



# OFERTA

Szczegóły naszych usług



# EKSPORT IMPORT

Zainwestuj na rynku  
polskim lub amerykańskim



## 1 Konsulting **partnerstwa B2B**

- ▲ wyselekcjonowanie określonej grupy potencjalnych odbiorców
- ▲ zweryfikowanie wybranej grupy potencjalnych partnerów handlowych
- ▲ nawiązanie bezpośredniego kontaktu z określonymi kontrahentami i przeprowadzenie wstępnych negocjacji
- ▲ przedstawienie szczegółowej oferty produktowej oraz zainicjowanie spotkań biznesowych
- ▲ sporządzenie szczegółowego raportu po przeprowadzeniu wybranych działań

## 2 Konsulting **produktowy**

- ▲ określenie warunków i zasad sprzedaży produktów - zgodnie z wytycznymi Uniform Commercial Code
- ▲ analiza konkurencji przedsiębiorstwa na rynku
- ▲ ocena produktu w określonym sektorze gospodarki
- ▲ adaptacja produktu

## 3 Konsulting **dystrybucyjny**

- ▲ wyselekcjonowanie określonej grupy potencjalnych dystrybutorów
- ▲ zweryfikowanie potencjalnych odbiorców
- ▲ nawiązanie bezpośredniego kontaktu z określonymi partnerami i przeprowadzenie wstępnych negocjacji
- ▲ przedstawienie szczegółowej oferty oraz przeprowadzenie spotkań biznesowych
- ▲ sporządzenie raportu po zrealizowaniu wybranych działań

## 4 Konsulting **marketingowy**

- ▲ wskazanie nowych kierunków rozwoju
- ▲ unowocześnienie oferty i optymalizacja lejka sprzedażowego
- ▲ ocena obecnej strategii
- ▲ analiza SWOT

## 5 Konsulting **promocyjny**

- ▲ przygotowania planu szczegółowej kampanii promocyjnej
- ▲ zaprojektowanie materiałów reklamowych
- ▲ stworzenie lub dostosowanie strony internetowej do rynku

## 6 Konsulting w zakresie zbioru **danych handlowych**

- ▲ obejmować będzie co najmniej: nazwę firmy lub instytucji, dokładny adres (ulica, nr budynku, kod pocztowy, miasto), osobę do kontaktu (imię, nazwisko, numer telefonu, e-mail)
- ▲ bazę danych stanowić będą potencjalni partnerzy i dystrybutorzy z określonej branży
- ▲ zbiór zostanie dostosowany do indywidualnych potrzeb

## 7 Konsulting **prawny**

- ▲ przygotowanie umów: dystrybucyjnych, sprzedażowych, agencyjnych, ubezpieczeniowych (bezpieczeństwo produktu, osób, mienia), najmu oddziału lub filii firmy na terenie Stanów Zjednoczonych

# EKSPORT IMPORT

Zainwestuj na rynku  
polskim lub amerykańskim



- ▲ certyfikaty dopuszczające produkt do obrotu na rynku
- ▲ rejestracja odrębnej jednostki gospodarczej np. spółki
- ▲ ochrona własności intelektualnej, patenty i znaki towarowe

## 8 Konsulting **menedżerski w zakresie pogłębienia relacji z kontrahentem**

- ▲ kontakt mailowy lub telefoniczny z potencjalnymi partnerami
- ▲ opracowanie i prezentacja oferty kontrahentom
- ▲ wsparcie na etapie negocjacji i doprowadzenie do podpisania umowy
- ▲ reprezentacja firmy na podstawie odpowiedniego pełnomocnictwa
- ▲ organizacja spotkań biznesowych z potencjalnymi partnerami handlowymi
- ▲ zaplanowanie i organizacja podróży służbowej i spotkania biznesowego
- ▲ zaaranżowanie stoiska wystawienniczego zgodnie z przyjętą strategią promocji

## 9 Konsulting w ramach **określenia ceny**

- ▲ określenie „ceny eksportowej” tj. dobór ceny do rynku
- ▲ przygotowanie strategii cenowej
- ▲ analiza i wybór atrakcyjnego systemu zniżek i promocji

## 10 Konsulting **ryнку nieruchomości**

Przygotowanie oferty najmu lub zakupu nieruchomości na terenie Stanów Zjednoczonych.

## 11 Konsulting **HR**

Doradztwo personalne uwzględniające specyfikę kraju w zakresie miękkiego HR.

## 12 Konsulting **celno-skarbowy**

Przygotowanie odpowiedniej dokumentacji zgodnej z prawnymi wymogami.

## 13 Konsulting **dotacyjny**

Pozyskiwanie dofinansowania ze środków zewnętrznych.

# AUDYTY



## 1 Potencjał eksportowy

- ▲ analiza dotychczasowej polityki eksportowej
- ▲ prognoza i perspektywy rozwoju we wskazanych dziedzinach
- ▲ ocena jakości wytwarzanych produktów i organizacji samego procesu
- ▲ prawa własności przemysłowej i posiadanych certyfikatów

## 2 Ewaluacja produktu

- ▲ możliwości rozwoju i ewaluacji produktu
- ▲ plan kierunków rozwoju prac badawczych

## 3 Pozycja konkurencji

- ▲ research działań i skali oddziaływania firm konkurencyjnych
- ▲ siła produktu na branżowym rynku konkurencji
- ▲ ocena mocnych i słabych stron podobnych produktów
- ▲ poziom optymalizacji stron konkurencji oraz liczby bezpośrednich linków internetowych

## 4 Adaptacja do potrzeb rynku

- ▲ kompleksowe propozycje działań
- ▲ określenie niezbędnych procedur i dokumentacji
- ▲ optymalizacja procesu
- ▲ prognoza ewentualnych sytuacji kryzysowych i wskazań do ich zapobiegania

## 5 Selekcja produktów o najwyższym potencjale

- ▲ określenie szans dystrybucji i zasad ich optymalizacji
- ▲ wskazanie potencjalnych partnerów
- ▲ dodatkowa analiza i opracowanie strategii cenowej, produktowej i promocyjnej

## 6 Wyselekcjonowanie nowego produktu

- ▲ analiza SWOT
- ▲ zdefiniowanie potrzeb i zachowań potencjalnego konsumenta
- ▲ analiza i prognoza sprzedaży dla całej kategorii w dłuższej perspektywie
- ▲ przygotowanie planu rozszerzenia sprzedaży produktu
- ▲ Consumer insight – znajomość konsumenta
- ▲ określenie kanałów dystrybucji
- ▲ wybór drogi i sposobu komunikacji z konsumentem
- ▲ prognoza rentowności produktu, rozwoju i sprzedaży
- ▲ harmonogram działań

# KONTAKT



Konsulting na rynku polskim i amerykańskim

**Adrian Furman**

+48 781 451 735  
a.furman@AfAtlanticTrade.com



Konsulting na rynku polskim

**Piotr Bolek**

+48 795 578 342  
p.bolek@AfAtlanticTrade.com



Konsulting na rynku amerykańskim

**Chris Samulak**

+1 (847) 997-2468  
c.samulak@AfAtlanticTrade.com



 office@AfAtlanticTrade.com

ul. Gdyńska 25/50, 58-100 Świdnica

 AfAtlanticTrade.com