



КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2023 ГОДУ

Лучшие подходы
от практика из Смоленска

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ



КТО Я?

Cranfield University School of Management, UK

20-летняя карьера корпоратом, 10 случаев вывода транснациональных корпораций в Россию с нуля, начинал торговым представителем в Pepsico, продолжил коммерческим и генеральным директором индустриальных компаний.



BISAZZA



ВЫСТУПЛЕНИЕ
ДЛЯ
ПРЕЗИДЕНТА
ФИЛИППИН





**ВОТ КАК ВЫГЛЯДИТ ЗАВОД, ПРОИЗВОДЯЩИЙ
ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ ВЕДУЩИХ ВЕТЕРИНАРНЫХ
КЛИНИК АЗИИ, США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ**

ДОВОЛЬНЫЕ АВСТРИЙСКИЕ КЛИЕНТЫ



youtube.com/watch?v=LzbTkqAjXuc

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ
КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2023 ГОДУ



ЛОГИКА – СПЕЦИФИКА ОТРАСЛИ

Только в США годовой оборот составляет \$100 млрд, ожидается рост до \$250 млрд; childfree; lockdown – выходить на улицу только с животным – рост +25% домашних животных в семьях; если заболел – отдал последние деньги; lockdown – покупка на интернет-платформе.

- Дистрибьюторы;
- Ветеринары, ветеринарные клиники;
- Приюты;
- Государственные программы закупок;
- Владельцы домашних животных;
- Университеты, лаборатории.

ЛОГИКА –
СПЕЦИФИКА
ОТРАСЛИ





ЛОГИКА —
ПОЗИЦИОНИ-
РОВАНИЕ В
ГЛОБАЛЬНОЙ
ЦЕПОЧКЕ
СОЗДАНИЯ
СТОИМОСТИ

- Приводы и нержавеющая сталь — поставщики (Китай);
- Столы, клетки, беговые дорожки, груминг, аксессуары — собственного производства;
- Электрохирургия и мониторы/тонометры — private label от российских производителей (чтобы стать **универсальным поставщиком для международных клиентов**);



ЛОГИКА —
ПОЗИЦИОНИ-
РОВАНИЕ В
ГЛОБАЛЬНОЙ
ЦЕПОЧКЕ
СОЗДАНИЯ
СТОИМОСТИ

- **Private label** для европейских дистрибьюторов;
- Делать копии британских и других производителей по более привлекательным ценам, вытесняя их с рынка поставщиков для дилеров;
- Необходимо запрашивать **feature requests**, четко улавливать обратную связь — вводить новые модные продукты (водные беговые дорожки) + обновлять текущую линейку;
- Также потеснить китайцев за счет короткого транспортного плеча, быстрой доставки (+ контейнеры подорожали в несколько раз) — пользуйтесь моментом!
- **Проверяем гипотезы.**



МЕЖДУНАРОДНОЕ
ПРИСУТСТВИЕ
VETBOT

Завод в Дорогобуже (Смоленск);

Офисы – Москва, Спб;

Клиенты:

- США
- Великобритания
- ЕС (20 стран)
- Гонконг
- Дубай
- Бразилия etc.

SECRET SAUCE
ВАШЕГО
ПРОДУКТА

что делает его
конкурентным на
глобальном рынке?

**Что уникального на ваш взгляд в этом
флагманском продукте Vetbot?**



ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИНЕЙКИ VETBOT

- Начните производить востребованный продукт, который решает боль клиентов — **«двигатель продаж»** (стол Виноградова — эксперт + признанные лидеры мнений)
- Предлагать интересные инженерные и дизайнерские решения;
- **One Stop Supplier;**
- Мы постоянно проверяем актуальные линейки продукции ведущих производителей, делаем копии популярных продуктов по выгодной цене;
- Мы держим руку на пульсе, создавая Private labels для европейских дистрибьюторов;
- Мы делаем копии британских и других производителей по более привлекательной цене, тем самым вытесняя их с рынка поставщиков для дистрибьюторов;
- Четко улавливаем обратную связь — вводим новые модные продукты (водные беговые дорожки) + обновляем текущую линию.

A PERSONALIZED
COLOR SCHEME
FOR FINNISH
DISTRIBUTOR



КАК МЕНЯЛАСЬ СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

- Сначала мы хотели открыть представительство в Германии — хотели купить уважаемого местного игрока;
- Я как глава представительства;
- Мы планировали офлайн — выставки, встречи, бизнес-миссии и т.д.
- Фокус на Восточную Европу.

А В РЕАЛЬНОСТИ — СХЕМА ВХОДА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ

- Ни одна продажа не состоялась лично — только онлайн!
- Правильный выбор площадки через портал РЭЦ Myexport.exportcenter.ru;
- Размещение на электронной профессиональной площадке Virtual Expo при поддержке Zone Smart (можно делить со своими дистрибами);
- Amazon Alibaba OTTO.DE и т.д.
- РЭЦ – матчмейкинг сертификаты транспорт презы перевод бизнес миссии выставки;
- Минпромторг — межправкомиссии;
- Поиск дистрибьюторов (через базу данных дружественных структур, синергию с Axion (международная база данных));



А В РЕАЛЬНОСТИ — СХЕМА ВХОДА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ

- Социальные сети (Social selling) Whatsapp сторис, TikTok, YouTube, Telegram, системное увеличение подписчиков;
- + через российских международных клиентов, таких как Mars;
- Через русские диаспоры (Черногория);
- ООН (ЮНИДО — Максим Елисеев), ВОЗ и т.д., сообщества онлайн;
- Награды, сертификаты, reference;
- Инфлюенсеры, celebrities, storytelling блогеры (сервис getblogger) , журналы, ивенты делать вместо выставок;
- Google adwords;
- Научные публикации, цитируемость;
- **НУЖНО СТРОИТЬ КОМЬЮНИТИ!**

ПОДОГРЕВ
РЫНКА, B2C
КОНТРАКТЫ,
САРАФАННОЕ
РАДИО,
ВЫСЫЛКА
ОБРАЗЦОВ,
ПОЛУЧЕНИЕ
REFERENCE
ПОСЛЕ ТЕСТ
ДРАЙВА (VCA
MIAMI)





**ЛЮБЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВЫСТАВКИ,
КОНГРЕССЫ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ,
АКСЕЛЕРАТОРЫ, МАТЧМЕЙКИНГ (СУБСИДИРУЕТСЯ РЭЦ) –
БЕЗ СТЕНДА И БЕЗ ПРОПЛАТ ЗА СТЕНДАП**

ИНСТИТУТ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИ- ТЕЛЬСТВ

(ЗАПРОСЫ
ИНОСТРАННЫХ
КОМПАНИЙ +
НАПРИМЕР
ПОСТОЯННЫЕ
ВЫСТАВКИ ДОМОВ)



Эксклюзивное обращение торгпреда России в Сингапуре
к воронежским экспортерам (5 причин)

ТОРГОВЫЕ
ПАЛАТЫ, РСПП
(ВИЗЫ 29
СТРАН,
ДВИЖУХА),
АССОЦИАЦИИ...



