

EKSPORTOKODAS

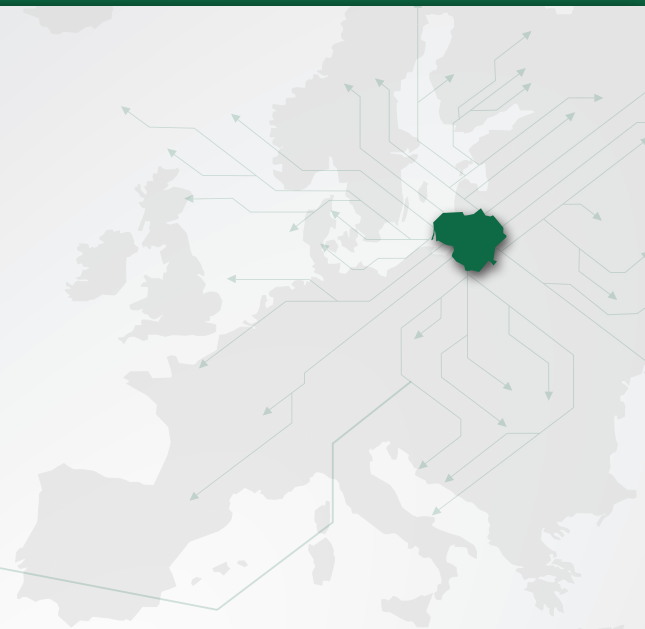
Kai taisyklės keičiasi

Eksportuojančios įmonės dalinsis patirtimi apie darbą pastaraisiais metais, kai „žaidimo taisyklės keitėsi“. Kaip pavyko prisitaikyti prie visų aplinkybių? Kokie sprendimai padėjo išsaugoti įmonių stabilumą ar net atvėrė naujas nišas ir eksporto rinkas?



MODERATORIUS – PAULIUS AUSMANAS,
KIKA GROUP eksporto vadovas

„Nuolatiniai pokyčiai ir yra šiandienio verslo variklis. Atpažink. Išanalizuok. Adaptuokis.“



PROGRAMA

11.30 – 12.00 REGISTRACIJA

12.00 – 12.10 ĮŽANGA



ZIGMANTAS DARGEVIČIUS
Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų prezidentas



AGNĖ JARAITĖ
Enterprise Europe Network,
veikiančio Kauno prekybos,
pramonės ir amatų rūmuose,
vadovė

12.10 – 12.40 EKSPORTAS NAUJOJE REALYBĖJE: GREITESNĖ REAKCIJA IR ATVIRESNĖ KOMUNIKACIJA



Pasikeitus įprastoms taisyklėms, teko greitai persiorientuoti. Aktyvų dalyvavimą parodose bei vizitus pas klientus reikėjo pakeisti online komunikacija ir bendravimu. Teko maksimaliai sustiprinti marketingą, būti matomesniais nei bet kada anksčiau. Reikėjo daug daugiau pasitikėjimo ir tikėjimo, nes teko nuraminti klientus, kad projektams pandemija netrukdytų.

JOLANTA PETKEVIČIENĖ,
AB „FASA“ pardavimų ir marketingo vadovė

12.40 – 13.10 KO GALIMA IŠMOKTI IŠ STARTUOLIŲ, DIRBANČIŲ GLOBALIOJE RINKOJE?



Pardavimų pradžia startuolyje ir šiaip yra sudėtinga. Kaip elgtis, kokias priemones naudoti, kai įprastos sąlygos ir metodai nustoja galioti, kai be valstybinių paramų sustoja net didžiulės įmonės, o iš startuolių vis tiek tikimasi didžiulio augimo ir milžiniškos investicinės grąžos?

AIVARAS BAKANAS,
UAB „Millo Appliances“ bendrąjį kūrėjas ir pardavimų vadovas

13.10 – 13.40 KONTRAKTINĖ GAMYBA – VISKAS PRASIDEDA NUO KOKYBĖS



Kokybė yra tarptautiškai pripažįstama vertybė. Iki pirmo skambučio veda kokybiškos žinios ir informacija, iki pirmo užsakymo – kokybiškas kliento gaminio ir proceso suvokimas, iki sėkmingo išpildymo – kokybiškas bendravimas su klientais, tiekėjais ir net su konkurentais.

VIKTORAS VOSKA,
UAB „Contract Pharma Solutions“ valdybos pirmininkas

EKSPORTOKODAS

Kai taisyklės keičiasi

13.40 – 14.10 EKSPORTO SĖKMĘ KURIA TEIGIAMOS KLIENTO PATIRTYS



Jei dar prieš keletą metų vienu iš svarbiausių konkurencingumo faktorių buvo paslaugų kokybės ir palankios kainos santykis, tai šiandien eksporto varikliu tampa bendra partnerystės vizija ir pasitikėjimu grįsti santykiai. Pirkdami mūsų paslaugas klientai moka ne už pigesnius programuotojų darbo resursus, bet už mūsų norą tapti jų verslo, komandos bei organizacinės kultūros dalimi.

LINAS GUDONAVIČIUS,
UAB „Invertus“ direktorius

14.10 – 15.00 PERTRAUKA

15.00 – 15.30 PANDEMIJA – PROBLEMA AR GALIMYBĖ?



Pasaulinė pandemija – didelis iššūkis, pakeitęs pasaulinį verslo žemėlapi. Laimėtojus ir pralaimėjusius nulėmė požiūris. Kas matė šį pokytį kaip problemą – pralaimėjo, bet tie, kurie įžvelgė galimybę – augo „kitu tempu“.

MINDAUGAS NAVICKAS,
UAB „Teltonika Networks“ pardavimų padalinio vadovas

15.30 – 16.00 TVARUMAS (NE)BŪTINA SĄLYGA EKSPORTO PLĖTRAI



Tvarumo potencialu pasinadoja nedaugelis Lietuvos įmonių. Plastikinių pakuočių gamintojas pasidalins savo patirtimi šioje srityje bei eksporto ateities tendencijomis.

ŽIVILĖ RAMOŠKIENĖ,
UAB „Gerovė“ komercijos direktorė

16.00 – 16.30 KAI DURYS UŽSIDARO, ATSIDARO LANGAS



Pandemijos realybėje tapome inovatyvūs ir greitesni, o kelių į sėkmingus pardavimus užtikrino faktas, kad šokoladas išliko ta prabanga, kurią vartotojas vis dar gali sau leisti.

INDRĖ BARČIŪTĖ,
UAB „Choco Group“ eksporto vadovė

KONFERENCIJOS DATA: 2021 M. SPALIO 15 D.

VIETA: ŽALGIRIO ARENOS AMFITEATRAS, KAUNAS
(tik su Galimybių pasu)

TIESIOGINĖ TRANSLIACIJA ZOOM PLATFORMOJE

KONFERENCIJOS LAIKAS: 12.00 – 16.30

RENGINYS NEMOKAMAS

REGISTRACIJA BŪTINA

REGISTRUOTIS ČIA

ORGANIZATORIAI:



KAUNO PREKYBOS,
PRAMONĖS IR
AMATŲ RŪMAI



KAUNO PREKYBOS, PRAMONĖS IR AMATŲ RŪMAI



Parama verslui greta Jūsų



PARTNERIAI:



PAATIKIMAS NUO 1994

