



SPIS TREŚCI

Grupa Novamed

Nasza Wielka Chińska Przygoda

Bariery & obawy

Racjonalizacja

Hong Kong

Marcin Samodulski
Strategic Marketing Officer

- Relacje z dostawcami
- Sourcing
- Rozwój kategorii, produktów

Grupa Novamed

Dystrybuujemy sprzęt medyczny i kategorie skojarzone

B2B / B2C Wielokanałowo

e-commerce / dropshipping / dystrybucja apteczna (specjalistyczna hurtownia)

profesjonalista / jednostka służba zdrowia / pacjent / konsument

NOVAMA CLOUD[®]

VITAMMY[®] **NOVAMA**[®]





Nasza Wielka Chińska Przygoda

Utrzymujemy łańcuchy dostaw ponad 300 produktów od ponad 30 dostawców, co wiąże się z obrotem rzędu 30 mln PLN rocznie

>300
produktów

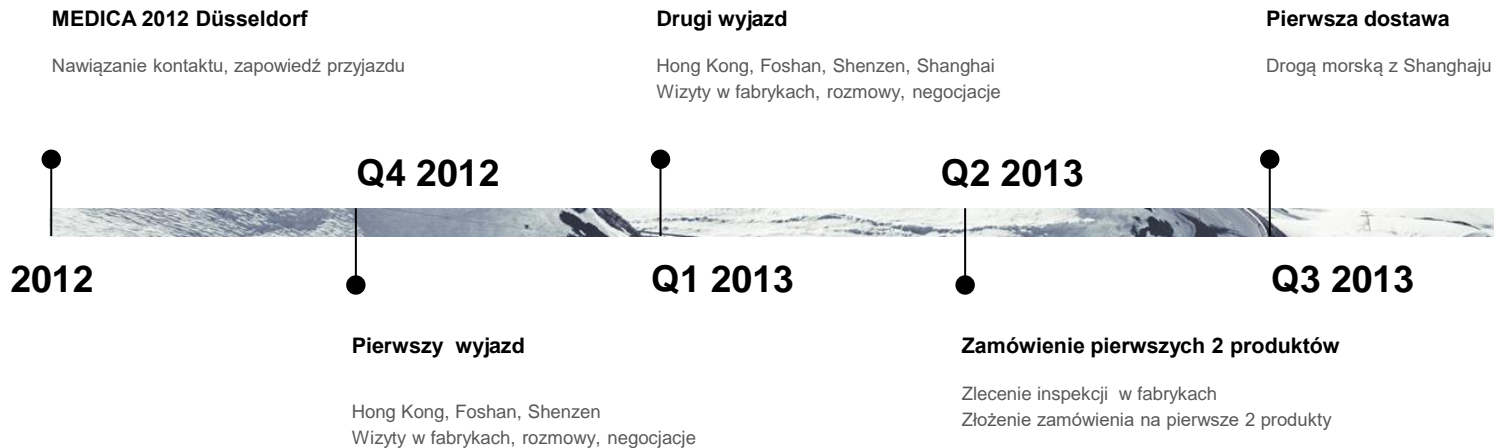
> 90% certyfikowanych
wyrobów medycznych

>30
dostawców

> 300000000
PLN obrotu

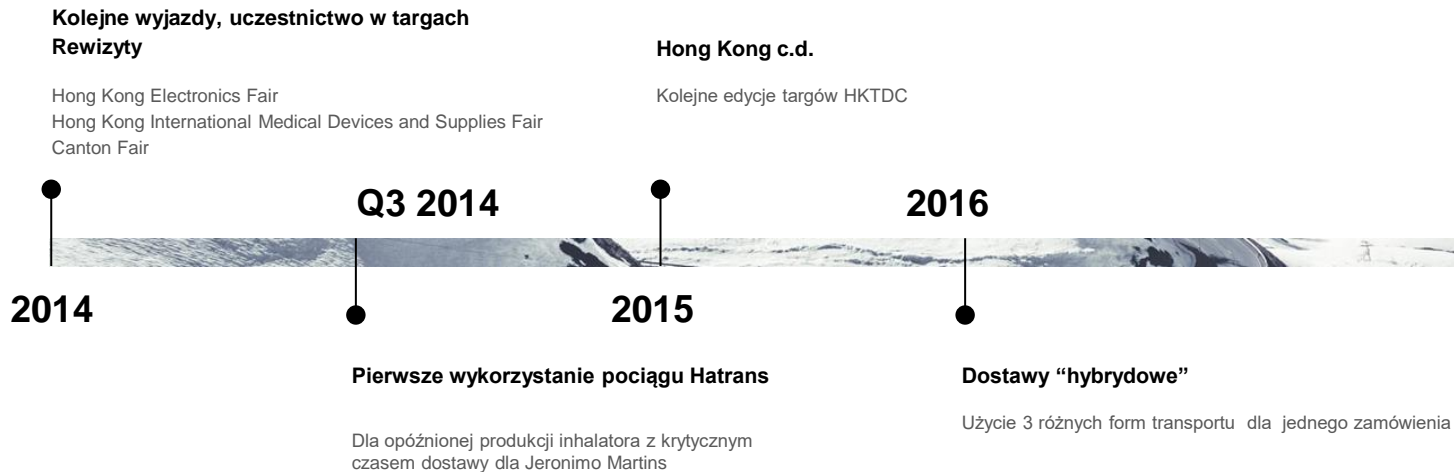


Nasza Wielka Chińska Przygoda





Nasza Wielka Chińska Przygoda c.d.





