

Punktacja: prawidłowa odpowiedź = 1 pkt

Test samooceny wiadomości pozyskanych w trakcie warsztatu

Poniżej zamieszczony został link do interaktywnego testu z zakresu e-commerce i e-eksport. Test zawiera 15 pytań jednokrotnego wyboru.

<https://wordwall.net/pl/resource/32572280>

Zawartość testu: 15 pytań jednokrotnego wyboru

Czas trwania testu: 10 minut

Punktacja: prawidłowa odpowiedź = 1 pkt



Dziękuję za uwagę!

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.

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.