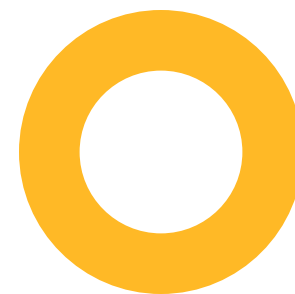
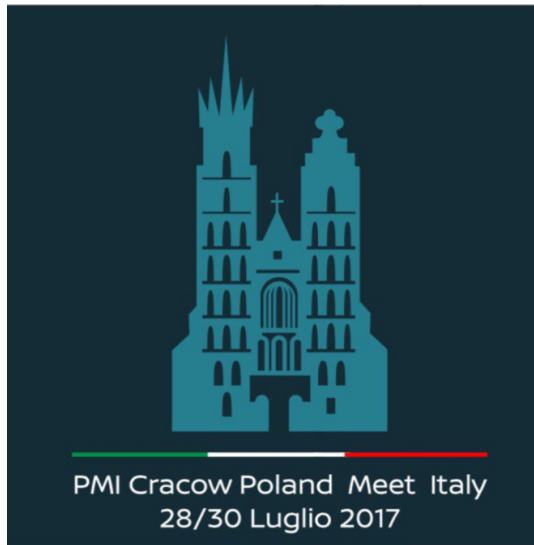


**PMI
EVENT
2017**

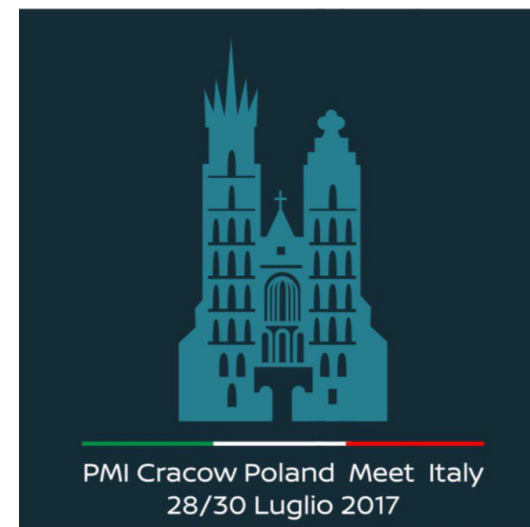


POLAND MEET ITALY





ZACZYNAMY



AGENDA

POLAND MEET ITALY 2017

1 **Dlaczego Poland Meet Italy?**

2 **Co to jest Poland Meet Italy?**

3 **Patronaty?**

RYNKI MIĘDZYNARODOWE

Statystyki wymiany handlowej pomiędzy
Polską i Europą - Polską i Włochami

#1

EKSPORT
€ 178.7 MILIARDÓW

+7,8%
W STOSUNKU DO 2014

#2

IMPORT
€ 175 MILIARDÓW

+3.9%
ROK DO ROKU

#3

DODATNI BILANS
HANDLOWY

€ 3.67 MILIONÓW

RYNKI MIĘDZYNARODOWE

Statystyki wymiany handlowej pomiędzy
Polską i Europą - Polską i Włochami

4

**POLSKA ZOSTAJE
WŁĄCZONA DO GRONA
PARTNEROW UE**

**79% EKSPORTU
KRAJOWEGO STANOWI
60% TOWARÓW
IMPORTOWANYCH DO
UE**

5

**WŁOCHY ZNAJDUJĄ SIĘ
NA CZWARTEJ POZYCJI
IMPORTERÓW
5,3% NA KWOTY
IMPORTOWE**

€ 9,306 MILIARDÓW

6

**PODSTAWOWE KIERUNKI
EKSPORTU POLSKICH
PRODUKTÓW: NIEMCY,
ANGLIA, CZECHY, FRANCJA
I WŁOCHY**

**(€ 8 818 MILIARDÓW NA
WŁOCHY)**

**Kto nie myśli teraz
o najlepszym sposobie eksportu
oraz o doskonaleniu marki,
w ciągu najbliższych pięciu lat
będzie miał spore problemy.**

"Im więcej masz nóg, tym bardziej stabilny jesteś"