ИНДИЙСКОЕ
КОМЬЮНИТИ
(А ТАКЖЕ
АКСЕЛЕРАТОР
В МАЛАЙЗИИ)

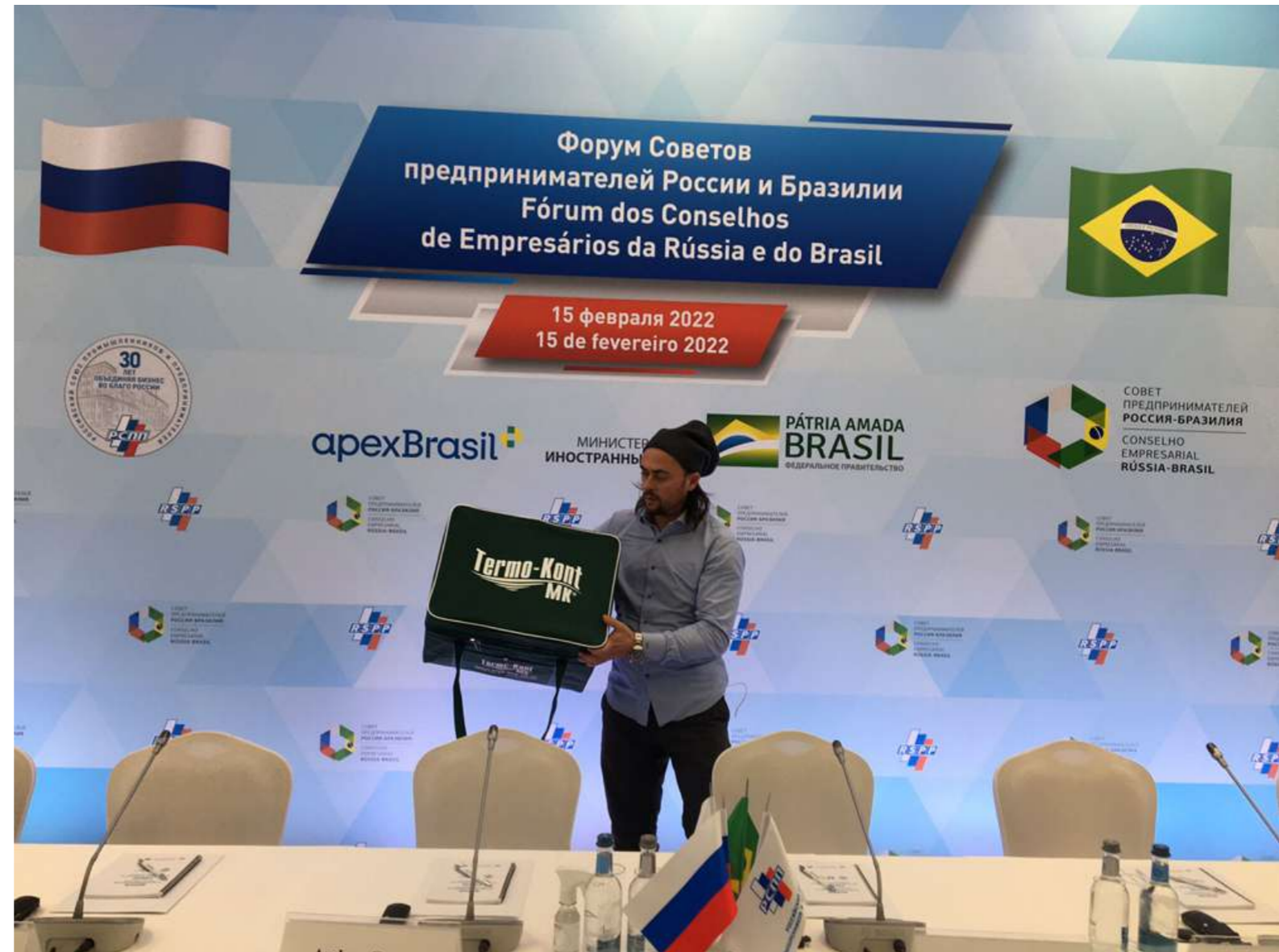


СЕРБСКОЕ СООБЩЕСТВО В РОССИИ



Часть компаний начали переносить энергоемкие производства в Россию. Например, сублимация кофе Jacobs для магазинов Мексики. Разница в стоимости энергоресурсов порой достигает 10 раз. [@banksta](#)

БИЗНЕС МИССИИ — БРАЗИЛИЯ





Арсен Томский ✓

2 сент. · 🌐



inDriver is now more than a mobility platform. We are expanding inDriver.Services in Latin America. Now, users from Mexico, Brazil and Colombia will be able to find mechanics, plumbers, electricians, cleaning workers, and tutors, amongst others.



EL SOL DE MÉXICO

InDriver quiere convertirse en super app: lanzará servicio de plomería

ТОРГПРЕДЫ
(ВЬЕТНАМА
И Т.Д.)
В РОССИИ



ЛАЙФХАКИ ОТ РЕГИНЫ

Социалистическая Республика Вьетнам.
Население – более 100 млн. человек. Экономика страны растет высокими темпами каждый год. Объем внешней торговли за 2021г составил рекордные **\$668 млрд**, увеличившись на 22,6% по сравнению с прошлым годом.

Доля России всего \$7.1 млрд.

«Российский», «Сделано в России» – для вьетнамских покупателей показатель качества.

Из несырьевых товаров основные экспортные поставки во Вьетнам приходятся на продукты: мясо и мясные продукты, кондитерка, молочные продукты (в основном, сухое молоко и сгущенка), напитки, мясные и рыбные консервы, копченая птица, подсолнечное масло и т.д. По поставкам мороженой свинины РФ занимает первое место, обойдя США и Бразилию.



forbes.ru

Как основатели Qmarketing продали EdTech-бизнес в России и запустили аналог в Азии

ЛАЙФХАКИ ОТ РЕГИНЫ

Большой интерес к российской фармацевтической продукции: лекарственным препаратам и БАДам.

Общий импорт лекарств во Вьетнам в среднем оценивается примерно в \$7 млрд.

Российские поставки, хоть и увеличились в два раза, однако составляют лишь незначительную долю импорта.

Одна из основных причин – сложности, связанные с сертификацией. У препаратов из РФ нет признанных во Вьетнаме международных сертификатов, поэтому для выхода на рынок им необходимо пройти долгие испытания и согласования.

Министр здравоохранения Республики Мьянма выразил интерес к продукции ГК «Фармасинтез»

11 сентября в рамках официального визита делегации Мьянмы в Иркутскую область состоялся визит министра здравоохранения республики на производственную площадку АО «Фармасинтез» в городе Иркутске.



ЛАЙФХАКИ ОТ РЕГИНЫ

Еще одно перспективное направление экспорта — пиломатериалы. Много запросов на дуб, бук, ясень, лиственницу и т.д. Есть все условия для наращивания экспорта пищевых продуктов.

Кроме того, Вьетнам является крупным транзитным хабом для поставок в страны АСЕАН и на рынок Китая, что открывает заманчивые перспективы для российских экспортеров.

Учитывая зависимость Вьетнама от импорта комплектующих, сырья и расходных материалов для местных обрабатывающих производств, российские сырье и компоненты востребованы при производстве таких видов продукции, как: мука, корма для животных, удобрения, упаковка, строительные материалы, лакокрасочные покрытия, изделия из стали, алюминия и мебель.

РУССКИЕ
КОМПАНИИ
УСПЕШНО
РАБОТАЮЩИЕ
ЗА РУБЕЖОМ



РУССКИЕ КОМПАНИИ УСПЕШНО РАБОТАЮЩИЕ В ИНДИИ

(Василий — лицо
Альфа Банка)
+ Тг канал для
русских экспортеров
в Индию



МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КОНКУРЕНТЫ
ДЕЛЯТСЯ
ИНСАЙТАМИ



МЕРОПРИЯТИЯ РОС ТАЙ ДЕЛ СОВЕТ

(Тайская делегация в
Москве) – массаж



ЛАЙФХАКИ ОТ ДЕРКАЧА (ТАИЛАНД)



**Инструмент
под ключ**
—
**Выход на
маркетплейсы
Юго-восточной
Азии**





ЛАЙФХАКИ ОТ ДЕРКАЧА (ТАИЛАНД)

МАРКЕТПЛЕЙС	СТРАНЫ ПРИСУТСТВИЯ	АУДИТОРИЯ	ВЛАДЕЛЬЦЫ И ИНФЛЮЕНСЕРЫ	РЕКОРДЫ
	Индонезия Малайзия Филиппины Сингапур Таиланд Вьетнам	41 000 000 пользователей в месяц только в Таиланде	AlіBaba Собственник Lazada – множество интеграций в технических и маркетинговых возможностей	В ноябре 2019 года за первый час распродажи было продано 2 000 000 товаров, из них более 4500 автомобилей Honda
	Сингапур Малайзия Таиланд Вьетнам Индонезия Филиппины Тайвань Корея	44 000 000 пользователей в Таиланде	Кристиано Роналдо амбасадор Shopee в 2019 году	В декабре 2019 года поставлен рекорд, на распродаже продано 80 000 000 товаров в день

ЛАЙФХАКИ ОТ ДЕРКАЧА (ТАИЛАНД)



ЛАЙФХАКИ ОТ ДЕРКАЧА (ТАИЛАНД)

Руководителя ВД павильона в Таиланде,
Исполнительного директора Таиландско-Российской торговой палаты,
Партнера РЭЦ на территории Королевства Таиланд

Дата 25.03.2022

Уважаемый Игорь Юрьевич!

