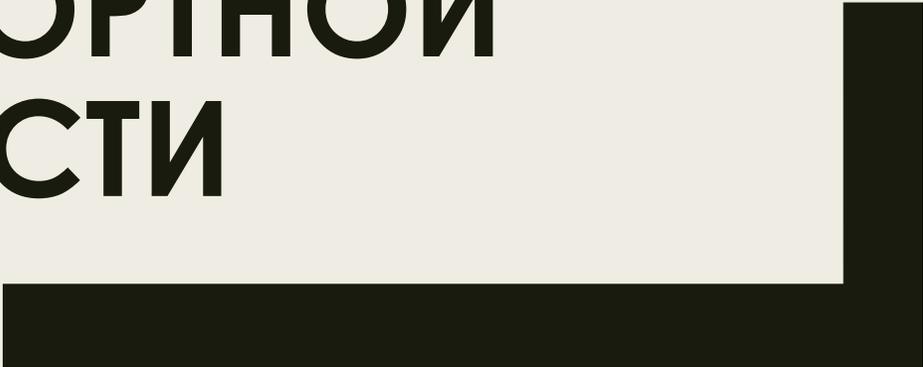




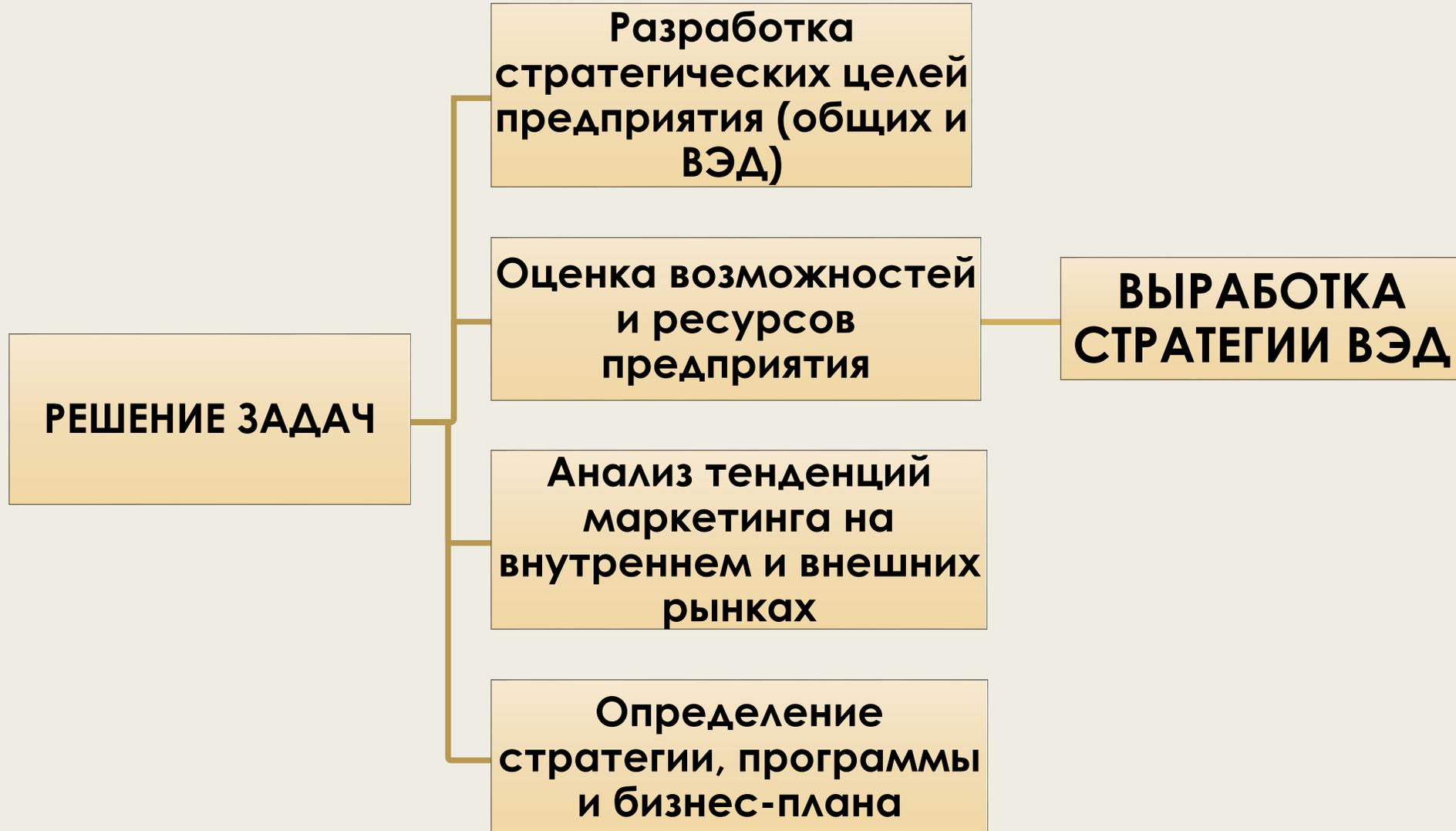
**ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ.
МОДЕЛИ ЭКСПОРТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



