



**ПАРТНЕРЫ
"БОРОВКОВ"**

**Стратегии
выхода предприятий на
внешние рынки**



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ**



Часть 2

**Потребительские ценности
зарубежных покупателей.
Конкурентные стратегии**





1 Стратегия выхода на зарубежные рынки

- Ценности потребителей Ваших товаров и услуг на новых для Вас, иностранных, рынках
- Цели и Показатели (KPI) выхода на зарубежные рынки
- Стратегическая карта новой Бизнес-единицы, нацеленной на экспорт
- «План мероприятий» по организации экспортных продаж или открытию зарубежного представительства

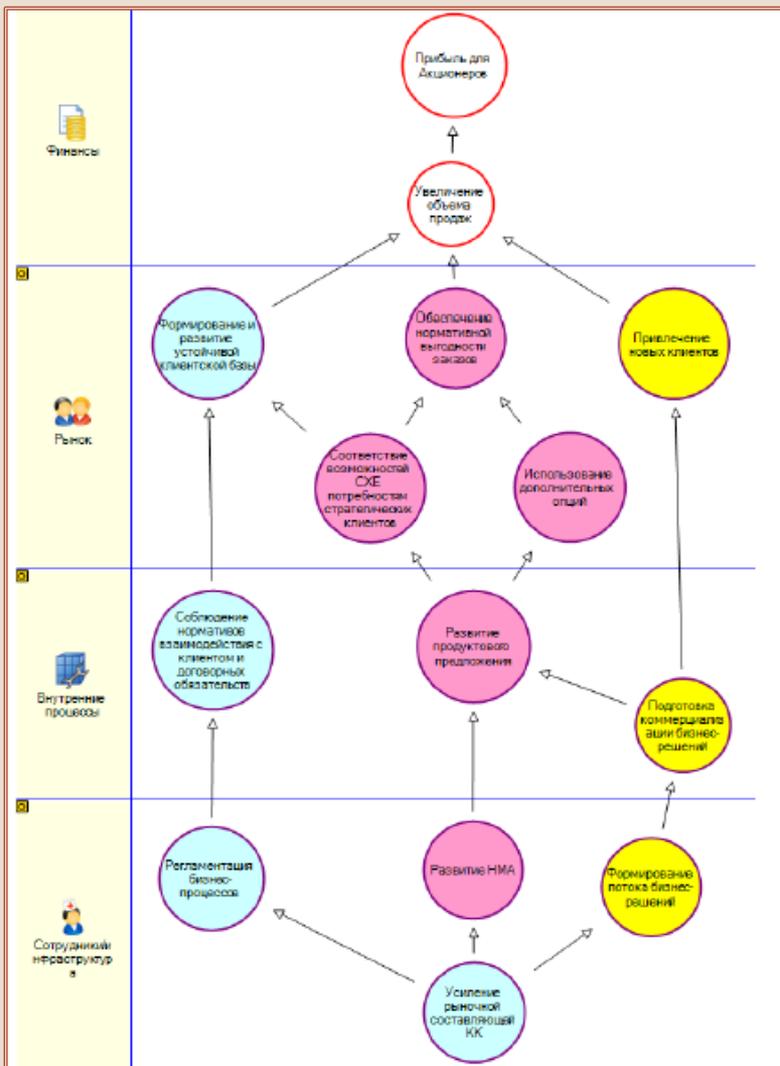
2 Юридическая поддержка экспортных операций

- Подготовка контрактов по всем требованиям к экспортным операциям
- Надёжный таможенный брокер. Подбор и Контроль
- Правовая поддержка - от момента планирования экспортной операции и до отгрузки товаров и услуг
- Правовая и бухгалтерская поддержка возмещения НДС

3 Бизнес-процессы международной торговли

- Адаптация используемых в России процессов для других стран
- Учёт местной культуры и традиций при обслуживании Клиентов и работе с Партнерами
- Оптимизация процессов: сокращение времени, повышения качества, и т.д.

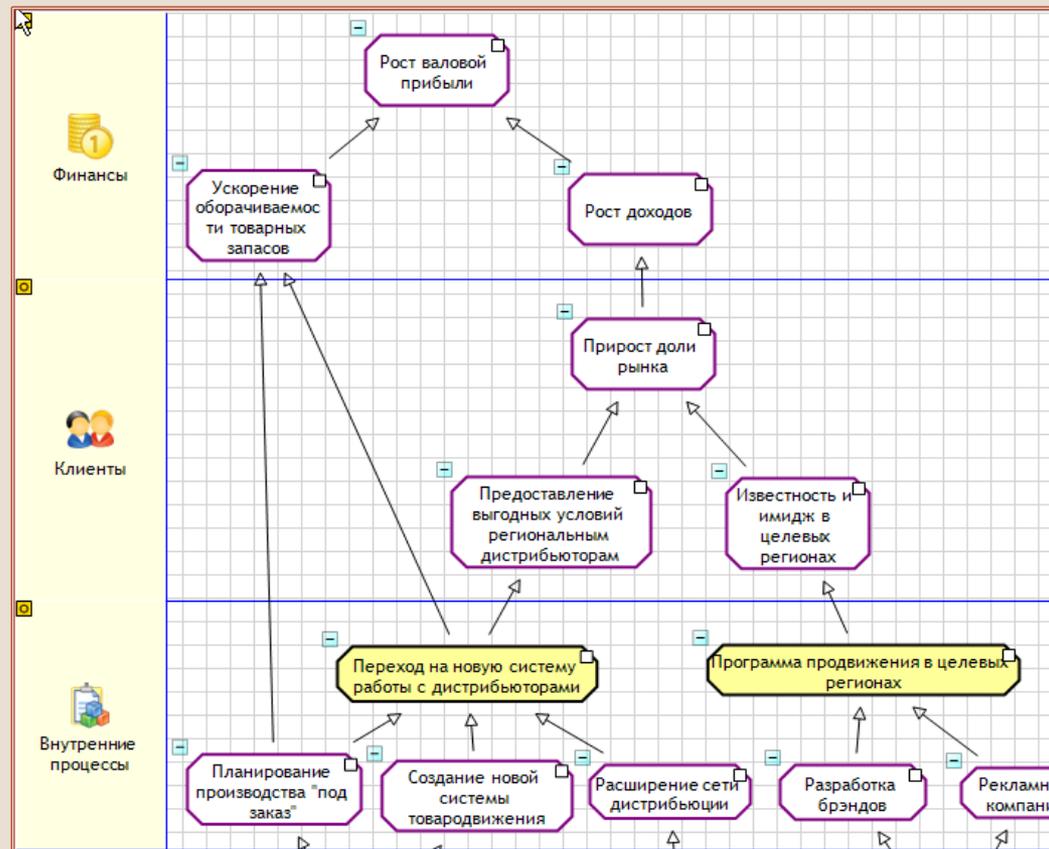
Что такое «Стратегия Экспортёра»?



