





ПОЧЕМУ ИНТЕРЕСЕН ЭКСПОРТ В ГЕРМАНИЮ?

Рынок Германии



Население: 82,5 млн

(16% всего населения Европы)



ГЕРМАНИЯ – ЛИДЕР СРЕДИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН:

Крупнейший потребительский рынок благодаря численности и покупательской способности населения

Самая высокая покупательская способность:

1 893 млрд евро

Самый высокий ВВП:

3 386 млрд евро (21% от совокупного ВВП Европы)





Импорт Германии

по видам товаров, млрд евро:

Объемы импорта Германии за 2018 год:

1 089 675 млрд евро



117

Приборы для обработки данных, электроприборы и оптические приборы



117Автомобили и запчасти



88 Химикаты

66

Нефть и газ



87 Оборудование



Фармацевтическая и схожая продукция



64

Электрооборудование и электроприборы



61

Металлы



46 Продукты питания



ТРЕНИНГИ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ,

Что мы предлагаем

- Индивидуальное консультирование по экспортной деятельности
- Тренинги по межкультурной коммуникации
- Индивидуальные маркетинговые и патентные исследования рынка
- Адаптация маркетинговых материалов





ВЫХОД НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК

- Модернизация сайта
- Тренинги и вебинары: экспортные know-how
- Информационные поездки и бизнесмиссии
- Выход на рынок через онлайн-площадки
- Поиск деловых партнеров



Проверенный путь к заключению **первого экспортного контракта** в Германии

ТРЕНИНГИ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, ВЫХОД НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК

Процесс выхода на рынок



ТРЕНИНГИ

Экспортный акселератор

- 2 дня
- 10 15 компаний

Стратегия по выходу на рынок Сертификация продукции Интеллектуальная собственность и право

Успешный поиск деловых партнеров

Таможня и **логистика**

Интернетплощадки для размещения продукции Розничные сети Германии. Требования и правила

Получи консультацию экспертов по вопросам экспортной деятельности



Go-to-Market. Проект по выходу на рынок

Разработка стратегии и поиск делового партнера

- Маркетинговое исследование вкл. анализ конкурентов / конкурентные преимущества и УТП в товарной нише → конкурентное предложение
- Идентификация потенциальных бизнес- партнеров / клиентов при помощи внутренней базы данных, закрытых и открытых внешних источников, в кооперации с локальными ТПП в Германии

Подготовка предложения

- Идентификация ТОП партнеров → совместный анализ / отбор подходящих партнеров → утверждение целевой группы (финальный список)
- Уникальное коммерческое предложение, адресованное потенциальному партнеру, создание короткого профиля компании на немецком языке, вкл. цели компании в отношении будущего партнерства

Выявление интереса и установление контакта

- Установление контакта с потенциальными бизнес-партнерами посредством телефонной связи с целью выявления положительных или отрицательных откликов на коммерческое предложение → Подведение итогов
- Промежуточный отчет и корректировка действий или пересмотр целевой группы при отрицательном результате

Переговоры

- Планирование даты и места встречи с выбранными компаниями в Германии в соответствии с заранее обговоренными возможными временными рамками
- Итоговый отчет по результатам, вкл. короткое описание компании, данные контактного лица принимающей стороны и график встреч

Экспертиза и сопровождение экспортного контракта

- Дальнейшее сопровождение после переговоров с выбранными партнёрами при разработке и заключении экспортного контракта
- Консультационная, юридическая и языковая поддержка

Сбор информации

Outside-in

Inside-out

Переговоры

Сопровождение

GO / NO GO



Go-to-Market. Проект по выходу на рынок





КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Go-to-Market. Базовые условия успеха

- Перевод на немецкий и (или) английский язык презентационных и маркетинговых материалов
- Наличие собственного сайта, адаптированного под европейского потребителя
- Сотрудник(и) со знанием английского и (или) немецкого языка и опытом экспортной деятельности
- Наличие всех необходимых сертификатов



КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Информационная поездка

- 2-3 дня
- макс. 3 отрасли
- 5 10 компаний
- Семинары и обучающие сессии
- Встречи с экспертами рынка
- Store Checks
- Посещение выставки
- Профессиональное сопровождение сотрудниками ВТП
- Лингвистическое сопровождение



ВЫХОД НА РЫНОК

Бизнес-миссия

- до 4 дней
- макс. 2 отрасли
- 3 10 компаний
- Индивидуальные встречи с потенциальными партнёрами
- Представление товаров иностранным покупателям
- Экспертная оценка товаров
- Профессиональное сопровождение сотрудниками ВТП
- Лингвистическое сопровождение



СРАВНЕНИЕ

Информационная V з поездка

Бизнес-миссия

Участники Компании без опыта экспортной

деятельности в страны Европы

Кол-во участников 5-10 компаний

Отрасли до 4

Цель Знакомство с рынком, оценка

потенциала

Результат Решение о возможности выхода

на немецкий рынок, экспертная

оценка, вся необходимая

информация

Компании, прошедшие проект go-to-market, экспортное обучение

3-10 компаний

1-2

В2В встречи с потенциальными партнёрами

Контакты с потенциальными партнёрами и закупщиками, соглашения о намерениях и экспортные контракты



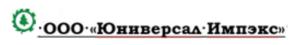
GO-TO-MARKET

Референции



























Референции

Российско-Германск



Ваш контакт

В Москве:



Елена Скитевадиректор департамента по сопровождению бизнес-проектов +7 (495) 234 49 50 – 2256 +7 (985) 190 06 53 skiteva@russland-ahk.ru



Александр Ботов координатор проекта Единое окно по содействию экспорту +7 (495) 234 49 50 – 2325 +7 (915) 450 08 42 botow@russland-ahk.ru

В Санкт-Петербурге:



Елена Иевлева заместитель директора Санкт-Петербургское Представительство немецкой экономики +7 (812) 329 14 15 – 217 +7 (921) 429 80 61 Ijewlewa@russland-ahk.ru



Валентин Грубов руководитель отдела по сопровождению бизнес-проектов +7 (812) 329 14 15 – 234 +7 (921) 867 85 06 grubow@russland-ahk.ru