

CASE STUDY



Pozyskanie dystrybutora i ekspansja na rynek ZEA z pomocą strategicznego wsparcia MK Business Link

Sukces FINISHPARKIET na rynku Zjednoczonych Emiratów Arabskich dzięki współpracy z MK Business Link



FINISHPARKIET®

mk
BUSINESS LINK
Poland & Middle East



FINISHPARKIET – sytuacja wyjściowa

FINISHPARKIET, lider na rynku podłóg drewnianych w Polsce, dążył do rozszerzenia swojej działalności na rynki międzynarodowe.

W 2021 roku firma rozpoczęła działania na Bliskim Wschodzie, biorąc udział w jednym z kluczowych wydarzeń branży meblarskiej – **Hotel Show** w Dubaju. Podczas targów, FINISHPARKIET prowadził rozmowy biznesowe z przedstawicielami emirackiego rynku, w celu zaprezentowania swoich produktów oraz nawiązania potencjalnych relacji handlowych.

Pomimo udanego początku i obiecujących rozmów podczas targów, dalsza aktywność w zakresie utrzymywania relacji biznesowych ustała po zakończeniu wydarzenia. FINISHPARKIET stanął w obliczu trudności związanych z kontynuowaniem współpracy oraz skutecznym wejściem na rynek Zjednoczonych Emiratów Arabskich.



FINISHPARKIET®

mk
BUSINESS LINK
Poland & Middle East

FINISHPARKIET – opis problemu

Po zakończeniu udziału w **Hotel Show** w Dubaju w 2021 roku, gdzie FINISHPARKIET nawiązał obiecujące kontakty z przedstawicielami rynku ZEA, dalsze działania firmy w kierunku utrzymywania relacji biznesowych zostały wstrzymane. Firma napotkała kilka kluczowych wyzwań:

- **Brak planu podtrzymywania relacji:** Pomimo obiecujących rozmów, firma nie zdołała kontynuować działań po targach, co skutkowało brakiem trwałych relacji biznesowych.
- **Niedostateczna znajomość rynku:** FINISHPARKIET nie miał pełnej wiedzy na temat preferencji klientów, lokalnych regulacji i barier wejścia.
- **Trudności w nawiązaniu trwałych relacji biznesowych:** Różnice kulturowe i w podejściu do biznesu utrudniały długofalową współpracę z lokalnymi partnerami.
- **Brak odpowiednich partnerów:** Firma miała trudności ze znalezieniem dystrybutorów, którzy mogliby skutecznie wprowadzić produkty na rynek ZEA.
- **Niepewność kosztów wejścia:** Brak dokładnej analizy rynku uniemożliwiało oszacowanie kosztów i opracowanie strategii marketingowej.

Aby skutecznie pokonać te wyzwania, FINISHPARKIET zwrócił się do MK Business Link o pomoc w analizie rynku, znalezieniu dystrybutora i nawiązaniu trwałych relacji biznesowych na rynku ZEA.



FINISHPARKIET®

mk
BUSINESS LINK
Poland & Middle East

FINISHPARKIET – DECYZJA 1: CHCĘ ROZPOZNAĆ

MK Business Link przeprowadza analizę możliwości ekspansji

Wstępna weryfikacja firmy i jej produktów/usług

MK Business Link przeprowadziło analizę FINISHPARKIET, aby ocenić gotowość firmy do ekspansji na rynki zagraniczne. Weryfikacja obejmowała ocenę zasobów marketingowych, kadrowych i finansowych, aby upewnić się, że firma jest przygotowana do wyzwań eksportowych.

Analiza potencjału firmy

Szczegółowo zbadano, czy FINISHPARKIET dysponuje odpowiednimi zasobami kadrowymi i finansowymi, by sprostać wymaganiom rynku ZEA oraz zainwestować w długoterminowy rozwój.

Analiza rynku ZEA

MK Business Link przeprowadziło analizę rynku ZEA, sprawdzając:

- Dopasowanie produktów FINISHPARKIET do rynku.
- Bariery wejścia, w tym regulacje, normy i preferencje klientów.
- Konkurencyjność cen i oczekiwania lokalnych partnerów.

Wynik: ZEA zostało uznane za atrakcyjny rynek, a FINISHPARKIET był gotowy do dalszych działań.



FINISHPARKIET – DECYZJA 2: CHCĘ ZNALEŹĆ PARTNERA

MK Business Link poszukuje odpowiednich partnerów biznesowych

Selekcja emirackich partnerów

MK Business Link pomogło FINISHPARKIET zidentyfikować partnerów handlowych w ZEA, tworząc listę firm spełniających kryteria, m.in. takie jak efektywna dystrybucja i renoma na rynku.

Harmonogram i plan działań

MK Business Link opracowało harmonogram i biznes plan obejmujący konkretne kroki wprowadzenia produktów na rynek oraz prognozowane nakłady.

