

EKSPORTOKODAS

Ko nerašo vadovėliai?

RENGINYS NEMOKAMAS,
TAČIAU REGISTRACIJA BŪTINA

[REGISTRUOTIS ČIA](#)



MODERATORIUS – PAULIUS AUSMANAS

„Akvatera LT“ eksporto vadovas,

„Eksportas – ne sprintas, o maratonas“.

PROGRAMA

11.30 – 12.00 **REGISTRACIJA**

12.00 – 12.15 **IŽANGA**



ZIGMANTAS DARGEVIČIUS

Kauno prekybos, pramonės ir
amatų rūmų prezidentas



AGNĖ JARAITĖ

Enterprise Europe Network
projekto vadovė



DONATAS STOČKŪNAS

Eksportuotojų klubo vadovas

12.15 – 12.45 **KUOMET EGZOTIKA TAMPA KASDIENYBE**



Kaip tinkamai pasirinkti įmonės eksportuojamų prekių ir paslaugų kryptį? Kaip pažinti klientą ir rasti tiesiausių kelių į jo širdį, kuomet dirbi su dar nepažystamomis rinkomis? Kaip neatsilikti nuo konkurentų bei kaip atrasti tą lemiamą konkurencinį pranašumą?

Šiuos klausimus sau užduoda ko gero kiekviena įmonė, kuri planuoja plėtrą ir ieško naujų eksporto rinkų, o ypačiai tos, kurios dirba su siaurą paklausą turinčiais produktais. Šiuos klausimus sau uždavė ir sraigtasparnių techninės priežiūros ir remonto organizacija – „Helisota“, kuri jau daugiau nei 20 metų sėkmingai teikia paslaugas valstybiniams ir privatiems sraigtasparnių operatoriams iš Afrikos, Azijos, Šiaurės ir Pietų Amerikos bei Europos regionų.

MINDAUGAS TRAPENSKIS, „Helisota“ Pardavimų departamento direktorius

12.45 – 13.15 **GLOBALIOS AMBICIJOS. LIETUVIŠKO PREKĖS ŽENKLO (R)EVOLIUCIJA**



Didžiausia lietuviškos kosmetikos gamintoja „BIOK Laboratorija“ 2018 m. žengė drąsų žingsnį ir atsisakė ilgamečių lietuviškų prekės ženklų „RASA“, „ARAS“ ir „BIOK DERMATOLOGY“ bei rinkai pristatė naują – „KILIG“. Pagrindinė to priežastis – siekis tapti globaliu gamintoju ir turėti eksporto rinkoms tinkamą kosmetikos prekės ženklą. Tai išskirtinis atvejis rinkoje ir praėjus kiek daugiau nei metams „BIOK Laboratorija“ jau gali pasidalyti išmoktomis pamokomis ir pirmaisiais rezultatais.

IEVA SEMAŠKIENĖ, „Biok“ prekės ženklo „KILIG“ vadovė

EKSPORTOKODAS

Ko nerašo vadovėliai?

13.15 – 13.45 NEUROMARKETINGAS: KAIP PASITELKTI UŽSIENIO RINKOSE?



Ar jau galima visapusiškai suprasti vartotoją? Kokios technologijos įgalina ar įgalins? Kuo naudinga elgsenos ekonomika neuromarketingo tyrimuose? Kodėl verta atlikti neuromarketingo tyrimus ne laboratorijoje ar virtualioje realybėje? Kodėl video reklamų tyrimuose pasitelkiama ne kompiuterio ekranas, o išmaniojo telefono ekranas? Ir svarbiausias klausimas – kaip visą gaunamą informaciją pritaikyti bendradarbiaujant su skirtingomis užsienio rinkomis.

EGLĖ VAIČIUKYNAITĖ, KTU EVF Skaitmenizavimo mokslo grupės tyrėja

13.45 – 14.15 MARKETINGAS BE IŠLAIDŲ: KAIP PASIEKIAME KLIENTUS IŠ VISO PASAULIO?



Kaip vienas teisingas žodis ar klausimas gali konversijas padidinti kartais? Kaip suteikti 50% nuolaidą klientui nepraradant pajamų? Ir svarbiausia – apie rekomendacijas kaip (apskaičiuojamą) įmonės turtą. Aciety – IT B2B platforma, vienijanti 1250+ programavimo ir „software“ produktų įmonių iš centrinės Europos. Įmonė padeda klientams iš viso pasaulio (Europa, JAV, Kanada, Azija, Australija) pasirinkti geriausias programavimo partnerius ir sprendimus. Skirtingų šalių bei dydžių klientams taikomos radikaliai skirtingos žinutės ir terminologija kalbant apie (beveik) tas pačias paslaugas. Per patirtį prieita prie išvados, kad teisingos žinutės parinkimas gerokai svarbesnis nei konkurencija kaina.

