

1 marca 2016



Szkolenie “Jak ugryźć Państwo Środka? Rynek spożywczy w Chinach”

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. zaprasza 7 marca 2016r. na całodniowe szkolenie pt. “Jak ugryźć Państwo Środka? Rynek spożywczy w Chinach.” Będzie to doskonała okazja do poznania szeregu praktycznych informacji dotyczących eksportu produktów spożywczych do Chin.

Szkolenie poprowadzą eksperci z Chin oraz z Polski posiadający wieloletnie doświadczenie w zakresie wprowadzania na rynek chiński produktów z sektora spożywczego.

Podczas szkolenia osoby zainteresowane szerzej tematyką wystawienniczą będą miały okazję do zadawania pytań i uczestniczenia w interaktywnych warsztatach.

Firmy zainteresowane udziałem w szkoleniu proszone są o rejestrację elektroniczną do 4 marca (piątek) pod adresem: http://www.gochina.gov.pl/export_FnB_to_China

Część szkolenia prowadzona przez gości z Chin odbędzie się w języku angielskim! Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

Szkolenie odbędzie się w poniedziałek, 7 marca w godzinach: 9:30-17:00 w Centrum Informacyjnym PAIiIZ, ul. Bagatela 12 w Warszawie.

Chiny w dalszym ciągu pozostają największym rynkiem żywności i napojów (F&B) po wyprzedzeniu Stanów Zjednoczonych w 2011 roku. Dzięki temu rynek chiński staje się coraz atrakcyjniejszy dla marek zagranicznych, zwłaszcza w kontekście zmiany zachowań chińskich konsumentów. Mimo rozdrobnionej infrastruktury dystrybucyjnej i rosnącej konkurencji lokalnej, szanse europejskich MŚP związane ze sprzedażą produktów w Chinach będą najprawdopodobniej rosnać.

Wzrost importu żywności i napojów jest napędzany wzrostem dochodu rozporządzalnego, ograniczoną ilością ziemi uprawnej, problemami z niedoborem wody, urbanizacją, poprawą systemów logistycznych, rosnącymi obawami związanymi z bezpieczeństwem żywności, deprecjacją euro w stosunku do chińskiego juana, a także coraz większym apetytem na zagraniczną żywność.

Jak poruszać się w chińskich kanałach dystrybucji?

Jak wyglądają procedury certyfikacji produktów?

Jak znaleźć chińskiego agenta dla Twoich produktów?

Powyższe zagadnienia to tylko część z tematów, jakie zostaną poruszone podczas szkolenia. Omówione zostaną także najczęściej popełniane błędy czy poprawne przygotowanie się do delegacji biznesowej.