

## Víte, že ...

- Matchmaking Business Meetings (MBM),
- Brokerage Event (BE),
- Business Speed Dating,
- B2B (business to business) sessions

## ... jsou různé názvy pro stejný typ akcí připravovaných pracovníky Enterprise Europe Network (EEN) pro své klienty?

Zúčastnit se jich mohou všichni, kteří hledají nové partnery v zahraničí, tedy malé a střední podniky, velké firmy (hledající nové subdodavatele), inovační centra, start-upy, živnostníci, profesní asociace, univerzity, zástupci měst a obcí apod.

**B2B jednání organizovaná sítí EEN** se stala cennou a nedílnou součástí mnoha významných veletrhů, konferencí i dvoustranných (například příhraničních) akcí organizovaných regionálními pracovišti EEN.

B2B koncept nabízí **rychlý a snadný způsob, jak představit vaše podnikání potenciálním partnerům na nových trzích**. Jde o velmi efektivní zprostředkování kontaktů mezi firmami i dalšími subjekty. S minimálními náklady (buď bezplatná registrace nebo symbolický poplatek) a maximální úsporou času (až 20 schůzek během 2 dnů, včetně prohlídky veletrhu či přítomnosti na konferenci) získáte nové kontakty ke spolupráci ale i impulzy, podněty a nápady pro vaše podnikání! Navíc jednáte s partnery, které si sami vyberete nebo kteří vás o schůzku požádají.

Efektivita B2B akcí vychází ze čtyř jednoduchých kroků:



Služby Enterprise Europe Network jsou financované z programů Evropské unie COSME grantovou smlouvou číslo 879523 a Ministerstvem průmyslu a obchodu.

**Kontakt:** Ing. Eva Hruběšová, Enterprise Europe Network při Centru pro regionální rozvoj České republiky, U Nákladového nádraží 3144/4, 130 00 Praha 3, tel. 225 855 312, e-mail: [eva.hrubesova@crr.cz](mailto:eva.hrubesova@crr.cz)

## Registrace:

Na webových stránkách b2b jednání - většina akcí má vytvořenou vlastní webový nástroj - vyplníte online formulář a vytvoříte kooperační profil. **Registrovaný online profil je pro ostatní účastníky vaší vizitkou.** Kromě základních údajů o firmě a kontaktních osobách, se zde seznámí s výrobky, službami, které nabízíte či poptáváte i jaké partnery hledáte pro výrobní, obchodní, technologickou spolupráci, do společných projektů apod. Pokud potřebujete konzultaci při tvorbě profilu, můžete se obrátit na nás, EEN pracovníky, my vám rádi poradíme.

- ⇒ **Tip:** Do vašeho profilu máte stálý přístup, můžete ho průběžně doplňovat či upravovat, jen si musíte zapamatovat přihlašovací údaje.
- ⇒ **Tip:** Profil by měl být atraktivní (můžete doplnit logo, fotografii z výroby, běžné je i vložení fotografie kontaktní osoby) i dostatečně detailní, aby zaujal ostatní účastníky akce.
- ⇒ **Tip:** Vzhledem k tomu, že se jedná o mezinárodní akce, je i většina webových nástrojů k b2b projektům v angličtině, pro překlady můžete použít Google překladač: <https://translate.google.cz/>

## Viditelnost a propagace profilu:

Jakmile je profil vaší společnosti kompletní a odsouhlasen organizátory, je zveřejněn v databázi účastníků na webových stránkách projektu v sekce **Participants**. Od tohoto okamžiku je viditelný, a to jak pro již přihlášené účastníky akce, ale i další subjekty, kteří se zatím nepřihlásili a účast zvažují, případně zájemci mohou touto cestou hledat také nové kontakty.

- ⇒ **Tip:** Doporučujeme přihlásit se na připravované akce co nejdříve a neoddalovat registraci, neboť zveřejnění profilu přispívá ke zvýšení propagace vaší firmy.

## Plánování obchodních schůzek:

**Přibližně jeden měsíc před akcí obdržíte e-mailové oznámení o zahájení výběru partnerů pro jednání, to je další krok, který je velmi důležitý.** Na webové stránce projektu si vytipujete a oslovíte vhodné partnery k jednání. Pro usnadnění můžete využít vyhledávací kritéria, která odpovídají vašim obchodním potřebám, a tak snadněji identifikovat vhodné firmy. Vyhledávat lze podle zemí, zaměření či oboru, zda se jedná o nabídku či poptávku apod. Prostřednictvím webového nástroje požádáte vybraný subjekt o schůzku (**Book a meeting**). Tento požadavek se promítne do vašeho harmonogramu i do harmonogramu osloveného.

