Международная Платформа ProValue Industry
+7 904 175 7770, supply@provalue.ru
Сайт: https://provalue.ru/
Skype: filoxsee

Экспортное сопровождение сделок ProValue

Для компаний желающих выйти на новые рынки, мы помогаем разобраться во всех основополагающих вопросах, по **финансово-организационной готовности** по осуществлению подобных сделок, проводим **анализ продукта** и изучаем **рынок сбыта** в интересующем регионе, **проводим поиск заказов и партнеров**, проводим переговоры, готовим и сопровождаем контракты.

Давайте рассмотрим каждый из этих шагов более подробно.

1. **Аудит организационно-финансовой готовности компании.** Компания, нацеленная на работу с иностранными компаниями, должна быть готова к росту расходов на сопровождение сделок, оперативному решению возникающих вопросов в самых разных юрисдикциях, и резерву для финансирования производства новой продукции. Все это включает:
    a. Оценка возможностей производственных мощностей, системы сбыта и продажи;
    b. Возможность нести дополнительные расходы на изучение новых рынков, поиск клиентов, поездки за рубеж, страхование, инвестиции в адаптацию продукта для нового рынка;
    c. Гибкость производственных процессов и обеспечение роста производительности.

2. **Анализ Продукта.** Далее стоит понять, с каким предложением компания будет выходить на новые рынки. Это может потребовать:
    a. Возможности расширения ассортимента (новые модели, цвета, размеры);
    b. Конкурентные преимущества (функциональность, качество, цена, технологии);
    c. Защита торговой марки.

3. **Анализ рынков сбыта.** Определившись с предложение необходимо изучить особенности рынков и его заинтересованность именно в данной продукции. Необходимо провести:
    a. Вычисление характеристик рынков (объем, динамика спроса, конкуренция, запросы потребителей);
    b. Анализ рисков (политических, финансовых, логистических, юридических).
    c. Локальные особенности выхода на рынок:
        I. Тарифное и нетарифное регулирование;
        II. Таможенное администрирование;
        III. Порядок осуществления экспортно-импортных операций;
        IV. Осуществление безопасности.

4. **Разработка Экспортной Стратегии**, которая включает в себя:
    a. Экспортный бизнес-план (включая план расходов и сроков реализации программы);
    b. Выбор ассортимента, нишевая ориентированность и ценообразование;
    c. Схема экспорта (прямой экспорт, через дистрибьютора, совместное предприятие, представительство);
    d. Подбор рабочих инструментов (реклама, маркетинг, обеспечение доставки, банковское обслуживание).

5. **Подбор партнеров, поиск клиентов и заказов**
    a. Промышленные выставки, Семинары и Круглые столы;
    b. Запросы в профильные структуры;
    c. Отраслевая пресса и каталоги;
    d. Электронные порталы, Маркетплейсы, B2B-порталы;
    e. Участие в тендерах;
    f. Проверка правового статуса, благонадежности и финансовой состоятельности партнера.

www.ProValue.ru · Copyright © 2014-2022 · Email: supply@provalue.ru

6. **Экспортное финансирование**
    a. Кредитование, Экспортное кредитование, Предэкспортное финансирование.
    b. Выпуск Банковских гарантий и аккредитивов (BG/SBLC/LC).

7. **Организация и заключение Контракта**
    a. Организация и проведение международных переговоров;
    b. Согласование предмета, цены и условий контракта;
    c. Согласование условий оплаты и условий поставки (Incoterms 2010);

8. **Сопровождение поставки**
    a. Таможенное оформление, документационное обеспечение.