



Pozvánka

Prijmite pozvanie Slovak Business Agency, Freya Corporation s.r.o.,
MVAcademy, MERINEO a EXPANDECO

na

odborno – networkingové podujatie

„Podnikanie v zahraničí – inšpirácia, tipy a triky“

organizované v rámci medzinárodného projektu „Crossing Bridges with the
Help of Ambassadors“ (CORD) SKHU/1601/4.1/104.

Dátum: 17.10.2019

Čas: 9:00-18:00

Miesto: Coworking SBA, Twin City blok A, Karadžičova 2, Bratislava

Na podujatie sa môžete registrovať tu: [Registračný formulár](#)

Lákajú vás zahraničné trhy a hľadáte inšpiráciu, osobné kontakty či tipy a triky ako na ne úspešne so svojou (budúcou) firmou vstúpiť? Príďte na odborné-networkingové podujatie a získajte dôležité informácie a prehľad o podporných službách, ktoré vám môžu pomôcť vašu víziu zrealizovať.

NA ČO SA MÔŽETE TEŠIŤ

Počas podujatia odznejú mnohé dôležité témy a osobné skúsenosti rečníkov so vstupom na zahraničné trhy a ich špecifikami, dostupnými nástrojmi ako je LinkedIn, ktorý vám šikovne pomôže pri hľadaní klientov, business partnerov či zamestnancov, taktiež sa pozrieme na to, ako správne analyzovať trh a zákaznícke správanie, prispôsobenie webových stránok či potenciál e-commerce. Počas celého podujatia sa budete môcť osobne porozprávať s podnikateľmi, ktorí so svojou firmou už úspešne expandovali a nadviazať kontakty so zástupcami inštitúcií a projektov, ktoré vám so vstupom na zahraničný trh pomocou svojich ponúkaných podporných služieb môžu pomôcť.

PROGRAM PODUJATIA

- 9:00 – 10:00 Otvorenie, predstavenie projektu CORD, predstavenie Ambasádorov projektu raňajky
- 10:00 – 11:00 Ako podnikat' v zahraničí?
- 11:00 – 12:00 Porovnanie V4 v otázkach expanzie z pohľadu práva a účtovníctva
- 12:00 – 12:20 prestávka
- 12:20 – 13:20 LinkedIn - hľadanie klientov, business partnerov či zamestnancov
- 13:20 – 14:20 Znalosť trhu a zákazníkov šetrí peniaze
- 14:20 – 15:20 obed
- 15:20 – 16:20 Potenciál e-commerce trhu Maďarsko vs. Česko
- 16:20 – 17:20 Preklad webu vs. Lokalizácia webu - rozdiel medzi prekladom a lokalizáciou stránky pri expanzii webu/eshopu do zahraničia
- 17:20 – 18:00 Networking

CELODENNÝ NETWORKING v priestoroch Coworkingu NPC

Partneri projektu CORD, ktorými sú slovenské a maďarské organizácie poskytujúce podnikateľom a záujemcom o podnikanie rôzne podporné služby, vám radi zodpovedajú vaše otázky a porozprávajú o možnostiach podpory. So svojimi osobnými skúsenosťami s expanziou na zahraničný trh sa s vami radi podelia Ambasádori projektu.

- SBA Slovak Business Agency (SVK)
- RPIC Regionálne poradenské a informačné centrum Komárno (SVK)
- ALKP Asociácia lektorov a kariérnych poradcov (SVK)
- GYMSM KIK Obchodná a priemyselná komora Győr-Moson-Sopron (HU)

Networkingové podujatie je organizované v rámci medzinárodného projektu „Crossing Bridges with the Help of Ambassadors“ (CORD) SKHU/1601/4.1/104.

Zmena programu vyhradená.

V prípade akýchkoľvek otázok nás kontaktujte na gavalcova@sagency.sk alebo telefónnom čísle +421 2 20 363 172.

O témach a lektoroch

„Ako podnikat' v zahraničí?“ a „Porovnanie V4 v otázkach expanzie z pohľadu práva a účtovníctva“

Podnikanie v zahraničí, môže priniesť množstvo výhod, ale tak isto sa s ním spájajú aj mnohé výzvy a špecifiká, ktoré treba pred začatím zvážiť a dobre sa na ne pripraviť. Počas prednášky sa pozrieme na charakteristiky a porovnania krajín Vyšehradského regiónu z pohľadu práva a účtovníctva a užitočné tipy ako podnikat' v zahraničí.



Lektor:



Branislav Pribojský vyštudoval Paneurópsku vysokú školu práva. Počas svojej praxe pôsobil na manažérskych pozíciách viacerých spoločností. Niekoľko rokov pôsobil na pozíciách v spoločnostiach, ktoré sa venujú inkorporačným službám s primárnym cieľom na zakladanie spoločností v zahraničí. V rámci svojej praxe pomáhal založiť spoločnosti vo viac ako 15-tich štátoch v rámci EU a Ázie. Od roku 2017 je spolujateľom spoločnosti Freya Corporation s.r.o.

Freya Corporation bola založená v roku 2016 s víziou pomáhať podnikateľom budovať a rozvíjať ich biznis vo všetkých fázach. Poslaním Freya Corporation je podať pomocnú ruku a vyriešiť legislatívne, právne a úradné záležitosti namiesto klienta. Ten sa tak môže naplno venovať svojmu podnikateľskému cieľu a vybudovať silnú značku. Za tri roky pôsobenia pomohla spoločnosť 80 klientom založiť viac ako 200 spoločností v 10 krajinách. Sekundárnym produktom spoločnosti Freya Corporation s.r.o. je pomáhanie spoločnostiam v ťažkostiach formou revízie/nastavenia/implementácie ich vnútorných procesov a hľadania chýb a dôvodov ich nefunkčnosti.