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

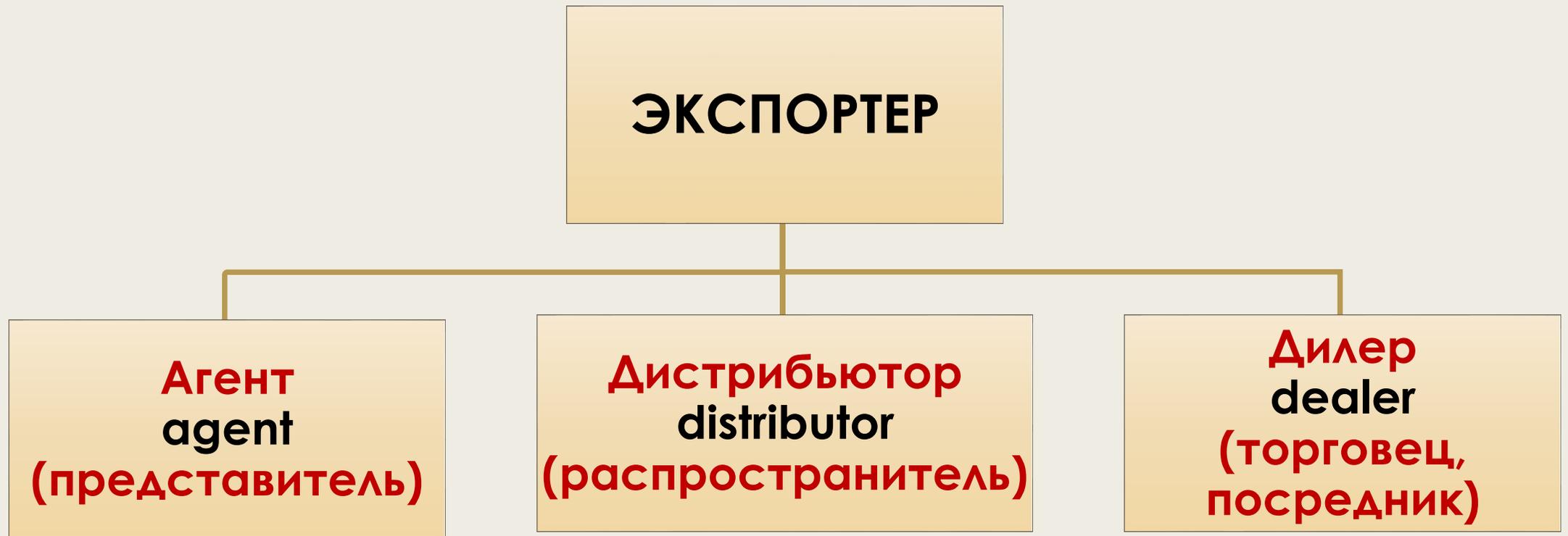
УТП продукта

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ	ПРЕИМУЩЕСТВО	ЦЕННОСТЬ / ПОЛЬЗА
Каковы функциональные характеристики товара?	В чем смысл этой функции товара?	Какую пользу дает эта функция клиенту?
Адресная книга мобильного телефона	Позволяет хранить номера телефонов, почты и другие сведения в памяти телефона	<ol style="list-style-type: none">1. Не нужно носить записную книгу2. Не нужно звонить в справочную службу, чтобы найти номер3. Не надо набирать номера вручную – экономия времени

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

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