



LCC
LUBELSKIE CENTRUM
CONSULTINGU



WPROWADZANIE INWESTORÓW POLSKICH NA RYNKI OBCE


**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

WPROWADZANIE INWESTORÓW POLSKICH NA RYNKI OBCE

Skuteczna ekspansja rynkowa jest poprzedzona długim procesem przygotowawczym angażującym ludzi i czas. Dodatkowo wymaga wiedzy i doświadczenia, które minimalizują ryzyko niepowodzenia. Współpraca z naszą firmą pozwoli na zapoczątkowanie długofalowej obecności na obcym rynku.

REJESTRACJA FIRMY I ZNALEZIENIE PARTNERA

Pierwsze miesiące na obcym rynku wymagają dużego zaangażowania i wytężonego wysiłku. Każdy rynek jest inny i każdy rządzi się innymi prawami.

Warto wiedzieć wcześniej czego możemy się spodziewać wchodząc na rynki zagraniczne. Często pierwsze działania decydują o miejscu jakie firma zajmie na nowym rynku, dlatego warto zadbać, żeby już na początku podejmować właściwe decyzje.

BADANIE RYNKU I ANALIZA SYTUACJI PRAWNEJ

Ostatnia dekada pokazała, że polscy przedsiębiorcy coraz częściej inwestują za granicą. Ponad 90% z nich jako miejsce inwestycji wybiera państwa UE. Co ciekawe, aż 79% przedsiębiorców decyduje się na strategię wejścia „od podstaw”. Głównym czynnikiem determinującym działanie przedsiębiorców jest chęć zdobycia nowych rynków zbytu. Aktywność na wielu rynkach, współpraca z przedsiębiorcami, ekspertami i firmami logistycznymi z całego świata pozwala nam zaoferować polskim przedsiębiorcom wsparcie na rynkach zagranicznych.

WSPARCIE DZIAŁALNOŚCI NA OBCYM RYNKU

Jak działać efektywnie w środowisku, które jest dla nas nowe? Najpierw trzeba dobrze poznać zasady rządzące tym środowiskiem. Aż 40% polskich przedsiębiorców planuje ekspansję rynkową, a aż 97% jest zadowolonych z przeprowadzonych ekspansji („Raport Fundacji Kronenberg”). Dzięki rozbudowanemu kapitału relacyjnemu na całym świecie (partnerzy biznesowi, instytucje otoczenia biznesu, eksperci) jesteśmy w stanie wprowadzić Cię na obcy rynek. Dla naszych klientów organizujemy misje gospodarcze, listę eventów i targów oraz zapewniamy doradztwo przygotowujące do wejścia na rynek.



BADANIE RYNKU I ANALIZA SYTUACJI PRAWNEJ

Ostatnia dekada pokazała, że polscy przedsiębiorcy coraz częściej inwestują za granicą. Ponad 90% z nich jako miejsce inwestycji wybiera państwa UE. Co ciekawe, aż 79% przedsiębiorców decyduje się na strategię wejścia „od podstaw”. Głównym czynnikiem determinującym działanie przedsiębiorców jest chęć zdobycia nowych rynków zbytu.

Często mimo posiadanego kapitału inwestorzy nie mają opracowanej strategii wejścia na rynek, a brak dostatecznej znajomości obcego rynku powoduje, że wiele inwestycji kończy się powodzeniem. Jeśli jesteście zainteresowani zdobywaniem nowych rynków może warto skorzystać ze wsparcia partnera, który:

- dokona wnikliwej analizy rynku inwestycyjnego;
- wskaże główne obowiązki prawne;
- przygotuje dokładny desk research obejmujący szanse i zagrożenia ekspansji rynkowej;
- zapewni kompleksowe doradztwo niezbędne do skutecznego wejścia na rynek;

Aktywność na wielu rynkach, współpraca z przedsiębiorcami, ekspertami i firmami logistycznymi z całego świata pozwala nam zaoferować polskim przedsiębiorcom wsparcie na rynkach zagranicznych. Z powodzeniem pomagamy przedsiębiorcom zaistnieć na obcych rynkach dostarczając im rzetelnych i wnikliwych informacji na temat interesujących ich zagadnień.

REJESTRACJA FIRMY I ZNALEZIENIE PARTNERA

Pierwsze miesiące na obcym rynku wymagają dużego zaangażowania i wytężonego wysiłku. Każdy rynek jest inny i każdy rządzi się innymi prawami. Warto wiedzieć wcześniej czego możemy się spodziewać wchodząc na rynki zagraniczne. Często pierwsze działania decydują o miejscu jakie firma zajmie na nowym rynku, dlatego warto zadbać, żeby już na początku podejmować właściwe decyzje.

Jeśli potrzebujesz pomocy w:

- rejestracji firmy za granicą i załatwieniu wszelkich niezbędnych kwestii formalno-prawnych;
- znalezieniu partnera (biznesowego lub niebiznesowego), który pomoże Ci poznać specyfikę rynku;
- kompleksowym doradztwie w zakresie ustalenia strategii wejścia;

skontaktuj się z nami. Posiadamy doświadczenie we wprowadzaniu polskich przedsiębiorców na rynki UE, państw WNP oraz rynki azjatyckie. Kojarzemy partnerów, przygotowujemy analizę ich potrzeb i staramy się znaleźć optymalne rozwiązania, dzięki czemu wejście na rynek jest prostsze i bardziej efektywne.



WSPARCIE DZIAŁALNOŚCI NA OBCYM RYNKU

Jak działać efektywnie w środowisku, które jest dla nas nowe? Najpierw trzeba dobrze poznać zasady rządzące tym środowiskiem. Aż 40% polskich przedsiębiorców planuje ekspansję rynkową, a aż 97% jest zadowolonych z przeprowadzonych ekspansji („Raport Fundacji Kronenberg”).

Według raportu 3 główne kroki do sukcesu na obcych rynkach to: inwestycja w pracowników, znalezienie partnerów zagranicznych oraz zdobycie wiedzy o nowych rynkach. Jesteśmy w stanie wykonać te kroki razem z Tobą, a nawet:

- pomóc w podejmowaniu kluczowych decyzji na obcych rynkach;
- zapewnić twojej firmie profesjonalne doradztwo;
- przygotować rozeznania rynku i konkurencji;
- znaleźć kolejnych partnerów i zadbać o rozbudowę kapitału relacyjnego Twojej firmy;
- dostarczyć informacji na temat targów i eventów, w których warto uczestniczyć;

Dzięki rozbudowanemu kapitału relacyjnemu na całym świecie (partnerzy biznesowi, instytucje otoczenia biznesu, eksperci) jesteśmy w stanie wprowadzić Cię na obcy rynek. Dla naszych klientów organizujemy misje gospodarcze, listę eventów i targów oraz zapewniamy doradztwo przygotowujące do wejścia na rynek.



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 Tatara
tel. +48 602 843 467
e-mail: marcin.tatara@lcc.lublin.pl