

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

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