Program wydarzeń

Poniedziałek: 24.05.2021

Jak Twój sklep meblowy sprosta wyzwaniom nowej rzeczywistości?

Godzina	Tytuł wystąpienia	Prelegent
11.00-11.10	Rozpoczęcie wydarzenia MEBLE POLSKA Edycja Specjalna 2021	Elżbieta Roeske, Wice Prezes Zarządu Grupa MTP
11:10 – 11.55	Jak dopasować ofertę sprzedażową i działania marketingowe sklepu meblowego do nowych oczekiwań klientów? *Jak nowa rzeczywistość wpłynęła na zmiany w stylu życia konsumentów i ich potrzeby związane z zakupem mebli i innych artykułów wyposażenia wnętrz? Jak dopasować ofertę Twojego sklepu do nowych oczekiwań klientów? Z jakich działań marketingowych warto skorzystać, by pozyskać klientów? Udział w wykładzie pomoże Ci znaleźć odpowiedzi na te pytania.*	Jerzy Osika PROMEDIA
12.00-12.45	W jaki sposób narzędzia visual merchandisingu i nowe technologie pomogą Ci zwiększyć sprzedaż w salonie meblowym? *Wraz ze zmianami zachowań zakupowych klientów, zmienia się visual merchandising w sklepach meblowych i rośnie jego znaczenie. Coraz bardziej powszechne staje się wykorzystanie, w sklepach z meblami, nowych technologii, które sprzyjają bezpiecznym zakupom i wspierają sprzedaż. Jeśli uważasz, że jednym ze sposobów na przetrwanie jest rozwój, to jest to wykład dla Ciebie*	Jerzy Osika PROMEDIA
13:00 – 13:45	Jak, dzięki skutecznym technikom sprzedaży, zyskasz i utrzymasz klientów Twojego salonu meblowego? *Według badania SAS Institute, aż 54 proc. konsumentów deklaruje, że zapłaci więcej za wyższy poziom obsługi w czasie pandemii, a 37proc. klientów jest skłonna zrezygnować z oferty dostawcy już po pierwszym złym doświadczeniu. Jak sprostasz wyższym wymaganiom klientów? W jaki sposób dostosujesz techniki sprzedaży do ich nowych oczekiwań? Co zrobisz, by klienci częściej wracali do Ciebie na zakupy? O tym porozmawiamy podczas tego wykładu.*	Jerzy Osika PROMEDIA

Stan na 24.05.2021

Program wydarzeń

Wtorek: 25.05.2021

Polska branża meblarska po roku od wybuchu pandemii SARS-COV-2

Godzina	Tytuł wystąpienia	Prelegent
10:00 – 10:45	Polska branża meblarska – komentarz rynkowy i perspektywy na rok 2021.	Kamil Mikołajczyk Santander Bank Polska
11.05-11.50	Jak skutecznie rozwijać biznes Home&Decor w segmencie e-commerce B2B na rynkach zagranicznych? *Sprzedaż produktów z kategorii Home & Living w kanale e-commerce niesie ze sobą szereg wyzwań. Odpowiedne przygotowanie Twojego biznesu do sprzedaży online, znalezienie doświadczonego partnera online oraz odpowiedni podział kompetencji w ramach łańcucha wartości pozwoli łatwo wprowadzić Twoje produkty oraz szybko wyskalować biznes na rynkach zagranicznych.*	Tomasz Kosobucki, Jakob Nyirö, WAYFAIR
12.10 - 12.55	Polska branża meblarska – wnioski po roku trwania pandemii SARS – COV -2 na podstawie raportu Polskie Meble Outlook (spotkanie w języku angielskim)	Tomasz Wiktorski B+R STUDIO
13.15 - 14.00	E-commerce w formule B2B – prezentacja wniosków z raportu Santander Bank. *Podczas tego spotkania postaramy się odpowiedzieć między innymi na pytania:* *Ile jest wart rynek e-commerce B2B w Polsce?* *Jakie są zalety tego modelu sprzedaży?* *Jakie są największe firmy sprzedające w modelu e-commerce B2B?* *Na jakich rynkach upowszechnił się ten model, gdzie jest jeszcze potencjał?* *Jakie są bariery w rozwoju e-commerce B2B w Polsce?*	Maciej Nałęcz Santander Bank Polska
14.35 - 15.20	Zmiany cen detalicznych mebli na ryku meblarskim – wnioski z nowego badania B+R STUDIO.	Tomasz Wiktorski B+R STUDIO

Stan na 24.05.2021

Program wydarzeń

Środa: 26.05.2021

Instrumenty wsparcia eksportu sposobem na rozwój sprzedaży mebli na rynkach eksportowych.

