

**Polska**



**Indonezja, Korea Płd., Singapur - IV  
nabór 2019 już otwarty!**

2020-04-24 13:15:32



Nie przegap swojej szansy na ekspansję zagraniczną i zgłoś swój wniosek już dziś! Być może to Twoją usługą lub produktem już niedługo zachwycą się konsumenci w Indonezji, Korei Południowej lub Singapurze.



Zespół Polskich Mostów Technologicznych nie zwalnia tempa i 12 czerwca br. zorganizował kolejne seminarium otwierające nabór wniosków do projektu Polskie Mosty Technologiczne. Tym razem na rynek indonezyjski, koreański oraz singapurski.



Jakie produkty mają szansę spodobać się tamtejszym konsumentom? Jak odnieść sukces na tych odległych nie tylko geograficznie, ale też kulturowo rynkach? Jakich błędów nie popełniać? O tym podczas seminarium mówili prelegenci.



- Choć rynek indonezyjski odznacza się silną konkurencją międzynarodową oraz znaczącymi różnicami w kulturze biznesu. To odnalezienie lokalnego i zaufanego partnera biznesowego pomaga w przewyciężeniu tych niedogodności - mówił Jacek Kołomyjec, Kierownik ZBH Dżakarta. - Pracownicy Zagranicznego Biura Handlowego PAIH pomogą nie tylko w ich odnalezieniu, ale i zrozumieniu lokalnych przepisów prawnych - dodał.



- Perspektywiczne sektory dla polskich przedsiębiorców w Indonezji to: automatyzacja i maszyny, ICT (teleinformatyka), nowoczesne technologie i sprzęt medyczny, przemysł wydobywczy i wyposażenie służb publicznych (policja, wojsko). W ostatnich latach w Indonezji odnotowano również wzrost zapotrzebowania na: biosurowce i żywność dla świadomych konsumentów, technologie środowiskowe, wyposażenie wnętrz i meble, turystykę - wyliczała Simona Sienkiewicz z East Analytics. - Polskie firmy takie jak: Inglot, Bakalland, Mlekovita, Bakoma czy Brainly już odniosły sukces na rynku indonezyjskim - warto podążać ich śladem - dodała.



Zdaniem Andrzeja Jakubowskiego z Polish Business Club in Jakarta Indonezją powinny zainteresować się przede wszystkim firmy z sektora IT.



- *Jeśli chcesz odnieść sukces w Korei Południowej musisz zainwestować w relacje międzyludzkie* - mówił Paweł Szkudlarek, SPS Tax & Law. - *Równie ważne jest odnalezienie osoby, która będzie dbała o nasze interesy na miejscu. Najlepiej by był to partner lokalny* - dodał. W przypadku rynku koreańskiego warto ryzykować w ekspansji zagranicznej. Nawet niekompletny produkt czy pomysł może się sprzedać.



- Singapur - to idealne miejsce jeśli marzysz o ekspansji do innych państw regionu ASEAN. Tym bardziej, że to tu odbywa się najwięcej imprez targowych - mówił dr Łukasz Fyderek, East Analytics. - Jakie branże mają szansę odnieść sukces na tym rynku? ICT i Sektor Life Science, ale nie tylko... wystarczy spojrzeć na sukces firm takich jak: Ziaja, Ingot, Mlekovita, Konspol, Roldrob, Superdrob, Animex Foods, Adros, czy małe firmy odzieżowe by zrozumieć, że każdy pomysł może się „sprzedać” w Singapurze - zachęcał do ekspansji ekspert.