- ⇒ **Tip:** Toto je klíčová část celé přípravy a od ní se odvíjí i vaše spokojenost a hodnocení b2b akce. Je třeba věnovat určitý čas vyhledávání partnerů, nicméně vyplatí se to! Některé firmy vyčkávají, kdo je osloví a přizve k jednáním. Naopak vždy doporučujeme nečekat a naopak být aktivní, oslovovat další účastníky a snažit se zaregistrovat si co nejvíce schůzek!
- ⇒ **Tip:** K vyjasnění některých detailů či zodpovězení dotazů lze využít ještě před samotnou akcí i on-line komunikaci mezi účastníky, která je součástí každého webového nástroje b2b jednání.
- ⇒ **Tip:** Pokud jste vy požádání o schůzku, jsou dvě varianty jak postupovat. První: tyto žádosti jsou automaticky zaneseny do harmonogramů a nevyžaduje se vyjádření vašeho souhlasu. Druhá: pouze po vašem odsouhlasení je toto jednání zahrnuto do harmonogramu schůzek. Vznesený požadavek můžete odsouhlasit či odmítnout (**Accept/Cancel**). Doporučujeme odmítnout pouze taková jednání, u nichž jste si jisti, že ani v budoucnu spolupráce nebude možná.



## Obchodní jednání:

Krátce před akcí obdržíte rozpis schůzek. Finální harmonogram v tištěné podobě pak při registraci na místě. Je zde napsáno **s kým, v kolik hodin a u kterého stolu máte jednání**. Ta jsou zpravidla v délce 15 minut, tedy čas dostačující pro představení obou partnerů a zjištění možného zájmu o spolupráci. Po celou dobu jsou přítomni pracovníci EEN, kteří vám jsou plně k dispozici.

Mezi jednáními můžete navštívit veletrh či pokračovat v rozhovoru se zajímavými partnery z předchozích schůzek. V prostorách b2b akce je pro vás připraveno zázemí a malé občerstvení. Často jsou účastníci obchodních jednání pozváni i na společenský večer, kde probíhá mnoho neformálních setkání.

- ⇒ **Tip:** Ještě před akcí se podívejte na váš harmonogram a subjekty, se kterými se setkáte, budete tak lépe připraveni na jednání.
- ⇒ **Tip:** Většina b2b nástrojů již obsahuje i mobilní aplikaci, do níž si stáhnete plán schůzek. Je to velmi praktické, jste informováni o změnách na poslední chvíli (rezervace, zrušení), spravujete další schůzky přímo na místě (zasílání / přijímání / potvrzování požadavků), navíc někteří organizátoři již netisknou harmonogram jednání.
- ⇒ **Tip:** Pokud se jedná o vícedenní akci, je vhodné zvolit prostřední dny/půldny k účasti, pokud je např. akce třídní, pondělí – středa, doporučujeme účast minimálně v úterý, lze i kombinovat (úterý odpoledne, středa dopoledne,...).

## Zpětná vazba:

Po skončení b2b akce zjišťují organizátoři spokojenost účastníků a zejména výsledky konkrétních jednání, tedy zda je spolupráce reálná či možná nebo se jednalo o schůzku spíše informativní. Tyto výsledky a další podněty od účastníků jsou pro nás velmi důležité. Vycházíme z nich při pořádání podobných akcí a jsou pro nás velmi inspirativní.

**Přehled obchodních jednání pořádaných sítí EEN:** <https://een.ec.europa.eu/> - v sekci **EVENTS**

**EEN při Centru pro regionální rozvoj České republiky (Centrum) má s organizováním obchodních jednání dlouholeté zkušenosti. Jsme hlavní organizátoři vlastních projektů:** b2b jednání při veletrzích FOR ARCH, HOLIDAY WORLD či česko-německá jednání mezi ženami-podnikatelkami, **a zároveň spoluorganizujeme pro české podnikatele a další zájemce obchodní jednání v zahraničí**, například b2b jednání při veletrzích HANNOVER MESSE, ITB BERLIN, ELMIA SUBCONTRACTOR nebo při konferenci CEE AUTOMOTIVE SUPPLY CHAIN.

**Seznam obchodních jednání pořádaných EEN při Centru:** <https://www.crr.cz/een/kalendar-akci-een/>

**Pokud plánujete cestu na veletrh v zahraničí, jako vystavovatel či návštěvník, obraťte se na nás, pomůžeme vám zefektivnit váš pobyt na veletrhu účastí na b2b jednáních pořádaných sítí EEN.**

*Služby Enterprise Europe Network jsou financované z programů Evropské unie COSME grantovou smlouvou číslo 879523 a Ministerstvem průmyslu a obchodu.*

**Kontakt:** Ing. Eva Hruběšová, Enterprise Europe Network při Centru pro regionální rozvoj České republiky, U Nákladového nádraží 3144/4, 130 00 Praha 3, tel. 225 855 312, e-mail: [eva.hrubesova@crr.cz](mailto:eva.hrubesova@crr.cz)