Информируем вас об открытии на коммерческой основе Выставочно-демонстрационного павильона на территории Королевства Таиланд.

Выставочно-демонстрационный павильон в королевстве Таиланд расположен в провинции Чон Бури в удобной близости от торгового порта Лаем Чабанг и площадок Восточно-экономического коридора, примерно в часе езды от Бангкока.

Выставочно-демонстрационный павильон имеет компетенцию в ВЭД, продажах и маркетинге на территории Королевства Таиланд и стран ЮВА. Состоит из выставочного отдела – непосредственно экспонирующего образцы и отдела маркетинга и заключения контрактов. Включает в себя два зала с шестью рабочими местами и митинг- экспонирующего зала с функцией ВКС переговорной.

Павильон оказывает следующие виды услуг:

1. Проведение он-лайн и выездных бизнес-миссий в ЮВА, в том числе реверсных.
2. Услуги по очному участию российских экспонентов-производителей продукции/услуг на отраслевых выставках ЮВА с/без выезда сотрудников экспортера на место проведения выставок.
3. Размещение экспортёров продукции/услуг в информационно-дегустационном центре, расположенном на территории Королевства Таиланд с услугой презентаций для торговых сетей.
4. Подбор потенциальных иностранных потребителей российской продукции/услуг.
5. Декларирование образцов в таможенных органах, логистику и доставку, получение обязательных лицензий FDA
6. Организация переговоров с контрагентами и производителями продукции/услуг, проведение открытых встреч по презентации новых продуктов, тематических выставок направленных на популяризацию продуктов российских производителей.

Предпочтительные товары российских производителей для размещения в Выставочно-демонстрационном павильоне:

Продовольственные товары, сельхоз продукция в т.ч. непищевая, товары бытовой и промышленной химии, промышленные товары, товары и оборудование медицинского назначения, продукция в сфере информационных технологий и программного обеспечения, продукты в сфере кибербезопасности, другие инновационные продукты в сфере применения для умных городов.

Стоимость пакетного базового размещения составляет 35 000 рублей или 10 000 батов в месяц. Период размещения составляет от 3 месяцев. Включает в себя:

- Подбор до 10 контрагентов в месяц из более 2000 контактов наработанной базы павильона;
- Презентации продукта экспонента сотрудниками павильона наиболее удобным способом для заинтересованного контрагента, личная встреча, направление образцов курьером, электронная почта с условиями и спецификацией, ВКС;
- Презентация на всех мероприятиях Таиландско-российской торговой палаты продуктов экспонентов в виде раздачи каталога павильона участникам мероприятий;
- Общий рекламный третированный поиск контрагентов через социальные сети FB и LINE;
- Перевод необходимых материалов на тайский язык в ограниченном количестве.

ДЕЛОВАЯ РОССИЯ И РЭЦ (С ПРЕДСТАВИ- ТЕЛЬСТВАМИ ЗА РУБЕЖОМ)

1 апреля новая
встреча с индийской
делегацией –
создание СП



ИСПОЛЬЗУЙТЕ
ЛЮБУЮ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ДЛЯ НЕТВОРКА
(ГЕРМАНИЯ-
ДУБАЙ)



ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ СЕЙЧАС

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

Группа 1 (3 страны) – 35,9 млрд \$*

«Сохранение и укрепление» (растущие платежеспособные рынки стран бывшего СССР, где у российских экспортеров уверенные позиции)

- Казахстан
- Узбекистан
- Азербайджан
- Беларусь

Группа 2 (7 стран) – 46,9 млрд \$

«Расширение и рост» (традиционные «дружественные» торговые партнеры России, где рост поставок возможен за счет роста рынка и освоения новых сегментов, это крупные страны Азии и Ближнего Востока)

- Китай
- Индия
- Вьетнам
- Турция
- Египет
- Алжир
- Иран

Группа 3 (15 стран) – 15,7 млрд \$

«Завоевание и экспансия» (крупные рынки стран Латинской Америки, Африки и ЮВА, где российские экспортеры пока слабо представлены, но у которых большой потенциал роста)

- Мексика
- ОАЭ (хаб)
- Таиланд
- Малайзия
- Бразилия
- Индонезия
- Филиппины
- Израиль
- ЮАР
- Нигерия
- Аргентина
- Пакистан
- Бангладеш
- Сирия
- Ирак



Группа 4 (15 стран) – 4,6 млрд \$

«Страны четвертого пояса» (небольшие страны, имеющие точечный потенциал наращивания российских поставок)

- Марокко
- Гана
- Кот-д'Ивуар
- Сенегал
- Ангола
- Эфиопия
- Кения
- Сербия
- Куба
- Венесуэла
- Эквадор
- Туркмения
- Монголия
- Афганистан
- Мьянма

АФРИКА



ЛАЙФХАКИ ОТ МИШИ ЛЯПИНА (АФРИКА)

- Рынок продуктов для Африки — недооценен российским производителем.
- Африка — это не только Алжир, Тунис, Египет. Это еще 50+ стран с населением под миллиард человек с высочайшими темпами размножения (4.5–6 детей на семью). Страны очень сильно отличаются между собой, как и менталитет местного населения сильно отличается даже в пределах одной страны.
- Действительно, средний чек низкий. 75% населения — люди моложе 25 лет. Рынок неизбалован вниманием громких брендов. Можно зайти со слабым брендом и качеством. Есть интернет (мобильный), есть мобильные кошельки. Слабая конкуренция. Отсюда — сверхнизкая цена привлечения клиента. Т.е. работаем в общем случае с большим числом мелких чеков.
- Слабое развитие розницы. Сетевых магазинов шаговой доступности нет. Есть супермаркеты, есть уличная торговля и частные, несетевые магазины.

ЭКС ТОРГПРЕД В КИТАЕ



ЛАЙФХАКИ ОТ МИШИ ЛЯПИНА (АФРИКА)

- Люди принимают решение по цене. Маленькие порции, маленькие конфеты и т.д., плохая упаковка. Оптовая упаковка (макароны по 50 кг, подсолнечное масло по 20-30 литров) — семьи большие, безработица высокая, очень высокий % самозанятых. Низкое качество местного менеджмента.
- Не получится зайти без подогрева рынка — придется вкладываться в организацию сбыта. Слабые импортёры не дающие кредитное плечо. Иностранные производители вкладываются — и вы будете. Или продолжайте работать на текущих рынках.
- Низкие издержки (например на массовый штафф), высокая отпускная цена товара, высокая цена пребывания в регионе для квалифицированных менеджеров (траты в 2-3 раза выше, чем в Москве).

ДУБАЙ И КИТАЙ (ЗОТОВ)



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

В арабском мире очень важно, чтобы вас знали, чтобы вам доверяли.

Многие российские небольшие экспортеры съездили 1-2 раза в Дубай и пропали с экранов радаров. Это впустую выкинутые деньги, они не дожидаются первых результатов и не умеют работать в долгую.

Будьте настойчивы и при экспорте работайте с длительным горизонтом планирования.

ЛИДЕР ИНДОНЕЗИЙСКОГО СООБЩЕСТВА



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Во-первых, это личное доверие.

Мы для мусульман – иноверцы, и доверие мусульман друг к другу априори гораздо выше, чем к немусульманам. Вас должны узнать, вас должны пригласить в свой дом – это является высшей степенью проявления доверия.

С вами должны общаться лично. Год переписок заменяется одной-двумя личными поездками в Залив. Вы должны быть готовы к тому, что пока мусульманин не убедится в вашей порядочности и искренности, он не будет прилагать усилий для активного ведения с вами бизнеса.

А доверие налаживается только при личном общении.

ИНДИЙСКИЕ ПОСТАВЩИКИ ОБУВИ ДЛЯ ЭКОНИВА И ХЕНДЕРСОН





ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Во-вторых, что очень важно, это выбор правильных людей.