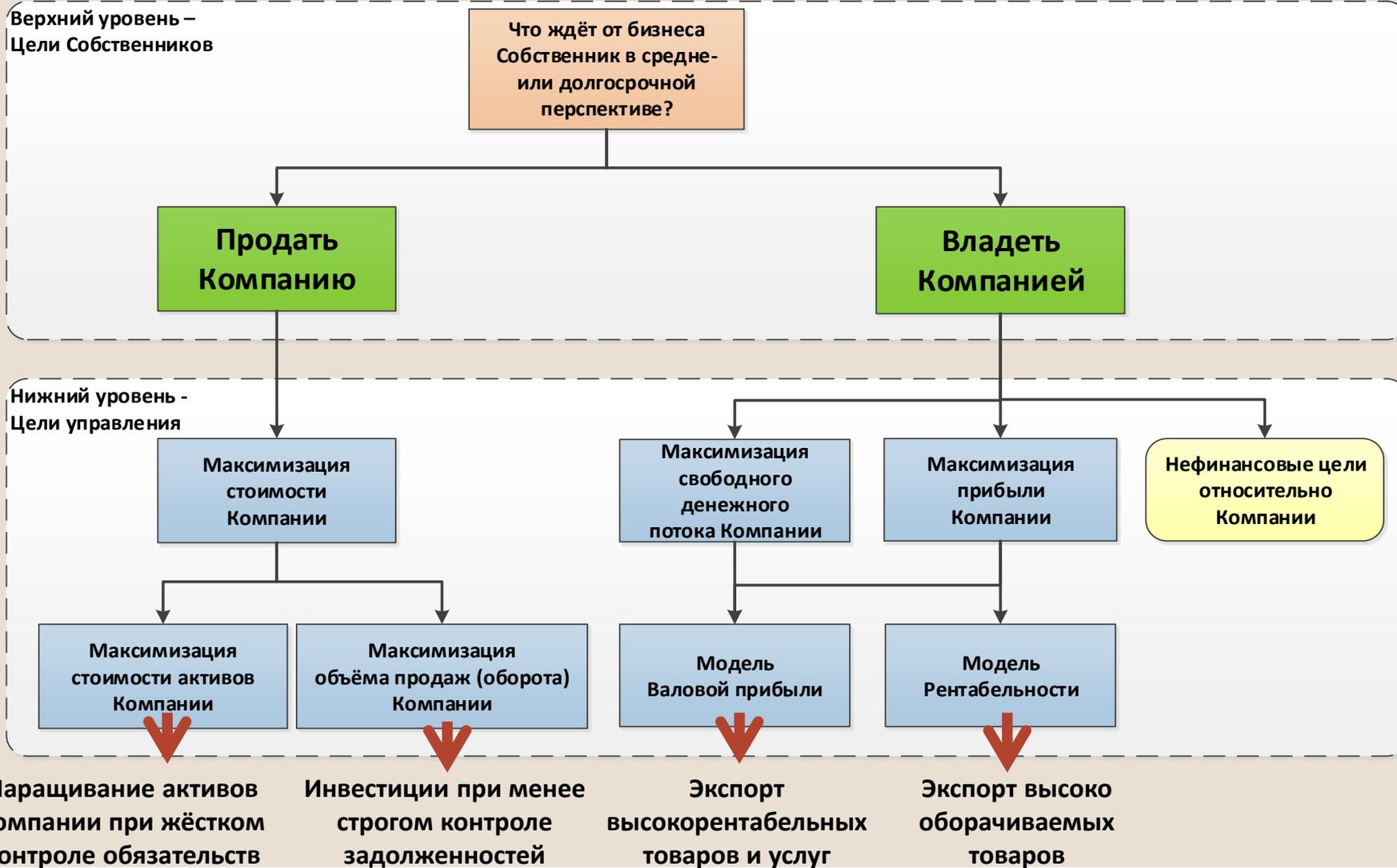
- 1 Выбор СХЕ для экспорта
- 2 Стратегический Анализ возможностей и рисков выхода на экспорт
- 3 Финансовые Цели и Показатели экспорта
- 4 Потребительские ценности зарубежных покупателей
- 5 Процессы обслуживания зарубежных покупателей
- 6 Сотрудники и инфраструктура
- 7 «План Мероприятий»

СКВУ: Разработка

- 1 Постановка Целей выхода на зарубежные рынки
- 2 Определение Показателей [KPI] достижения Целей
- 3 Установление логических (причинно-следственных) связей между Целями
- 4 Определение ответственных за достижение KPI
- 5 Популяризация Стратегической Карты!



