



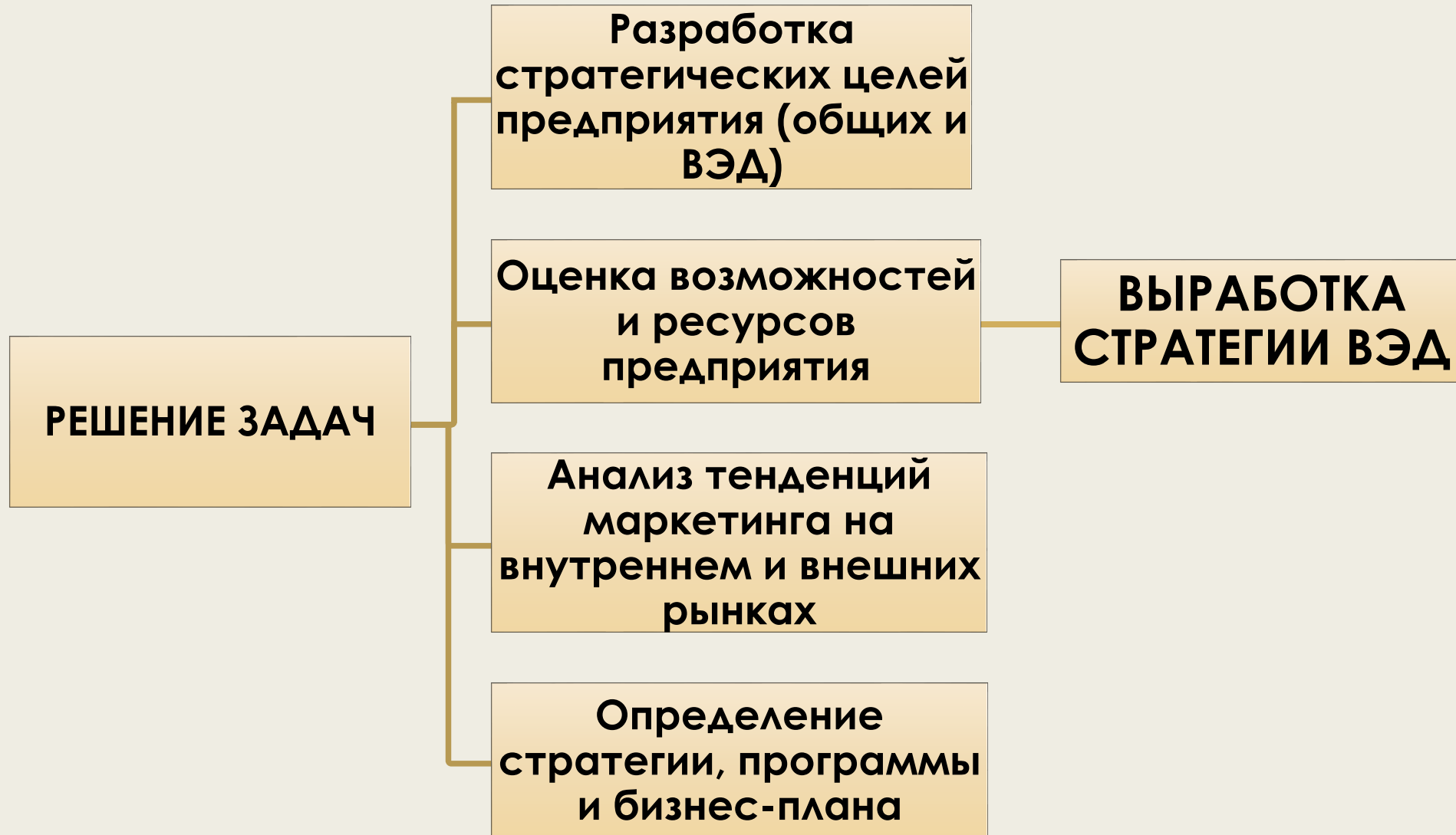
**ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯ.  
МОДЕЛИ ЭКСПОРТНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



# Планирование ВЭД на предприятии



# Процесс планирования ВЭД на предприятии



---

- Объем производства экспортной продукции (в физическом и стоимостном выражении)