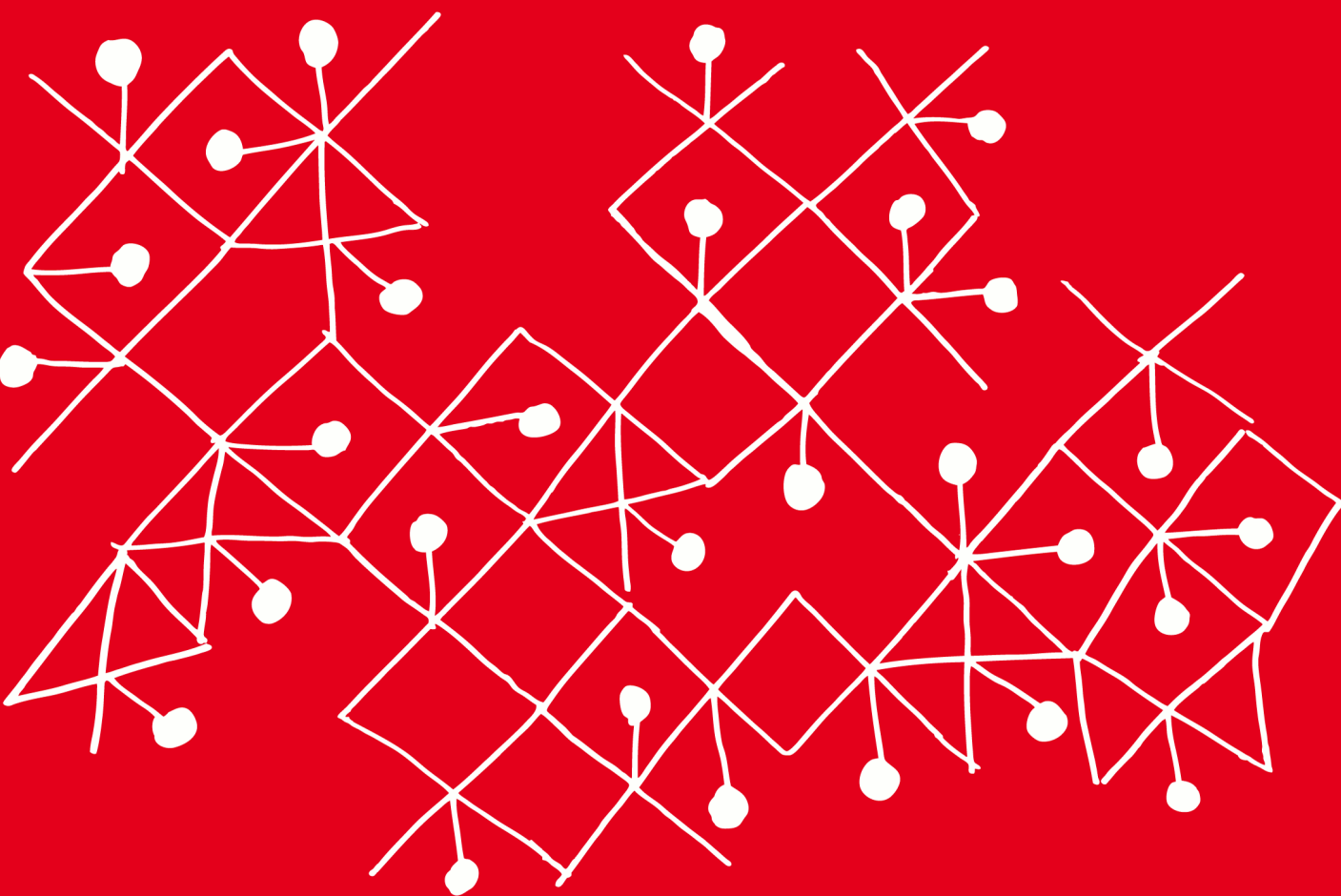
- Nie bój się zgłosić swojej firmy do programu. Złożenie wniosku jest prostsze niż myślisz a sukces jaki może przynieść Ci udział w projekcie Polskich Mostów Technologicznych - tylko Cię pozytywnie zaskoczy - przekonywał zespół PMT. Dlatego **zapraszamy do składania wniosków przez [System Obsługi Elektronicznej SOE](#) już dziś.**



**Chcesz wiedzieć więcej?** Otwórz prezentacje naszych prelegentów z załączników.

*Projekt Polskie Mosty Technologiczne współfinansowany jest z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach III Osi priorytetowej Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach, Działanie: 3.3. Wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. PMT zostanie zrealizowany w latach 2018-2023.*





**INNOWACYJNA GOSPODARKA**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO  
ROZWOJU**

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego