



Поиск и подбор партнеров для зарубежных заказчиков

Поиск и подбор партнеров в регионах России

1. Презентационный маркетинг

Базы данных

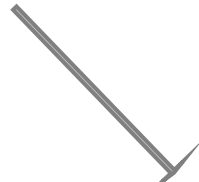


телемаркетинг



встречи-презентации

2. Деловая миссия



переговорный тур

переговорная площадка (WorkShop)



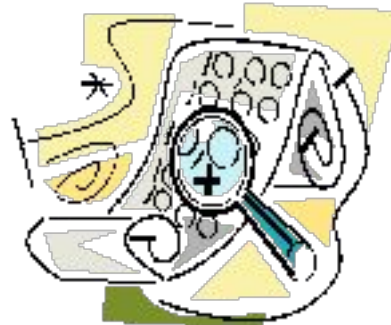
Презентационный маркетинг

От Заказчика нам необходимо:

Выбор региона



Деловой портрет
потенциального партнера



Презентационные
материалы



Технология работы

1 База данных

- Формирование Базы данных профильных компаний



2 Телемаркетинг

- Выявление лица, принимающее решение о сотрудничестве
- Получение дополнительной информации о фирме
- Информирование о Заказчике
- Получение первичной заинтересованности



3 Встречи - презентации

- Выбор 7-10 наиболее перспективных для сотрудничества компаний
- Презентация материалов заказчика
- Получение реакции на предложение
- Экспертное интервью – анализ рынка



4 Результаты

- Ввод результатов в электронный вид
- Перевод на язык Заказчика
- Передача отчета Заказчику



Поиск и подбор деловых партнеров для ...

- ...производителей строительной техники
- ...производителей строительных материалов
- ...производителей мебели, фурнитуры и комплектующих
- ...производителей одежды и обуви
- ...производителей различных типов оборудования
- ...производителей продуктов питания
- ...и многих других



Пример презентационного маркетинга в Москве

Заказчик: Mauro Governa, итальянский производитель дамских сумок класса «люкс»

Сформирована База данных из 200 компаний

Проинформировано 176 профильных компаний

Отправлено 148 факсов и e-mail

Проявило интерес к встрече-презентации 36 компаний

Проведено 28 встреч-презентаций

По итогам встреч-презентаций, проявили интерес к сотрудничеству 16 компаний

Результат: заключено 4 договора о пробных поставках и 7 соглашения о намерениях



Форматы Деловых миссий

- Переговорный тур



- Переговорная площадка (Workshop)

Форматы переговорной площадки:

- стандартная
- мини-выставка
- совместный ужин
- презентация



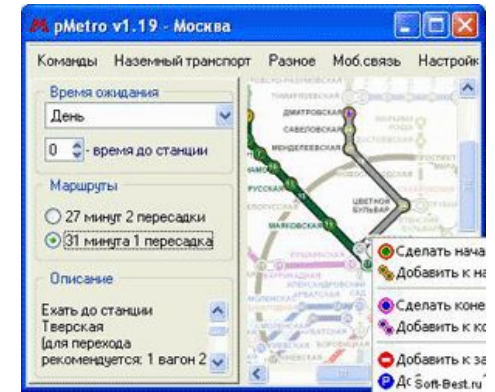
Переговорный тур

1. Презентационный маркетинг:
Базы данных – телемаркетинг –
встречи-презентации



2. Отбор наиболее перспективных
российских компаний для переговоров
с Заказчиком

3. Организация графика
передвижения



Имя	Имя_отчество	Пол	Дата_рождения	Место_рождения	Место_проживания	Место_работы	Место_учебы	Место_отдыха	Место_любимого_отдыха	Место_любимого_проживания	Место_любимой_работы	Место_любимой_учебы	Место_любимого_отдыха	Место_любимого_проживания	Место_любимой_работы	Место_любимой_учебы
Иванов	Иван Иванович	М	1980-01-01	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва	Москва
Петров	Петров Петр Петрович	М	1985-05-15	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
Сидоров	Сидорова Мария Ивановна	Ж	1990-03-22	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск	Новосибирск

Организационная поддержка пребывания
Заказчика во время деловой поездки:

- Трансфер
- Переводчик
- Транспорт
- Гостиница

Пример проекта Переговорный тур

Заказчик: Leader Meubles – эксклюзивный дистрибьютор мебели



Цель проекта - поиск торговых партнеров

Сформирована База данных из 175 компаний

Проинформировано 154 профильных компаний

Отправлено 132 факсов и e-mail

Проявило интерес к встрече-презентации 29 компаний

Проведено 25 встреч-презентаций

По итогам встреч-презентаций, проявили интерес к сотрудничеству 19 компаний

Проведено 19 двухсторонних встреч



Результат: заключено 4 договора о пробных поставках, 9 соглашений о намерениях

Переговорная площадка - Work Shop

Поиск и подбор партнеров:

