**Na čtvrtém setkání Klientské rady CzechTrade se řešila přehlednost systému podpory firem na zahraničních akcích**

*Praha, 27. března 2025*

**Agentura na podporu obchodu CzechTrade pokračuje v plnění své exportní strategie na období let 2023-2026 a uspořádala čtvrté setkání Klientské rady CzechTrade, které bylo prvním v letošním roce. Předmětem jednání byl například návrh, jak na portálu BusinessInfo.cz co nejpřehledněji prezentovat systém podpory firem na zahraničních akcích. Tento konzultační a poradní orgán se skládá ze zástupců vedení CzechTrade, Ministerstva průmyslu a obchodu a zástupců firem, a byl zřízen za účelem zajištění efektivnějšího dialogu mezi exportéry a agenturou. Cílem Klientské rady je mimo jiné definovat priority a požadavky exportérů a budovat zákaznické zkušenosti v oblasti internacionalizace a exportu.**

Na čtvrtém setkání Klientské rady CzechTrade, které proběhlo 20. března, se její členové věnovali návrhu, jak na portálu [BusinessInfo.cz](https://www.businessinfo.cz/navody/podpora-dotace-ucasti-na-vystave-veletrhu-v-zahranici/) co nejpřehledněji prezentovat systém podpory firem na zahraničních akcích. Cílem je, aby firmy snadno a rychle zjistily, jaké veletrhy a exportní příležitosti jsou pro ně nejvýhodnější.

*„Principem Klientské rady je vytvoření diskuzní platformy zaměřené na myšlenkovou výměnu s cílem dospět ke strategickým rozhodnutím. Klientská rada v tomto procesu hraje klíčovou roli a její činnost přináší konkrétní výsledky.* *Také na dnešním setkání padlo několik zajímavých návrhů, například testování nového informačního místa na BusinessInfo.cz, které bude probíhat mezi 30 firmami, jež zhodnotí, jak intuitivní je orientace na webu v systému podpory firem na zahraničních akcích,“* říká **generální ředitel CzechTrade** **Radomil Doležal.**

V programu setkání byl také stěžejní sektorový plán na letošní rok, díky kterému agentura CzechTrade vydefinuje v jednotlivých teritoriích prioritní sektory s největším potenciálem pro české firmy a k nim pak bude aktivně vyhledávat české šampiony v daných oborech. Nedílnou součástí diskuzí na setkání byla optimalizace zahraniční sítě CzechTrade pro zajištění hladkého servisu českým firmám.

Na závěr zástupci navrhli témata pro příští setkání, mezi která patří například činnosti regionální sítě kanceláří nebo rozšíření spolupráce mezi Veletrhy Brno a CzechTrade na specializovaných veletrzích.

Klientská rada CzechTrade se setkává čtyřikrát ročně a pravidelně probírá strategické směřování agentury, zákaznické zkušenosti, požadavky klientů, rozvoj, inovace a kvalitu služeb či například přístup ke klientům. Skupina odborníků se skládá z 11 členů z řad klientů, vrcholového managementu a zástupců Ministerstva průmyslu a obchodu. Zástupci exportérů byli do Klientské rady nominováni i hlavními podnikatelskými reprezentacemi, jako je Svaz průmyslu a dopravy, Hospodářská komora nebo Asociace malých a středních podniků a živnostníků.

**O agentuře CzechTrade:**

*CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 26 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 66 zemích na pěti kontinentech. Provozuje portál* [*BusinessInfo.cz*](http://www.businessinfo.cz) *a magazín* [*Exportmag.cz*](http://www.exportmag.cz)*. Více informací na*[*Czechtrade.cz*](http://www.czechtrade.cz/)*.*

**Kontakt pro média:**

**Mgr. Jitka Nováčková**Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí CzechTrade
tel.: +420 601 361 821
e-mail: jitka.novackova@czechtrade.cz