

Checklista: „Czy Twoja firma jest gotowa na eksport?”

ROKSANA BIEDRON
Ekspert ekspansji zagranicznej

RocketB
BUSINESS EXPANSION



SPIIS TREŚCI

WSTĘP	03
O MNIE	04
WYZWANIA EKSPORTOWE	05
CHECKLISTA	06



WSTĘP

Myślisz o ekspansji zagranicznej? Zacznij od sprawdzenia, czy jesteś gotowy. Wejście na rynki zagraniczne to ogromna szansa, ale też konkretne wyzwania.

Wielu właścicieli firm z sektora MŚP mówi:

„Chcemy działać za granicą, ale nie wiemy, od czego zacząć.”

Albo: „Robiliśmy już coś pod eksport, ale nic z tego nie wyszło.”

Dlatego stworzyłam praktyczną checklistę, która pomoże Ci szybko ocenić, gdzie jesteś – i czego jeszcze potrzebujesz, by działać skutecznie, a nie intuicyjnie. Bez zgadywania. Bez przepalania czasu i budżetu.

Ten materiał to kompas, nie test.

Dzięki niemu zobaczysz, czy Twoja firma ma już podstawy do ekspansji, czy warto jeszcze coś przygotować – zanim ruszysz dalej.

CO ZAWIERA TA CHECKLISTA?

- 8 KLUCZOWYCH OBSZARÓW GOTOWOŚCI EKSPORTOWEJ
- PUNKTY DO SAMODZIELNEGO ZAZNACZENIA – PROSTO, CZYTELNE
- PODSUMOWANIE Z INTERPRETACJĄ WYNIKÓW
- WSKAZÓWKI, CO MOŻESZ ZROBIĆ OD RAZU
- REKOMENDACJE: JAK UNIKNĄĆ TYPOWYCH BŁĘDÓW FIRM MŚP

DLA KOGO JEST TEN MATERIAŁ?

- DLA FIRM, KTÓRE ROZWAŻAJĄ WEJŚCIE NA NOWE RYNKI, ALE NIE WIEDZĄ, CZY TO DOBRY MOMENT.
- DLA TYCH, KTÓRZY CHCĄ DZIAŁAĆ MĄDRZE, A NIE „BO WYPADA”.
- DLA WŁAŚCICIELI I DYREKTORÓW MŚP, KTÓRZY SZUKAJĄ KONKRETÓW, NIE OGÓLNIKÓW.



O MNIE

Nazywam się Roksana Biedroń i wspieram właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą rozwijać się za granicą, ale czują, że brakuje im konkretnego planu, wiedzy o rynkach i czasu na kolejne „eksperymenty”.

Wiem, jak wygląda codzienność przedsiębiorcy, który już działa na wysokich obrotach, a mimo to czuje presję dalszego rozwoju. Wielu z nich mówi:

- „Wszyscy mówią o eksporcie, ale nikt nie mówi, jak to zrobić”.
- „Próbowaliśmy już – raporty, targi, dotacje – i nic z tego nie wyszło”.
- „Nie mam już siły wszystkiego prowadzić samodzielnie”.



Właśnie tu wchodzi RocketB – butikowa firma konsultingowa, którą stworzyłam po 14 latach życia i pracy w międzynarodowym środowisku. Na bazie mojego doświadczenia z rynkami niemieckojęzycznymi i pracy z firmami z sektora MŚP, pomagam przejść cały proces ekspansji od pomysłu do wdrożenia – realnie, a nie teoretycznie.

Działam w sposób przemyślany i partnerski. Nie tworzę dokumentów do szuflady – tylko strategie, które da się wdrożyć i które przynoszą wyniki.

WYKSZTAŁCENIE

2024–obecnie Uniwersytet Nauk Stosowanych BFI, Wiedeń, Austria

MBA General Management

2005–2011 Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska

Magister Ekonomia i Stosunki Międzynarodowe (Przedsiębiorczość i Innowacje)

2009–2010 Uniwersytet Abertay w Dundee, Wielka Brytania

Licencjat z wyróżnieniem: Zarządzanie

2008–2009 Uniwersytet Complutense w Madrycie, Hiszpania

Program Stypendialny Erasmus: Ekonomia



WYZWANIA EKSPORTOWE

70%

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią siłę napędową polskiego eksportu, generując aż 70% jego wartości. To pokazuje, że MŚP mają ogromny potencjał na rynkach międzynarodowych i odgrywają kluczową rolę w gospodarce eksportowej kraju.

69%

W ciągu ostatnich dwunastu lat liczba polskich MŚP eksportujących usługi zwiększyła się o imponujące 69%. Ten dynamiczny wzrost świadczy o rosnącym zainteresowaniu firm ekspansją zagraniczną i wykorzystaniu globalnych możliwości biznesowych.

