



ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ МЕЖМОДУЛЬНЫЙ ПЕРИОД

Подготовлена в рамках образовательной
программы Школы экспорта РЭЦ
«Экспортный форсаж»



Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

КОМПАНИЯ (НАЗВАНИЕ)

КОМАНДА

*Иванов И.И. – генеральный директор
Петров С.С. – директор по продажам
и т.д.*

ПРОДУКТ

*Название
Код ТНВЭД*

ФОТО ПРОДУКЦИИ ИЛИ ПРОИЗВОДСТВА

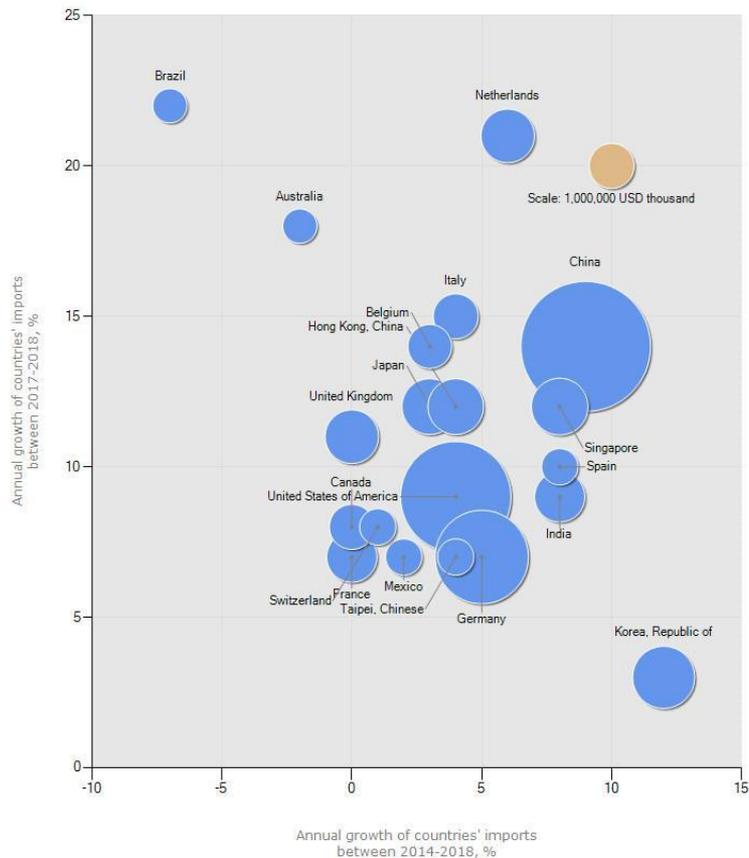




Межмодульный период 1

Выбор рынка и поиск покупателя

Перспективные рынки (пример заполнения слайда)



Рейтинг стран в 2018 году

Germany
Japan
United States of America
Singapore
Switzerland
United Kingdom
Ireland
Sweden
Netherlands
Hong Kong, China
Denmark
Austria
Hungary
Finland
France
Malaysia
Lithuania

Выбор рынка : Страна 1



Подготовка товара (план действий компании) – СОБСТВЕННЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ, МОЙ ЭКСПОРТ

например

1. Международная регистрация товарного знака по Мадридскому соглашению
2. Заявление о распространении охраны товарного знака на территорию страны
3. Сертификат
4. Омологация продукции (английский язык)
5. Маркетинговые материалы на английском языке

Рейтинг страны (9) – [МОЙ ЭКСПОРТ](#)

Импорт: (TRADE MAP, [МОЙ ЭКСПОРТ](#))

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015–2018) (TRADE MAP, [МОЙ ЭКСПОРТ](#))

Тарифные барьеры – МОЙ ЭКСПОРТ

- *Импортный тариф % (указывается размер тарифа)*
- *Иные тарифы (при наличии) (указывается размер и название иных тарифов)*

Нетарифные барьеры – МОЙ ЭКСПОРТ

- *Налог на потребление (НДС) (указывается размер НДС)*

Сертификация – МОЙ ЭКСПОРТ

- *Сертификация (указывается конкретная сертификация)*

Дополнительная информация о рынке

например

- *Емкий рынок – EXPORT POTENTIAL MAP*
- *Отсутствие языковых барьеров (Английский как второй язык)*
- *Дружественное отношение к российским товарам*
- *Предпочтение к импортной продукции*

Выбор рынка : Страна 2



Подготовка товара (план действий компании)

например

1. Международная регистрация товарного знака по Мадридскому соглашению
2. Заявление о распространении охраны товарного знака на территорию страны
3. Сертификат
4. Омологация продукции (английский язык)
5. Маркетинговые материалы на английском языке

Рейтинг страны (указывается место страны в рейтинге)

Импорт: (указывается размер стоимостной объем, динамика)

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015–2018) (указывается динамика за период)

Тарифные барьеры

- **Импортный тариф %** (указывается размер тарифа)
- **Иные тарифы (при наличии)** (указывается размер и название иных тарифов)

Нетарифные барьеры

- **Налог на потребление (НДС)** (указывается размер НДС)

Сертификация

- **Сертификация** (указывается конкретная сертификация)