---

- Объем реализации продукции на экспорт (в физическом и стоимостном выражении)

---

- Ассортимент экспортируемых товаров / товаров

---

- Объем и структура затрат на производство и ВЭД

---

- Оборачиваемость средств предприятия и его запасов

---

- Прибыль валовая и маржинальная

---

- Рентабельность внешнеэкономических операций

# Плановые показатели выхода на зарубежные рынки

# **ВЫХОД ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ**

## **Разработка стратегии**

- 1. Оценка готовности предприятия к вступлению в международный бизнес**
- 2. Получение различных видов поддержки (в РФ и за рубежом)**
- 3. Выбор формы внешнеэкономической деятельности**
- 4. Формирование целей и тактики предприятия**
- 5. Определение экономики планируемых внешнеторговых сделок**
- 6. Исполнение международной коммерческой сделки**

# Структура бизнес-плана экспортной стратегии

**1. РЕЗЮМЕ** — краткий обзор бизнес-плана

**2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИТИЯ** — SWOT-анализ (преимущества, слабости, возможности, угрозы), его отличия от других компаний

**3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ** — подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг в сравнении с продукцией конкурентов, анализ планов развития производства

**4. АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА** — перспективы предприятия добиться успеха на этом рынке; затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски

**5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН** — подробное описание этапов и способов обеспечения эффективного производства продукции с календарным планом и финансовыми ресурсами

**6. ПЛАН СБЫТА** — стратегия продаж компании в различные временные периоды, включая динамику и методы ценообразования

**7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН** — оценка способности проекта обеспечивать поступление денежных средств для обслуживания долга или выплаты дивидендов

**8. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА** — анализ его устойчивости к возможным изменениям как экономической ситуации в целом и внутренних показателей проекта

**9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** — оценка нормативной базы реализации предлагаемого проекта

**10. ПРИЛОЖЕНИЯ** — результаты маркетинговых исследований; аналитическая часть аудиторских или юридических заключений, подробные технические характеристики продукции

# Маркетинговые стратегии

## Матрица рынка продукции по Ансоффу

	СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЫНКИ	НОВЫЕ РЫНКИ
НОВЫЕ ПРОДУКТЫ	Разработка продукта (2)	Диверсификация (4)
СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОДУКТЫ	Проникновение на рынок (1)	Развитие рынка (3)

# Ценовые стратегии

## УТП продукта

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ	ПРЕИМУЩЕСТВО	ЦЕННОСТЬ / ПОЛЬЗА
Каковы функциональные характеристики товара?	В чем <b>смысл</b> этой функции товара?	Какую <b>пользу</b> дает эта <b>функция</b> клиенту?
Адресная книга мобильного телефона	Позволяет хранить номера телефонов, почты и другие сведения в памяти телефона	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Не нужно носить записную книгу</li><li>2. Не нужно звонить в справочную службу, чтобы найти номер</li><li>3. Не надо набирать номера вручную – экономия времени</li></ol>



# Модели экспортной деятельности



# Агенты, дистрибьютеры, дилеры – их роль и место в сбытовой политике компании



# Модели взаимодействия с покупателем



- Участие в отраслевых международных выставках
- Бизнес-миссии
- Реверсные отраслевые бизнес-миссии в РФ
- Стажировки в бизнес-учебных заведениях страны экспорта
- Визиты на предприятия отрасли в стране экспорта
- Встречи с потенциальными покупателями в B2B формате
- Digital-marketing
- Performance-marketing
- Онлайн продажи (прямые)
- Онлайн продажи (с участием маркетплейсов)
- Формирование и обучение отдела продаж на международные рынки
- Рекомендации

**Формы и  
каналы  
сбыта  
продукции  
на  
зарубежные  
рынки**



**ПУТЬ НА  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ:  
ДОВЕРЬТЕСЬ  
ПРОФЕССИОНАЛАМ!**

Email: [ved@vakulenko.expert](mailto:ved@vakulenko.expert)

Tel. / WhatsApp: +7 (909) 633 90 59