1. Кабинетное исследование рынка
2. Экспертные интервью
3. Базы данных
4. Телемаркетинг
5. Встречи-презентации
6. Графики встреч: общие и индивидуальные
7. Именные приглашения российским участникам



Организационная поддержка:

1. Подбор зала для проведения мероприятия
2. Обеспечение необходимым оборудованием
3. Организация трансферта аэропорт - отель - зал
4. Переводчики
5. Кофе-брейки

Пример проекта Переговорная площадка - Work Shop

Российско-итальянские встречи деловых кругов в гг. Москва и Санкт-Петербург

Заказчик: Ассоциация промышленников региона Реджо Эмилия

Место проведения:

г. Москва - Центр Международной торговли

г. Санкт-Петербург - конференц-зал гостиницы «Амбассадор»

Срок реализации проекта: 10 недель

Участники:

С итальянской стороны – 16 компаний производители различного промышленного оборудования, компаундов, лакокрасочных материалов, пластиковых компонентов и др.



С российской стороны – 178 российских компаний из Москвы и Санкт-Петербурга, среди которых такие крупные и известные предприятия, как «ПТКБ по пути и путевым материалам» при ОАО РЖД России, «Московская Ассоциация производителей лакокрасочных материалов», «Строймашцентр», «Европарт Рус», «Технополис», ОАО «Карболит» и др.

Пример проекта Переговорная площадка - Work Shop

Российско-итальянские встречи деловых кругов в гг. Москва и Санкт-Петербург

Итоги проекта:

Проведено исследование рынка по 16 профилям

Проведено 280 экспертных интервью

Проинформировано 1340 компаний

Отправлено 780 факсов и e-mail

Проведено 340 предварительных встреч-презентаций

Отобрано и приглашено 260 компаний



Проведено 258 двухсторонних встреч-переговоров, в 219 из которых достигнуты положительные результаты

Переговорная площадка в формате мини-выставки

Встреча деловых кругов России и Италии

Заказчик: Итальянская компания «Promoarredo Internazionale Casa»

Место проведения: Банкетный зал гостиницы «Украина»

Срок реализации: 4 недели

Участники:

*с итальянской стороны 9 компаний,
с российской стороны 65 компаний, среди
которых такие крупные фирмы, как «Формула
сна», «Татами», «Селекта интернешенел»,
«Галилео», «Мебеленд», «Linvosges», ТЦ
«Гранд» и ТЦ «Три кита».*

Сформирована База данных из 980 российских компаний

Проинформировано 765 профильных компаний

Отправлено 540 факсов и электронных писем

Проведено 160 встреч-презентаций

Проявило интерес ко встрече 128 компаний

Приглашено 128 компаний

Итоги:

*в переговорах приняли участие 40 компаний из Москвы, 10 из Самары и 15 из Санкт-Петербурга
проведено 195 двухсторонних встреч, в 148 из которых достигнуты соглашения о сотрудничестве*

Переговорная площадка в формате презентации Российско-итальянский деловой ужин

Заказчик: Промышленная Ассоциация провинции Пьяченца

Место проведения: кофейня «Кофемания» (бизнес-центр «Аврора-Бизнес парк»)

Срок реализации проекта: 1,5 месяца

Участники:

С итальянской стороны - 7 компаний из провинции Пьяченца, производители традиционных итальянских продуктов питания: томатной пасты, консервированных фруктов, соусов, вин, ликеров и свежей пиццы.

С российской стороны –
20 московских компаний
5 профильных журналов



Переговорная площадка в формате презентации Российско-итальянский деловой ужин



В ходе церемонии открытия Делового ужина была проведена пресс-конференция, в которой приняли участие:

- Президент итальянской провинции Пьяченца Джанлуиджи Бойарди,
- Президент Промышленной Ассоциации провинции Пьяченца Серджио Джильо,
- Президент Агропромышленного Консорциума г. Пьяченца Джованни Ребекки,
- Генеральный Секретарь ТПП г. Пьяченца Алессандро Сагуатти.

Деловой ужин предваряли двусторонние встречи российских и итальянских предпринимателей, которые проходили в конференц-зале бизнес-центра «Аврора-Бизнес парк». Было проведено 135 двухсторонних встреч, в 98 из которых достигнуты соглашения о сотрудничестве.