Godzina	Tytuł wystąpienia	Prelegent
10:00 – 10:50	Nowy system wsparcia eksportu dostępny w ramach grupy KUKE	Piotr Maciaszek KUKE Piotr Paczyński KUKE FINACE
11.10 – 12.00	Santander Trade Portal - jako narzędzie wsparcia handlu zagranicznego dla firm. *Podczas tego spotkania postaramy się odpowiedzieć między innymi na pytania:* *- Jak wspólnie z bankiem można zmienić łańcuch dostaw?* *- Jak znaleźć wiarygodnego partnera handlowego?* *- Jak zabezpieczyć transakcję?*	Anna Wierzbicka, Robert Fedorowicz Santander Bank Polska
12.20 – 13.10	Wsparcie PAIH w internacjonalizacji działalności i promocji na rynkach światowych, prezentacja projektów Polskie Mosty Technologiczne, Expo 2020 Dubaj oraz zachęty inwestycyjne w Polsce i nowe zasady przyznawania grantów rządowych	Anastazja Kaczmarek, Angelika Wójcik, Natalia Dąbrowska, PAIH
13.30 – 14.15	Faktoring międzynarodowy FCI w Santander Bank *Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji handlowych z odbiorcą to jeden z elementów na który szczególnie uwagę zwracają eksporterzy. Ciekawym rozwiązaniem jest tzw. Faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów (bez regresu), w którym ryzyko niewypłacalności Odbiorcy zagranicznego przejmuje na siebie Partner Importowy (faktor zagraniczny działający w kraju Odbiorcy). Ten rodzaj faktoringu gwarantuje płynne finansowanie bieżącej działalności nawet w przypadku braku zapłaty ze strony Odbiorcy.* *Podczas tego spotkania postaramy się odpowiedzieć między innymi na pytania:* *- Jak znaleźć i zweryfikować kontrahentów zagranicznych?* *- Jak zabezpieczyć płatności od odbiorców?* *- Jak sfinansować sprzedaż?* *- Jak sprawdzić wiarygodność firmy, z którą chcesz współpracować?*	Dorota Szcześniak, Maciej Mocek Santander Factoring

Stan na 24.05.2021

Program wydarzeń

Czwartek: 27.05.2021

Perspektywiczne rynki eksportowe – poznaj je razem z PAIH.

Godzina	Tytuł wystąpienia	Prelegent
10.00-10.30	ABC Eksportu – czyli pierwsze kroki w eksporcie.	Wojciech Nowicki, PAIH
10:50-12.20	Bogactwo sektora meblowego na rynkach arabskich. *Rynek GCC (Gulf Cooperation Council), różne segmenty, oblicza i podejścia do biznesu w podziale na kraje: Arabia Saudyjska, Kuwejt i ZEA.*	Jacek Grad, PAIH Radosław Kyc, ZBH Rijad Jarosław Al-Abbas, ZBH Kuwejt Adil Abdelwahab, ZBH Dubaj Ziad Abdulkarim, Riyadh House
13.10-14.50	Potencjał i wyzwania branży meblowej w Europie. *Panel dyskusyjny z udziałem ekspertów z Zagranicznych Biur Handlowych w Austrii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Francji i przedstawiciela biznesu, z uwzględnieniem sesji Q&A.*	Justyna Lipczyńska, PAIH Anna Polańska ZBH Frankfurt, Barbara Kamińska-Szuba ZBH Wiedeń, Kajetan Rościszewski ZBH Paryż, Wojciech Stando ZBH Londyn, Magdalena Majkowska, Pracownia Stolarska Majkowski
15.10-15.40	Specyfika wejścia na rynek amerykański.	Aleksandra Soroczyńska, PAIH
16.00-16.30	Rynek kanadyjski w kontekście CETA.	Zack Labieniec, ZBH Toronto Romi Jaszczynski, ZBH Toronto
16.50-17.20	Sektor meblowy w Kolumbii. Jak skutecznie wejść na rynek. *Celem wystąpienia jest przedstawienie panoramy sektora meblowego w Kolumbii. Charakterystykę lokalnego rynku i potencjał dla polskich mebli oraz wskazówki jak sobie skutecznie rozpocząć eksport.*	Dorota Siry, ZBH Bogota

Stan na 24.05.2021