



ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ВИРОБНИКА Або ПІЗНАЙ СВІЙ БІЗНЕС, ЩОБ ВИЙТИ НА ЗОВНІ

ТОВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ СОЮЗ
ТМ АЛАНА



ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ



- ❑ Виробляємо засоби вогнебіозахисту деревини з 1997р.
- ❑ Власна лабораторія
- ❑ м.Бровари, б-р Незалежності, 16
- ❑ Експорт в 2 країни (поки)
- ❑ biozahyst.kiev.ua



ПЛАН ПОБУДОВИ ЕКСПОРТУ

- ☐ ПРОДУКТ
- ☐ РИНКИ
- ☐ ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ
 - ☐ ЯК ДОСЛІДЖУВАТИ РИНКИ
 - ☐ ЦП та УТП
 - ☐ АДАПТАЦІЯ ТА БРЕНД МАРКЕТИНГ
 - ☐ РОЗРАХУНОК ЕКСПОРТНОЇ ЦІНИ
 - ☐ РИЗИК ПЛАН
 - ☐ ФІНАНСИ
- ☐ ПОКРОКОВИЙ ПЛАН ДІЙ
- ☐ ВИСНОВКИ



ПРОДУКТ ДЛЯ ЕКСПОРТУ



- ❑ Як обрати продукт для експорту?
 - ❑ Маржинальність
 - ❑ Потужності
 - ❑ Логістика та пакування
 - ❑ Ключові переваги, характеристики
 - ❑ Сертифікація



ПРОДУКТ ДЛЯ ЕКСПОРТУ



Доприкладу характеристики для Вогнебіозахисного просочення АЛАНА1, що ми експортуємо

- ☐ Вогнебіозахисне просочення для деревини Алана1
- ☐ Виробничі потужності (480тонн/рік)
- ☐ Ключові характеристики
 - 250г на 1кв м для надання деревині якості негорючості - 6 років гарантія на просочення
 - Постачається в каністрах 1, 5, 12, 24кг (Розмір каністр 12кг - 290x188x228мм) . На одну палету стає 60 каністр 3x4 в ряду, 744кг вага товару + вага палети. Розміри палети 800x1200x1644мм)
- ☐ Наявні сертифікати чи відповідність стандартам
 - Укр. Сертифікат відповідності групи горючості
 - СЕС сертифікат
 - Протоколи вогняних випробувань
 - Протоколи кліматичних випробувань та тривалості вогнезахисного просочення 6 років



РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

❑ СТАТИСТИКА, СТАТИСТИКА, СТАТИСТИКА

❑ Ресурси для статистики по Імпорт/Експорт

❑ www.trademap.org

❑ Статистика по ринкам споживання

❑ www.statista.com


❑ ЗНАННЯ МОВИ РИНКУ, НАЯВНІСТЬ НАВИЧОК БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЇ

❑ МОЖЛИВОСТІ – РЕСУРСИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ

❑ ЯК ДОСЛІДИТИ? ДЕ ВЗЯТИ ДАНІ?



РИНКИ? ЯК ОБРАТИ




Home & Search

Product: ... 320910 - Paints and varnishes, incl. enamels and I

World Country United States of America

Partner All

other criteria Imports Companies



TRADE MAP
Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More

Mr. Serhii Bu

Product Group None

Country Group None

Partner Group None

List of importing companies in United States of America for the following product
Product category : Paints

Table Graph Map Companies

Download: Rows per page Defa

Company name ▲	Number of product or service categories traded	Number of employees	Turnover (USD)	Country	City	Website
Ic S Distributing Co. Inc.	2			United States of America	Lancaster	
J And M Plating Inc.	2			United States of America	Rockford	http://www.jmplating.com
Lintech International	26			United States of America	Macon	http://www.2lintech.com
Masco	2			United States of America	Longmont	http://www.masco.com
Nawkaw Corp.	2			United States of America	Watkinsville	
Ppg Industries Inc.	2			United States of America	Sparks	
Therm Processes Inc.	2			United States of America	Dallas	http://thermprocesses.com
Sources: Kompas	230,852	397,976	579,993	1,119,725	2,406,395	

Unit : US Dollar thousand

Table

Download:

HS4	
World	
China i	
United States of A	
Germany i	
Mexico i	
Hungary i	

РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

- ❑ ЗНАННЯ МОВИ РИНКУ, НАЯВНІСТЬ НАВИЧОК БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЇ
 - ❑ Чи маєте тих, хто розуміє специфіку спілкування, не тільки мову?
 - ❑ Чи розумієте цінності того, кому хочете продати?
 - ❑ Як запевнити у надійності? Що ми не зникнемо кудись
- ❑ МОЖЛИВОСТІ – РЕСУРСИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ
- ❑ ЯК ДОСЛІДИТИ? ДЕ ВЗЯТИ ДАНІ?



РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

- ❑ ЗНАННЯ МОВИ РИНКУ, НАЯВНІСТЬ НАВИЧОК БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЇ
- ❑ МОЖЛИВОСТІ – РЕСУРСИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ
 - ❑ Чи маєте достатньо ресурсу для відправки партії на експорт розуміючи, що оплата за неї може надійти через 1,5 – 2 міс.
 - ❑ Чи маєте ресурс на адаптацію продукту для обраного ринку?
 - ❑ Чи маєте кошти на сертифікацію?
 - ❑ Чи маєте кошти на маркетинг та розкрутку? Участь у виставці?
- ❑ ЯК ДОСЛІДИТИ? ДЕ ВЗЯТИ ДАНІ?



РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

- ❑ ЗНАННЯ МОВИ РИНКУ, НАЯВНІСТЬ НАВИЧОК БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЇ
- ❑ МОЖЛИВОСТІ – РЕСУРСИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ
- ❑ ЯК ДОСЛІДИТИ? ДЕ ВЗЯТИ ДАНІ?
 - ❑ Державні сервіси – Дія, Назовні
 - ❑ Участь у грантових програмах USAID (програма для експортних альянсів – від 5 компаній)
 - ❑ ТПП
 - ❑ Frontiers – безкоштовні консультації з експертами
 - ❑ Веб ресурси з стат даними
 - ❑ Партнери, що вже експортують



РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

Маємо уявлення про ринок куди хочемо. Як досліджуємо?

□ PESTEL АНАЛІЗ

PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) — це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P — political), економічних (E — economic), соціальних (S — social) і технологічних (T — technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії.

РИНКИ? ЯК ОБРАТИ

Маємо уявлення про ринок куди хочемо. Як досліджуємо?



☐ PESTEL АНАЛІЗ

☐ Беремо основні критерії

☐ Економічний

☐ Соціальний

☐ Політичний

☐ Технологічний – при порівнянні з конкурентами та взагалі оцінюємо чи він відкритий?

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. PESTEL

ЦІЛЬОВОГО РИНКУ

- ❑ **USA** - Критерій 1 - Економічний критерій - розмір ринку потенційних клієнтів/споживачів
 - На даному ринку здається в експлуатацію щорічно понад 900тис дерев'яних будинків, що відповідає потребі в споживанні нашого засобу
 - навіть при долі ринку 0.5% = 270тонн. вогнезахисного просочення (Орієнтовно 757т.\$)

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. PESTEL

ЦІЛЬОВОГО РИНКУ

- ❑ Критерій 2 - Політичний критерій - наявність потужної діаспори понад 1млн людей
 - Наявність потужної діаспори, дозволяє створювати прямі зв'язки без мовного бар'єру на більшій довірі. Та відповідно знайти перших клієнтів серед Україно мовного населення
 - Підтримка консульства, дозволяє представити засіб для обраного сегменту бізнесу з достатнім рівнем престижу.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. PESTEL

ЦІЛЬОВОГО РИНКУ

❑ Критерій 3 - Соціальний - Приріст населення

- Через міграцію людей, збільшується кількість будівництва. Прогнози свідчать про зростання ринку дерев'яного будівництва до 2030 року.
- Можлива участь у державних грантових програмах для підтримки галузі.

Дорожня карта

Основні пункти для експорту

- Вивчити об'єми на обраному ринку
- Визначити клієнта(споживача) продукту
- Визначити канали залучення та заходи в яких можна показати продукт
- Вивчити вимоги до сертифікації на обраному ринку
- Скласти фін план.
- Адаптувати продукт(етикетку) та провести локальні випробування
- Визначити логістичного партнера
- Заключити угоду з Юр компанією для супроводу міжнародних контрактів
- Провести маркетингові проби через лендінг пейдж та таргетовану рекламу. Зібрати заявки на відправку зразків.
- Зібрати заявки на реальні замовлення, та здійснити поставку.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ.

СПОЖИВАЧ В2С - Приклад

1. Вперше купують будинок

а. Білі американці віком від 33 років (чорні американці 39 років)

середній дохід 50т доларів на рік. Вартість будинку, що беруть у кредит в середньому коштує 137 000 Доларів США.

Відповідно зазвичай будинок купується коли формується сім'я отже подружжя переймається екологічністю матеріалів, та їх бюджетом, адже тепер потрібно забезпечувати іпотеку.

Вартість обробки 1 кв.м. з використанням нашого засобу становить ~2 USD в той час як конкурентні засоби коштують 4,5-8\$ за кв.м. обрленої деревини.