СКВУ: Финансовые Цели



Потребительская ценность [ПЦ]



Примеры ПЦ

Российский покупатель

1. Функционал

- Соответствие товара ГОСТу
- Срок гарантии – от 5-ти лет
- Цена – не выше рыночной на 10%

2. Логистика

- Можно оформить заказ на сайте
- Можно забрать в РЦ в столице Федерального округа

3. Отношения с Клиентом

- Документация с картинками для низкоквалифицированных рабочих
- Могут отгрузить с отсрочкой платежа

4. Имидж, репутация

- Рекомендация бизнесменов своей отрасли
- Товар закупается «ГазПромом»

Покупатель из...

1. Функционал

- XXX
- XXX
- XXX

2. Логистика

- XXX
- XXX

3. Отношения с Клиентом

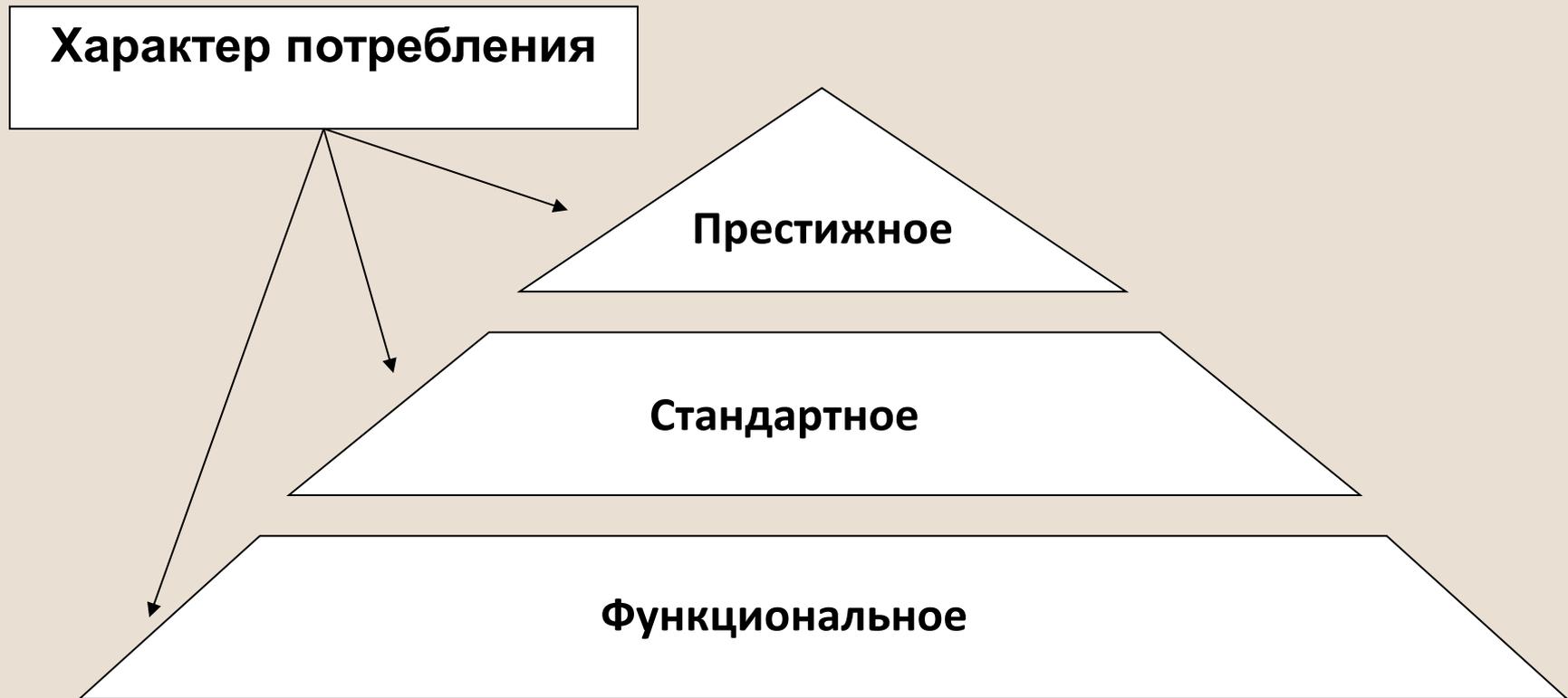
- XXX
- XXX

4. Имидж, репутация

