



РОСЭКСПОРТ

| ТОРГОВЫЙ ДОМ

КАК ПРОДАТЬ ТОВАРЫ НА ЭКСПОРТ ?

Российские компании ставя задачу вывести свои товары на международные рынки сталкиваются с большим количеством новых вызовов и выбирают необходимые инструменты для их решения.



1

Организация экспортного подразделения внутри компаний и вывод товара на зарубежные рынки за счет собственных компетенций

2

Членство в Комитете по экспортной деятельности «Совета по развитию внешней торговли и международных экономических отношений»

3

Комплексное сопровождение внешнеэкономической деятельности и заключение контракта инструментами Торгового дома Росэкспорт

ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА

- ◆ Создание собственного экспортного подразделения
- ◆ Постоянный контроль выполнения задач
- ◆ Быстрая обратная связь

МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧЛЕНСТВО В СОВЕТЕ

- ◆ Решение кейсов по запросу партнера в одной из стран партнеров Совета
- ◆ Сопровождение международных событий партнера по запросу
- ◆ Подбор и согласование международных контактов для усиления позиций на международных рынках партнера, включая подписание соглашений;
- ◆ Поиск новых ниш и анализ возможностей международных рынков для развития международного взаимодействия партнера;
- ◆ Анализ возможных угроз и возможностей их минимизации при выходе на международные рынки;
- ◆ Анализ возможных угроз и возможностей их минимизации при выходе на международные рынки.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТОРГОВОГО ДОМА

- ◆ Команда экспертов в области ВЭД;
- ◆ Контакты в органах государственной власти и бизнес сообществах в Российской Федерации и за рубежом;
- ◆ Получение экспертного анализа по выходу на международные рынки товаров и услуг;
- ◆ Экономия средств на организацию сбытовой сети на территории страны реализации кейса;
- ◆ Большой опыт участия в бизнес-миссиях, переговорных процессах на государственных и экспертных уровнях;
- ◆ Устойчивые деловые связи с финансовыми институтами, страховыми и транспортными операторами;
- ◆ По договоренности содействие в организации поставки (логистика, таможенное регулирование, соблюдение требований местного рынка, оформление документации);
- ◆ Возможность экспортера сосредоточится на производстве, а не на распространение продукции;
- ◆ Собственный колл-центр и аналитический штаб;
- ◆ Возможность непрерывного мониторинга событий и изменений на международных рынках.



МЕХАНИЗМ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ДОМА



Подписание
договора

Анализ
зарубежных
рынков

Подбор
диллеров и
дистрибьюторов

Содействие в
проведении
переговоров

Заключение
экспортных
договоров

Контроль
удовлетворенности
и повторные
продажи

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ДОМА

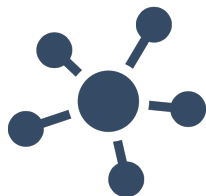
Торговый дом Росэкспорт создан в рамках стратегии развития экспортно-торговых отношений и в соответствии с Положением Совета по развитию внешней торговли международных экономических отношений о Торговом доме.



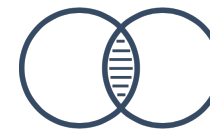
Поддержка и продвижение
российского бизнеса на
зарубежные рынки



Экспертно-аналитическая
оценка зарубежных рынков по
отраслям и странам



Содействие развитию
экспорта в партнерстве с ведущими
региональными, всероссийскими и
международными организациями и
институтами развития



Интеграция региональных и
глобальных контактов для
продвижения компаний

УСЛУГИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ТОРГОВЫМ ДОМОМ



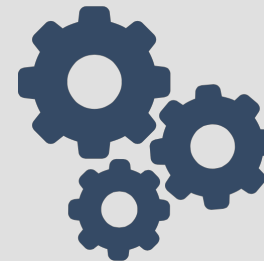
Торговый дом РОСЭКСПОРТ оказывает комплексное сопровождение внешнеэкономической деятельности используя опыт в сфере делового сотрудничества на региональном, государственном и международном уровне.



Информационно-аналитическое сопровождение



Международное сопровождение



Сервисное сопровождение

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ



Информационно-аналитический обзор
международных рынков по странам



Анализ международных рынков по различным
отраслям экономики



Информирование о дополнительных возможностях
экспортных проектов по отраслям и странам



Мониторинг событий и изменений
на международных рынках

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЕЙСА



Мониторинг и анализ информации, полученной от представителя в стране реализации проекта



Содействие в проведении переговоров с иностранными партнерами



Поиск надежных партнеров за рубежом



Содействие в разработке и подписании экспортного контракта



Формирование базы дистрибьюторов согласно стратегии выхода на рынок



Оказание помощи в решении вопросов связанных с выходом товаров на международный рынок

СЕРВИСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КЕЙСА



- ◆ Отбор лучших компаний по направлениям бизнеса
- ◆ Решение текущих вопросов при экспорте
- ◆ Разработка рекомендаций по кредитованию и страхованию проекта
- ◆ Осуществление или экспертная оценка транспортно-экспедиторских операций, страхование товаров при транспортировке
- ◆ Ведение экспортных процедур и документации
- ◆ Разработка рекомендаций по таможенному оформлению
- ◆ Контроль качества сервисного сопровождения кейса организации
- ◆ Визовая поддержка
- ◆ PR-поддержка

КОНТАКТЫ

Директор ТД РОСЭКСПОРТ
Лядов Максим Александрович

Адрес: 123610, г. Москва, Краснопресненская набережная, д. 12,
подъезд №6

Тел.: +7 (495) 649 83 08

E-mail: rosexport@rtedc.org