



ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ МЕЖМОДУЛЬНЫЙ ПЕРИОД

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



Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

Светотехнический завод ООО «Ксенон»

КОМАНДА

*Булавина О.Ю. – Нач. отдела продаж
ВЭД*

*Романов М.В – Руководитель отдела
маркетинга*

Осветительное оборудование

Код ТНВЭД 940510

ФОТО ПРОДУКЦИИ ИЛИ ПРОИЗВОДСТВА



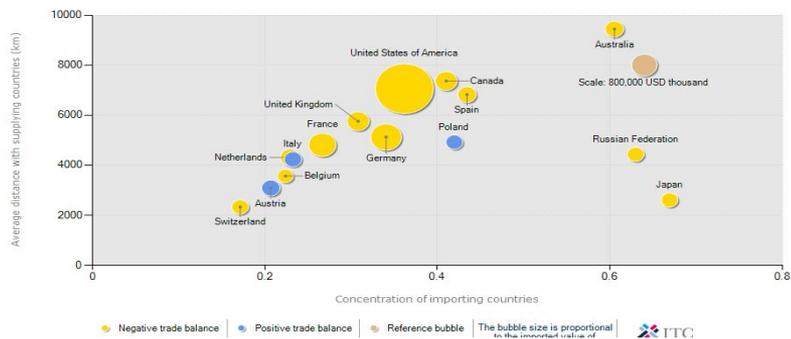


Межмодульный период 1

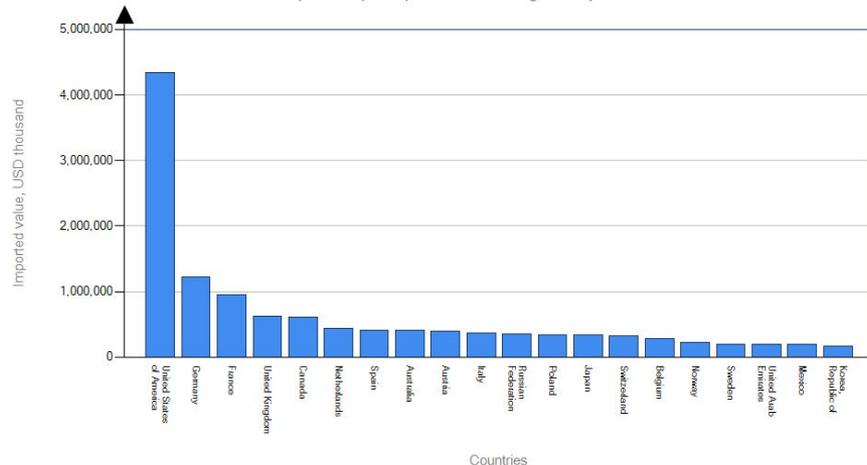
Выбор рынка и поиск покупателя

Рейтинг стран в 2019 году

Concentration of importing countries and average distance with their supplying countries
for the selected product in 2019
Product: 940510 Chandeliers and other electric ceiling or wall lighting fittings (excluding for lighting public open spaces or thoroughfares)



List of importers for the selected product in 2019
Product : 940510 Chandeliers and other electric ceiling or wall lighting fittings (excluding for lighting public open spaces or thoroughfares)



United States of America
Germany
France
United Kingdom
Canada
Netherlands
Spain
Australia
Austria
Italy
Russian Federation
Poland
Japan
Switzerland
Belgium
Norway
Sweden

Выбор рынка : Республика Казахстан



Подготовка товара не требуется

Ренкинг страны 8 место

Рейтинг страны 53 место

Импорт: 48,8 млн. дол. ,динамика положительная

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015–2019) 5 % *ежегодный рост*

Тарифные барьеры

- Импортный тариф 0%
- Иные тарифы (нет)
- Нетарифные барьеры
- Налог на потребление (НДС) 12%

Сертификация

- Сертификация (Сертификат таможенного союза ЕАЭС ТС)

Дополнительная информация о рынке

- Емкий рынок
- Отсутствие языковых барьеров
- Дружественное отношение к российским товарам
- Предпочтение к импортной продукции

Выбор рынка : Республика Беларусь



Подготовка товара не требуется

Ренкинг страны 11 *место*

Рейтинг страны 63 *место*

Импорт: 27,6 млн.дол., динамика положительная

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015-2018) 6% ежегодный рост

Тарифные барьеры

- *Импортный тариф 0%*
- *Иные тарифы нет*

Нетарифные барьеры

- *Налог на потребление (без НДС) 20%*

Сертификация

- *Сертификация (Сертификат таможенного союза ЕАЭС ТС)*

Дополнительная информация о рынке

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

Выбор рынка : Украина



Подготовка товара (план действий компании)

1. Сертификат
2. Омологация продукции (украинский язык)
3. Маркетинговые материалы на украинском языке

Ренкинг страны 15

Рейтинг страны 40 место

Импорт: 77 млн. дол.