AISMANTAS BULANAVIČIUS, „Aciety“ produkto vadovas

14.15 – 14.45 PERTRAUKA

14.45 – 15.15 ŠOKOLADINĖS EKSPORTO PAMOKOS



Šiais metais UAB „Rūta“ sutiks 106-ąjį gimtadienį, veiklą kreipdama sveikesnių gaminių pusėn, plėsdama firminių parduotuvių tinklą, pradėjusi veiklą Latvijoje, išplėtusi eksporto geografiją. Keletą pastarųjų metų ieškodama savo sėkmės recepto, įmonė išmoko pamokų, kurias vieniems dar kartą primins jau žinomus dalykus, o vis dar beieškantiems sumažins klausimų. Įmonę veda svajonė sukurti prekės ženklą, pasaulyje garsinantį Lietuvą išskirtiniais šokolado bei konditerijos gaminiais. Kaip sekasi parduoti ne gamybos pajėgumus, bet produkciją su prekės ženklu „Rūta“ JAV, Kanados, Taivano ir kitose rinkose?

ROLANDAS PRIDOTKAS, „Rūta“ direktorius

15.15 – 15.45 UŽ ĮMONĖS VAIRO: KAIP IŠVENGTI „AKLOSIOS EKSPORTO ZONOS“?



Sėdint už eksporto vairo, svarbu, jog situacija būtų gerai matoma ne tik per galinio vaizdo veidrodėlius, bet ir per priekinį stiklą. Eksportas – vienas pagrindinių šalies ekonomikos variklių. Tik nuolatos kontroliuojant ir tobulinant veiklos procesus, galima suteikti nepriekaištingos kokybės paslaugas, viršijančias klientų lūkesčius.

„Hoptrans“ – pažangios logistikos įmonė, įsikūrusi viename didžiausių transporto koridorių. Per daugiau nei 25 veiklos metus įmonė surado savo nišą bei įgijo tarptautinį pripažinimą logistikos sektoriuje. Šiuo metu „Hoptrans“ teikia kelių, jūros, geležinkelių, oro ir multimodalinių pervežimų paslaugas, organizuoja įvairius e-komercijos projektus.

RIMVYDAS MELKŪNAS, „Hoptrans logistics“ direktorius

15.45 – 16.15 SKAIČIUOJAM VANDENĮ: KAIP NESUSTOTI PASIEKUS 60 ŠALIŲ?



2019 metais „Axioma Metering“ Kauno LEZ'e atidarė robotizuotą gamyklą, į kurią investavo daugiau kaip 15 mln. eurų. Bendrovė eksportuoja daugiau negu 70% savo produkcijos. Jos gaminiais naudojasi daugiau kaip 60 pasaulio šalių įmonės ir gyventojai – nuo kaimyninių regionų iki Japonijos, JAV ir Pietų Afrikos Respublikos.

Lietuva nori didinti eksportą. Įmonės nori plėsti savo rinkas. Darbuotojai nori dirbti su pasaulinėmis rinkomis. Jei visi nori to paties, kodėl tiek mažai įmonių eksportuoja?

IGNAS VOSYLIUS, „Axioma Metering“ generalinis direktorius

EKSPORTOKODAS

Ko nerašo vadovėliai?

16.15 - 17.00 DISKUSIJA – PASLAUGŲ EKSPORTO SUBTILYBĖS: NUO LAPLANDIJOS IKI JERUZALĖS

Kodėl sveikatinimo paslaugas parduoti Izraelyje visai ne tas pats, kas Lenkijoje? Kaip skiriasi skandinavų poreikiai nuo vokiečių pageidavimų? Ar žinote, kad verslo kalba Rusijoje gali skirtis Uralo regione ir Sankt Peterburge? Parduoti tiesiogiai, o gal geriau naudotis tarpininkų paslaugomis? Padiskutuosime drauge apie diplomatijos subtilybes eksportuojant, nenumatytas kliūtis ir kitus nevadovėlinius dalykus.

DISKUSIJOS DALYVIAI:



EGLĖ RUKŠĖNAITĖ

Viešbučių ir sveikatinimo įstaigų konsultacijų įmonės „E77“ įkūrėja



EDGARAS BRIEDYS

Verslo plėtros direktorius, „Eglės sanatorija“



ANDRIUS JONUTIS

„Asmens sveikatos klinika“ direktoriaus pavaduotojas



EVALDA ŠIŠKAUSKIENĖ

Lietuvos viešbučių ir restoranų asociacijos prezidentė

FORUMO DATA:

2019 m. spalio 11 d.

VIETA:

Žalgirio arenos amfiteatras, Kaunas

FORUMO LAIKAS:

12.00 – 17.00 val.

[REGISTRUOTIS ČIA](#)

ORGANIZATORIAI:



KAUNO PREKYBOS,
PRAMONĖS IR
AMATŲ RŪMAI



Eksportuotojų
klubas



Parama verslui greta Jūsų

PARTNERIAI:



EKSPOZICIJŲ CENTRAS
PATIKIMAS NUO 1994



RINKIS PREKĖ
LIETUVIŠKĄ
2019