



КАК УСПЕШНО РАСКРУТИТЬ СВОЙ БИЗНЕС В КИТАЕ?

Россия и Китай – два крупных сопредельных государства, история торговых отношений которых насчитывает более 400 лет. Экономика Китая демонстрирует в последние годы впечатляющие темпы роста: на сегодня это вторая (после США) экономика мира по номинальному ВВП и первая – по ВВП по паритету покупательной способности (с 2014 года). Сегодня Китай производит до 90% товаров народного потребления для известных мировых брендов.

Не удивительно, что весь мир в последние годы стремится торговать с Китаем. Но не всем это удается. Например, если число канадских компаний с 2009 по 2019 год сократилось незначительно (со 187 до 178: всего 9 игроков ушли с рынка), то число российских компаний за этот же период сократилось со 193 до 34. Почему?

Причина неудач российских компаний кроется в отсутствии знаний и навыков об исследовании коммерческой среды Китая, отсутствии подготовительного этапа перед выходом на рынок Китая, а также маркетинговых просчётах при планировании и подготовке бизнес-проектов, недостаточном финансировании.

Еще ряд весомых причин: незнание юридических тонкостей, китайского законодательства и отсутствие связей в среде бизнесменов и чиновников Китая. У российских стартаперов также отсутствуют навыки работы с китайской таможней и знания санитарного оформления продукции в Китае.

**ЧТО ДЕЛАТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЙ БИЗНЕС СТАРТОВАЛ УСПЕШНО
И РЕАЛЬНО НАЧАЛ ПРИНОСИТЬ ДОХОД?**

СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ЭКСПОРТНОГО АКСЕЛЕРАТОРА «ЭНЕРГИЯ ЭКСПОРТА»!

Наша организация представлена международной командой экспертов:

- **российские практики-бизнесмены, ведущие бизнес с Китаем;**
- **консультанты, проживающие более 20 лет в Китае, знающие рынок, имеющие связи в деловом сообществе;**
- **профессора и доктора наук различных китайских вузов, научно разрабатывающие экспортные модели бизнеса с китайскими предпринимателями;**
- **иностранцы (США, Франция, Южная Америка, Австралия) владельцы успешных бизнесов в Китае, изучающие проблемы российского бизнеса с применением западной аналитики;**
- **практикующие китайские бизнесмены, госслужащие и чиновники работающие в налоговых службах, таможне, санитарном контроле, департаментах коммерции и т. д.**

А также маркетологи, юристы, дизайнеры, переводчики, логисты, специалисты IT, брокеры, торговые представители.

«Энергия Экспорта» имеет за своими плечами успешный десятилетний опыт торговли с китайскими компаниями. Экспортные поставки осуществляются в 12 регионов Китая: Хэйлунцзян, Цзилинь, Ляонин, Шанхай, Чжэцзян, Пекин, Шэньчжень, Циндао, Гуанчжоу, Уйян, Чунцин, Наньцзин.

Клиентская база содержит свыше 1000 компаний-партнеров.

Наша команда разработала программу Бизнес-Акселератора, с целью развития экспортного потенциала российских предприятий, которая уже успешно опробована в Приморском крае.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

ПРОГРАММУ ЭКСПОРТНОГО-АКСЕЛЕРАТОРА УСЛОВНО МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА 5 (ПЯТЬ) ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ:

1. **ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ И ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАПЫ;**
2. **ПРОВЕДЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕСА;**
3. **ЛОГИСТИКА;**
4. **ТЕСТОВЫЕ ПРОДАЖИ 1-ГО ПЕРИОДА И 2-ГО ПЕРИОДА;**
5. **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ. БИЗНЕС-МИССИЯ.**



ПЕРВЫЙ ЭТАП: ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ

Проводится анкетирование потенциальных участников программы, по результатам происходит набор в «Акселератор». В обучении принимают участие от 15 до 20 представителей малого и среднего бизнеса. Работа и обучение в команде представленной различными «бизнесами», дает возможность участникам получать широкий спектр практической информации и рекомендаций от спикеров и наставников.

На основании полученной информации при анкетировании, проводится маркетинговое исследование, диагностика «продукта», анализ пакета документов для работы с КНР, разрабатывается план подготовки «продукта» для Китая.