В странах Залива большинство бизнесов контролируются либо членами королевских семей и приближенными, либо это транснациональные корпорации с европейским менеджментом. При этом, как правило, международные компании не интересуются не своими брендами и продукцией, а до арабов — реальных руководителей бизнеса еще нужно достучаться.

Если на выставке или в бизнес-переговорах вы думаете, что общаетесь с лицом, принимающим решение, то далее оказывается в 99% случаев, что вы его даже лично не знаете. Либо реальный руководитель может быть серым кардиналом, который выглядит как помощник, а все общение ведет его менеджер.

ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

В абсолютном большинстве случаев знакомства на выставках, на конгрессах и мероприятиях происходят с помощниками, менеджерами и т.д., которых отправили, чтобы те собрали информацию о новых потенциальных партнерах, а обсуждение возможной работы будет происходить позже в офисах компаний реальными ЛПР.

Поэтому на выставках много ряженых, которые ходят без визиток, пропадают после общения или надувают щеки, а по факту это все менеджеры, поверхностно собирающие информацию. Поэтому после выставок важно ехать к партнерам в офис, встречаться вживую.

Во-первых, вы **начнете** завоевывать доверие, может быть, познакомитесь с лицом, принимающим решение и заставите уделить пристальное внимание вашему проекту, среди десятков других, которые нашли менеджеры на том или ином мероприятии.

ИЖЕВСКИЙ
ПОСТАВЩИК
ДЛЯ
ГЛОБАЛЬНЫХ
КОМПАНИЙ



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

*Ничто не заменит
личное общение с
арабом.*

*Лучше одной встречи
могут быть только две
встречи!*

В-третьих, вы должны быть готовы к игре «в долгую».

Среди всех регионов мира, где мы работаем, самый длительный предварительный цикл общения и переговоров — в странах Персидского залива. Вы можете общаться и год, пять лет, и ничего не будет происходить. Будете слышать «иншалла», думать, что обо всем договорились, а по факту не договорились ни о чем.

Всегда! Всегда согласовывайте сроки и дату следующей встречи. Араб не может прийти на встречу неподготовленным, при этом может через помощников очень долго переписываться и переговариваться с вами. Но к следующей встрече он обязательно решит вопросы тех промежуточных этапов, которые наметили на предыдущей.

Пока вы не установите личный контакт с ЛПР, не встретитесь с ним 10 раз, вы не достигните успеха.



Мы работаем, чтобы возродить льняную отрасль страны

Производим котонизированное, длинное и короткое льноволокно.

ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Возможно поездки в Персидский залив станут сродни поездкам на дальнюю дачу, благо лететь из Москвы в Дубай 5 часов, и там еще час в любую точку Залива, а здесь, в пробках столько же стоять. Будьте готовы по первому ощущению в необходимости поехать срывать с места и лететь в Залив.

При этом арабы — не слишком пунктуальные люди, и нарушение графика встреч, сроков, действий — нормально. Вы ничего не сможете с этим сделать, только улучшать отношения с ЛПР, чтобы вас и ваши действия ценили больше и старались меньше нарушать установленные сроки.

При этом партнер может позволять себе опаздывать, а от вас будет ждать пунктуальности. В личном общении вы можете часами разговаривать о культуре, традициях, ваших странах, на отвлеченные темы, а не о бизнесе. Это позволяет арабскому партнеру лучше узнать вас как человека, как оратора.

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БАДОВ



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

В-четвертых, в мусульманских странах не работает принцип: вот мой товар или услуга, я такой классный, я жду дистрибьютора или партнера. Вы должны быть готовы предложить комплексное бизнес-решение вашему партнеру.

У арабов, руководящих бизнесом, все **ОЧЕНЬ** хорошо и в финансах, и в бизнесе! Настолько хорошо, что вы и ваш проект для них, как для собаки пятая нога.

Они никуда не торопятся, и желание побыстрее что-то впарить, неумение ждать будет самым отталкивающим фактором. Они должны вам начать доверять, а потом уже проект... Если они поймут на любом этапе, что проект требует больших усилий, то пальцем о палец не ударят и будут годами динамить.

ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Вы должны сами проработать схему поставки, сделать сертификацию и омологацию продукции, 10 раз приехать, обсудить образцы, маркетинг и т.д.

Арабы бизнесмены, одни из немногих в мире, кто не положит ваш маркетинговый бюджет себе в карман, а будет работать по созданной вами программе продвижения.

Если хотите предложить услугу, например автоматизацию, то услуга должна быть комплексной и полностью адаптированной под местный рынок. Причем дистрибьютор и партнер не будет с вами работать, если не предложите комплексную схему, включая работы в их стране – каналы сбыта B2B, B2C, промо, маркетинг и т.д.

ДУБАЙ
(ЛАЙФХАКИ
ОТ МАКСИМА
ЗОТОВА)

Важно! Не перегружайте партнера. Он не будет работать по 5 брендам и 300 SKU. Выберите 3–5 бестселлеров с уникальными товарными преимуществами и зайдите с ними. Потом расширитесь.

В Заливе дикая конкуренция. Туда побежали все европейцы, американцы и т.д. и они в заведомо выигрышном положении, поскольку их сертификация и продукция ценятся больше, чем наша изначально. Вы должны конкурировать с ведущими мировыми брендами в мозгах арабов, которые считают их заведомо лучше — помните об этом всегда! И деньги тут не работают. Если вы скажете, что у вас доходность выше — это провал. Им все равно! Им нужна схема работы, при которой они будут зарабатывать в долгую, без напрягов, а главное, их репутация будет на высоком уровне: они должны быть на 300% уверены в вас и вашем продукте (товаре, услуге), в качестве и в том, что рынок не предъявит им претензии, или на их репутацию не упадет тень по вашей вине.

ПЕРЕНОС ПРОИЗВОДСТВА



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

В арабском мире, всегда выбирайте путь наименьшего сопротивления.

Во-первых, сегментируйте рынок сбыта и заходите в самый простой для вас сегмент. Аптечные сети у них еще более наглые по входным бюджетам и по обилию товаров на полках, чем наши. Если вы хоть раз были в Life Pharmacy или любой другой местной сети, вы видели, что там торговые залы больше похожи на наш супермаркет, и там есть абсолютно все. И встать на полку — это epic fail: заплатить бюджет в разы больше, чем у нас, а продаж не будет вообще. А сами сети при этом не очень большие.

Может быть есть смысл выйти в магазинчики у дома или e-commerce, проработав тему с местными селебрити. У них есть мобильные приложения, в которых можно легко достучаться до любой местной звезды и обсудить условия сотрудничества.

Второй вариант — это госсектор. Если вы вошли туда, то коммерческий рынок сам на вас выйдет. Ну и наконец, при возможности вам нужно представительство в Дубае.

ОРЛОВСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СПЕЦТЕХНИКИ



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Это может быть небольшой представительский офис, красивый, брендированный, куда можно приглашать арабов для переговоров, и 1–2 менеджера по продажам. Кого лучше всего брать?

Либо выходцы из бывшего СССР, давно работающие там на вашем рынке и свободно говорящие на арабском, знающие этикет, либо сирийцы, ливанцы. Обязательно жесткое целеполагание со сроками и контроль сотрудника на всех этапах. Сразу во все страны Залива вы не войдете, да и не надо. У них содружество — GCC, но также они смотрят на соседние страны. Если ваша продукция появилась хотя бы в одной из стран, то гораздо проще зайти в другие в плане сертификации, дистрибуции и маркетинга. Поэтому не распыляйте усилия, начните с 1–2 стран, где у вас сложились тесные контакты с ЛПР, и доведите сделку до конца. После этого масштабируйте проект.

 **Forbes Russia** 
2 сент. · 

Производитель мебели Mr. Doors – один из тех бизнесов, кто может серьезно выиграть от ухода ИКЕА. Сооснователь Mr. Doors Мак... Ещё



ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Присутствие на рынке стран MENA открывает перед вами мусульманский рынок Африки и Азии емкостью 1,4 млрд человек. Поэтому вход в любую из стран Залива очень важен с точки зрения дальнейшей работы.