25%

Mimo znaczącego udziału MŚP w polskim eksporcie, jedynie 25% z nich aktywnie sprzedaje swoje produkty lub usługi za granicę. To oznacza, że aż 75% firm nie wykorzystuje w pełni potencjału rynków międzynarodowych, co stanowi ogromną szansę dla tych, którzy zdecydują się na ekspansję.

Zminimalizuj ryzyko i przyspiesz rozwój z partnerem, który rozumie zagraniczne rynki.

Co zyskują firmy, które ze mną współpracują?

- **Jasny plan działania** — bez zgadywania, bez powielania schematów
- **Spokój** — bo nie musisz robić wszystkiego sam
- **Więcej efektywności** — dzięki dopasowaniu rynku, oferty i komunikacji
- **Mniejsze ryzyko** — bo testujemy, analizujemy i dopiero potem skalujemy
- **Większe szanse na trwały rozwój** — oparty o relacje, a nie tylko transakcje

Jeśli Twoja firma jest na etapie:

- zmęczenia szukaniem kierunku,
- nieskutecznych działań eksportowych,
- braku procesów i pomysłów jak się za to zabrać —

to mogę pomóc Ci uporządkować wszystko i w końcu ruszyć z planem, który da się zrealizować.



CHECKLISTA

Czy jesteśmy gotowi na eksport?

OBSZAR	CHECK
1. CEL I MOTYWACJA	
Mamy jasno określony cel ekspansji (np. zwiększenie przychodów, dywersyfikacja rynku, wzrost rentowności).	
Wiemy, dlaczego teraz jest dobry moment na wyjście za granicę.	
Zdefiniowaliśmy oczekiwane efekty eksportu w perspektywie 1–2 lat.	
2. GOTOWOŚĆ PRODUKTOWA I OPERACYJNA	
Nasz produkt/usługa spełnia wymogi prawne i techniczne na rynku zagranicznym.	
Posiadamy materiały sprzedażowe i marketingowe w odpowiednich językach.	
Obsługujemy zamówienia, logistykę i płatności z zagranicy (lub wiemy, jak to zorganizować).	
3. WYBÓR RYNKU	
Wybraliśmy konkretny rynek docelowy na podstawie danych i analizy.	
Znamy kluczowe bariery wejścia (np. certyfikaty, cła, lokalne przepisy).	
Sprawdziliśmy konkurencję i zapotrzebowanie na nasz produkt/usługę.	
4. STRATEGIA KOMUNIKACJI I OFERTY	
Oferta została dostosowana do potrzeb i oczekiwań klientów zagranicznych.	
Mamy jasno opracowaną propozycję wartości dla danego rynku.	
Nasza komunikacja jest zrozumiała i spójna w języku klienta.	



OBSZAR	CHECK
5. MODEL WEJŚCIA I PROCESY	
Mamy wybrany model ekspansji.	
Zespół wie, kto za co odpowiada w procesie ekspansji.	
Mamy podstawowe procesy: obsługa leadów, kontakt, ofertowanie, follow-up.	
6. TEST I WALIDACJA	
Wykonaliśmy pierwszy test rynkowy (np. wysłanie ofert, cold mailing, landing page).	
Mamy podstawowe dane: odpowiedzi klientów, pytania, zainteresowanie.	
Na ich podstawie potrafimy podjąć decyzję: iść dalej / zmodyfikować działania.	
7. ZESPÓŁ I NARZĘDZIA	
Posiadamy osobę/osoby odpowiedzialne za działania eksportowe.	
Korzystamy z narzędzi, które wspierają eksport (np. CRM, automatyzacje, prospecting).	
Zespół zna podstawowe różnice kulturowe, językowe i biznesowe oraz prawne na rynku docelowym.	
8. RELACJE I WSPÓŁPRACA	
Budujemy długofalowe relacje, nie tylko „szybkie transakcje”.	
Mamy pomysł na rozwój współpracy i obsługę klientów po sprzedaży.	
Jesteśmy gotowi na regularny kontakt z partnerami (również w ich języku i strefie kulturowej).	

Jeśli chcesz poukładać działania eksportowe: krok po kroku, realistycznie, z myślą o Twoich zasobach i celach, to mogę Ci w tym pomóc. **Kliknij i dowiedz się więcej.**



Masz pytania? Chcesz porozmawiać?

Jeśli ten przewodnik pomógł Ci uporządkować temat ekspansji zagranicznej — świetnie.

A jeśli czujesz, że chcesz omówić sytuację swojej firmy bardziej konkretnie — zapraszam do kontaktu.

Nie sprzedaję gotowych rozwiązań.
Działam krok po kroku, wspólnie z Tobą, tak by eksport był realnym kierunkiem rozwoju — a nie kolejnym niespełnionym planem., aby jeszcze lepiej rozwijać nasz biznes i wspierać Cię w dążeniu do bycia najlepszym.

 SALZTORGASSE 7/5A
1010 WIEN AUSTRIA

 INFO@ROCKETB.EU

 WWW.ROCKETB.EU

 +43 699 1813 2111
+48 573 909 727

**Obserwuj
mnie:**