Działania promocyjne

Zorganizowano prezentacje produktów w ZEA oraz wstępne rozmowy z potencjalnymi partnerami, aby wzbudzić zainteresowanie firmą.

Strategia prowadzenia rozmów

MK Business Link przygotowało strategię negocjacyjną, szkoląc zespół FINISHPARKIET, by zapewnić efektywność rozmów i korzystne warunki współpracy.

Wizyta w ZEA

Podczas wizyty na targach i spotkaniach B2B, FINISHPARKIET prezentowało swoje produkty i weryfikowało potencjalnych partnerów.

Wynik: FINISHPARKIET nawiązał współpracę z lokalnym partnerem, który zgodził się na dystrybucję produktów w ZEA.



FINISHPARKIET – DECYZJA 3: CHCĘ REALIZOWAĆ OBRÓT

MK Business Link przeprowadza działania prowadzące do pierwszej transakcji

Wsparcie w doprowadzeniu do współpracy Producent-Dystrybutor

Aby zapewnić płynne przejście do fazy operacyjnej, MK Business Link wspierało FINISHPARKIET w negocjacjach umów formalnych.

Współpraca obejmowała:

- Negocjacje warunków umowy z pozyskanym dystrybutorem.
- Zabezpieczenie prawne umowy i zapewnienie zgodności z lokalnymi regulacjami.

Nadzór i Project Management Transakcji

MK Business Link nadzorowało realizację współpracy pomiędzy FINISHPARKIET a dystrybutorem, w tym:

- Koordynację dostaw i logistyki.
- Upewnienie się, że wszystkie warunki umowy zostały wypełnione, a transakcje realizowane zgodnie z planem.

Wynik: FINISHPARKIET skutecznie zrealizował swoje pierwsze transakcje w ZEA, co umożliwiło firmie dalszą ekspansję na tym rynku.



WSPÓŁPRACA MK Business Link z FINISHPARKIET

Podsumowanie sukcesu

Wnioski

Dzięki wsparciu MK Business Link, FINISHPARKIET nie tylko skutecznie rozpoznał rynek ZEA, ale także znalazł odpowiednich partnerów biznesowych i sfinalizował pierwsze transakcje.

Kluczowe czynniki sukcesu obejmowały:

- Dokładną analizę rynku i przygotowanie strategiczne.
- Ścisłą współpracę z lokalnymi partnerami.
- Profesjonalny nadzór nad całym procesem transakcyjnym.

Długoterminowy rozwój

Firma umacnia swoją pozycję na rynku ZEA oraz dokonuje dalszej ekspansji Bliskiego Wschodu, skupiając się na rynku Arabii Saudyjskiej oraz Omanu.

Dalsze działania i zaufanie do partnera

FINISHPARKIET widzi MK Business Link jako kluczowego partnera w realizacji przyszłych inicjatyw na rynkach Bliskiego Wschodu. Zaufanie zbudowane podczas wcześniejszych etapów współpracy sprawia, że firma chętnie wraca do MK Business Link przy kolejnych projektach. To zaufanie oraz długoterminowa współpraca stają się gwarancją trwałych sukcesów w zdobywaniu nowych rynków.



”

Profesjonalizm, połączony z 10-letnim doświadczeniem, okazały się niezastąpione i przyczyniły się do rozpoczęcia ekspansji nie tylko na rynku Emirackim, ale także Omańskim. Współpracując z MK Business Link, zwróciliśmy uwagę, jak ważne jest właściwe przygotowanie, by odnieść sukces w krajach arabskich, oraz jak najskuteczniej wykorzystać potencjał naszej firmy, by odnieść tam sukces.

Nasza współpraca jest kontynuowana, zawsze chętnie zwracamy się do MK Business Link w przypadku jakichkolwiek pytań oraz inicjatyw na rynkach Bliskowschodnich.



Leszek Kopiczyński
CEO, FINISHPARKIET



FINISHPARKIET®

mk
BUSINESS LINK
Poland & Middle East

TWORZYMYS RELACJE BIZNESOWE MIĘDZY EUROPĄ A BLISKIM WSCHODEM

Jeśli Twoja firma planuje ekspansję na rynki Bliskiego Wschodu, MK Business Link jest gotowe pomóc. Dzięki naszemu doświadczeniu, znajomości specyfiki regionu i sprawdzonym strategiom, poprowadzimy Cię przez proces od analizy rynku, aż po realizację pierwszych transakcji. Skontaktuj się z nami, aby wspólnie osiągnąć sukces na nowym rynku.



Aleksandra Górecka
Strategy & Business
Advisory Manager,
MK BUSINESS LINK
a.gorecka@mkbl.eu



Małgorzata Kasińska
CEO,
MK BUSINESS LINK
m.kasinska@mkbl.eu