„LinkedIn - hľadanie klientov, business partnerov či zamestnancov“

S expanziou na zahraničné trhy sa spája tiež hľadanie klientov, business partnerov či zamestnancov. Pomôcť nám môžu dostupné nástroje akým je napríklad LinkedIn. Počas prednášky sa naučíme ako tento nízko nákladový, ale zato veľmi efektívny nástroj využiť a čo všetko nám ponúka.



Lektorka:



Mgr. Janka Lacková je senior consultant a kouč v MVAcademy. Je absolventkou štúdia psychológie na UK v Bratislave. Má vyše 10 ročnú prax v oblasti nábora, riadenia a rozvoja ľudí. Pôsobila ako Recruiting lead v spoločnosti Accenture, asessor a interviewer pre Motiv P, je certifikovanou koučkou integratívneho koučingu a vo svojej praxi dlhoročne používa metódu behaviorálneho interview. Venuje sa náboru, workshopom, koučingu, assessment a development centrám, hovorí anglicky a nemecky.

„Znalosť trhu a zákazníkov šetrí peniaze“

Pred vstupom na zahraničný trh je nevyhnutným krokom jeho analýza a analýza zákazníckeho správania. Častokrát sú podnikatelia prekvapení aká odlišná je realita od ich domnienok a predstáv. Pochopenie mentality zákazníkov na cieľovom trhu a ich správania prináša množstvo príležitostí a znižuje riziko „popálenia sa“ a zbytočných investícií. Prednáška bude plná praktických príkladov z praxe a tipov ako sa na trh správne pripraviť.



Lektorka:



Ing. Mária Boťanská je špecialista na marketingové a HR prieskumy v MVAcademy. Venuje sa tiež Employer branding, marketingovej stratégii a jej aplikácii v praxi. V tejto oblasti pôsobí takmer 20 rokov. Svoje skúsenosti nadobudla v spoločnosti GfK, Palma a MB Brand Management. Má 9 rokov praxe ako manažérka a trénerka pre spoločnosť Globtel, neskôr Orange. Popri tom sa venuje aj vzdelávaniu. Je akreditovaným lektorom a členom ALKP. Venuje sa témam ako Employer Branding, marketing a branding, ale aj témam osobnostného rozvoja a pozitívneho života. Trénuje aj relaxačné techniky a mindfulness v práci.

„Potenciál e-commerce trhu Maďarsko vs. Česko“

Predchádzajúca téma a pochopenie zákazníckeho správania tvorí silný základný kameň aj pre identifikáciu potenciálu e-commerce. Jednou z ideálnych krajín pre expanziu sa považuje práve Maďarsko, a to z dôvodu momentálneho progresu maďarského e-commerce a miery konkurencie pre mnohé zahraničné e-shopy. Napriek jeho výraznému rastu posledných rokov však stále nedobíha skúsenosti e-shopárov z iných krajín strednej Európy alebo západu. Aký potenciál má teda e-commerce maďarského trhu v porovnaní napríklad s Českom?



Lektor:



Filip Minár pracuje v Expandeco ako obchodník pre Československo a má na starosti aj domáce a zahraničné partnerstvá. S Expandeco je spojený od jeho úplného začiatku a bol pri tom, keď prijímali prvú kolegyňu na maďarskú podporu a spúšťali prvého klienta na Maďarsko. V minulosti pracoval ako organizátor výstav na najväčšom výstavisku na Slovensku, Agrokomplex Nitra, a tiež ako e-commerce manažér a produktový manažér pre hobby produkty v Kärcher Slovakia. Každá skúsenosť ho posunula ďalej, aby dnes čo najlepšie mohol plniť svoju misiu, ktorou je úspešné spustenie vášho e-shopu v zahraničí.

„Preklad webu vs. Lokalizácia webu - rozdiel medzi prekladom a lokalizáciou stránky pri expanzii webu/eshopu do zahraničia“

Aký je základný rozdiel medzi prekladom webu a lokalizáciou webu pre konkrétny trh? Prečo je potrebné pri expanzii zohľadňovať aj iné špecifiká lokálneho trhu než len jazykovú odlišnosť? Kedy je výhodnejšia jazyková mutácia na existujúcom webe a kedy samostatný nový web? Aké sú možnosti spracovania prekladov webu pri expanzii - jazyková mutácia, nový samostatný web, multidoménový web/shop či ako si správne vybrať marketingového partnera pre expanziu malej a strednej firmy na nový trh? Ak áno hľadáte odpovede na tieto otázky, táto prednáška je práve pre vás.



Lektor:



Imrich Koval' – analytik, konzultant a obchodník, ktorý sa už viac ako 10 rokov venuje digitálu s dôrazom na Open Source redakčné systémy WordPress, Joomla a Magento. Pomáha klientom s ich online riešeniami na mieru, firemnými prezentáciami, produktovými webmi, eshopmi a propagáciou projektov prostredníctvom online marketingu. V poslednom období zúročuje skúsenosti zo segmentu v biznis analýzach klientov a ich projektov, aby im v MERINEO dokázali ponúknuť viac, než len vytvorenie webu alebo eshopu. Rád spoznáva klientov a ich biznis aj zo stránok, ktoré nepoznajú ani oni sami.