



Пастки та помилки в експорті

Deloitte Export Hub

Наталя Руденко, провідний менеджер податково-юридичного департаменту

Пастки та помилки в експорті: погляд консультанта (1/3)

Чому нас навчили два останніх роки

Ви не готові до експорту, якщо:



Мова

У вашому розпорядженні немає англомовних спеціалістів. Це ускладнює візити до баєрів та контакти телефоном/e-mail.



Ціль

У вас немає відповіді на питання «навіщо вам експорт».



Виробничі можливості

Ви не маєте запасу виробничої потужності (чи точних планів щодо можливості її створення за запитом).



Бренд

Виходити під власним брендом – дорого. Висока конкуренція: усунути чи потіснити з полиці. Перевага надається локальному виробнику.



Строки

Для створення контракту потрібен продукт, ціна, контакт та довіра. Процес займає не менше 9 місяців, перші контакти негативні.



Негативна відповідь

Навіть якщо ви маєте підготовлений візит – відповідь баєра «ні» має для вас означати «дякуємо за відгук щодо продукту, ми повернемося з оновленим варіантом, розраховуйте на нас».



Гнучкість

На вимогу задля ціни чи пакування потрібно бути готовими змінити технологію чи зовнішній вигляд продукту.



Сертифікати

Навіть якщо у баєра немає такої окремої вимоги, інвестиції у відповідну сертифікацію є виправданими.

Пастки та помилки в експорті: погляд консультанта (2/3)

Чому нас навчили два останніх роки

Ви не готові до експорту, якщо:



Прозорість

Здобуття довіри є ключовим. Необхідно продемонструвати керованість і стабільність бізнесу: наявність фінансової/нефінансової звітності, місії та цінностей, веб-сайту тощо.



Швидкі результати

Висока маржинальність та швидкий результат (контракт) – це виняток з правил. Стратегія має передбачати більш довгострокові цілі.



Вивчення баєра

Особистість баєра має значення для створення аргументів у перемовинах. Баєр має лише 5% часу на нових постачальників, серед яких частка для України мала.



Логістика

Розглядайте варіанти гуртування з іншими постачальниками з України. Або створення торговельних компаній за кордоном. Або використання посередників.



Виставки

Навіть якщо не маєте наміру представляти свою продукцію – оберіть важливі виставки та їдьте на навчання і для досвіду. Знайомтеся, призначайте там зустрічі.



Контракт у виконанні

З укладенням контракту починається процес створення основної довіри: якісне обслуговування (мова, швидкість), додаткові сервіси та виконання обіцянок.



Продукт

Потрібно вибрати лише 1 продукт та мати 1-2 альтернативи. Має бути каталог, але пропонуйте тільки те, що «потрапить у ціль».



Ціль баєра

KPI баєра – не купити задешево, а продати з певною маржинальністю. Ваш фокус та аргументи мають передусім враховувати кінцевого споживача.

Пастки та помилки в експорті: погляд консультанта (3/3)

Чому нас навчили два останніх роки

Ви не готові до експорту, якщо:



Консультанти

Ви повинні мати бюджет на консультантів з тих питань, де ви не впораєтеся самотужки (зараз це 90% зусиль).



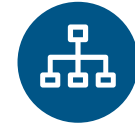
Місцеві представники

Найвищий результат показують контакти з урахуванням локальної мови, складу чи компанії.



Інвестиції та донори

Ви маєте знати про усі можливості отримання знань чи фінансів на пільгових умовах. Якщо вам для гнучкості потрібні інвестиції – заплануйте це.



Система управління

Експорт часто вимагає швидких рішень, миттєвої реакції для відкриття «вікна». Це можуть бути поїздки для знайомства з баєрами – необхідно створити резерви під такі рішення.

Далі буде...



deloitte.ua

Про «Делойт»

Назва «Делойт» стосується однієї чи кількох юридичних осіб: «Делойт Туш Томацу Лімітед», приватної компанії з відповідальністю учасників в гарантованих ними межах, зареєстрованої за законодавством Великобританії (далі – «ДТТЛ»), мережі фірм-учасників ДТТЛ та пов'язаних з ними осіб. ДТТЛ і кожна з її фірм-учасників є самостійними та незалежними юридичними особами. ДТТЛ (також іменується як «Делойт Глобал») не надає послуги клієнтам. Докладну інформацію про ДТТЛ та її фірми-учасники розміщено за посиланням: www.deloitte.com/about.

«Делойт» надає послуги у сфері аудиту, консалтингу, фінансового консультування, управління ризиками, оподаткування та супутні послуги клієнтам державного і приватного сектору, що здійснюють свою діяльність у різних галузях економіки. До числа клієнтів «Делойт» входять близько чотирьохсот з п'ятисот найбільших компаній світу за щорічним рейтингом журналу «Fortune». Наявність глобальної мережі фірм-учасників, що охоплює понад 150 країн світу, дозволяє «Делойт» надавати клієнтам можливості світового класу та високоякісні послуги, пропонуючи необхідні рішення найскладніших бізнес-завдань. Понад 244 000 фахівців «Делойт» спрямовують свої професійні зусилля на досягнення результатів, що мають значення.

Це повідомлення містить інформацію загального характеру, і ані «Делойт Туш Томацу Лімітед», ані жодна з фірм-учасників та пов'язаних з ними осіб (надалі разом – «Мережа «Делойт»») не надають професійні консультації або послуги за допомогою цього повідомлення. Перш ніж прийняти будь-яке рішення чи вдатися до будь-яких дій, які можуть зашкодити вашому фінансовому становищу або бізнесу, будь ласка, зверніться за консультацією до кваліфікованого фахівця. Жодна юридична особа, яка входить до Мережі «Делойт», не відповідає за будь-які збитки, яких зазнала будь-яка особа, що покладається на це повідомлення.