

Zagrożenia i pułapki w imporcie gadżetów: jak bezpiecznie kupować w Chinach?

- Czy istnieje recepta na udany biznes z Chinami?
- Mity i fakty w temacie importu gadżetów z Państwa Środka
- Różnice kulturowe a biznes - jak zrozumieć Chińczyka?
- Sposoby wyszukiwania i weryfikacji chińskich kontrahentów
- Minimalizacja ryzyka w imporcie z Chin – jak się zabezpieczyć?

Chiny to wyjątkowo trudny rynek. Niewątpliwą barierą dla polskiego biznesu jest kultura i system regulacji w tym kraju. Niewiedza czy ignorancja prowadzą często do błędów, których konsekwencje bywają bardzo kosztowne dla importerów.

Importując z Chin warto wiedzieć dlaczego nasz kontrahent zachowuje się tak, a nie inaczej i czego można się po nim spodziewać, jakie uwarunkowania mają wpływ na jego działanie i jak je rozumieć.

W interesach Chińczycy przykładają wagę do zachowania pewnych społecznych konwenansów, budowania dobrych relacji, w przeciwieństwie do respektowania przepisów i formalności. Stąd tak ważne jest, aby zadbać o bezpieczeństwo transakcji, niekoniecznie polegając na opinii i sugestjach chińskiego kontrahenta.

Prelegent BigChina.pl, pierwszego i największego w Polsce serwisu dla importerów z Chin, omówi kwestie związane z wyszukiwaniem partnerów w Chinach, badaniem wiarygodności chińskich kontrahentów oraz dokonywaniem inspekcji w toku i po produkcji. W oparciu o doświadczenia własne oraz swoich klientów (case study), udzieli także praktycznych wskazówek na co zwrócić uwagę przy zakupie gadżetów w Chinach.



Paulina Kiełbus-Jania - dziennikarz, politolog, ekspert w dziedzinie importu z Chin. Współtworzy pierwszy i największy w Polsce serwis b2b dla importerów z Chin – BigChina.pl.

Od 2009 roku Prezes Zarządu Spółki BigChina, której misją jest wsparcie biznesu na linii Polska-Chiny. Posiada szerokie doświadczenie w imporcie z Chin oraz kontaktach z chińskimi partnerami. Nadzoruje realizację zleceń importowych dla klientów BigChina, pełni także funkcję doradcy w relacjach handlowych kilkudziesięciu polskich firm prowadzących interesy z Państwem Środka. Od 5 lat dzieli się swoją wiedzą w ramach prowadzonych prelekcji, szkoleń i konferencji branżowych, a także publikacji i opinii udzielanych na łamach mediów.