ВТОРОЙ ЭТАП: ОБУЧЕНИЕ

Обучение проводится тремя модулями.

В первом модуле рассматривается путь экспортера от начала до успешной реализации поставленной цели. Основная тема первого блока «Куда мы идем и кто наш клиент».

Второй модуль включает специализированный курс, где рассматриваются вопросы таможенного контроля в Китае, санитарно-ветеринарного контроля, логистики, юридические вопросы и особенности, маркетинговая стратегия.

Третий модуль освещает тему продаж в Китае. В данном блоке разбираются все этапы, стратегии и тактики организации продаж в Китае с учетом местной специфики рынка.

В итоге обучения участник приобретает все необходимые компетенции для работы на китайском рынке.



ТРЕТИЙ ЭТАП: ЛОГИСТИКА

Осуществляется доставка первой «пилотной» партии продукции для проведения тестовых продаж.

ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП: ТЕСТОВЫЕ ПРОДАЖИ

Блок «Тестовые продажи» включает в себя организацию продаж через три различных канала продаж, которые представлены шестью магазинами в 6 городах Китая (Пекин, Суйфуньхэ, Шеньян, Чанчунь, Шенчжень, Харбин). Каждый участник получает возможность выставить свою продукцию в одном из трех каналов, где продажей и продвижением его товара будет заниматься специально сформированная группа менеджеров (Супервайзер, Маркетолог, Промоутер).

Тестовые продажи 1-го периода и 2-го периода.

В течении 6-ти (шести) месяцев, участнику предоставляются подробные отчеты по динамике и статистике продаж. Проводятся промо-акции, собираются и анализируются мнения покупателей и потенциальных партнеров рынка. По итогам тестового периода совместно с клиентом принимается решение о дальнейшей стратегии продвижения «продукта» на рынок Китая.

ПЯТЫЙ ЭТАП: ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ. БИЗНЕС-МИССИЯ

Для каждого участника персонально подбираются и приглашаются к переговорам китайские компании клиенты, с которыми проводится предварительная работа по выявлению потребностей и требований.

Под руководством консультантов, участники «Акселератора» готовят коммерческие предложения и презентации своей продукции для Китая.

«Энергия Экспорта» организует двухдневный Бизнес-Форум в г. Харбин. На площадку форума приглашаются представители китайского бизнес сообщества, которые уже ознакомились с «продукцией» производимой участниками «Акселератора» и заинтересованы в сотрудничестве с российскими предпринимателями. Российским бизнесменам предоставляется уникальная возможность провести презентацию своего «продукта» целевой группе китайских бизнесменов и заключить соглашения о сотрудничестве.

В финале новый игрок рынка получает развернутый «фидбэк» от китайской стороны: отчет и отзывы целевой аудитории относительного выводимого на рынок продукта.

Происходит всесторонний анализ результатов продаж и корректировка стратегии завоевания рынка.

В результате проведенной адаптации российские бизнесмены становятся полностью подготовлены к ведению бизнеса на территории Китая.

У каждого из них на руках остается клиентская база, формируется сеть деловых контактов и инструкций по дальнейшей работе с китайскими партнерами.

Знания, Информация, Реальный опыт, Клиентская база - то, что Вы получаете при завершении курса.



**УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ НА ТЕРРИТОРИИ КИТАЯ – НЕ СЧАСТЛИВАЯ СЛУЧАЙНОСТЬ,
А РЕЗУЛЬТАТ СЕРЬЕЗНОЙ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ,
ВЫСОКОЙ ИНФОРМИРОВАННОСТИ И ПОЗТАПНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ,
РАЗРАБОТАННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ.**

ПЛАНИРУЕТЕ ВЕСТИ БИЗНЕС В КИТАЕ?

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КОМАНДЕ «ЭНЕРГИИ ЭКСПОРТА»!

ФИО

Директор Центра развития экспорта
Приморского края



www.export-energy.ru
[@energy_of_export](https://www.instagram.com/energy_of_export)

+7 (914) 343-30-01 (РФ)
+86-131-34505861 (КНР)

**МОЙ
БИЗНЕС** 
Центр развития экспорта
Приморского края