

# Fundacja Kronenberga

citi handlowy

inspiracja  
do działania

## Strategie sprzedaży na rynkach zagranicznych

Nagroda Emerging Market Champions

Cytowanie bez ograniczeń pod warunkiem podania źródła: „Strategie sprzedaży na rynkach zagranicznych”, badanie Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Millward Brown, 2017

[www.kronenberg.org.pl](http://www.kronenberg.org.pl)

Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy



# O badaniu

# Informacja o badaniu

<b>CELE BADANIA</b>	Głównym celem badania jest zdiagnozowanie, w jaki sposób polskie firmy sprzedają na rynkach zagranicznych.
<b>PRÓBA</b>	Badanie zrealizowane na próbie losowo-kwotowej objęło $n = 300$ wywiadów – firmy o obrotach powyżej 8 mln zł, działające od przynajmniej 3 lat na rynku. Dodatkowym warunkiem rekrutacyjnym było pochodzenie minimum 10% obrotu firmy z działalności międzynarodowej.
<b>TECHNIKA ZBIERANIA DANYCH</b>	Badanie zostało zrealizowane techniką CATI (Computer Assisted Telephone Interviews).
<b>TERMIN REALIZACJI</b>	Badania zrealizowane w ciągu 12 miesięcy (2016 - 2017).

