

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

ОТ ИДЕИ ДО ЗАПУСКА



Вывод FMCG бестселлеров на международные рынки.
Риски или возможности для компании производителя?

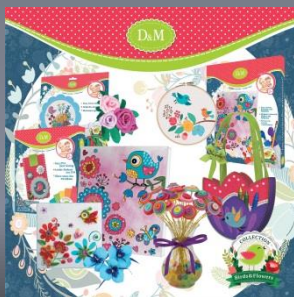
Илья Шпирт

Директор по международным продажам
компании **Revontuli Toys**,
Бизнес-тренер





“Да что он вообще продаёт то, этот Илья Шпирт?..”



А теперь подробнее...

- Более 1000+ артикулов товаров детского творчества DIY, Die-Cast моделей автомобилей и аксессуаров выведено на рынки Европы, Азии, Австралии и Южной Америки
- Вся продукция была адаптирована, локализована (переведена на языки ЕС) согласно международным требованиям, сертифицирована по стандартам ЕС и маркирована знаком CE-Mark
- Продукция выставлялась на 7 международных выставках в Германии и Гонконге
- Производство СТМ (Private Label) для сети SMYK
- Продукция заняла своё место на полках ведущих ритейлеров:



Ruchan

SPAR



MAXIMA



Rimi



TOYSЯUS



STOCKMANN



KOTRYNA

ROSSMANN
Mein Drogeriemarkt



Экспансия в Европу и далее... – основные этапы



1. Основной офис – Хельсинки ★
2. Производство в Китае ★
3. Таможенный склад - Таллинн ★
4. Дистрибутор, склад и производство в России ★
5. Лицензии Россия и СНГ ★
6. Экспозиция на выставках ★
7. Лицензии Скандинавия, Балтика Европа ★
8. Поставки в Европу
9. Поставки в другие страны: Австралия, Вьетнам, Уругвай, ОАЭ и т.д.

О чем пойдёт речь

- Мотивация компании-производителя для выхода на экспорт
- Международные продажи: за и против
- Стартовый уровень амбиций компании
- Изменения в организации и кого они затронут
- Игра по правилам западного рынка (на примере ЕС).
Что непривычно?

Причины задуматься об экспорте

- Успешный продукт/бестселлер, для вывода “в свет”
- Спад продаж/Сжатие рынка. Поиск новых возможностей
“Те кому нечего ждать, садятся в седло. Их не догнать...” ©В.Цой
- Стремление сохранить компанию (как крайняя стадия предыдущего пункта)
- Мотивация господдержкой –
Нацпроект «Международная кооперация и экспорт»

Рiесе of Cake или Запуск ракеты? Шкала амбиций.



0

Воспринимаемая сложность проекта



Излишняя
неуверенность



Сбалансированное
решение на основе
анализа



Чрезмерные
амбиции

- Конкурентоспособность продукта, USP
- Выбор региона продаж
- Потребительская ценность в свете национальных и культурных традиций
- Логистические решения
- Доступные каналы сбыта и дистрибуции
- Перспективы сертификации
- Глубина адаптации продукта

Фактор непонимания предстоящих действий. Информация в свободном доступе/интернете обрывочна или англоязычна (требуется трактовка)

Экспорт. Pros & Cons для руководства



- Расширение рынков сбыта
- Международное признание = нарастание “критической массы” известности
- Повсеместно узнаваемые маркировки (SE, Grune Punkt) придают ценности продукту
- Уверенность в продукте
- Стабильность заказов в валюте. Долгосрочное планирование.
- Возможность получить заказ на производство Private Label.



Что???
Да ладно!!!
Черным
цветом??!!
О, не-е-ет!!!

- Изменения в компании (как “фактор неуверенности”)
- Доп. инвестиции (инфраструктура, продукт, персонал)
- Медленный ROI
- Различие в трендах потребления (сложность создания универсального продукта в разных индустриях)
- Риски связанные с отсутствием информации по рынкам, процессу продаж и т.п.

Изменения в организации*

- Структура организации
- Логистические решения/склады
- Новые юрисдикции
- Ресурс на расширение ассортимента, NPD
- Ресурсы на увеличение объёмов производства

• Front office – отдел продаж

• Back office:

- Новая логистика и финансы
- Подбор персонала
- Юридический отдел со знанием международного права
- Бренд и продуктовый маркетинг – адаптация и маркировка продукции
- Сертификация и безопасность



Игра по правилам западного рынка (ЕС).



- Особенности сертификации в ЕС
 - > ЕС-Сертификация или Само-сертификация?
 - > Жёсткий контроль или гибкость для поставщика?
- Культурные особенности. Гендерная (и прочая) толерантность в Европе. Особенности продукта.



Пример адаптации продукта для Скандинавии

- Постоянство качества/продукта/стоков как залог доверия клиента. Отказ от контрактов. Договорённости **на словах.**

Так риски или возможности?

- Безусловно возможности!
- Расширяйте свои границы
- Интегрируйтесь в большой мир!

СПАСИБО!