

EKSPORTO KODAS 2026



MODERATORIUS –
PAULIUS AUSMANAS,
KIKA GROUP eksporto vadovas

„Pokytis yra vienintelis pastovumas pasaulyje“

Spalio 9 d. 13.30–17.00 val.
Žalgirio arenos amfiteatras
Renginys nemokamas

REGISTRUOTIS >

PROGRAMA

13.00–13.30 REGISTRACIJA

13.30–13.40 SVEIKINIMO ŽODIS



ZIGMANTAS DARGEVIČIUS,
Kauno prekybos,
pramonės ir amatų rūmų
prezidentas



JOLANTA PETKEVIČIENĖ,
AB „FASA“ direktoriaus pavaduotoja –
pardavimų ir marketingo vadovė,
Eksportuotojų klubo vadovė

13.40–14.00 EKSPORTAS BE GARSAUS PREKĖS ŽENKLŲ: KAIP TAPTI SUNKIAU
PAKEIČIAMA KLIENTO TIEKIMO GRANDINĖS DALIMI?



Kodėl vienus tiekėjus klientai pakeičia lengvai, o su kitais bendradarbiauja metų metus? Praktine patirtimi paremtos įžvalgos apie vertės klientui kūrimą, pasitikėjimą ir tai, kas gali lemti ilgalaikius santykius eksporto rinkose.

DONATAS STOČKŪNAS,
UAB „AKTO“ komercijos vadovas

14.00–14.20 EKSPORTAS TARP AMBICIJOS IR FINANSINĖS REALYBĖS



Kaip auginti eksportą, kai didelis pardavimų potencialas dar nereiškia pajamų? „Parksol“ patirtis – nuo inovacijų ir Vidurinių Rytų rinkos galimybių iki kultūrinių skirtumų, atidėtų projektų ir geopolitinės rizikos.

LORETA ŠEDUIKIENĖ,
UAB „Parksol Technologies“ finansų direktorė

14.20–14.40 AR YRA VIENAS KELIAS Į EKSPORTĄ?



Visi viską žino, bet eksportuoja tik vienetai. Gal yra kokia paslaptis? Atvira mažos įmonės patirtis ir sprendimai, kaip rado kelią į eksporto rinkas.

ŽYDRŪNAS KONDROTAS,
UAB „Insoda“ (prek. ženklas mr.Soda) vadovas ir akcininkas

14.40–15.00 JAPONIJOS RINKOS PARADOKSAS: SUNKIAU PARDUOTI,
BET VERTA NEPASIDUOTI



Norint sudaryti sandorį Japonijoje, visų pirma reikia sukurti santykį. Japonų verslo kultūroje pasitikėjimu grįsta kantrybė ir ištvermė dažnai nugali greitį.

INDRĖ GVAZDAITIENĖ,
UAB „Naturus“ (prek. ženklas JORUS) strateginės plėtros vadovė

15.00–15.20 NUO TECHNOLOGIJOS IKI TARPTAUTINEI RINKAI SUPRANTAMOS VERTĖS



Geros technologijos eksportui nepakanka. Pranešimas apie tai, kaip paaiškinti vertę nuo „vagus nerve stimulation“ iki žmogui suprantamo „kam man to reikia“.

POVILAS SABALIAUSKAS,
UAB „Pulsetto“ vienas iš įkūrėjų ir valdybos narys

15.20–15.40 MILIJONINIS B2B PASITIKĖJIMO KODAS



B2B produktų pranašumas gimsta ne reklamos kampanijoje. B2B segmente nepriekaištinga technologinė disciplina, aukštai iškelta kokybinė kartelė sukuria didesnę vertę bei pasitikėjimą, nei bet koks emocinis marketingas ar prekės ženklo žinomumas.

RITA JUKNEVIČIENĖ,
ŽŪK „Pienas LT“ (prek. ženklas BaltMilk) l.e.p. generalinė direktorė

15.40–17.00 NEFORMALUS BENDRAVIMAS / TINKLAVEIKA

SPALIO 9 D.

13:30–17:00 VAL.

ŽALGIRIO ARENOS
AMFITEATRAS

RENGINYS NEMOKAMAS, TAČIAU
REGISTRACIJA BŪTINA

REGISTRUOTIS >

ORGANIZATORIAI:

PARTNERIAI:



KAUNO PREKYBOS,
PRAMONĖS IR
AMATŲ RŪMAI



KAUNO PREKYBOS, PRAMONĖS IR AMATŲ RŪMAI