Дополнительная информация о рынке

например

- **Емкий рынок**
- **Отсутствие языковых барьеров (Английский как второй язык)**
- **Дружественное отношение к российским товарам**
- **Предпочтение к импортной продукции**

Выбор рынка : Страна 3



Подготовка товара (план действий компании)

например

1. Международная регистрация товарного знака по Мадридскому соглашению
2. Заявление о распространении охраны товарного знака на территорию страны
3. Сертификат
4. Омологация продукции (английский язык)
5. Маркетинговые материалы на английском языке

Рейтинг страны (указывается место страны в рейтинге)

Импорт: (указывается размер стоимостной объем, динамика)

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015–2018) (указывается динамика за период)

Тарифные барьеры

- **Импортный тариф %** (указывается размер тарифа)
- **Иные тарифы (при наличии)** (указывается размер и название иных тарифов)

Нетарифные барьеры

- **Налог на потребление (НДС)** (указывается размер НДС)

Сертификация

- **Сертификация** (указывается конкретная сертификация)

Дополнительная информация о рынке

например

- **Емкий рынок**
- **Отсутствие языковых барьеров (Английский как второй язык)**
- **Дружественное отношение к российским товарам**
- **Предпочтение к импортной продукции**

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА

общее количество контактов	<i>50 контактов</i>
количество направленных предложений	<i>29 предложений</i>
количество откликов	<i>7 откликов</i>
количество переговоров	<i>9 переговоров</i>
результат	<i>1 контракт подписан</i>



ПРОДВИЖЕНИЕ

Выставки

- ✓ Название выставки, место проведения (дата)
- ✓ Название выставки, место проведения (дата)
- ✓ Название выставки, место проведения (дата)

Деловые миссии

- ✓ страна (дата)



MADE IN RUSSIA

Международные тендеры

- ✓ название

Онлайн-площадки и маркетплейсы

- ✓ название

ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО СДЕЛАНО

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО НЕ СДЕЛАНО,
ОБЪЕКТИВНАЯ ПРИЧИНА
НЕВЫПОЛНЕНИЯ



Межмодульный период 2

Экспортный маркетинг

Портрет покупателя (пример заполнения слайда)

<p>Сегмент B2B Добывающие и перерабатывающие компании (локальные и международные)</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Нефть и газ</i>• <i>Химическое производство</i>• <i>Энергетика</i>• <i>Добыча полезных ископаемых</i>• <i>Тяжелая промышленность</i>	<p>Сегмент B2B Инжиниринговые компании, лицензиары и разработчики технологий</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Нефтесервисные компании</i>• <i>Строительные EPC, EP, FEED компании</i>• <i>Химические технологии</i>• <i>Компактные энергетические установки</i>• <i>Хранение и перевозка нефтепродуктов</i>	<p>Сегмент B2B Дистрибьюторы и локальные партнеры</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Поставщики средств измерений</i>• <i>Производители смежной номенклатуры</i>• <i>Интеграторы и разработчики АСУТП</i>
---	---	---

Конкурентные преимущества компании

	Страна 1	Страна 2	Страна 3
1Р Продукт			
2Р Цена			
3Р Место			
4Р Продвижение			

По какому параметру конкурируете и с кем (прямых и основных конкурентов конкретизируйте)

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ключевые позиции

	Ключевые маркетинговые позиции коммерческого предложения
1.	
2.	
3.	
...	
...	
...	
...	

SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО СДЕЛАНО

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО НЕ СДЕЛАНО,
ОБЪЕКТИВНАЯ ПРИЧИНА
НЕВЫПОЛНЕНИЯ



Межмодульный период 3

Формирование финансовых условий экспортной сделки

СДЕЛКА С ПОКУПАТЕЛЕМ (пример заполнения)

СХЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Условия поставки

Разместить скрин коммерческого предложения

- В цену включена: стоимость таможенного оформления, сертификат СТ-1, тара и упаковка
- Упаковка: Вся продукция упакована на евро паллеты (0,8 x 1,2)
- Отгрузка на экспорт (НДС 0 %)
- Условия доставки: FCA г. Барнаул
- Гарантийный срок хранения продукции 2 год при соблюдении условий хранения.
- Отгрузка: Автомобильным транспортом
- Условия оплаты: 30 % предоплата, 70 % по письменному уведомлению о готовности продукции.
- Срок изготовления: 14 календарных дней с момента авансовой предоплаты

Надеемся на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество

ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО СДЕЛАНО

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО НЕ СДЕЛАНО,
ОБЪЕКТИВНАЯ ПРИЧИНА
НЕВЫПОЛНЕНИЯ



Межмодульный период 4

Реализация экспортной
сделки

СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

	ОПИСАНИЕ
Условие 1.	
Условие 2.	
Условие 3.	
...	
...	
...	
...	

ГРАФИК ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА

ДАТА	ОПИСАНИЕ

ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО СДЕЛАНО

РЕЗУЛЬТАТ: ЧТО НЕ СДЕЛАНО,
ОБЪЕКТИВНАЯ ПРИЧИНА
НЕВЫПОЛНЕНИЯ