- XXX
- XXX



Характер потребления



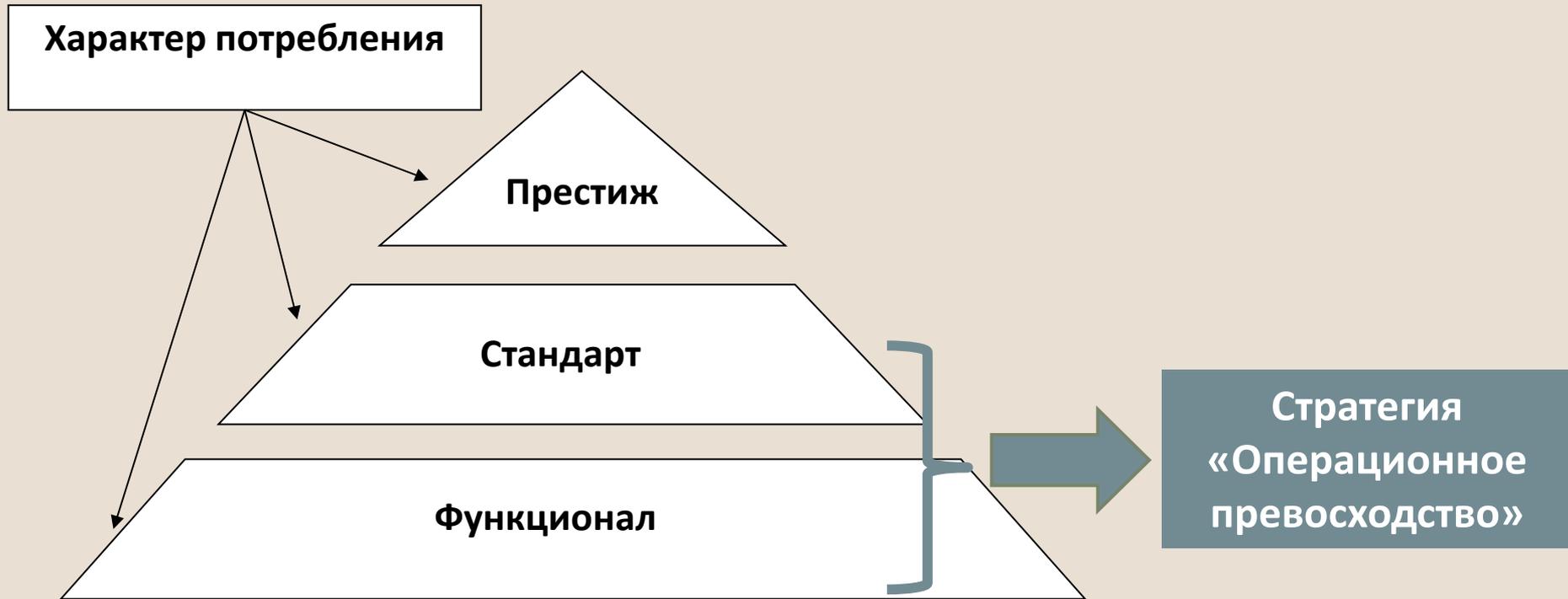
Сегментирование Клиентов в зависимости от характера
потребления =>
Выбор типовой стратегии для работы с каждым из сегментов

Тип потребления	Фактор роста стоимости	Характер изменения	
Функциональное	За счет снижения цены растет объем реализации	Цена ↓	Качество ↓

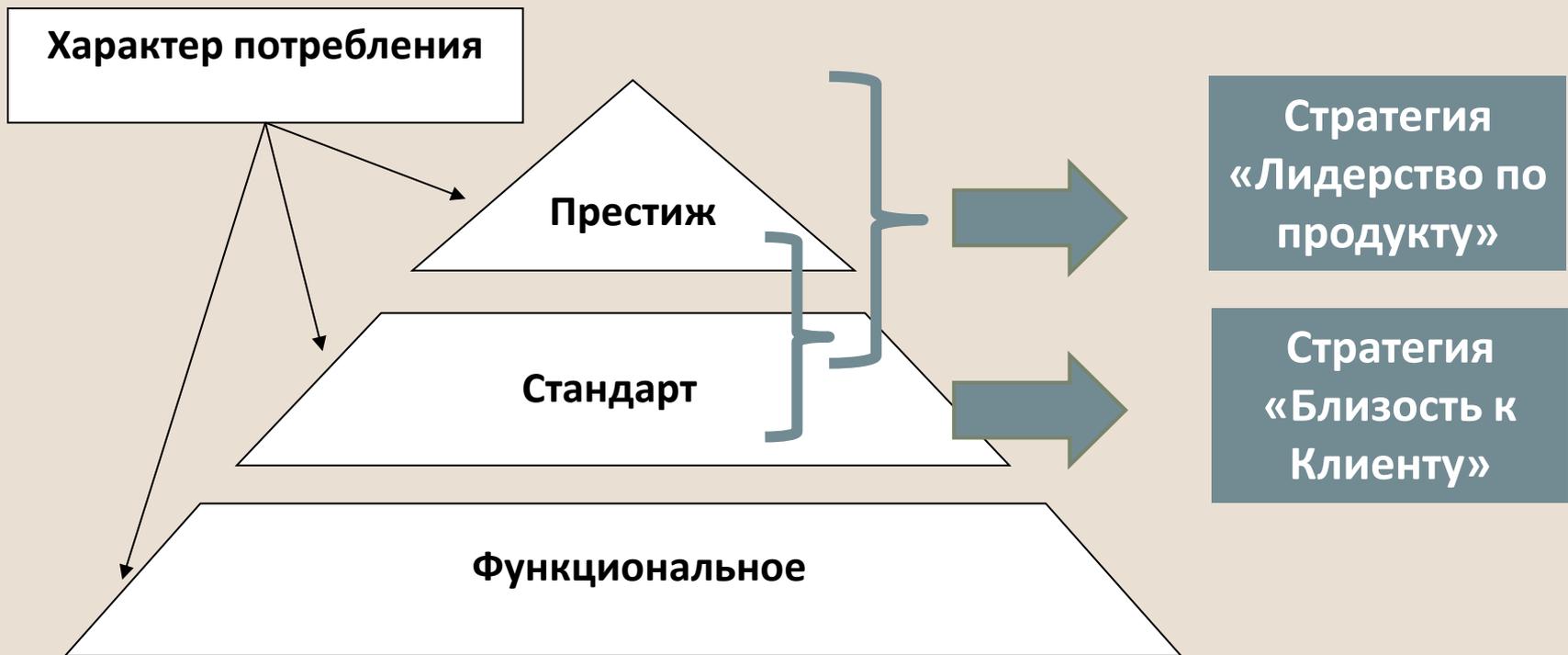
Тип потребления	Фактор роста стоимости	Характер изменения	
Стандартное верхнее	За счет вариации соотношением «цена/качество»	Цена =	<div style="text-align: center;"> ↑ Качество </div>
Стандартное нижнее		<div style="text-align: center;"> Цена ↓ </div>	<div style="text-align: center;"> Качество = </div>