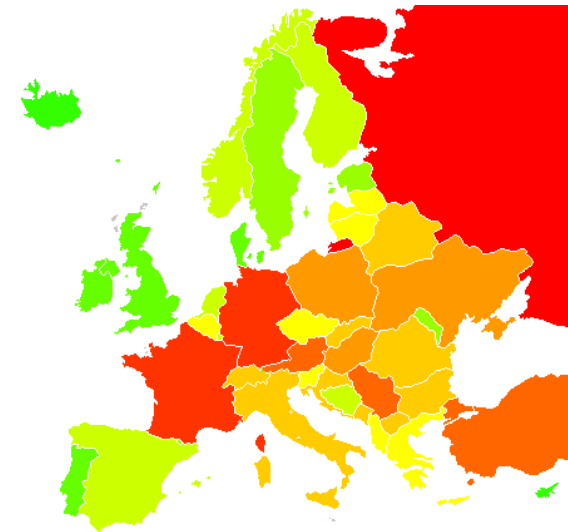
"EUROPA" TO ZBIÓR RÓŻNORODNYCH RYNKÓW

Samozarządzanie



Unifikacja rynkowa

Zarządzanie przez pośrednictwo



Uwzględnienie różnic

Problemy i pytania

- Chciałbym otworzyć swoją firmę za granicą, ale...
- Jak zbudować w krótkim czasie długofalowe stosunki z Włochami?
- Jak zbudować w krótkim czasie długofalowe stosunki z Polską?
- Ten rynek jest dla mnie bardzo interesujący, jednak sposoby płatności są zbyt ryzykowne, co mogę zrobić?
- Próbowałem kilka razy rozpocząć dystrybucję polskich produktów we Włoszech, ale trudno jest znaleźć zdecydowanego partnera
- Próbowałem kilka razy rozpocząć dystrybucję włoskich produktów w Polsce, ale trudno jest znaleźć zdecydowanego partnera
- Chciałbym wejść na rynek, ale system logistyczny jest zbyt kosztowny
- Mam problem, aby połączyć mój pogląd biznesu
- Mam problemy ze zrozumieniem lokalnego prawa
- Potrzebuję dostawcy lub partnera, aby być bardziej konkurencyjnym



Kluczowe frazy przy budowaniu Twojej firmy za granicą to:

- Nie marnuj czasu**
- Benchmark**
- Doświadczenie**
- Budżet**
- Marketing Strategiczny**
- Lokalni Partnerzy**
- Fundusze EU**

**Wszystko zostanie zaprezentowane
podczas Konferencji**

**Zapoznaj się z naszym programem
Poland Meets Italy**



Program Konferencji - 28.07.2017

10.00 Rejestracja

10.30 Otwarcie wydarzenia i przemówienie inauguracyjne Organizatora

10.45 Przemówienie inauguracyjne Głównego sponsora i Partnerów

10.55 Internetowe rewolucje Google

11.15 Spotkania B2B

12.00 Przerwa kawowa

13.30 Lunch

14.00 Spotkania B2B

16.00 Degustacja win San Felo

**16.30 Przemówienie Maurizio Benedetti - Prezesa Confartigianato
Monzae Brianza**

16.40 Przemówienie Cezarego Kaźmierczaka - Prezesa ZPP

16.55 Przemówienie Katarzyny Likus - Konsula Honorowego Włoch

17.20 Zakończenie

Program Konferencji - 29.07.2017

9.30 Rozpoczęcie

9.45 Przemówienie Stefano Romagnoli - Dyrektora Finansowego Nestle' Italia / Matteo Redenti byłego Dyrektora of Italian Chamber of commerce

10.05 Przemówienie Michal Maske Managera ds. marketingu Ferrari Warsaw / Livio Guida Past GM Petronas

10.30 Przemówienie Odpowiedzialna strefa ekonomiczna

11.00 Przemówienie Matteo Negri Lobbyista Komisji Europejskiej, "The Direct Fund from EU"

11.30 Przemówienie Notariusz Anna Gasienica

11.45 Przemówienie Tomasza Gardiana - Prezesa Fabryka Startupów

12.00 Przemówienie Fulvio Rossi - Managera Strategicznego of Casta Diva Group (Expo'Italy, World Cup of soccer Brasil, Euro 2012 Poland, Olympics Game London, G7 Italy 2017)

12.30 Zakończenie

PMI JULY 2017

Patronaty



CONSOLATO ONORARIO D'ITALIA
A CRACOVIA



Google
Internetowe Rewolucje

Partnerzy



FABRYKA STARTUPÓW

bidroom®

Wsparcie techniczne



Organizatorzy





DZIĘKUJEMY