Существует система единого таможенного пространства в странах Персидского залива. То есть ввозите товар в любую страну и можете реализовывать в остальных без таможенных пошлин и препятствий. Поэтому стоит задуматься об открытии склада консолидации в любой из стран содружества (ОАЭ, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман, Саудовская Аравия).

Саудовская Аравия — это более половины медицинского и фармацевтического рынка стран Персидского залива. Дубай пошел по пути туризма, а Саудовская Аравия — по пути медицинского туризма, построив 1000 крупных госпиталей и тысячами коек, куда ездят лечиться мусульмане со всего мира, и где работают врачи из десятков стран, а диагнозы и документооборот ведутся на английском языке во избежание разночтений.

ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Английский знают абсолютно все, так как Персидский Залив — место проживания сотен народов, и между собой общаются именно на английском. В ОАЭ также живет большая диаспора выходцев из бывшего СССР, которые ностальгируют по Родине и с удовольствием будут покупать российские товары, от семечек Мартина и Брест-Литовского масла, до российских книг, косметики, лекарств, одежды.

Российские лекарственные средства в некоторых странах (Ирак, Оман, Йемен и др.) можно зарегистрировать по российским досье за 3-6 месяцев (по факту год), а российские (советские) антибиотики считают там качественными. Российские средства по уходу за ногтями, кожей, волосами считаются одними из лучших в мире, и часто арабы заказывают привезти себе, или местные работники салонов красоты используют товары из России.

ДУБАЙ (ЛАЙФХАКИ ОТ МАКСИМА ЗОТОВА)

Открывать или не открывать юридическое лицо в странах Персидского Залива? Если вы всерьез и надолго, то открывать обязательно.

До недавнего времени обязательно было присутствие араба в капитале компании, сейчас от этой практики ушли. В странах Залива, как правило, отсутствуют налоги на доходы физических и юридических лиц, либо есть особые экономические зоны, здесь установлен беспошлинный режим ввоза сырья, полуфабрикатов и капиталов для местного производства (финальная сборка, контрактное и так далее). Если вы готовы рассмотреть открытие площадки на местном рынке после выхода на него, это будет неоспоримым преимуществом.

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ

КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2023 ГОДУ



ЭКС ТОРГПРЕД В ИРАНЕ



СТАТЬ ЧЛЕНОМ КЛУБА ЭКСПОРТЕРОВ

(Florian – Франция –
все работает сейчас)



ИРАН – ЛАЙФХАКИ ОТ МАШКОВА

По коммуникации:

- Интернет не является способом ведения бизнеса, на email сообщения никто не реагирует, воспринимает это как спам, за исключением случаев, когда есть общая договоренность с партнером использовать email для общения;
- Хорошо работают соц.сети и мессенджеры. Отличный результат достигается, если общение идет на фарси (согласовали поставку, заключили контракт в течение 5 дней, 3 дня объясняли кто мы, 2 дня на согласование деталей). Если общение идет на английском, то вас могут воспринимать как «прекрасное далеко» или как способ потренировать свой английский, в любом случае выход на результат удлинняется в разы;
- Личные встречи, обычно 3-5 встреч достаточно, чтобы убедить иранцев в серьезности ваших намерений.

ИРАН – ЛАЙФХАКИ ОТ МАШКОВА

Текущая ситуация для иранцев не изменилась, она такая же как и год назад, все форс мажоры последнего времени это только наши заботы.

Иран нам не друг в нашем понимании дружбы, делать что либо в ущерб себе ради дружбы они не будут, исключительно прагматизм и коммерческий расчет.

Иран одинаково дружелюбно воспринимает сотрудничество с иностранными компаниями разных стран. Мы на их рынке конкурируем с Европой и Азией одновременно. От нас ждут такого же подхода у делам как и от немцев, китайцев, корейцев и т.д.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ УДОБРЕНИЙ



ИРАН – ЛАЙФХАКИ ОТ МАШКОВА

Перед выходом на рынок необходимо изучить конкурентов и иранские аналоги, цены, сроки и сервис.

Давать законченное предложение с ценой, базисом поставки, объемами и сроками. Предложения из разряда типа: у нас есть и если вам надо, то мы сделаем и цены посчитаем, или вы закажите сколько надо мы сделаем и т.п., даже не будут рассматриваться от слова «совсем».

Выходить на выставку в стране только тогда, когда вы можете доставить ваш продукт конечному покупателю в течение 1–2 недель. Все опции (заказ, производство, логистика, таможня) должны быть уже выполнены.

ИРАН – ЛАЙФХАКИ ОТ МАШКОВА



ИРАН – ЛАЙФХАКИ ОТ МАШКОВА

Как правило, конечный покупатель не будет заниматься ВЭДом, это по сути отдельный сегмент бизнеса в Иране. Ради одной поставки получать лицензию на ВЭД, проходить отдельную регистрацию в Минпромторге, ЦБ и таможне, заказывать валюту для оплаты контракта рядовая иранская компания не будет.

Всегда проверять контрагента в Иране, лучше через консалтинг (т.е. Машков).

Консалтинг по Ирану экономит время и деньги.

Хорошо работают все транспортные транзитные корридоры через Иран. (Контейнер Индия-Москва (можно и обратно), срок 35-45 дней, сейчас отличная цена).

САМЫЙ
СИЛЬНЫЙ
АРГУМЕНТ ДЛЯ
ПОДПИСАНИЯ
КОНТРАКТА 😊



В 2021 ГОДУ
НАША КОМАНДА
БЫЛА НАЗВАНА
ЕДИНСТВЕННОЙ
РОССИЙСКОЙ
ВЕДУЩЕЙ
ИСТОРИЕЙ
УСПЕХА

крупнейшей
международной
торговой площадкой
VIRTUAL EXPO



Virtual GROUP
EXPO
COMPARE | CONNECT | BUY

"Using the MedicalExpo marketplace, I managed to reach up to 30 countries (in Europe and in America) in 12 months, in spite of the pandemic. MedicalExpo is the best way to save time, efforts and costs, and to find the right clients internationally."

Alexey Baranov
Export Director at Vetbot

www.virtual-expo.com/testimonial/alexey-baranov-sales-manager/



ЛАЙФХАКИ ОТ ZONE SMART



Процессинг платежей с любых платформ

- Прием платежей с сайтов
- Прием платежей от маркетплейсов
- Вывод средств в рублях по выгодному курсу
- Без дополнительных комиссий



**Торгпредство России в Австрии**

15 ч. · 🌐

Российский производитель профессиональной мебели для ветеринарных клиник Vetbot (<https://vetbot.ru/>) при поддержке Торгпредства России в Австрии активно осваивает австрийский рынок. В ноябре 2020 года была осуществлена первая поставка оборудования для ветеринарной клиники Австрии. Качество выпускаемой продукции вызвало повышенный интерес в австрийском ветеринарном сообществе.

Отгрузка второй партии продукции ожидается во второй декаде февраля 2021 г. В производстве уже находится оборудование для третьего австрийского покупателя. Совместно с Торгпредством России в Австрии прорабатывается ряд новых проектов для австрийских клиентов.

[#vetbot](#) [#alexeybaranov](#) [#торгпредство](#)

**Торговое представительство
Российской Федерации в
Финляндии**

48 мин. · 🌐

Российский производитель профессиональной мебели для ветеринарных клиник Vetbot (<https://vetbot.ru/>) при поддержке Торгового представительства России в Финляндии заключил договор на поставку продукции, произведенной по системе PrivateLabel, финской компании по оптовой продаже ветеринарного оборудования NewMed. Отгрузка продукции ожидается в первом квартале текущего года.

По словам директора по экспорту Vetbot Алексей Баранов, по итогам первой поставки будет прорабатываться вопрос дальнейшего сотрудничества и расширения номенклатуры поставляемой продукции.

REFERENCE
FROM
SATISFIED
CUSTOMERS
IN THE UK



СТРАНОВЫЕ ПРИМЕРЫ:

Sweden and Italy:

Несколько продаж B2C филиалам клиник через Virtual Expo, разогрев рынка, выход на дистрибьюторов – Swevet и др.

Начали с пробных поставок, затем определились с окончательным ассортиментом.

Мы также делаем для них копии английских поставщиков по более интересной цене.

