

A Nemzeti Innovációs Ügynökség (NIÜ) egyik legfontosabb célja az innovatív projektek és cégek nemzetközi piaci terjeszkedésének támogatása és az azt megalapozó világszínvonalú tudás átadása.

MIÉRT FONTOS A NEMZETKÖZI PIACRALÉPÉS?

Tekintettel a hazai piac méretére, a legtöbb iparágban jelentős befektetések, gyors növekedés csak a nemzetközi piacra lépéssel érhető el. A globális terjeszkedés révén a vállalatok képesek kiaknázni a különböző piacok által kínált egyedi lehetőségeket és erőforrásokat, például alacsonyabb munkaerőköltségeket vagy új technológiai innovációkat. Nemzetgazdasági szinten is jelentősek lehetnek a startupok által bevonzott befektetések, különösen, mert gyakorlatilag teljes egészében a tudásalapú tevékenységekbe, elsősorban kutatás-fejlesztésbe (K+F) történnek. Spillover hatások a teljes innovációs ökoszisztémát is dinamizálhatja, mint ez történik Észtországbán, Izraelben és egyre inkább Közép-Európában is.

MIBEN SEGÍTI AZ INNOVATÍV VÁLLALKOZÁSOKAT AZ XPAND PROGRAM?

Startupok (scaleup-ok) és innovatív kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára óriási előny lehet, ha le tudják rövidíteni és költséghatékonyá tudják tenni nemzetközi piacra lépésüket. Ennek nyújt többszintű keretrendszert egyrészt a NIÜ külpiazi felkészítési programja, másrészt a külföldi innovációs szakmai rendezvényeken való megjelenés elősegítése, továbbá célpiaci támogató szervezetekkel olyan testreszabott programok és mentorálás kialakítása, amelyek segítenek a célpiaci specialitásoknak való megfelelésben és az első ügyfelek megszerzésében.

A NIÜ az **XPAND programján keresztül arra összpontosít, hogy személyre szabott képzésekkel és stratégiai kezdeményezésekkel segítse az innovatív magyar vállalatokat a nemzetközi piacokra való belépésben.**

Az elsődleges cél az innovatív magyar vállalatok sikeres **külpiazi megjelenésének elősegítése, valamint láthatóságuk és versenyképességük növelése.** Ez magában foglalja az átfogó támogatást és erőforrások biztosítását, beleértve a felkészítést, a kapcsolatépítési lehetőségeket, valamint a partnerkeresésben és a találkozókban való segítségnyújtást.

Egyénre szabott támogatás

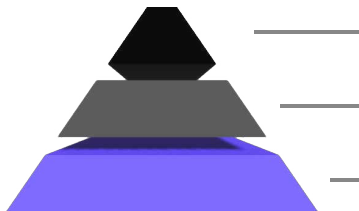
Az erre a szintre jutó cégek állnak leginkább készen az ún. 1-2-1 támogatásra, vagyis amikor rájuk szabottan kapnak segítséget az üzleti partnerkeresésben, szakmai profilba vágó utazásokban, és több rájuk fordított mentoridő hatékony kihasználásában.

Képzett kisebb csoportos programozás

Miután a vállalatok exportképesnek minősülnek, személyre szabottabb támogatást kaphatnak, mint a fordított pitch, belföldi piacépítési lehetőségek és a közvetlen mentorválasztás.

Korai stádiumú oktatási programok

Nagyszámú vállalat támogatására tervezett programok exportútjuk korai szakaszában.



A programba jelentkező vállalkozások, illetve munkatársaik szigorú kiválasztási folyamaton mennek keresztül. Indulásuk előtt a résztvevők a felkészültségi szintjükhez igazított, gyakorlatorientált felkészítésen vesznek részt, beleértve a **kezdő (Ready)**, **haladó (Steady)** és **célpiazi (Go)** interaktív képzéseket.

Az első két rész kiemelkedő hazai innovációs és külpiazi szakemberek interaktív képzéseire alapokra épít, a harmadik rész pedig az adott célpiazi szakértők közreműködésével zajlik. A felkészítés és az egyénre szabott konzultáció, valamint a folyamatot végig kísérő mentor biztosítja, hogy a vállalatok megfelelő elvárásokkal, stratégiával, tudással és eszközökkel maximalizálhassák sikerüket a nemzetközi piacokon megteendő első lépéseik során.

