

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

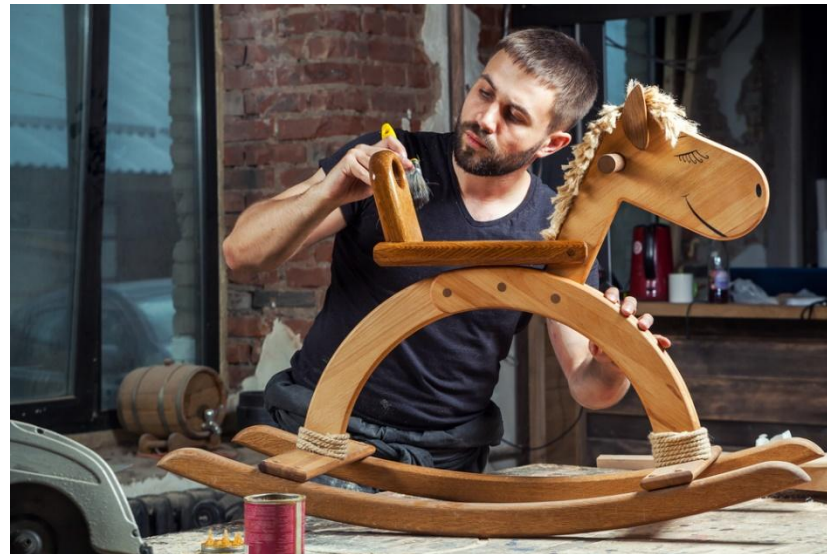
*Булавина О.Ю. – Нач. отдела продаж
ВЭД*

*Романов М.В – Руководитель отдела
маркетинга*

Осветительное оборудование

Код ТНВЭД 940510

ФОТО ПРОДУКЦИИ ИЛИ ПРОИЗВОДСТВА

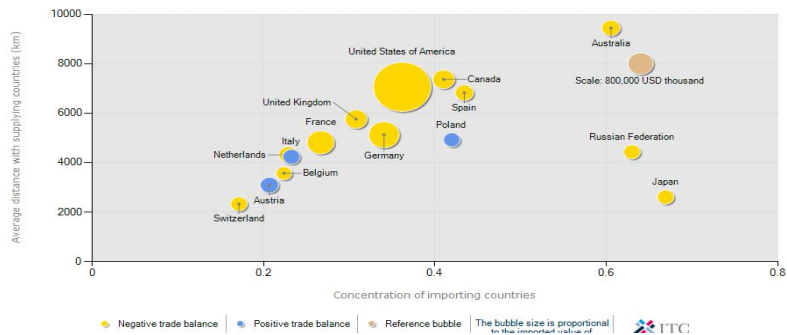




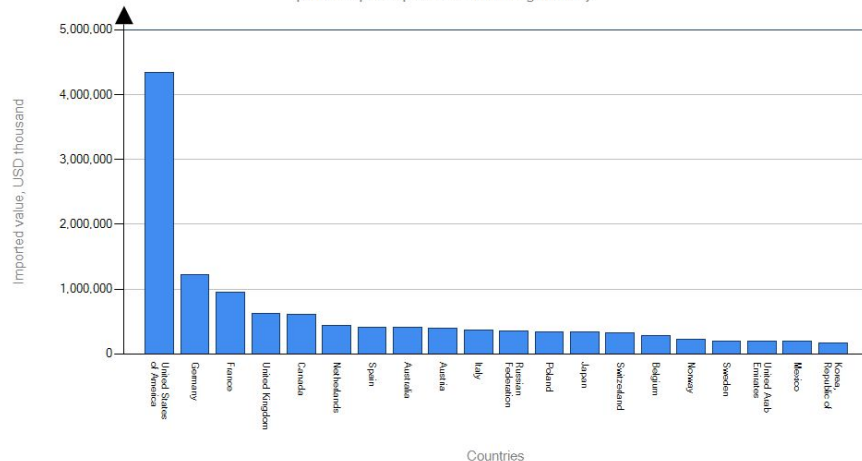
Межмодульный период 1

Выбор рынка и поиск покупателя

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)