Тип потребления	Фактор роста стоимости	Характер изменения	
Престижное	За счет повышения цены растет рентабельность	↑ Цена	↑ Качество

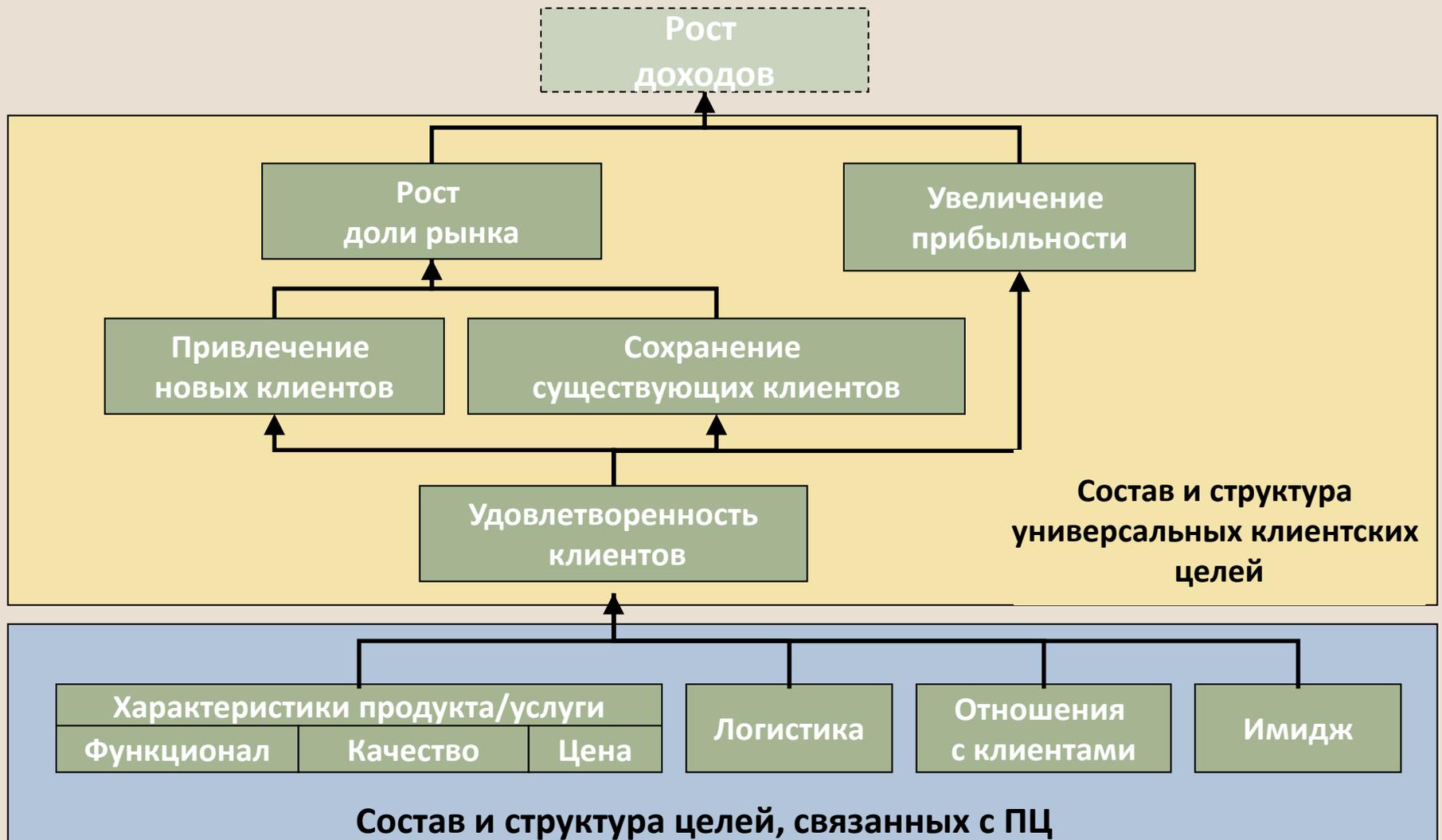
Выбор конкурентной стратегии [1]