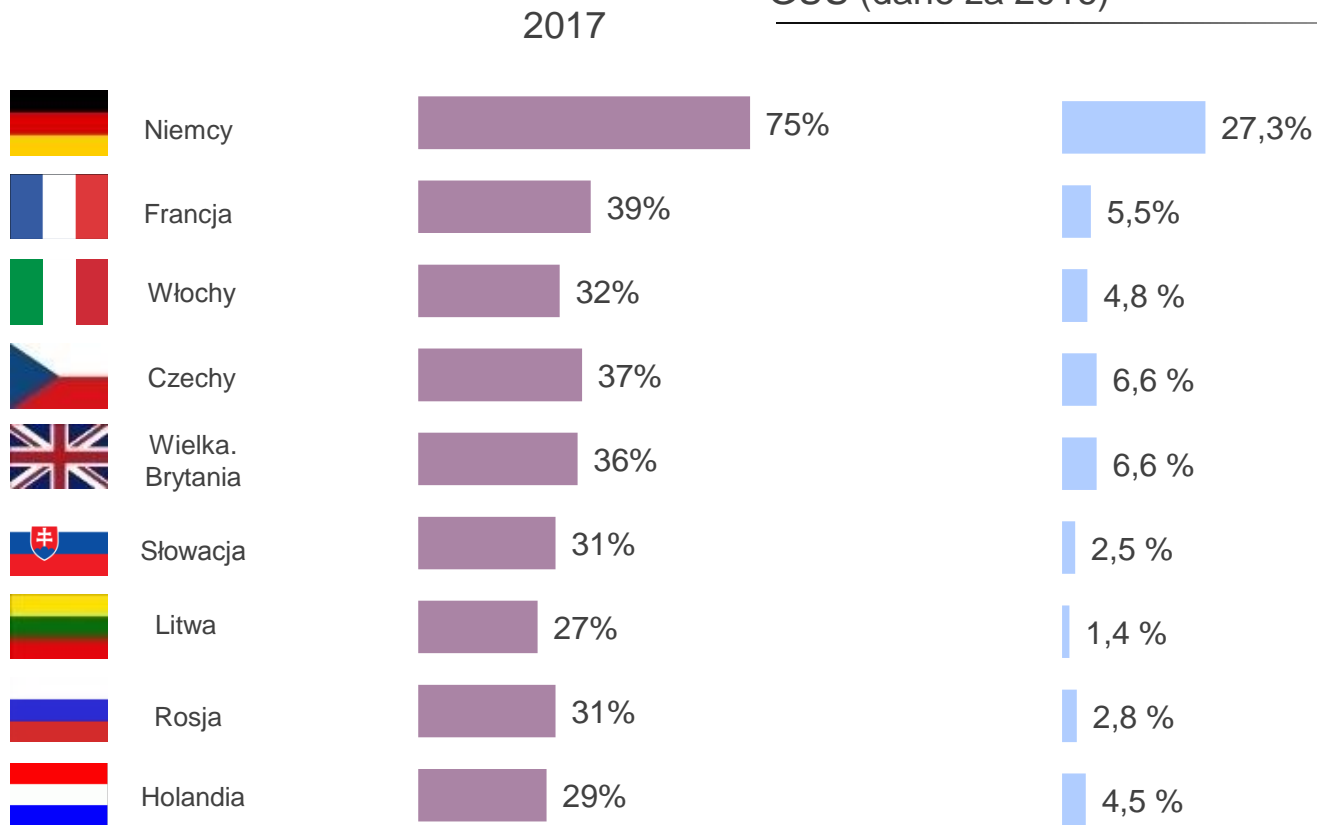


# Wyniki badania

# Rynki zagraniczne polskich eksporterów

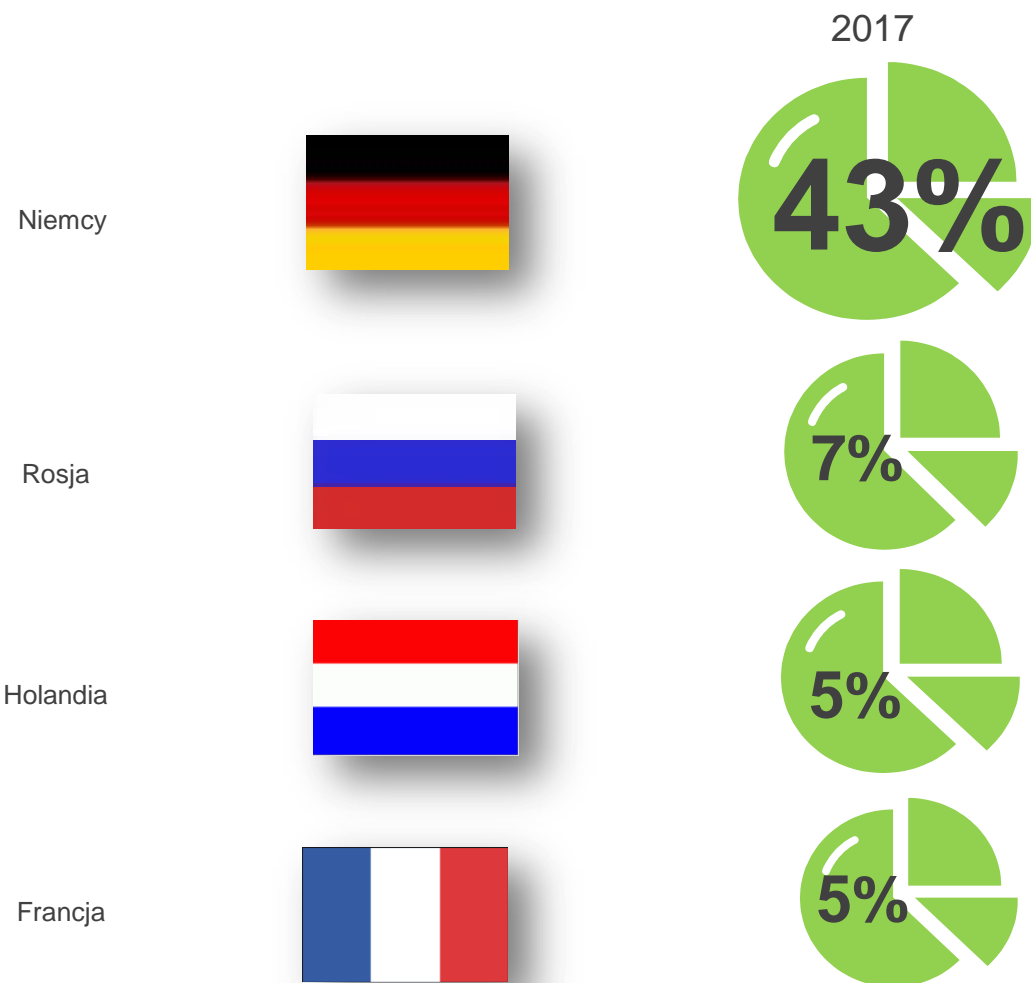
Kraje, w których prowadzona jest sprzedaż

Struktura eksportu – obroty z poszczególnymi krajami. Dane GUS (dane za 2016)