Сделали несколько моделей с нуля с помощью дизайн-бюро.

Сейчас годовая потребность составляет 300 000–500 000 евро, могло бы быть и больше, но у нас есть узкое место – поставщики драйва + местные заказы для государственной программы

План JBP+прогнозы+постоплата и т.д.



anovica
Technology for Vets

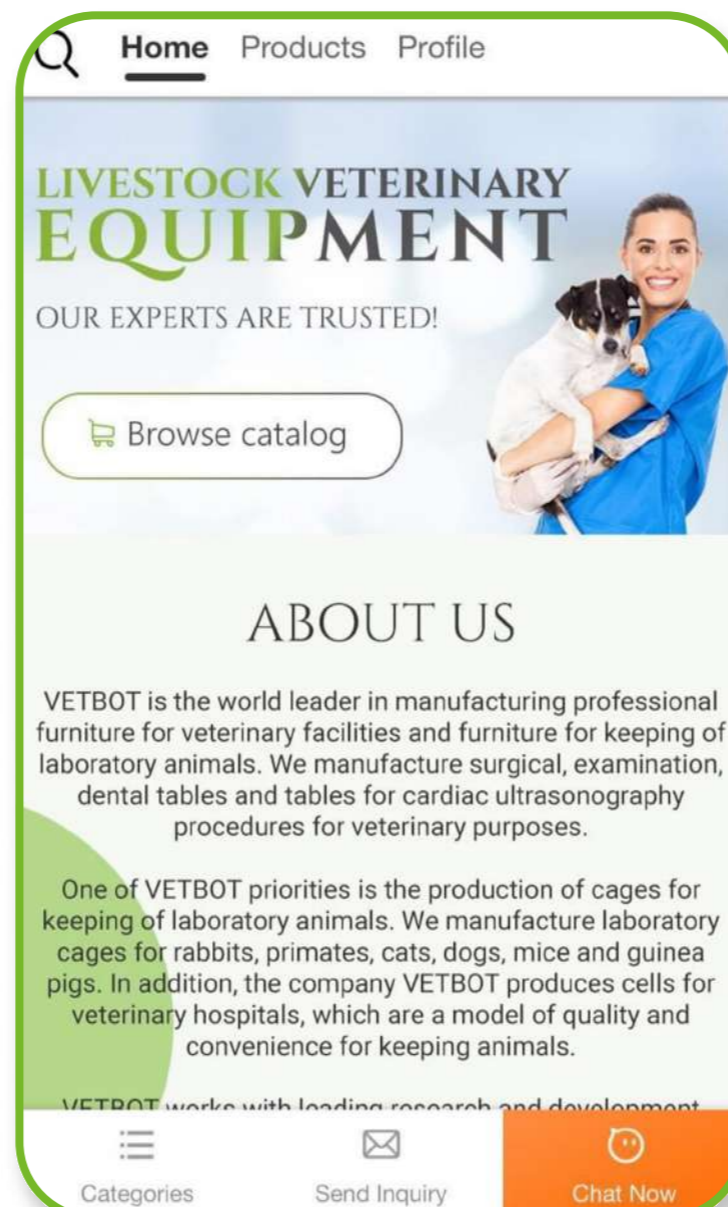


anovica Scherentische
OP-Tisch

Hochwertiger höhenverstellbarer und kippbarer OP-Tisch mit elektrischem Antrieb per Handschalter.

Der große Edeltahltisch besteht aus einer 2-teiligen Tischplatte, die manuell V-förmig aufgestellt werden kann. Desweiteren verfügt der OP-Tisch über Vorrichtungen zum Ausbinden der Patienten und einer Drainage mit Auffangbehälter.

YouTube
f
📖
✉



Home Products Profile

LIVESTOCK VETERINARY EQUIPMENT

OUR EXPERTS ARE TRUSTED!

Browse catalog

ABOUT US

VETBOT is the world leader in manufacturing professional furniture for veterinary facilities and furniture for keeping of laboratory animals. We manufacture surgical, examination, dental tables and tables for cardiac ultrasonography procedures for veterinary purposes.

One of VETBOT priorities is the production of cages for keeping of laboratory animals. We manufacture laboratory cages for rabbits, primates, cats, dogs, mice and guinea pigs. In addition, the company VETBOT produces cells for veterinary hospitals, which are a model of quality and convenience for keeping animals.

VETBOT works with leading research and development

Categories Send Inquiry Chat Now



Dansk

Find produkt...

Dimensioner: 750x1300 mm

Kan tåle alle former for desinfektion



DKK

DKK 1.298,00 Ekskl.

СТРАНОВЫЕ ПРИМЕРЫ:

Germany:

Несколько продаж B2C в филиалы клиник, разогрев рынка, выход на дистрибьюторов – WDT, Anovica и др.

Начали с пробных поставок, затем определились с окончательным ассортиментом.

Один средний дилер был в порядке – мы разместились на его сайте.

У другого монстра – WDT – были претензии к качеству наших клеток и столов, прошли экзамен – только аксессуары + то, что не имеет аналогов (ультразвуковые столы).

NEW TABLE
DESIGNED AND
BUILT FROM
THE GROUND
UP FOR A
EUROPEAN
DISTRIBUTOR



СТРАНОВЫЕ ПРИМЕРЫ:

Austria:

Несколько продаж B2C клиникам через Medical Expo, разогрев рынка, выход на дистрибьюторов — ведутся переговоры

Узкий сегмент — пластиковые клетки — неожиданно вырос.

Сделали несколько моделей с нуля для них с помощью проектного бюро

СТРАНОВЫЕ
ПРИМЕРЫ:



MY MISTAKES:

С какими
проблемами я
столкнулся

- Неудачи и способы их решения: Колумбия (шесть месяцев); Португалия, США (удвоенная стоимость доставки); Мексика (закрыто); Австралия (размер); Испания (абырвалг); Гонконг и США (счет в евро + увеличенная стоимость из-за подарочной подушки).
- США — отказ оплаты через банковский перевод
- Один австриец сам разгрузил свою клетку, другой ошибся с размером и забыл колеса
- В Чили через Германию — невозможно из-за пределов ЕС
- Аудиосообщения на португальском языке (!)
- Сертификат безопасности для ветряных мельниц — застрял в Дубае на пути в Ливан
- Европейский дилер жалуется на то, что перевозчик не предоставил необходимые документы и т.д.

DAMAGED AND SCRATCHED



PANALPA BUSINESS PROCESS DESCRIPTION CRM



III. Обязанности и правила взаимодействия Логиста с участниками ВЭД

- 1) **Логист** получает заявку от Операционного менеджера на просчет доставки в виде таблицы (смотри главу II пункт 2).
- 2) **Логист** осуществляет просчет доставки на сайте <https://panalpa.net/> в разделе «Рассчитать стоимость».

ВАЖНО! В графе «Товар» указывать общее наименование товара, а также проверять код ТНВЭД, который соответствует этому товару.

Например, нужно просчитать доставку Стола ветеринарный VETBOT-71.1300 в графе товара, в графу «Товар» необходимо вписать стол металлический и выбрать правильную группу из списка, который будет предложен.

- 3) После расчета стоимости **Логист** отправляет ссылку с расчетом Операционному менеджеру **ОБЯЗАТЕЛЬНО В ОТВЕТ НА ЕГО ПИСЬМО-ЗАПРОС И С ТОЙ ЖЕ ТЕМОЙ!**
- 4) **Логист** оформляет упаковочный лист по факту готовности продукции для дальнейшей отправки товара. Для оформления упаковочного листа необходимо уточнить на производстве окончательный вес и габариты изделия в упаковке.
- 5) **Логист** подготавливает транспортный лист с указанием Номера заказа, Наименования конечного покупателя и его контакты, а также количество мест на каждое место, отправляемого товара. Образец транспортного листа смотри в Приложении 7.
- 6) Транспортный лист **Логист** отправляет Операционному менеджеру.
- 7) **Логист** сообщает Представителю PANALPA и UAB DAGE CAPITAL, что товар поступил на промежуточный склад и выясняет информацию о водителе, номере и марки машины, а также дату к которой нужно привезти товар на склад в Толстопальцево.
- 8) **Логист**, зная данные о водителе и машине, заполняет транспортную накладную CMR (смотри в Приложении 8).
- 9) **Логист**, зная дату доставки в Толстопальцево, планирует отгрузку товара с промежуточного склада и сообщает всем участникам ВЭД, что товар прибыл на склад в Толстопальцево.
- 10) **Логист** обязан уточнить у Представителя PANALPA и UAB DAGE CAPITAL ориентировочную дату доставки до клиента и вписать ее в комментарии в заказе покупателя.

КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС — НА ПРИМЕРЕ ШВЕЦИИ

Business culture and etiquette in Sweden

- Деловой этикет в Швеции и других странах Западной Европы довольно схож. Поэтому российские бизнесмены, имеющие опыт работы с партнерами из Германии, Нидерландов или Великобритании, без труда адаптируются к специфике ведения бизнеса в Швеции. Тем не менее, стоит отметить несколько аспектов, которые стоит учитывать при ведении переговоров и заключении соглашений со шведами.
- К чертам шведского национального характера относятся пунктуальность, надежность и точность в выполнении договоренностей. Шведы предпочитают заранее обговаривать важные моменты. Встреча должна быть запланирована не менее чем за четыре недели, чтобы у сторон было время тщательно подготовиться. Предложение о немедленной встрече может быть воспринято шведами как непродуманное, поэтому в таких случаях высок риск отказа.



КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС — НА ПРИМЕРЕ ШВЕЦИИ

- Тщательная подготовка означает, что список участников, программа и вопросы для обсуждения должны быть согласованы заранее. Чтобы обеспечить себе достаточную переговорную силу, рекомендуется кратко изложить свою позицию по основным вопросам и ключевые аргументы на случай мотивированных возражений.

НАШ ДИСТРИБЬЮТОР В ШВЕЦИИ

первая оффлайн
встреча за время
сотрудничества





ИНСТРУМЕНТЫ: ДЕЛОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

- Правильное позиционирование: корпоративный профиль, профили сотрудников. Это лицо компании за рубежом;
- Правильное определение целевой аудитории и обращение к ней с помощью эффективных скриптов;
- Эффективное использование инструментов Sales Navigator для поиска нужных людей в целевых странах, отраслях, компаниях;
- SOFT

ZOOM STREAM С АМСТЕРДАМОМ

В ТОМ ЧИСЛЕ
на Ali Baba



BEST PRACTICE:

- Исследование рынка (страны, конкуренты, цены и т.д.);
- Сегменты: b2c и b2b (университеты, приюты, дилеры, клиники, независимые ветеринары);
- Стратегия и план действий;
- Проверка гипотез (некоторые страны не подтверждены, например, Восточная Европа);
- Мы смотрим на наших конкурентов, копируем их хиты и предлагаем лучшую цену;
- **CE, FDA certificates (preferably not required);**
- Логотип для фотографий (водяные знаки) — чтобы их не украли;
- **High resolution video and photo (preferably 360°);**
- **Фото и видео отзывы;**
- Выбор цветов и других опций;
- Подробное описание, размеры;

ЭКСПОРТЕР ГОДА —

Генеральный
директор РЭЦ
Вероника Никишина
благодарит меня
за выступление
перед начинающими
экспортерами в МГУ
Сколково

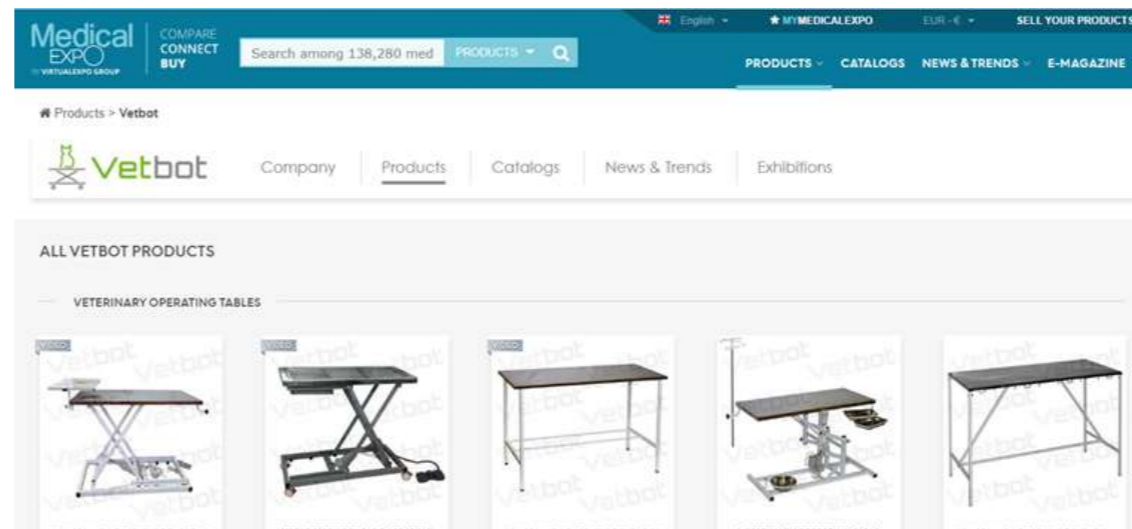


BEST PRACTICE:



[www.myexport.exportcenter.ru/
services/business/
Prodvizhenie_na_vneshnie_rynki/
Elektronnaya_torgovlya/
Podbor_i_razmeshenie](http://www.myexport.exportcenter.ru/services/business/Prodvizhenie_na_vneshnie_rynki/Elektronnaya_torgovlya/Podbor_i_razmeshenie)

- **How to choose an online platform and tariff:** REC service: «Advice on how to organise online export trade»



- Ассортимент (богатый ассортимент, ежедневные продажи, остеосинтез, продукция других производителей под вашим OEM брендом (тонометры, электрохирургические аппараты), быть одним из поставщиков)
- Языки: Английский, немецкий и т.д.
- Содержание, визуализация, описание
- Secret sauce, FAB formula

БИЗНЕС
МИССИЯ
В ШВЕЦИИ



BEST PRACTICE:

Что я делаю чтобы превратить лиды и запросы в реальные продажи

- Отвечайте как можно быстрее (в течение 3 часов – через мессенджер, электронную почту, телефон, социальные сети);
- **Приложение;**
- **Продавайте голосом;**
- Рекомендации по принятию и использованию тегов в социальных сетях;
- Совершайте повторные продажи;
- Продайте своему другу + продвигайте нас в своем сообществе;

BEST PRACTICE:

Что я делаю чтобы превратить лиды и запросы в реальные продажи

- Работа с базой данных маркета (даже с теми, кто просто зашел, но не купил) — рекламные рассылки на местном языке — не 7, а 30 касаний!
- Продвижение раз в квартал (рассылка по всей воронке рынка);
- **Мессенджеры, социальные медиа, работа с лидерами мнений, b2b, b2c;**
- **Социальные продажи (через популярные социальные сети)!
Создавайте свою комьюнити, фолловеров и экосистему!**
- Качественная «презентация» вашей компании + каталог (выслать в электронном виде).

ПРОИЗВОДСТВО ОБУВИ



BEST PRACTICE:

Что я делаю чтобы превратить лиды и запросы в реальные продажи

- Добавьте перевод описания продукта на французский, немецкий и т.д. языки;
- Добавить видеопрезентацию компании (завод, команда и т.д.);
- Добавить все новые фотографии и видео высокого разрешения продукции — наш фотограф делает это еженедельно;
- Обновите описание товара, добавив ключевые слова (проверьте у конкурентов), варианты характеристик, родовые названия, технические характеристики и т.д. Также проверьте «my seo» — проанализируйте запросы и включите их в описание товара;

BEST PRACTICE:

Что я делаю чтобы превратить лиды и запросы в реальные продажи

- Добавьте свои оффлайн-выставки — наше участие в Ветеринарном конгрессе в Крокус Экспо! На выставку должен приглашать местный influencer!
- Регулярно обновляемые новости и тенденции;
- Загружать актуальный прайс-лист;
- Регулярно пополняйте каталог (даже если он не меняется) — это улучшает индексацию!
- Просите клиентов оставлять положительные отзывы о Вашей компании.

