



LCC
LUBELSKIE CENTRUM
CONSULTINGU

WPROWADZENIE I OBSŁUGA INWESTORÓW NA RYNKU POLSKIM

**SEKRETEM BIZNESU
JEST WIEDZIEĆ TO,
CZEGO NIE WIEDZĄ INNI**

Arystoteles Onassis

SZANOWNI PAŃSTWO,

Lubelskie Centrum Consultingu” sp. z o. o. powstało w 2009 roku w Lublinie aby wspierać przedsiębiorczość i pokazywać firmom jak mogą zwiększać swoją efektywność. Potrzeby przedsiębiorców wymagają nieustannych obserwacji rynku, analizy trendów, poszukiwania nowych rozwiązań i ciągłej rozbudowy kapitału relacyjnego. Cytując jednego z klasyków zarządzania: „Segmentacja klientów, zawsze sprowadza się do zaspokajania potrzeb pojedynczego klienta”. W biznesie nie ma uniwersalnych rozwiązań, a dynamika rynku nie pozwala zbyt długo zastanawiać się nad strategią. Dostarczamy wiedzy, narzędzi, a w razie potrzeby gotowych rozwiązań biznesowych. Wspierając klientów w pokonywaniu biznesowych wyzwań przyjmujemy założenie Kevina Kelly’ego: „Klienci mogą schodzić się tłumnie, ale zadowolenie odczuwają pojedynczo”.

Z poważaniem,



Katarzyna Tatara
Prezes Zarządu
Lubelskiego Centrum Consultingu

ZAKŁADAMY, ŻE W BIZNESIE NIE MA UNIWERSALNYCH ROZWIĄZAŃ.

Skontaktuj się z nami, a w ciągu 5 dni
otrzymasz dostosowaną do swoich potrzeb
propozycję rozwiązania.



LICZBY MÓWIĄ SAME ZA SIEBIE

1300 dni szkoleniowych

569 przedsiębiorstw

50+ projektów inwestycyjnych

10 000+ godzin szkoleniowych

30 trenerów współpracujących

10 ekspertów biznesu

30 partnerów

WPROWADZENIE I OBSŁUGA INWESTORÓW NA RYNKU POLSKIM

Rynki regionalne zawsze charakteryzują się określoną specyfiką, której poznanie jest kluczowe dla powodzenia całej strategii wejścia. LCC pomaga zagranicznym klientom inwestować w Polsce. Dzięki naszej pracy przedsiębiorcy mogą szybciej i skuteczniej zacząć działalność na polskim rynku.

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA PRZEDSIĘBIORSTWA

W Polsce obecnie zarejestrowanych jest prawie 60 000 spółek z udziałem kapitału zagranicznego, przy czym aktywnych jest o 10 000 mniej. Tylko w 2013 roku zarejestrowano 3 568 nowych firm z udziałem kapitału zagranicznego (wg COIG). Oznacza to, że zagraniczni przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają potencjał polskiego rynku. Obsługujemy zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa na rynku polskim.

Pomagamy nawet najbardziej wymagającym branżom jak te związane z rynkiem energii odnawialnej. Pomagaliśmy inwestorom m.in. z Norwegii, Wielkiej Brytanii, Bliskiego Wschodu i Turcji.

PRZYGOTOWANIE ANALIZY

Polski rynek jest coraz bardziej atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów ze względu na swoją chłonność i względną stabilność w dobie kryzysu gospodarczego. Prognozy na kolejne dwie dekady zapowiadają ponad 3% wzrost gospodarczy, co stanowi dobry wynik na tle innych państw UE. Opracowaliśmy wiele strategii wejścia uwzględniających specyfikę polskiego prawa, wyzwania branży i dynamikę zmian globalnych. Przygotowujemy dla naszych klientów analizy rynkowe i doradzamy jak efektywnie zaistnieć na polskim rynku. Jeśli wymaga tego sytuacja reprezentujemy klienta przed polskimi instytucjami i jesteśmy obecni w negocjacjach. Nasza wiedza i doświadczenie pomagają klientom podjąć właściwe decyzje strategiczne.