Ogół firm  
N=300

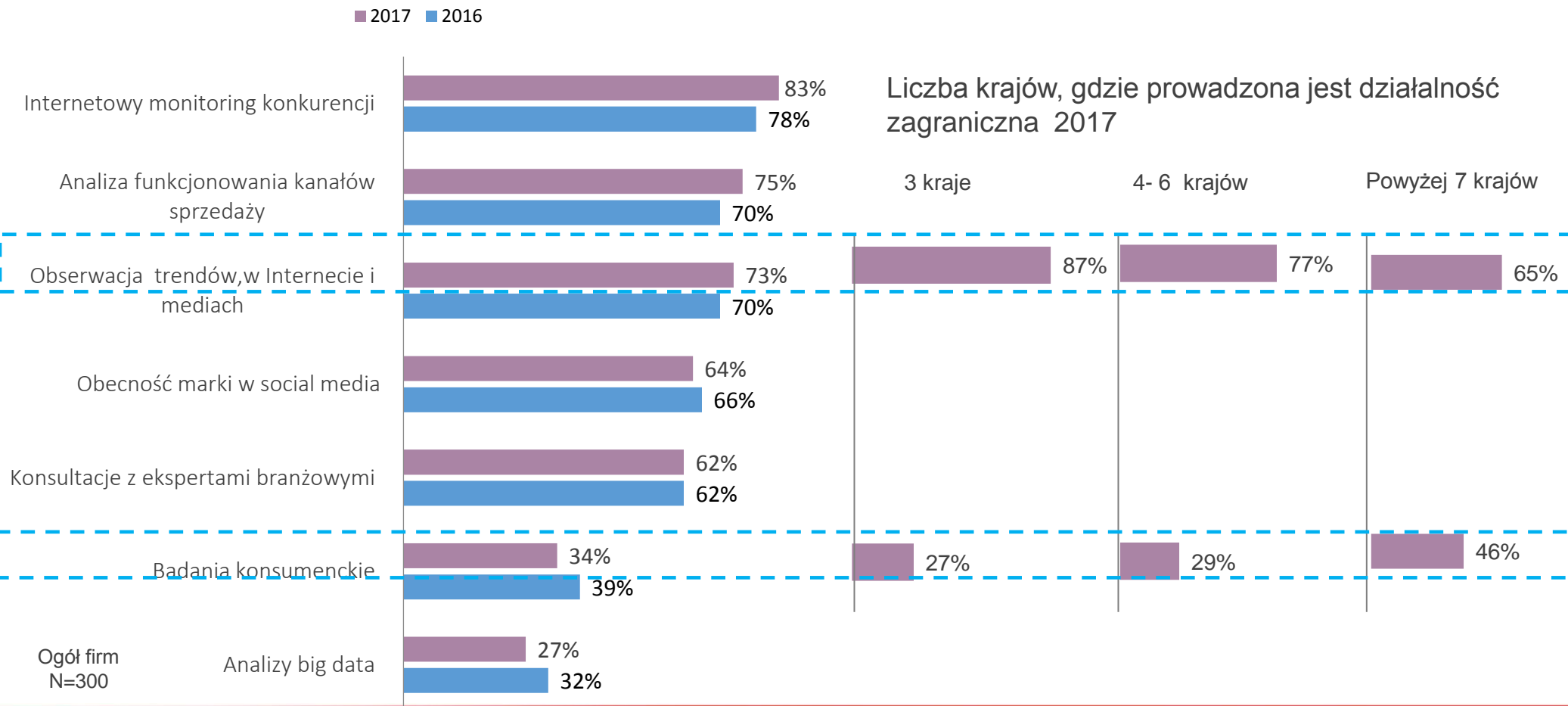
# Obecność polskich eksporterów na rynkach zagranicznych



Ogół firm  
N=300

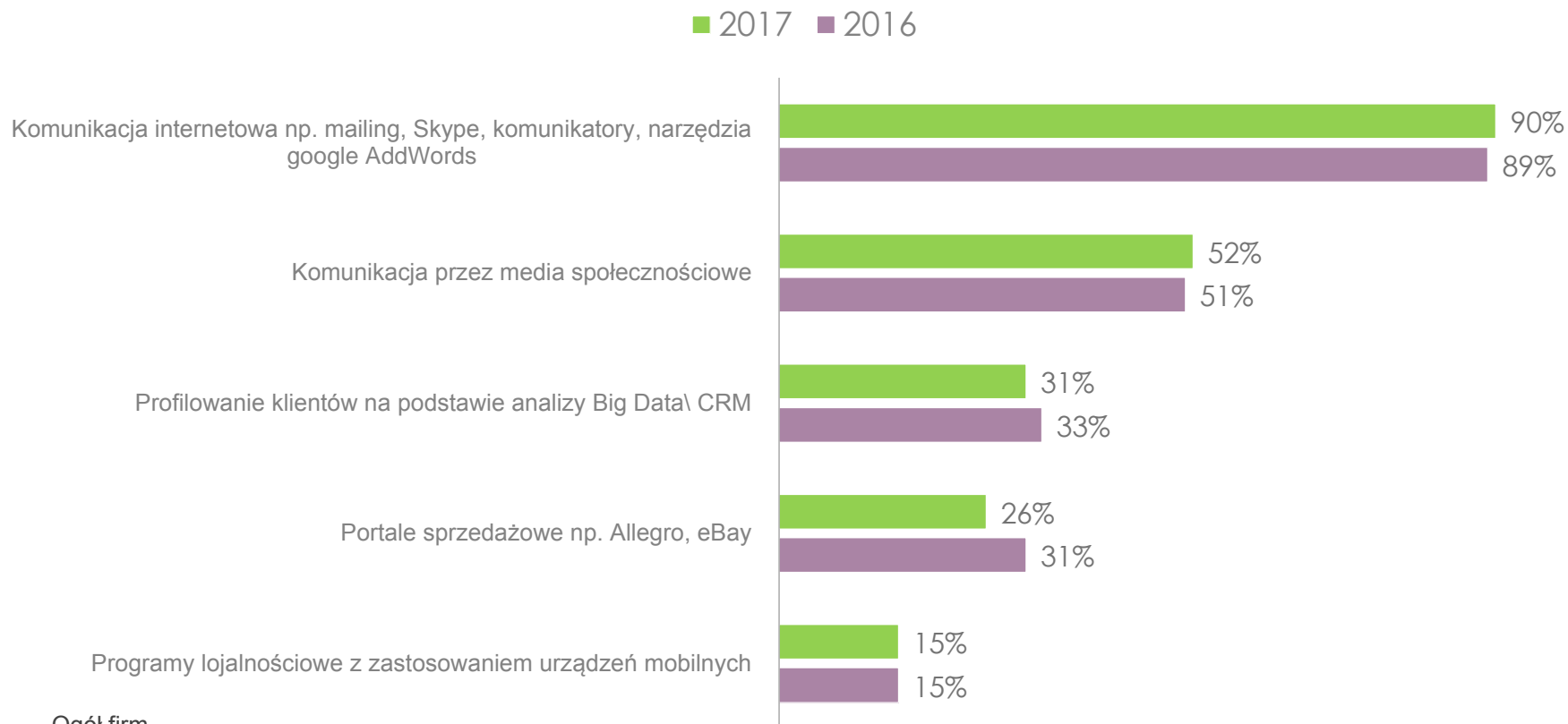
# Oferta sprzedażowa i jej dostosowanie do zagranicznych realiów

Dostosowanie oferty sprzedażowej do oczekiwań klientów zagranicznych – działania 2016 vs 2017



# Rozwiązania internetowe a sprzedaż zagraniczna

Z jakich rozwiązań opartych o Internet korzystają Państwo przy sprzedaży na rynkach zagranicznych? (najważniejsze wskazania)

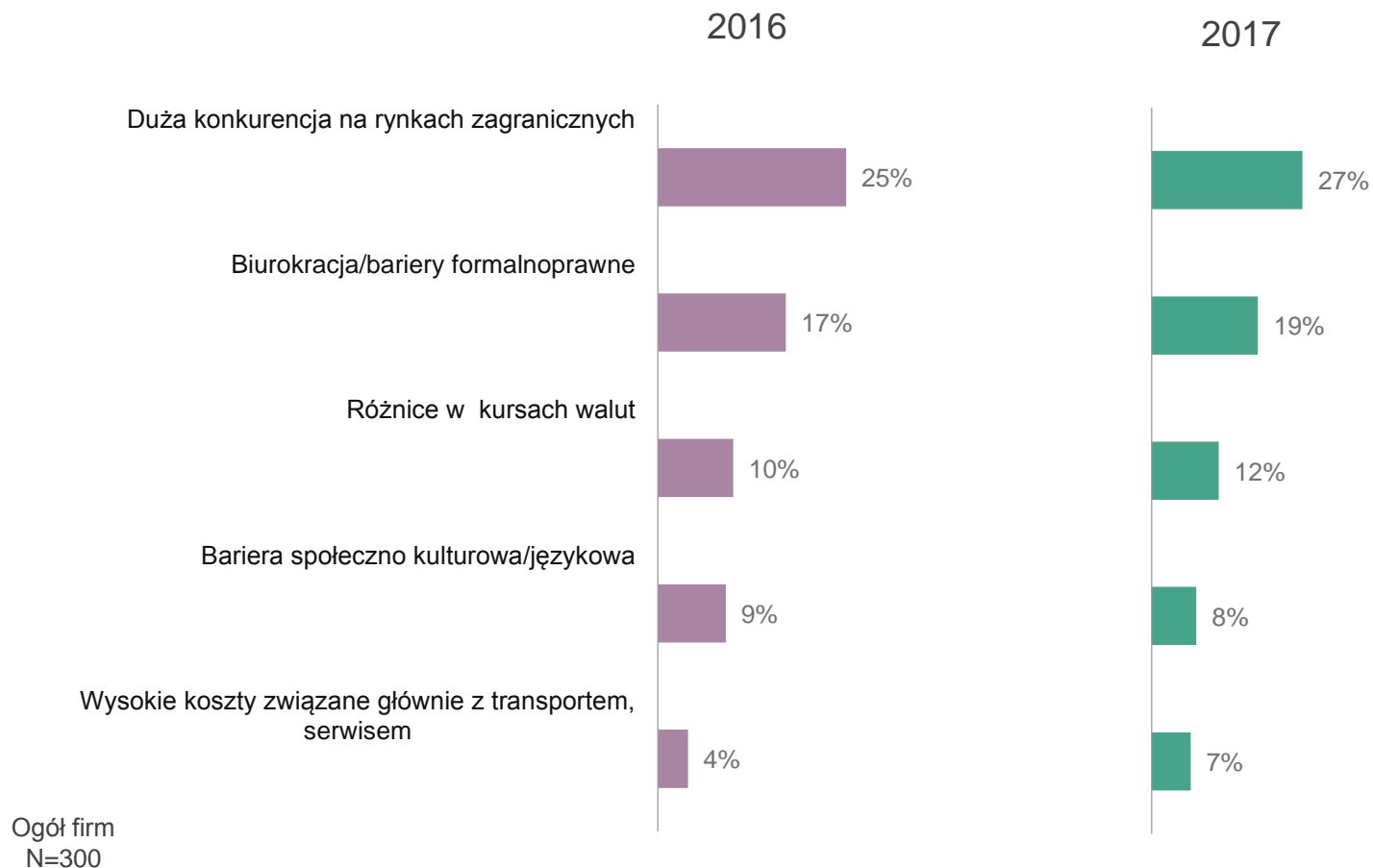


Ogół firm  
N=300



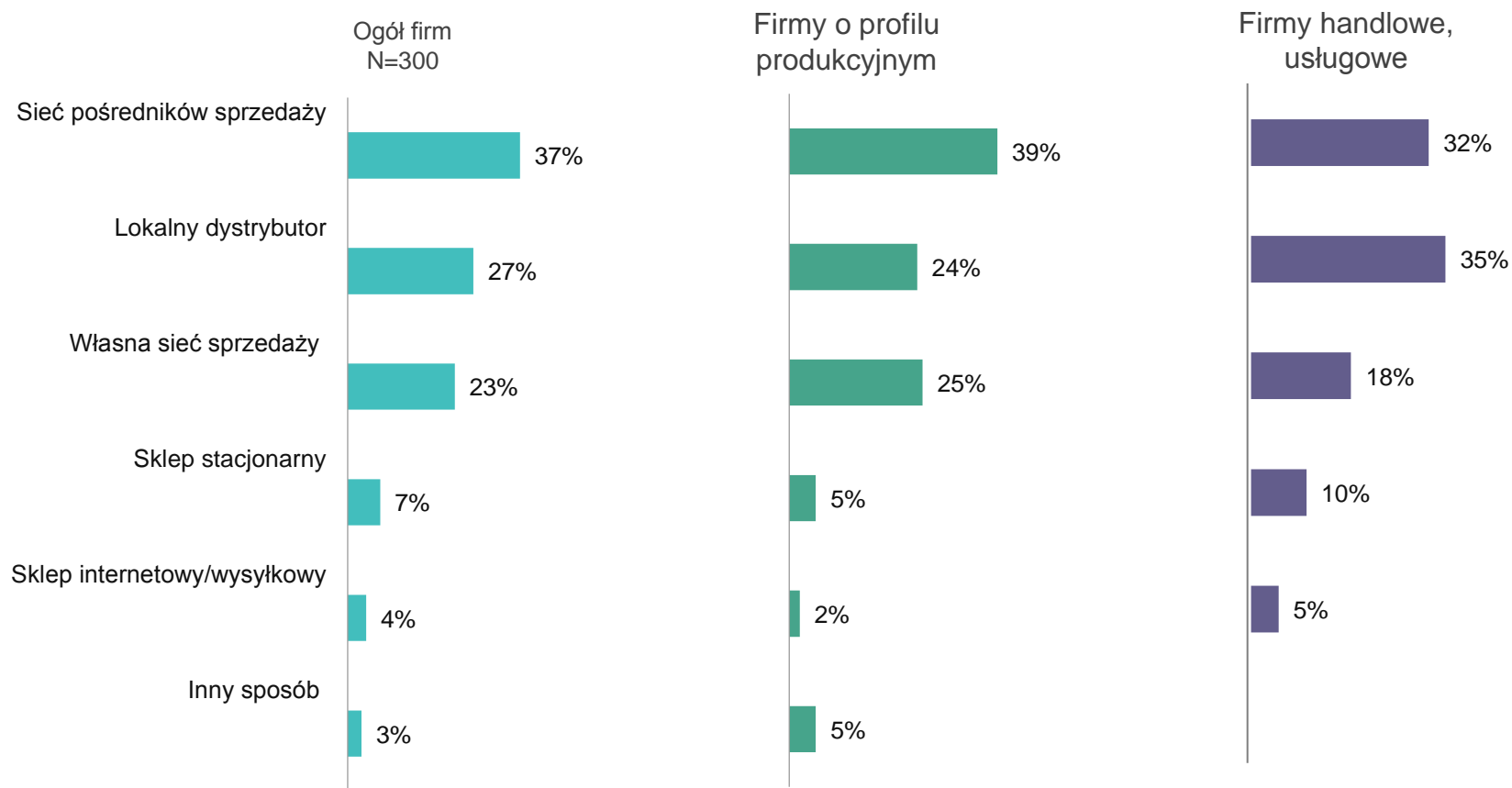
# Przeszkody w prowadzeniu działalności

Główna przeszkoda w prowadzeniu działalności na rynkach zagranicznych (top 5 wskazań)



