

Nie wszystko musi zostać w rodzinie, czyli dlaczego lepiej subskrybować niż mieć?

O przewagach subskrypcji opowiedzą:



Mariusz Szałagan

Ekspert rozwiązań subskrypcyjnych,
Partner Zarządzający Grupy WeSub



Robert Mikulski

Partner Zarządzający w Brillaw Kancelaria
Radców Prawnych Mikulski & Partnerzy,
Doradca Zarządu Grupy WeSub

Część I

Subskrypcja jako narzędzie finansowania

- Na czym polega model subskrypcyjny?
- Co można mieć w subskrypcji?
- Jak wygląda odpowiedzialność za subskrybowany przedmiot?

Część I

Subskrypcja jako narzędzie finansowania

➤ Jak subskrypcja prezentuje się na tle innych metod finansowania?

- Kredyt
- Leasing
- Zakup za gotówkę

➤ Jak wygląda proces dokonywania subskrypcji?

Część I

Subskrypcja jako narzędzie finansowania

Polski Ład vs Subskrypcja

- Nadchodzące zmiany
- Rosnąca przewaga Subskrypcji nad Leasingiem

Subskrypcja jako narzędzie negatywnego wpływu na środowisko

- Idea Circular Economy

Część II

Subskrypcja jako element oferty

- Rosnąca popularność subskrypcji jako modelu oferowania towarów i usług – rynek nie tylko dla gigantów, ale też dla firm rodzinnych

Część II

Subskrypcja jako element oferty

- Dlaczego warto rozważyć wprowadzenie subskrypcji do swojej oferty?
- Jak przygotować się do wprowadzenia subskrypcji do Twojej oferty?

Q&A

Czyli czas na pytania
do Ekspertów