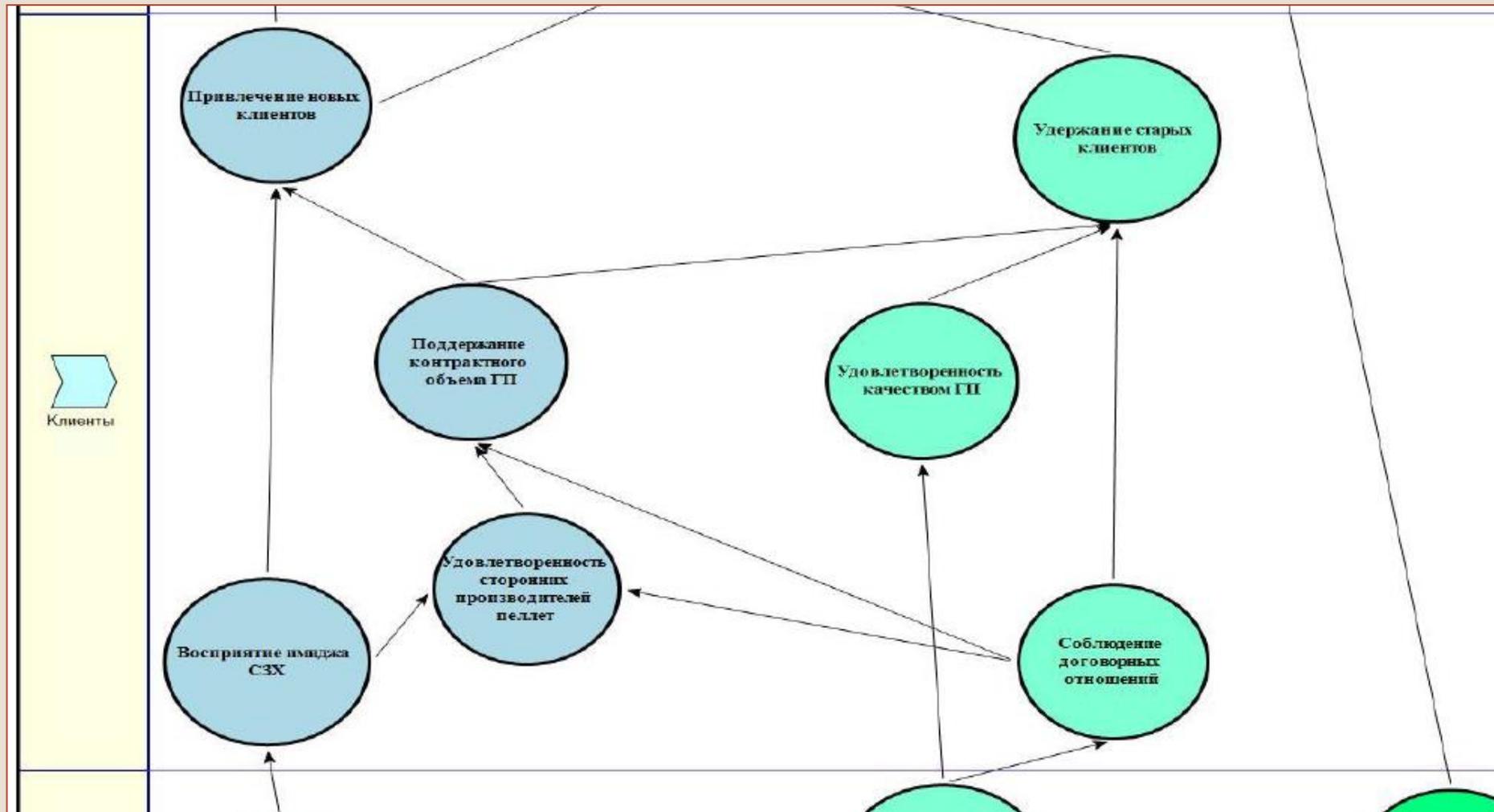
Выбор конкурентной стратегии [2]