Рейтинг стран в 2019 году

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

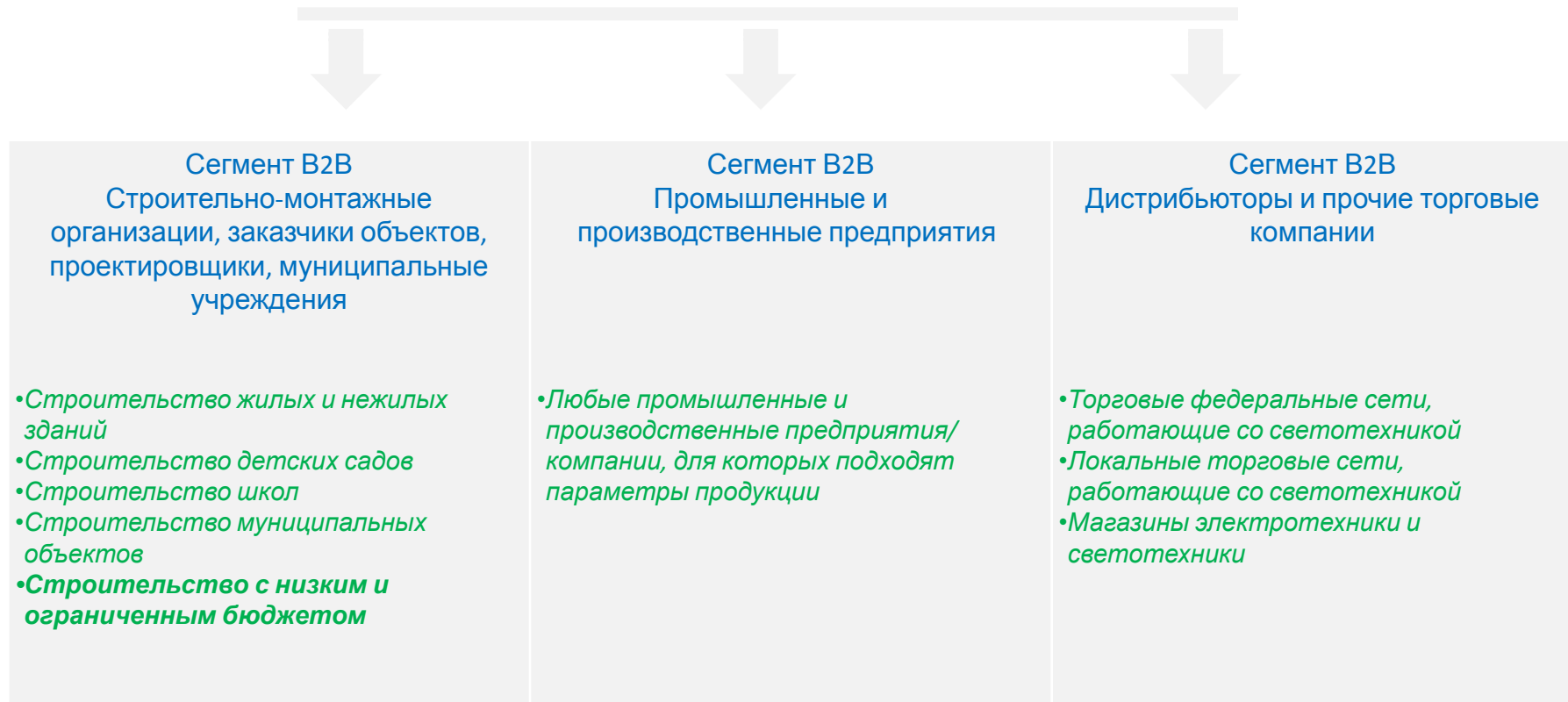
РЕЗУЛЬТАТ: Нет возможности участия в прямых переговорах и мероприятиях (выставки и пр.) в данных странах по причине эпидемиологической ситуации.



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