**Wsparcie dla firm, które prowadziły działania handlowe na Wschodzie**

**W samej Ukrainie działało do tej pory ponad 1000 polskich firm. Z kolei na Białorusi 400. Polski eksport na rosyjski rynek wyniósł 8,1 mld zł w pierwszym kwartale 2021 r. Skala zakłóceń spowodowanych konfliktem, jakie odczują polscy przedsiębiorcy będzie relatywnie wysoka. Z pomocą przychodzą eksperci, którzy specjalizują się w marketingu eksportowym, poszukiwaniu nowych kierunków rozwoju oraz zarządzaniu kryzysowym.**

**Zaangażowanie w pomoc**

Polskie społeczeństwo ruszyło z pomocą potrzebującym. Jak podaje sondaż Pollster - już 3 na 4 Polaków było lub jest zaangażowanych w pomoc uchodźcom z Ukrainy. Pomagają zarówno firmy, jak i pojedyncze osoby. Dostarczamy jedzenie, środki higieniczne, ale także dokonujemy wpłat pieniężnych. To niesamowite wsparcie zauważalne jest nie tylko przez samych potrzebujących, ale także przez dziennikarzy zagranicznych redakcji.

**Polski przedsiębiorca także odczuł straty**

Sytuacja na Wschodzie niestety może wpłynąć negatywnie na część polskich firm. To fakt. Liczby mówią same za siebie. Jak podaje Eurostat w 2021 r. łączna wartość eksportu na Ukrainę oraz Rosję i Białoruś wyniosła 16 mld euro. Wyższy niż w większości krajów Unii Europejskiej udział tych krajów w rodzimym handlu zagranicznym dodatkowo wpływa na funkcjonowanie polskiego biznesu. Wiele polskich firm eksportujących na wschód zadaje sobie właśnie pytanie „co dalej?”.

*- Przedsiębiorstwa, których model biznesowy opierał się głównie na eksporcie do krajów zaangażowanych w konflikt natychmiast odczuły jego skutki* – mówi Sebastian Kopiej, Prezes Zarządu Commplace*. - Stąd pomysł na wsparcie ich w wyborze dalszej drogi działania. Nawet tydzień, a co dopiero miesiąc „przeczekania” sytuacji może wpłynąć na dalsze „być albo nie być” firmy*. Nasi specjaliści przeanalizują sytuację tych podmiotów i podpowiedzą, jak znaleźć odpowiedź na pytanie o dalszy kierunek rozwoju – dodaje ekspert.

**Aby uniknąć stagnacji**

Ważne, aby uświadomić sobie, że mimo sytuacji na Wschodzie rynek nie zrobi pauzy. Działa dalej. Ludzie wciąż potrzebują pracy (z której finansują, chociażby wsparcie dla Ukrainy). Konsumenci potrzebują produktów i usług. Obieg pracy i pieniądza nie powinien zostać zachwiany. Dlatego tak istotne jest, aby już teraz rozpocząć planowanie dalszych działań. Działań, które jeśli nie teraz, to w dłuższej perspektywie pozwolą firmie wzrastać i rozwijać się.

**Jaką pomoc możesz uzyskać?**

Wśród obszarów wsparcia znajdują się:

- Marketing eksportowy, w tym analiza działań marketingowych i sprzedażowych na rynkach zagranicznych;

- Weryfikacja możliwości wykorzystania konkretnych narzędzi marketingowych i sprzedażowych;

- Przygotowanie strategii marketingowej;

- Konsultacje biznesowe – analizy SWOT, analizy BCG;

- Coaching biznesowy;

- Zarządzanie kryzysowe.

Zainteresowane firmy proszone są o kontakt: kontakt@commplace.pl

\* źródło: Polska Agencja Inwestycji i Handlu