PRZYGOTOWANIE ANALIZY RYNKU I STRATEGII WEJŚCIA NA RYNEK

Polski rynek jest coraz bardziej atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów ze względu na swoją chłonność i względną stabilność w dobie kryzysu gospodarczego. Prognozy na kolejne dwie dekady zapowiadają ponad 3% wzrost gospodarczy, co stanowi dobry wynik na tle innych państw UE.

Wejście inwestorów na obcy rynek zawsze jest dużym wyzwaniem nie tylko inwestycyjnym, ale również strategicznym. Umiejętne poruszanie się na rynku i budowanie swojej pozycji zwiększa efektywność przedsiębiorstwa. Niestety, polski rynek to również wiele wyzwań, takich jak duża biurokracja, skomplikowany system podatkowy, duże zróżnicowanie branżowe. Przed podjęciem decyzji o wejściu na polski rynek warto skorzystać z doświadczenia zaufanego partnera, który pomoże:

- opracować strategię wejścia na rynek;
- dokonać analizy rynku polskiego;
- określić główne cele biznesowe;
- oszacować ryzyko;
- wskazać zaufanych partnerów biznesowych;

Może warto powtórzy sukces P&G, którego produkty można znaleźć w 90% polskich domów? („Zagraniczni inwestorzy 25-lecia”).

Opracowaliśmy wiele strategii wejścia uwzględniających specyfikę polskiego prawa, wyzwania branży i dynamikę zmian globalnych. Przygotowujemy dla naszych klientów analizy rynkowe i doradzamy jak efektywnie zaistnieć na polskim rynku. Jeśli wymaga tego sytuacja reprezentujemy klienta przed polskimi instytucjami i jesteśmy obecni w negocjacjach. Nasza wiedza i doświadczenie pomagają klientom podjąć właściwe decyzje strategiczne.

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA PRZEDSIĘBIORSTWA

W Polsce obecnie zarejestrowanych jest prawie 60 000 spółek z udziałem kapitału zagranicznego, przy czym aktywnych jest o 10 000 mniej. Tylko w 2013 roku zarejestrowano 3 568 nowych firm z udziałem kapitału zagranicznego (wg COIG). Oznacza to, że zagraniczni przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają potencjał polskiego rynku.

Jeśli chcesz dołączyć do grona zagranicznych inwestorów na polskim rynku, ale na początku potrzebujesz kompleksowego wsparcia, może warto zastanowić się czy nie będzie Ci potrzebna pomoc w:

- opracowaniu strategii wejścia na rynek;
- dokonaniu kompleksowej analizy konkurencji;
- rejestracji firmy, dopełnieniu wszelkich formalności prawnych;
- znalezieniu biura;
- zrekrutowaniu i zatrudnieniu pracowników o określonych kompetencjach;
- przeszkoleniu pracowników pod kątem ich przyszłych stanowisk;
- doradztwie finansowo-podatkowym związanym z prowadzeniem działalności gospodarczej;

Obsługujemy zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa na rynku polskim. Pomagamy nawet najbardziej wymagającym branżom jak te związane z rynkiem energii odnawialnej. Staramy się zapewnić naszym klientom kompleksową pomoc i wsparcie zarówno przed wkroczeniem na polski rynek, jak i w pierwszych miesiącach działalności. Często nasza pomoc zamienia się w długoletnie kontakty biznesowe. Pomagaliśmy inwestorom m.in. z Norwegii, Wielkiej Brytanii, Bliskiego Wschodu i Turcji.





Materiał pobrany ze strony
www.lcc.lublin.pl



**LUBELSKIE
CENTRUM
CONSULTINGU**
SPÓŁKA Z O.O.

ul. Dobrzańskiego 3
20-262 Lublin
tel./fax +48 81 440 87 00
e-mail: biuro@lcc.lublin.pl
www.lcc.lublin.pl

Marcin Tatar
tel. +48 602 843 467
e-mail: marcin.tatar@lcc.lublin.pl