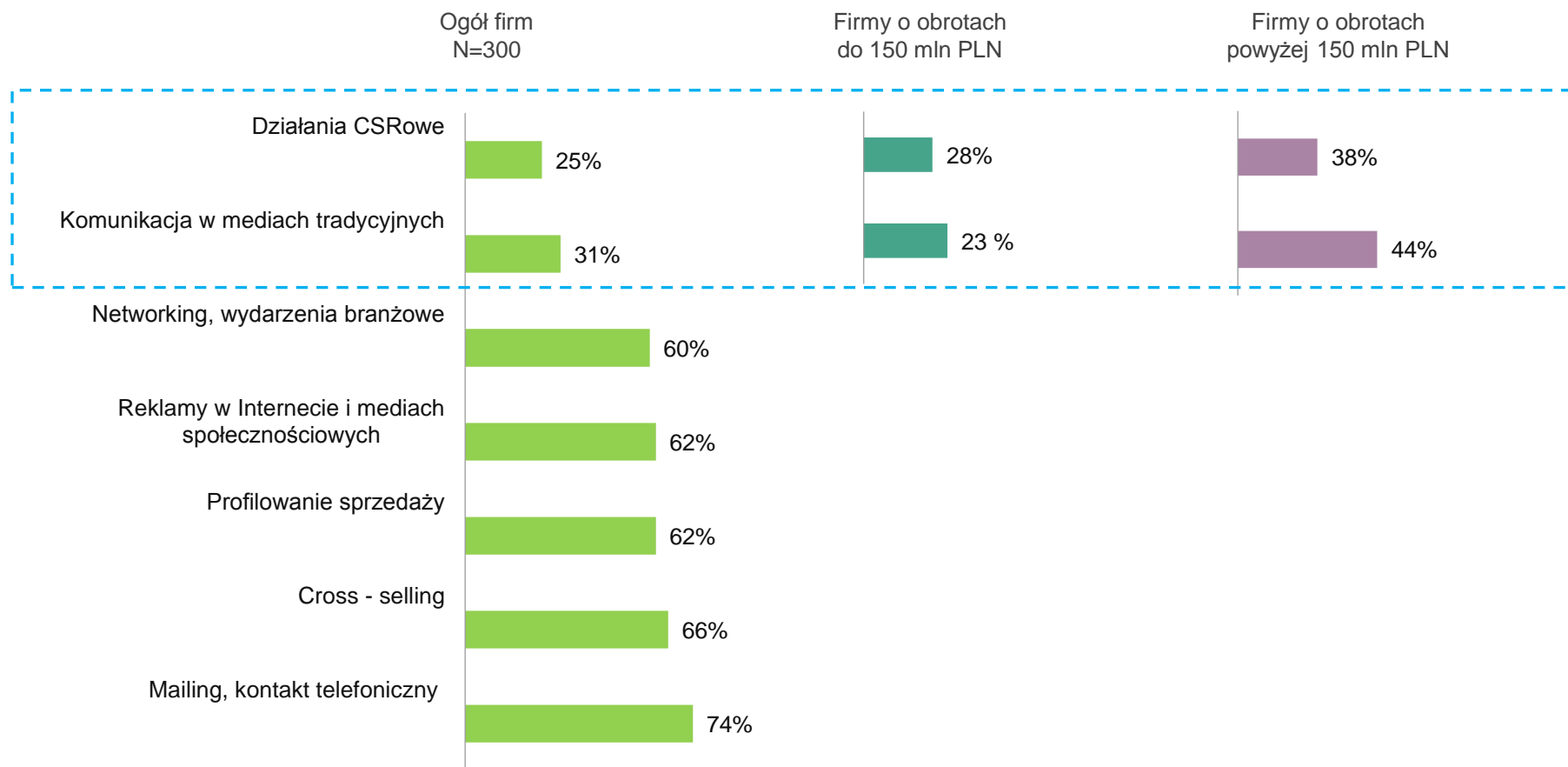
# Kluczowy sposób sprzedaży produktów/usług

Jaki jest kluczowy sposób sprzedaży Państwa produktów / usług na rynkach zagranicznych?