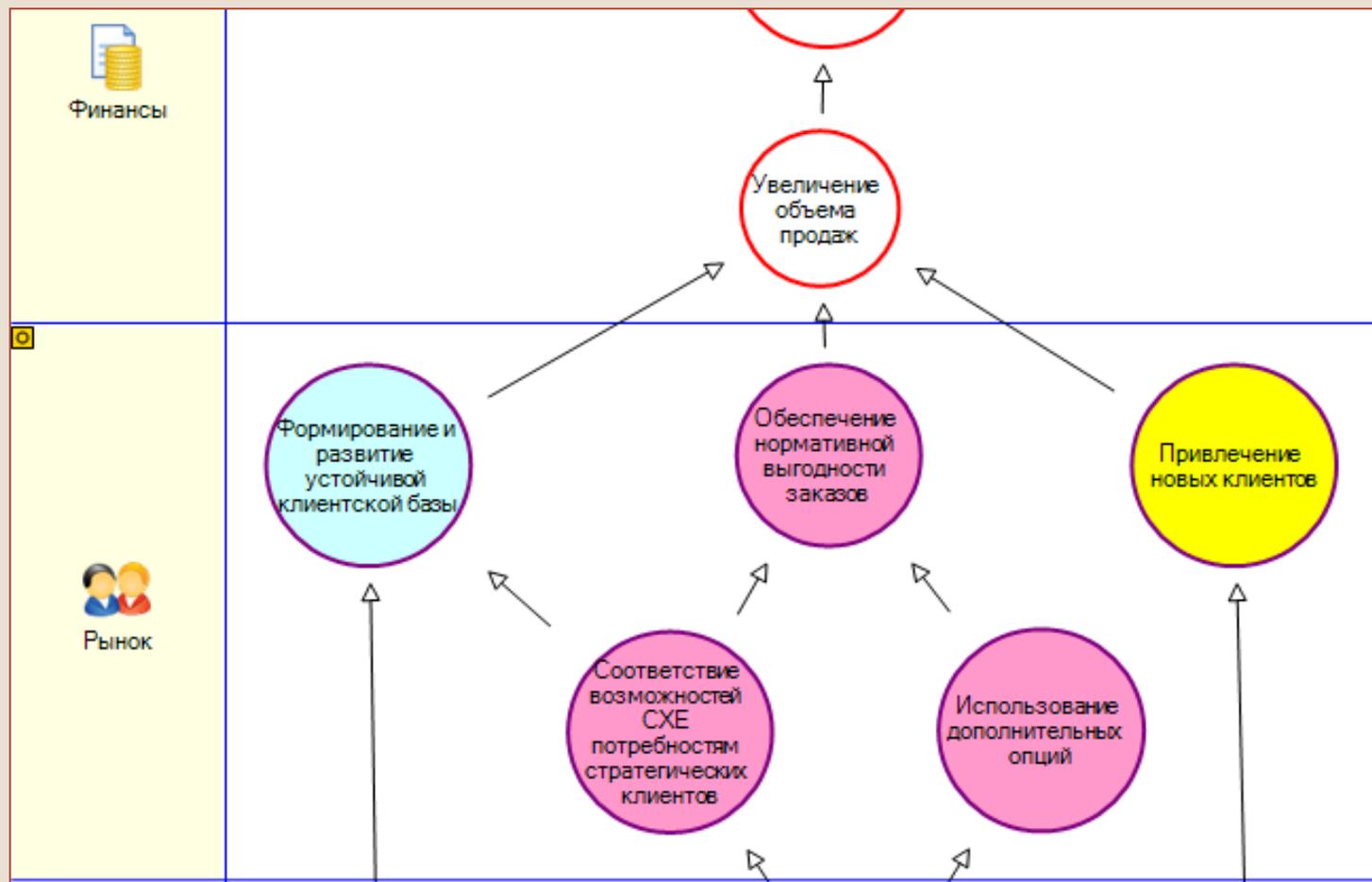
Карта ССП: Перспектива «Рынок/Клиенты»