ВСТРЕЧА
С МИНИСТРОМ
ПО ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛЕ
ШВЕЦИИ



BEST PRACTICE:

Как справиться
с недоверием
к предоплате

- Нет людей с улицы на торговой площадке, есть только проверенные участники торгов
- PayPal возвращает клиенту 100% (моя клетка в Париж)
- **Гарантия от торговой площадки (в противном случае мы выходим из игры)**
- **Оплата в рассрочку (австрийский клиент по клеткам)**
- **Рейтинг компаний на торговой площадке плюс отзывы и рекомендации от клиентов**
- Стоимость должна быть указана минимальная (мы добавим стоимость позже в ходе переговоров)

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ЗВУКО- ИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ



BEST PRACTICE:



- Часто задаваемые вопросы (FAQ) – публикуйте ответы сразу же;
- Попросите поделиться ссылкой в социальных сетях. Bbb.org для США, Trustpilot.com для всего мира, Collect-reviews.com бюджетная версия Trustpilot;
- **Видеообзоры продукта (YouTube channel) + streams/ прямые эфиры;**
- Вкладывайте образцы (остео) и каталоги при отправке заказов. **Спрашивайте отзывы ваших клиентов и улучшайте свой продукт!**
- **Научное сообщество, статьи в научных журналах;**
- Дилеры – 80% внимания уделяется им! (JBP + передача розничных клиентов, как в Эстонии). Не любят, когда производитель показывает цену на торговых площадках. Решение: OEM, Private Label, эксклюзивные продукты;
- Мы просим дилеров выложить нашу продукцию на своем сайте.

ПРОИЗВОДСТВО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

ребята уже делают
ОЕМ для именитых
немцев



BEST PRACTICE:

- **Позиционирование:** международная компания (европейский телефон и адрес 20/80 ABC SWOT);
- Telegram-канал РЭЦ «Export Ecommerce» — подписывайтесь!
- Тг-каналы: Моспром, Агроэкспорт, Торгпред (ежемесячный свод запросов и др.);
- **Фотографии с детьми и животными (эмоции);**
- **Мы делаем кастомные решения (клетки и столы);**
- Вес и размеры ВСЕХ стандартных изделий (паспорт изделия), а также максимальный вес, который зафиксировали столы и носилки в 1С, чтобы не гадать на кофейной гуще, сколько весит изделие, или какой вес может выдержать носилка;
- Фотобанк изображений высокого разрешения;
- История с приводами подсказывает, что нужно иметь двух поставщиков комплектующих, чтобы не зависеть от одного;

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ
КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2023 ГОДУ





BEST PRACTICE:

- CRM-система, взаимодействующая с Virtual Expo;
- Ультразвуковое облачное приложение (чтобы избежать сезонности) + остео + electro surgery;
- Продолжительность цикла сделки может составлять и полгода;
- Сделайте небольшой подарок за принятие решения сегодня;
- **!Геймификация!**
- Клиенты готовы ждать доставку максимум 3 дня — используйте fulfillment warehouse!
- Используйте storytelling.

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ +79651665440

КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2022 ГОДУ



FOODTECH



BEST PRACTICE:

Воспользуйтесь
услугами Центра
продвижения
экспорта и торговых
представительств:

- Деловые миссии, онлайн-выставки, акселерация;
- Субсидирование Virtual Expo;
- Бесплатное обучение;
- Возмещение расходов на сертификацию и патентование;
- Помощь в создании презентаций, переводы и т.д;
- Российские торговые представительства в зарубежных странах могут помочь в привлечении покупателей, переводом, звонками и письмами на местном языке (Франция, Австрия, Бельгия и т.д.);



HEALBE SUCCESS STORY

HEALBE GoBe3

The world's only smart band to track **calorie intake, body hydration, and stress level** automatically.

healbe.com

HEALBE HEALTH MONITORING PLATFORM

GoBe3 SMART BAND

Continuously monitors **30+ indicators** using **5+ sensors** with results delivered in real-time

CLOUD STORAGE

HEALBE APP

GoBe3 SMART BAND

GoBe3 ADVANTAGES

- Coming® Gorilla® Glass lens**
Scratch-resistant ultra-durable lens created for any lifestyle
- Always-On Memory-in-Pixel display**
Your body key readings are always available in any light conditions, either sunny or dark
- One device to track all the key body data**
Track main indicators of your body automatically and analyze changes
- Comfortable soft-touch strap**
Designed for everyday long-time use
- Titanium hypoallergenic coating**
Protected sensors and comfortable wearing
- Anatomic geometry**
Accurate data gathering on any wrist
- Splash-resistant housing**
Can be worn in the shower or gym (IP68 waterproof)

SUCCESS STORIES

16 из 22

More than 65,000 people worldwide have already joined the HEALBE community and achieved positive results!

"At the HEALBE actually did, like tracking the cellular respiration. First time ever, that was not theoretical, that was for real."

"I knew that I needed to hydrate myself more, but I never had the knowledge when to drink, what to drink... HEALBE gave me this control mechanism."

"The GoBe usually tells me how many calories I have consumed and burned—I use that to gauge what I have to eat for the rest of the day."

"Just take it one step at a time. Get the watch and let the data tell you. Look at what you're eating, look at your calories, look at your fats, your carbs. It can even give you the percentages to break it down. From there, you're going to make changes. If you really want to lose the weight, you're going to make the change."

"You can treat yourself with confidence that you are not being naughty, or you can be naughty, fully understanding the consequences. How many calories is my homemade sausage? Will I lose my weight if I eat carbs only? How does exercise add to weight-loss management?"

INTERNATIONAL SALES VOLUME

- 50+ retailers and distributors are in the pipeline, commits for 30+ devices, 7+ pilots
- 40 000 HEALBE GoBe1 & GoBe2 devices were sold in 48 countries
- China, Japan, USA and Russia are sales leaders
- Strong sales figures in Europe
- Negotiations with new partners to launch pilots to test B2B2C model for different use cases

AT&T, Dick's, FIFIRE, Merit

INFLUENCERS USA 2021

07.28.20 GOBE3 LAUNCH IN B8TA (TOKYO)

HEALBE SUCCESS STORY

Traction - current Product-Market fit

New York State Department of Transportation



\$50,000 for **1** county out of:

- × **62** in **NYS**
- × **3,141** in the **US**

Successful pilot, approved for rolling out for all counties of New York State

BEST PRACTICE:

Воспользуйтесь
услугами Центра
продвижения
экспорта и торговых
представительств:

- **Налоги и таможенные пошлины (все данные доступны на веб-сайтах РЭЦ/МЭЦ/ЦПЭ);**
- **Неснижаемые запасы должны быть;**
- Логистика (DAP), «just in time»;
- **Платежи внутри ЕС: VAT = 0 (Panalpa);**
- Fulfillment склад + PANALPA;
- Запас на складе европейских дистрибьюторов;
- **Прием оплат через Panalpa / PayPal / Fondy;**
- Baresip IP telephony (Zoiper);
- Online translator www.deepl.com;

OPINION
LEADERS
INFLUENCERS
(FINLAND)
AMBASSADORS
NETWORKING
СТРИМИНГ



MEDIA
ПОДСВЕТКА
INTERVIEW
TV

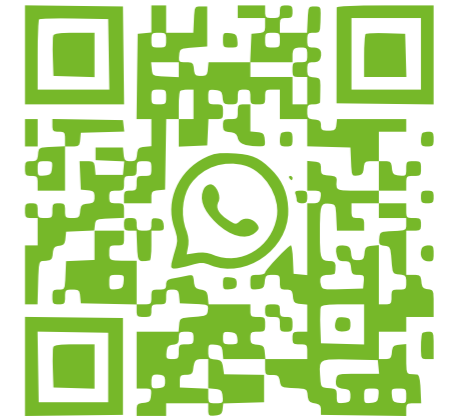


АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ
КАК НАХОДИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛИЕНТОВ В 2023 ГОДУ



НАЧНИТЕ СВОЙ
ЭКСПОРТ
С VIRTUAL EXPO
УЖЕ СЕГОДНЯ!

ALEXEY
BARANOV
+7(965)166-54-40



Оформление
презентации



www.relkama.ru