A **Ready**, azaz a **kezdő** képzés célja a vállalkozás és a vállalkozó pillanatnyi exportérettiségi szintjének felmérése, illetve a nemzetközi piacokhoz kapcsolódó alapismeretek: nemzetközi innovációs ökoszisztéma bemutatása, külföldi jelenlét nélkül alacsony költségvetéssel végezhető lépések (helyes nemzetközi piacutatási módszerek, eszközök, elsődleges és másodlagos források elemzése, értéklánc elemzés, konkurencia kutatás, (online) ügyfél/fogyasztó igényfelmérés, stb.). Tartalmaz kommunikációs eszközöket is, amelyek a cég nemzetközi attraktivitását és láthatóságát növelik, továbbá felgyorsítják a cég fejlődését.

A Ready-re épülő, **haladó Steady** képzés célja a piacralépés időszerűségének meghatározása, a felkészülés, illetve a piacralépési folyamat bemutatása. A résztvevők 20 konkrét példán keresztül ismerkedhetnek meg egy sor piacralépési stratégiával. További módszerek, szoftverek és piacralépési pontok vizsgálatával választhatja ki és alkalmazhatja minden vállalkozás a legmegfelelőbbet. A tematika érinti továbbá a nemzetközi piacralépés fázisait, különböző platformok bemutatását és a kapcsolatépítési készség tökéletesítését.

Miután a jelentkezők sikeresen teljesítették a kezdő és haladó felkészítő programjainkat, készen állnak arra, hogy felvértezzék magukat mindennel, ami a célországban a hatékony piacralépéshez szükséges.

A **célpiazi Go** tréningjeink során a résztvevők a NIÜ idei terveiben szereplő célországok: USA, Egyesült Királyság, Kína, Szingapúr, Kazahsztán, Németország speciális, az üzleti világukra jellemző sajátosságaiba nyerhetnek betekintést. Megismerhetik mitől és hogyan tudnak majd sikeresen boldogulni az eltérő kultúrájú, általában kompetitív piacokon. Bevezetesként tájékozódhatnak a régióról és azon belül a célország és gazdasági, jogi berendezkedéséről.

A helyi szakértőink által összeállított program részletes útmutatót ad a hatékony hálózatépítés, a befektetőkkel, üzleti partnerekkel való kapcsolatfelvételi érdekében megteendő lépésekhez. Segítünk, hogy a piacralépéshez szükséges eszköztár az adott piac szokásainak, üzleti kultúrájának megfelelően minél hatékonyabb legyen. Megismerhetik az adott célpiacon az ágazati trendeket ezáltal kiderülhet, hogy az adott célpiacon a termékükre van-e kereslet, illetve mi szükséges ahhoz, hogy legyen rá kereslet.

A képzéseken részt vett cégekből felépülő **Alumni** csoporton keresztül a további, első kézből szerzett tapasztalatátadást kívánjuk erősíteni a külföldi piacok iránt érdeklődő innovatív vállalkozások számára. A hosszabb távú kapcsolatartás a résztvevőkkel lehetőséget ad az eredmények mérésére, a folyamatos továbbfejlesztésre.

A felkészítési folyamat befejeztével a szigorú kritériumrendszernek megfelelő vállalatok lehetőséget kapnak arra, hogy az adott, általuk preferált célpiaconok megrendezésre kerülő rendezvényeken, üzleti találkozókra és egyéb szakmai programokra vegyenek részt a Nemzeti Innovációs Ügynökség közreműködésével és támogatásával.

A legfelkészültebb és a nemzetközi piacra leginkább érett innovatív vállalkozások részére lehetővé tesszük, hogy a célpiacon működő inkubátorok és „kilövőállomások (launchpads)” hosszabb programjaiban is részt vegyenek. Ezeket a szolgáltatókat a NIÜ azok korábbi teljesítménye, referenciái alapján, versenyben választja ki.

A programok részét képezi a magyar technológiai megoldások iránti piaci igény felkeltése és az üzleti kapcsolatok létrehozását hathatósan támogató tevékenység.

A NIÜ a programok költségeinek változó arányát finanszírozza, azonban minden esetben önrészt is vállalnia kell a jelentkezőknek.