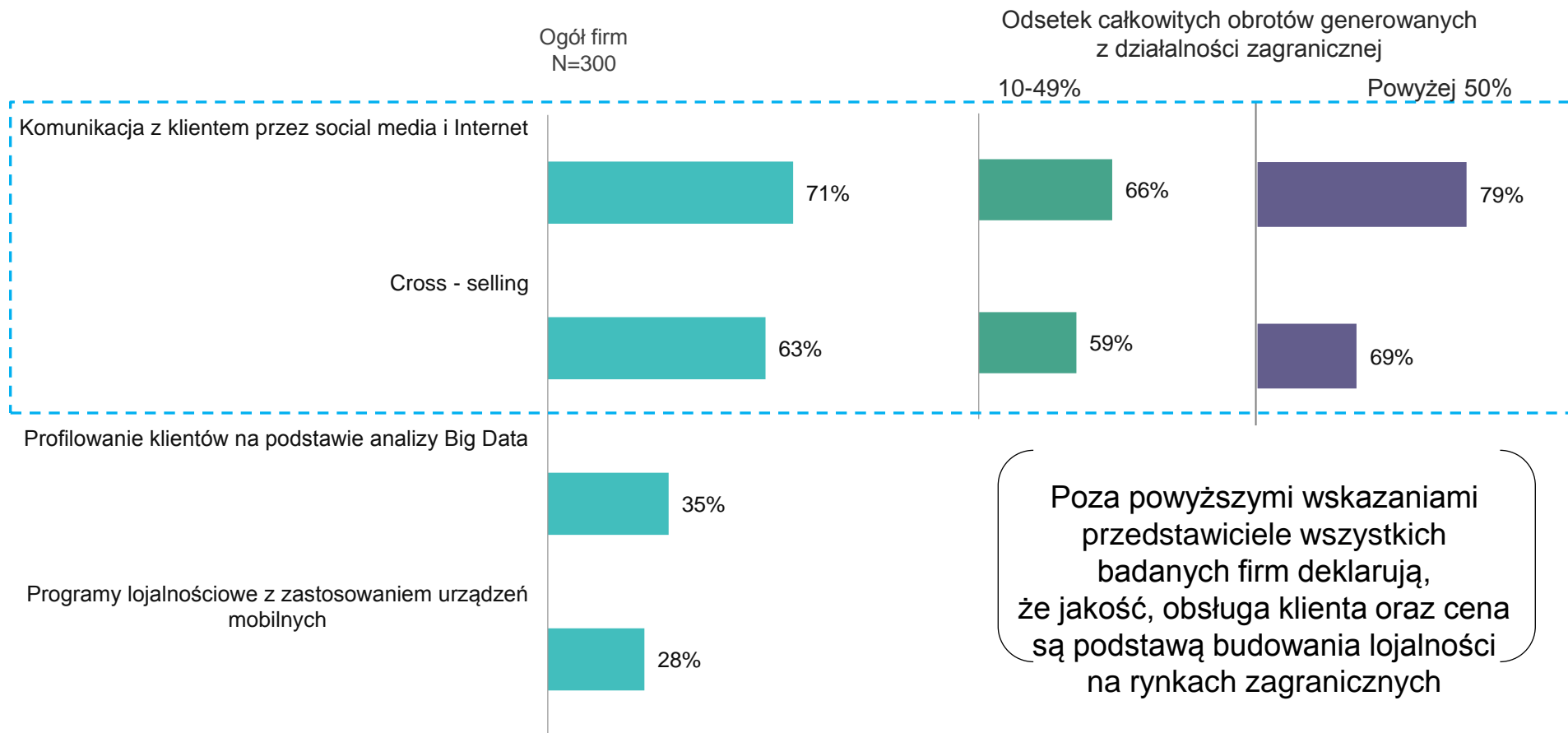
# Zdobywanie nowych klientów

W jaki sposób zdobywają Państwo nowych klientów na rynkach zagranicznych?