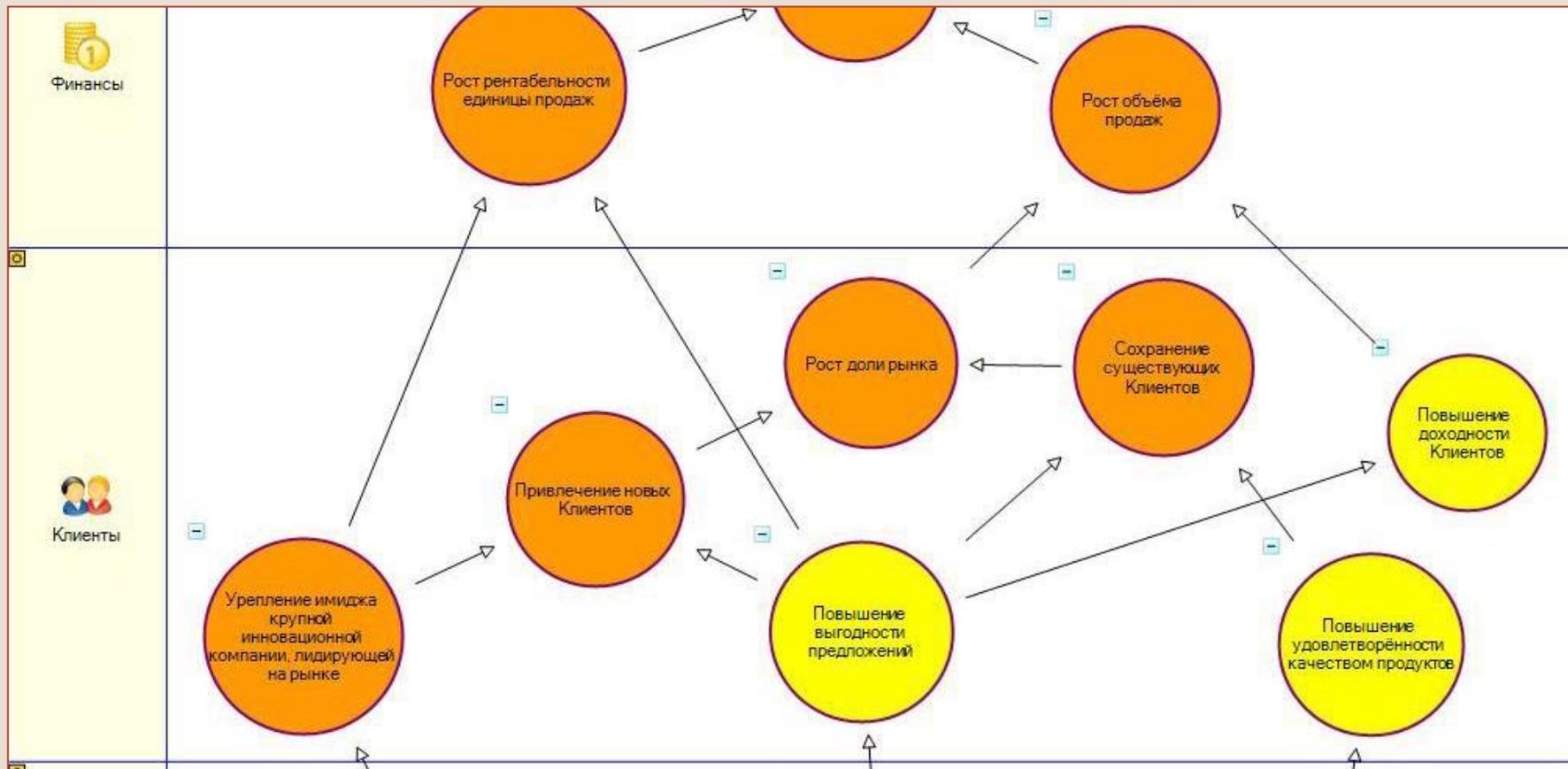
Примеры: Экспорт древесных пеллет



Примеры: Экспорт продукции Машиностроения



Примеры: Экспорт колбасных оболочек

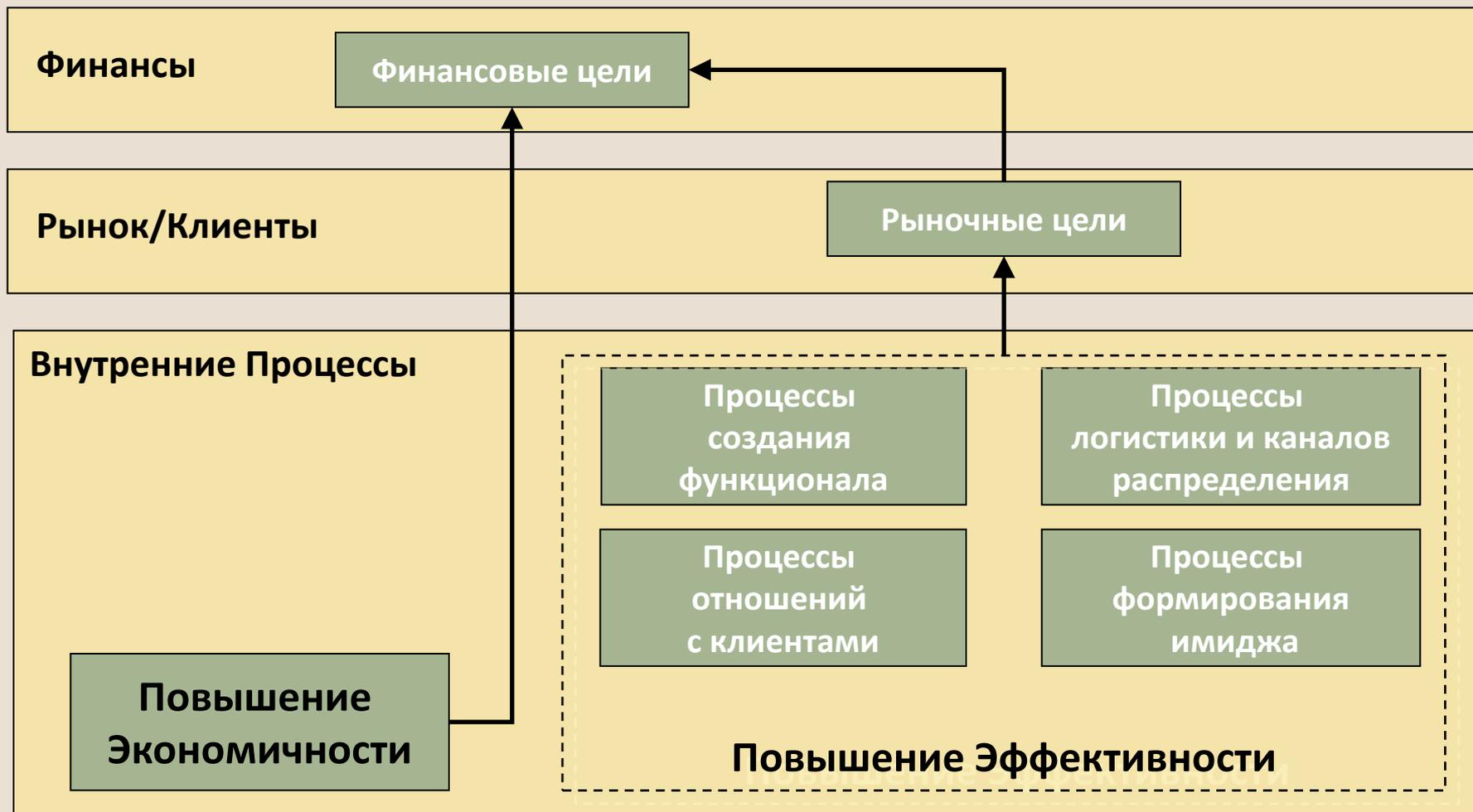


ВЫВОДЫ

- 1 Один из наиболее удобных на практике инструментов описания стратегии экспортного бизнеса – Карта ССП .
- 2 Важнейшим моментом в построении стратегии является фокусировка. Необходимо выбрать свою стратегию, а затем – строго придерживаться её.
- 3 Все элементы стратегии экспорта, а, значит, и Компании в целом, должны «играть» на достижение единой задачи.
- 4 Основа стратегии экспорта – это удовлетворение специфических ПЦ зарубежных Клиентов за счёт настройки всех процессов Компании на эту задачу.



Карта ССП: Перспектива «Внутренние Процессы»



...Продолжение следует!

***Вы ведёте Дело.
Мы помогаем быть ему Бизнесом.***



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ**



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
SAINT-PETERSBURG CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**

Павел Боровков

генеральный

Санкт-Петербург,
набережная Чёрной Речки, д. 41, корп. 7

+7 (921) 951 03 40

pavel.borovkov@pbltd.ru



СОЮЗ-ЭКСПОРТ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