Bariery & obawy

1

Podejrzliwość vs. uczciwość

Uprzedzenia

Utrudniona komunikacja

Różnice kulturowe

2

Jakość produktów

Jakość obsługi

3

Formalności

Cło i odprawa

Płatności

4

Ochrona własności intelektualnej

Ochrona interesów (np. wyłączność)

5

Zaangażowanie kapitału

Łańcuch dostaw



Racjonalizacja

- Otwartość i tolerancja
- Relacyjność / budowanie relacji
- Nowe Centrum Wszechświata
- Kurtuazja
- Doświadczyć na własnej skórze
- Doświadczenia innych / Korzystanie z doświadczeń innych / innych dostawców
- Zachować zdrowy rozsądek / Wiara w cuda

1

Podejrzliwość vs. uczciwość

Uprzedzenia

Utrudniona komunikacja

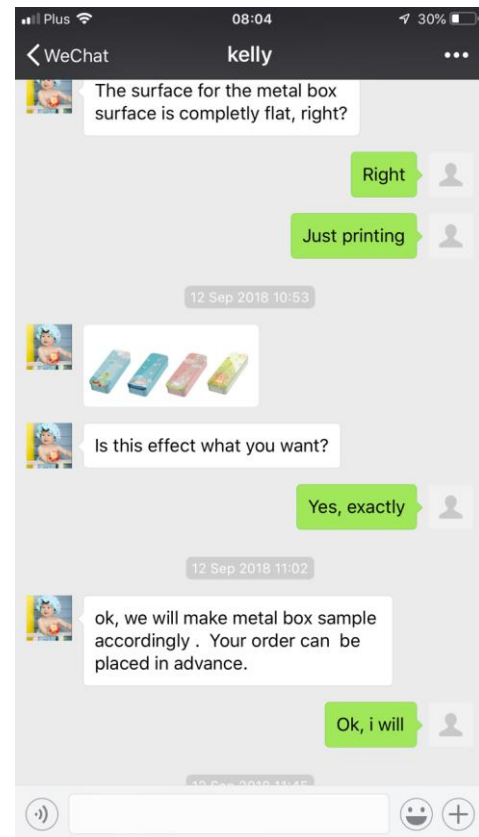
Różnice kulturowe

Racjonalizacja

1

Jakość produktów

Jakość obsługi





Racjonalizacja

2

Jakość produktów

Jakość obsługi

- Rozeznanie / alibaba / udział w targach
- Inspekcje firm zewnętrznych
- Raporty z produkcji
- Brak krytycznych problemów jakościowych w doświadczeniach NOVAMED
- Doświadczenie firm chińskich
- Antycypacja potrzeb
- Błyskawiczna reakcja / kontakt “w czasie rzeczywistym”



Racjonalizacja

3

Formalności

Cło i odprawa

Płatności

- Doświadczenia firm spedycyjnych i logistycznych
- Regulacje dot. wybranych towarów (produkty biobójcze, urządzenia medyczne)
- Kompletacja dokumentacji przed zamówieniem
- Różne formy płatność / negocjacje warunków płatności



Racjonalizacja

4

Ochrona własności intelektualnej

Ochrona interesów (np. wyłączność)

- “Urealnienie” oczekiwań
- Wyłączność w większości przypadków nie istnieje,
- OEM sposobem na odróżnienie oferty



Racjonalizacja

5

Zaangażowanie kapitału

Łańcuch dostaw

- Bardzo długi łańcuch dostaw
- Decyzja strategiczna wpisana w “coś jeszcze większego”
- Negocjacje warunków płatności / poprawa w miarę rozwoju relacji
- Skrócenie czasu dzięki możliwości użycia pociągu



Hong Kong

Bezpieczna platforma wypadowa zwłaszcza w przypadku partnerów w Shenzen, Foshan, Shunde, Kantonie, Dongguan

Idealne miejsce do rozpoczęcia relacji / nawiązania kontaktów

Duże wsparcie HKTDC - zniesienie wielu barier w kwestiach uczestnictwa w targach czy rozpoczęciu współpracy z Chinami

Stopniowe “zanurzenie” w Chinach

A decorative horizontal bar with a teal segment on the left and an orange segment on the right, positioned above the main text.

Dziękuję

