

„Wie kann ich Lebensmittel nach China exportieren?“

Datum: Freitag, den 13. Oktober 2017, von 9.00 bis 15.00 Uhr

Ort: al. Kasztanowa 3a, Wrocław

Leitung: Michał Bielewicz, ForCap Co. Ltd.

PROGRAMM DES SEMINARS	
09:00 – 09:30 Uhr	Registrierung der Teilnehmer
09:30 – 10:45 Uhr	<p>MARKT, VERBRAUCHER, PRODUKTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Allgemeine Beschreibung des Markts für importierte Produkte ▪ Chancen für Lebensmittel-Produkte in China ▪ Der Markt für importierte Lebensmittel ▪ Verbraucher - Veränderungen in der Struktur der Schlüsselerbraucher ▪ Erwartungen der Kunden (Verbraucher, Läden, Vertriebspartner) zu den Formaten der Verpackungen ▪ Beispiele für die Adaptierung von Produkten an die Spezifik des chinesischen Marktes ▪ Neue Produktkonzepte, Nischen ▪ Verkaufskanäle ▪ Verkauf durch mobile Geräte ▪ Präsentationsweise von Produkten im Internet
10:45 – 11:00 Uhr	Kaffeepause
11:00 - 13:00 Uhr	<p>EINFÜHRUNG VON PRODUKTEN NACH CHINA - VORBEREITUNGSPHASE, AUFBAU DES VERTRIEBSNETZES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Registrierung der Marke - Erläuterung von Bedarf, Risiken, Prozeduren ▪ Produkt-Zertifizierung - Analyse der Produktzusammensetzung im Hinblick auf die Konformität mit chinesischen Normen, Untersuchungen im amtlichen Labor ▪ Proben ▪ Messen - wie kann ich mich gut vorbereiten, wie kann ich Handelsmessen gut nutzen? Wie geht es nach der Messe weiter? ▪ Arbeit mit dem Vertriebspartner - Mini-Schirm-Monopole, Exklusivitäten, Zertifikat für den Vertriebspartner, Vertrag ▪ Komplettsatz der Dokumente/ Materialien, die für den Verkauf notwendig sind
13:00 - 13:45 Uhr	Lunch-Pause
13:45 - 14:15 Uhr	<p>DIE OPERATIVE REALITÄT IM VERKAUF UND DER ARBEIT MIT DEM CHINESISCHEN MARKT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Grenze überqueren oder: die Zollabfertigung von Produkten ▪ Probleme im Import, Problem mit dem Produkt - wie gehe ich vor, welche Konsequenzen bringt das mit sich ▪ Die Rolle des Agenten, der Niederlassung bei der Marktentwicklung - Vorteile und Kosten eines Agenten ▪ Organisation der Arbeit der Zentrale des Produzenten mit dem chinesischen Markt (direkt mit den Kunden bzw. mit dem Agenten/ der Niederlassung)

14:15 - 14:45 Uhr	VISION EINES ORGANISIERTEN MARKTEINTRITTS IN CHINA DURCH POLNISCHE PRODUZENTEN <ul style="list-style-type: none">▪ Spezifik des Marktes und daraus resultierende Chancen▪ Vision eines Business- und Organisationsmodells▪ Strategische Rolle der PAIH und der polnischen Wirtschaftsdiplomatie▪ Möglichkeiten, für einen ganzen Sektor breit zu werben▪ Werbung für polnische Küche▪ Logistisches Modell
14:45 - 15:00 Uhr	Zeit für Fragen und Antworten