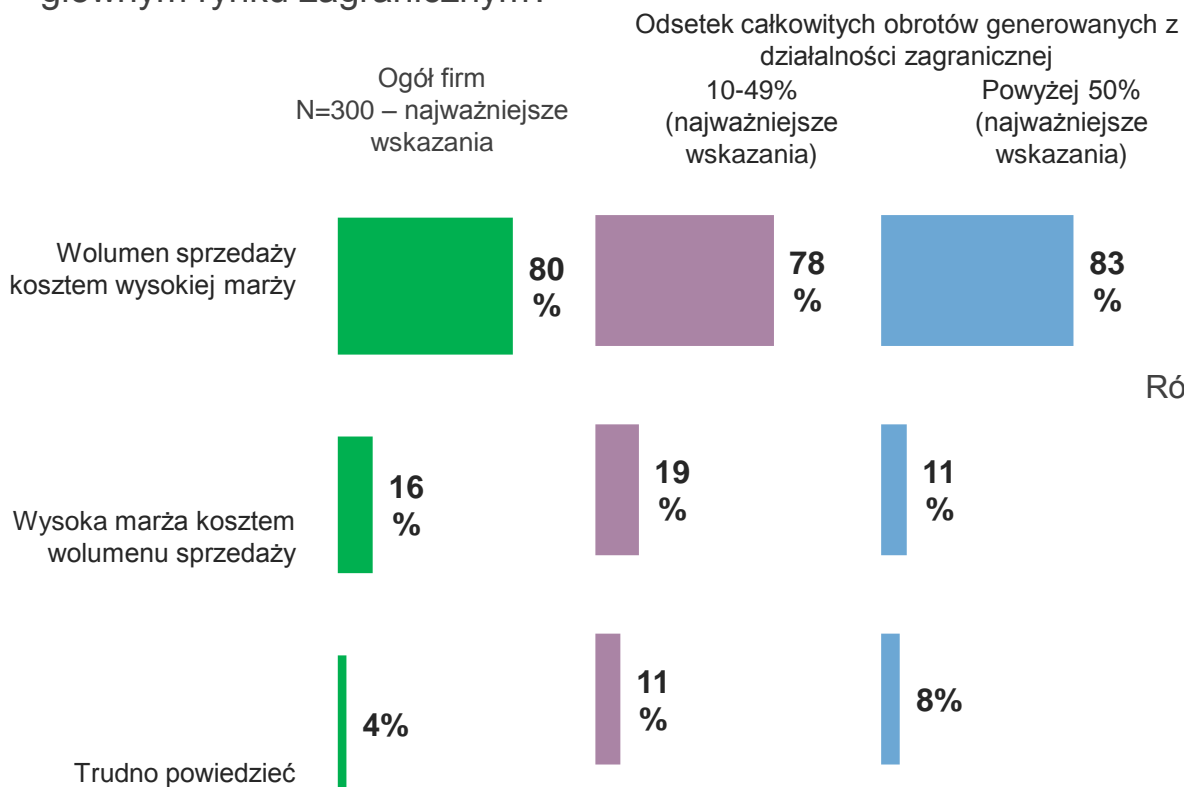
# Budowanie lojalności klientów

W jaki sposób budują Państwo lojalność klientów na rynkach zagranicznych?



# Strategie sprzedażowe

Jak byście Państwo określili strategię sprzedaży Państwa firmy na głównym rynku zagranicznym?



Profil polskich eksporterów Dane GUS (dane za 2016)



# Plany

Czy w ciągu najbliższych lat planują

Ogół firm  
N=300

Rozszerzenie obszaru działalności firmy o  
kolejny/e rynek/rynki zagraniczne

84%

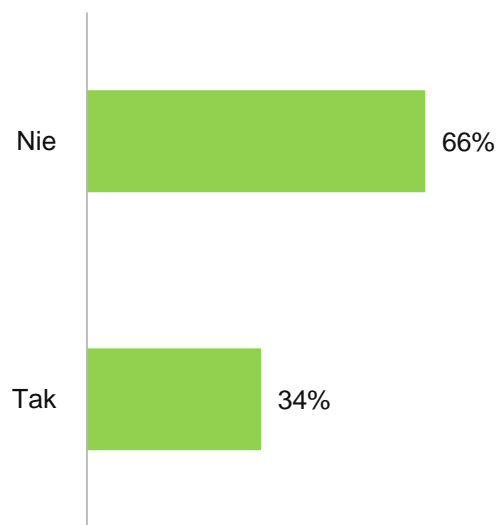
Utrzymanie pozycji na rynku/rynkach  
zagranicznych

16%

Plany właścicieli firm zarówno  
w roku 2016 jak i 2017 pozostają  
bez zmian

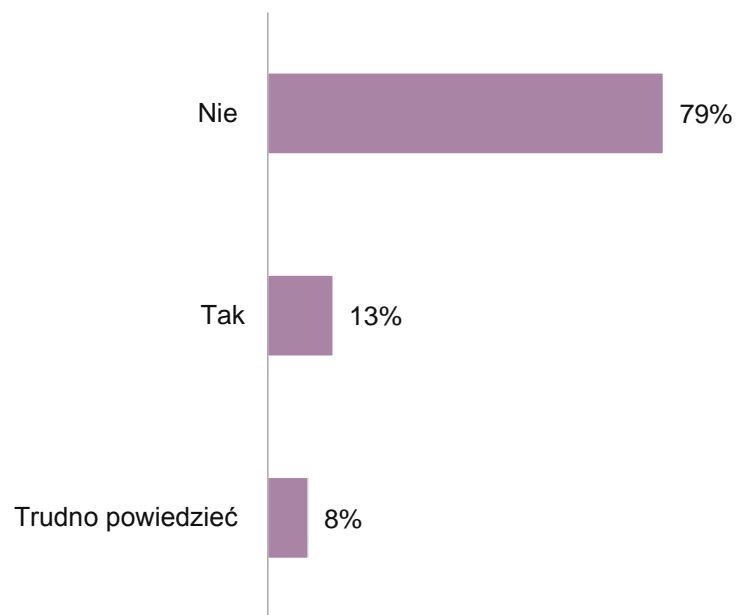
# Obawy o przyszłość 2017

Czy Pana(Pani) firma obawia się większych trudności w działalności zagranicznej w związku z głosami o rosnących tendencjach protekcyjnych w Europie?



Ogół firm  
N=300

Czy Pana(Pani) firma obawia się większych trudności w działalności zagranicznej w związku z głosami o rosnących tendencjach protekcyjnych w USA?



Ogół firm  
N=300

# Dziękujemy

Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy  
Ul. Traugutta 7/9  
00-067 Warszawa  
Tel: + 48 22 826 83 24

Cytowanie bez ograniczeń pod warunkiem podania źródła: „Strategie sprzedaży na rynkach zagranicznych”, badanie Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Millward Brown, 2017

[www.kronenberg.org.pl](http://www.kronenberg.org.pl)  
Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy

Fundacja Kronenberga  
citi handlowy

inspiracja  
do działania