

Warszawa, dn. 1 sierpnia 2016 r.

### LIST REFERENCYJNY

W drugiej połowie 2014 roku Paweł Szwarcbach pomógł naszej firmie wprowadzić jeden z naszych produktów – RebateCEO, będący rozwiązaniem IT łączącym w sobie funkcjonalności WayFinder ze wspieraniem sprzedaży w centrach handlowych – na rynki Hiszpanii, Niemiec, Singapuru oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

W toku pracy, Paweł wykonał dla nas następujące usługi:

- analiza rynków docelowych, w tym: analiza makrootoczenia oraz analiza popytu i podaży dla rozwiązań WayFinder oraz kart i programów rabatowych;
- identyfikacja potencjalnych partnerów handlowych na rynkach docelowych;
- opracowanie strategii wejścia na nowe rynki (na podstawie własnych analiz oraz naszych lokalnych doświadczeń) zawierających identyfikację grupy docelowej oraz rekomendacje w zakresie Marketing Mix.

Opracowane materiały nie tylko poszerzyły naszą wiedzę na temat uwarunkowań lokalnych rynków docelowych w interesujących nas aspektach, lecz także zawierały istotne i jasne rekomendacje wejścia na te rynki jak również użyteczne listy potencjalnych partnerów handlowych.

Z powodzeniem mogę polecić usługi Pawła Szwarcbacha w zakresie opracowania strategii ekspansji na nowe rynki geograficzne.

Z poważaniem,

**Paweł Przetacznik**  
  
**Członek Zarządu**