

EKSPORTOKODAS

Eiti negalima sustoti

Eksportuojančios įmonės dalinsis patirtimi apie darbą pastaraisiais metais, kai nuolat tenka svarstyti: „eiti ar sustoti“. 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

„Rami jūra niekada neišugdo gero kapitono“
Franklinas D. Ruzveltas

REGISTRUOTIS >

PROGRAMA

12:30–13:00 REGISTRACIJA

13:00–13:15 ĮŽANGA



ZIGMANTAS DARGEVIČIUS,
Kauno prekybos, pramonės ir amatų rūmų prezidentas



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



JOLANTA PETKEVIČIENĖ,
AB „FASA“ pardavimų ir
marketingo vadovė,
Eksportuotojų klubo vadovė

13:15–13:45 NESTANDARTINIAI SPRENDIMAI „KITOKIO“ PASAULIO AKIVAIZDOJE



Atrodė itin sudėtinga „šaltą“ kontaktą paversti sėkmingu pardavimu. Rezultatas tikrai nustebino.

IEVA JUREVIČIENĖ,
UAB „Groward Group“ naujų produktų kūrimo ir
verslo vystymo vadovė

13:45–14:15 KAI TRADICINĖS PARDAVIMO PRIEMONĖS NEVEIKIA



Prasidėjus Covid'ui, tradicinės pardavimo priemonės ir tikslai greitai pasikeitė, o tam tikru būdu ir išnyko. Greitai adaptacijai prireikė daug puodelių kavos ir seniai pamirštų kontaktų.

DOMINYKAS ORDA,
UAB „TeleSoftas“ verslo vystymo vadovas

14:15–14:45 GALIMYBĖS GALI SLYPĖTI TEN, KUR JŲ VISAI NESITIKIME



Reikia visada ir visur ieškoti galimybių, net jei iš pirmo žvilgsnio atrodo, kad kažkas nepasisekė taip, kaip tikėjotės. Nesėkmė trumpuoju laikotarpiu gali virsti į sėkmę ilguoju laikotarpiu.

RASA JAKELIENĖ,
UAB „Jakelio žvakės“ rinkodaros vadovė

14:45–15:15 EKSPORTO AMBICIJOS IR NUOLATINIS STRATEGIJOS GRYNINIMAS



Kaip sėkmingai transformuoti Lietuvoje sukaupytą patirtį? Kas yra tikrasis klientas? Linksmi ir egzotiški nutikimai.

SIKSTAS RIDZEVIČIUS,
Leidyklos UAB „Jūsų Flintas“ direktorius

15:15–15:45 EKSPORTAS TRŪKINĖJANČIOS TIEKIMO GRANDINĖS SĄLYGOMIS



Sutrikęs komponentų ir medžiagų įsigijimas bei pristatymas gali kelti tiesioginę grėsmę įmonės veiklai, jei bus laiku nesuvaldytas. Gamintojas pasidalins patirtimi, kaip jam pavyko sumažinti kylančias grėsmes ir sustiprinti reputaciją.

EGIDIJUS PEČKYS,
UAB „Jūrės medis“ komercijos direktorius

15:45–16:15 NAUJI PRODUKTAI ATEIČIAI – EKSPORTO AUGIMO GARANTIJA



Ar verta kurti ir pradėti gaminti gaminius, kurie bus reikalingi ateityje? Taip, nes ateitis neišvengiamai ateina.

VYTAUTAS JOKUŽIS,
UAB „Elinta“ generalinis direktorius

16:15–17:00 NEFORMALUS BENDRAVIMAS PRIE KAVOS

SPALIO 7 D.

13:00–17:00 VAL.

ŽALGIRIO ARENOS
AMFITEATRAS, KAUNAS

RENGINYS NEMOKAMAS, TAČIAU
REGISTRACIJA BŪTINA

REGISTRUOTIS >

ORGANIZATORIAI:

PARTNERIAI:



KAUNO PREKYBOS,
PRAMONĖS IR
AMATŲ RŪMAI



KAUNO PREKYBOS, PRAMONĖS IR AMATŲ RŪMAI



Parama verslui greta Jūsų



EKSPOZICIJŲ CENTRAS
PATIKIMAS NUO 1994