Рост импорта по коду ТН ВЭД (период 2015–2018) 12%

Тарифные барьеры

- *Импортный тариф 4,94%*
- *Иные тарифы (при наличии) уточнить на таможне*

Нетарифные барьеры

- *Налог на потребление (без НДС) 20%*

Сертификация

- *Сертификация Сертификат происхождения общей формы*

Дополнительная информация о рынке

Емкий рынок

- *Отсутствие языковых барьеров нет (Украинский как второй язык)*
- *Дружественное отношение к российским товарам*
- *Предпочтение к импортной продукции*

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОИСКА

общее количество контактов

10 контактов

количество направленных
предложений

2 предложения

количество откликов

1

количество
переговоров

10 переговоров

результат

1 контракт на рассмотрении

ПРОДВИЖЕНИЕ

Выставки

- ✓ **Международная строительно-интерьерная онлайн выставка "GLOBAL BUILD ONLINE EXPO"**,
Международная выставочная платформа Online Expo,
02.11.2020 - 02.11.2021

Деловые миссии

- ✓ нет



MADE IN RUSSIA

Международные тендеры

- ✓ нет

Онлайн-площадки и маркетплейсы

- ✓ нет

Интернет реклама на внутреннем рынке стран

- ✓ да

ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: проанализированы перспективные страны по коду ТН ВЭД 940510, собрана общая информация по экспорту в данные страны. Размещена контекстная реклама в Интернете по продукции. Найдены и проработаны контакты в этих странах

РЕЗУЛЬТАТ: Нет возможности участия в прямых переговорах и мероприятиях (выставки и пр.) в данных странах по причине эпидемиологической ситуации.



Межмодульный период 2

Экспортный маркетинг

Портрет покупателя



Конкурентные преимущества компании

	Страна 1	Страна 2	Страна 3
	Казахстан	Респ. Беларусь	Украина
1P	Тех. характеристики выше чем у аналогичной продукции (Навигатор, компании из Китая). Светильники можно ремонтировать, в отличии от аналогичных у конкурентов из Китая. Возможность изготовления продукции по параметрам клиента. Помощь в реализации проектов.	Тех. характеристики выше чем у аналогичной продукции (БелТИЗ, Лидский МЗ). Возможность изготовления продукции по параметрам клиента. Помощь в реализации проектов.	Тех. характеристики выше чем у аналогичной продукции (БелТИЗ, компании из Китая). Возможность изготовления продукции по параметрам клиента. Помощь в реализации проектов.
2P	Большая часть ассортимента конкурентная по цене внутри Казахстана (с учетом внутренних налогов и сборов). Отлаженная логистика.	Часть ассортимента конкурентная по цене внутри Респ. Беларусь (с учетом внутренних налогов и сборов). Отлаженная логистика.	Часть ассортимента конкурентная по цене (с учетом внутренних налогов и сборов).
3P	Ассортимент продукции хорошо представлен в стране и реализуется через локальные сети страны и прочие компании. Индивидуальные коммерческие условия с каждым клиентом. Промо акции.	Индивидуальные коммерческие условия с каждым клиентом. Промо акции.	Индивидуальные коммерческие условия с каждым клиентом. Промо акции.
4P	Размещение информации о продукте на отраслевых порталах. Рекламная поддержка в сети Интернет. Участие в специализированных выставках. Продукция, которую клиенты знают.	Размещение информации о продукте на отраслевых порталах. Рекламная поддержка в сети Интернет.	Размещение информации о продукте на отраслевых порталах. Рекламная поддержка в сети Интернет.

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

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – ключевые позиции

Ключевые маркетинговые позиции коммерческого предложения	
1.	Поднятие доходности бизнеса клиентов B2B.
2.	Оптимальный (цена/качество) продукт для конечных потребителей
3.	Широкий номенклатурный ассортимент разного ценового сегмента
4.	Индивидуальные условия сотрудничества (скидка, отсрочка и пр.)
5.	Изготовление ассортимента по параметрам заказчика
6.	Удобная логистика
7.	Расширенная гарантия
8.	Бесплатная рекламная поддержка
9.	Активная техническая поддержка
10.	Продукция известного производителя

SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Известный бренд, широкий ассортиментный ряд продукции, развитая дистрибьюторская сеть, индивидуальная коммерческая политика, собственное производство (Сделано в России), собственный парк автотранспорта.</p> <p>Техническая, проектная, рекламная и информационная поддержки.</p> <p>Высококвалифицированный персонал.</p>	<p>Большая конкуренция.</p> <p>Износ оборудования.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Выход на новые сегменты рынка.</p> <p>Совершенствование качества.</p> <p>Увеличение продаж за счет вывода новых продуктов.</p> <p>Поиск новых поставщиков сырья и материалов по более низким ценам.</p> <p>Внедрение инновационных технологий.</p> <p>Стимулирование спроса за счет увеличения маркетинговой и рекламной поддержек.</p> <p>Рост производительности.</p>	<p>Рост конкуренции.</p> <p>Рост цен на сырье и материалы.</p> <p>Брак.</p> <p>Полная загрузка производственных мощностей.</p> <p>Высокие ставки по кредитам.</p>



ВЫВОДЫ

РЕЗУЛЬТАТ: Составлен портрет покупателя. Выявлены конкурентные преимущества, на которые можно опереться при составлении коммерческого предложения. Составлен объективный SWOT анализ.

РЕЗУЛЬТАТ: Если с внутренними рынками Казахстана и Белоруссии имеется опыт работы в отношении светотехники, то рынок Украины детально не исследован.



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