Це може знизити вартість будівлі на понад 3%

- Вартість обробки Алана 1,7% вартості будинку
- Вартість обробки Конкуренти від 4,5%-6% вартості будинку

Контент? Для споживача та експерта

- ВОГНЕЗАХИСТ – **АЛАНА1**

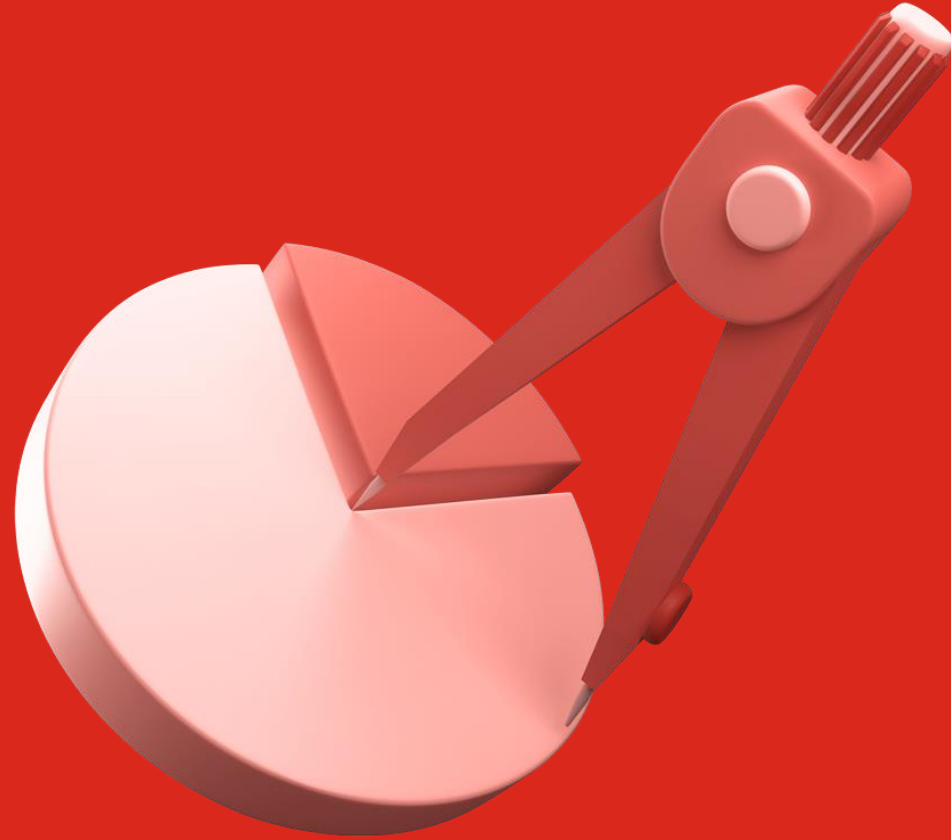


ВОГНЕЗАХИСТ, ЩО СПРАВДІ ПРАЦЮЄ!

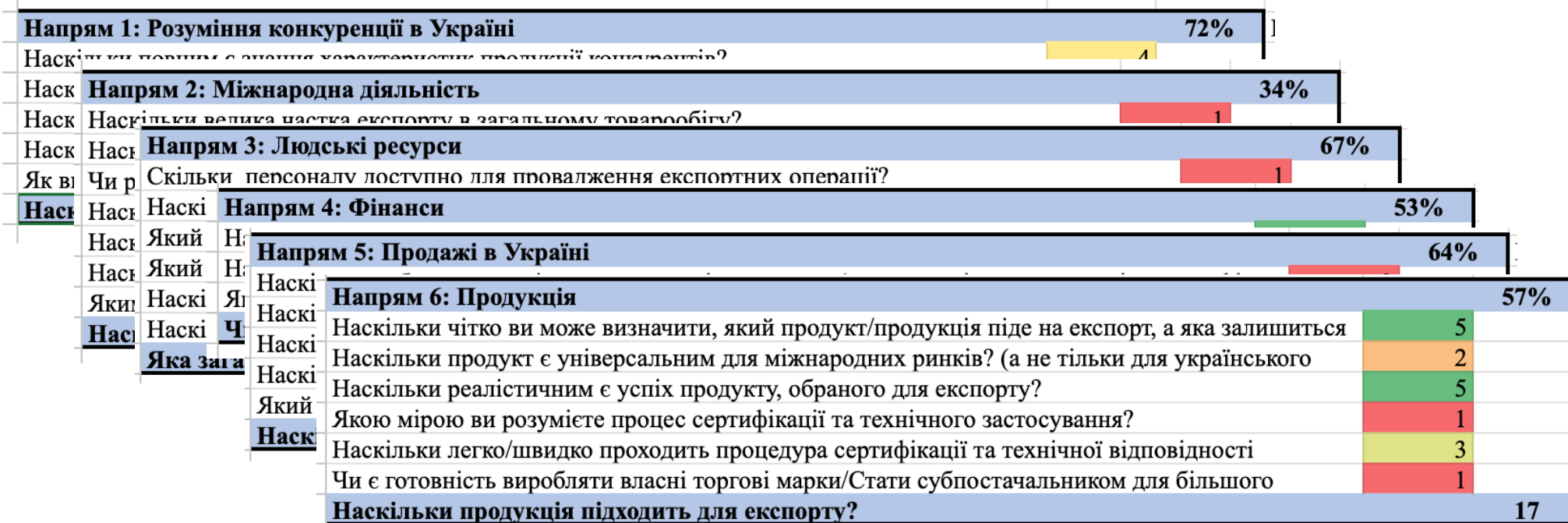
<https://www.youtube.com/watch?v=UYfTwEqp42o>

ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ

- ❑ [Результати оцінювання](#)
(графік категорій та короткий опис)
- ❑ [Покроковий план](#)
підготовки до експорту
(опис основних кроків)




ОЦІНКА ГОТОВНОСТІ ДО ЕКСПОРТУ - Приклад



ПОКРОКОВИЙ ПЛАН - приклад

План дій з реалізації експортної стратегії

Ціль	Захід	Індикатор	Відповідальний	Термін	Коментарі
Підготовка до експорту					
Внутрішнє вдосконалення та фінанси					
Створити фінансовий рушій для експорту	Організувати фонд для витрат на експортні потреби	Накопичити еквівалент 30т доларів 	Бухгалтер Тетяна П.	15.07.2023	Виділяємо 5% з обігових коштів для формування подушки для виконання експортних операцій
Перевірено актуальність рахунків	Перевірити та поновити всі реквізити по рахунках в банку в USD та EUR	Актуальні реквізити рахунків USD, EUR	Бухгалтер Тетяна П.	10.06.2023	
Адаптація продукту та технічна відповідність вимогам ринку					
Етикетка відповідає вимогам ринку США	Організувати переклад етикетки та оновлення дизайн макету, викласти всі необхідні складники, адреси тощо.	Готовий макет етикетки для експорту на англ мові	Завідувач виробництвом Микола М.	15.06.2023	Створити макет етикетки, що відповідає всім нормам та вимогам до етикетки нашої продукції в США

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. АНАЛІЗ І БЕНЧМАРКІНГ КОНКУРЕНТІВ

- ❑ Коментарі до конкурентного порівняння
 - Конкуренти вдаються до вектора екологічності
 - Деякі з них роблять наголос про виключність та беззаперечність, та показують це базовими сертифікатами та добровільними сертифікатами.
 - Крім того, конкуренти натискають на сервісну складову, та наслідування традицій.
- ❑ Наша компанія
 - Ми конкуруємо на рівні якості - є відео та протоколи випробувань.
 - Також ми готові дати конкурентну ціну для партнерів і маржинальність 30% на 2х рівнях. При цьому залишитися в ціні вигідніше ніж конкуренти.
 - В нас немає якісних каталогів, та додаткових викладок по технології та випробуванням. Це потребує розвитку та послідовної роботи над технічним контентом.

ВИЗНАЧЕННЯ МОДЕЛІ ЕКСПОРТУ

- ❑ Скорингова таблиця
- ❑ Опис результатів:
пріоритетність
моделей та умови
співпраці

В пріоритеті **прямий
B2B експорт
дистриб'юторам та
забудовникам.**



АДАПТАЦІЯ. ТОВАР І СУПРОВІДНІ ПОСЛУГИ

❑ Мінімальний план адаптації товару і супровідних послуг та робіт:

1. Товар

- **Етикетка та каталоги**
- **Інструкції та відео для використання та допрацювання сервісної складової**
- **Калькулятори та найкращі практики догляду за дерев'яними конструкціями**

2. Пакування: вигляд, розмір, колір, тип

- Тара пластик та підгонка розмірності під дюймовий стандарт

3. Маркування: мова, символи, текст

- Переклад етикеток та маркування для зручного складування та прийомки товару.
Штрихкування

4. Документація: мова, інструкції, сертифікати

- Проведення сертифікації згідно стандартів США.

5. Сервіс: від доставки до обслуговування, обміну і навіть утилізації

- Потреба в створенні сервісного підрозділу, що буде виконувати консультування для партнерів з підбору та створювати поступово базу знань по догляду за деревиною з нашими засобами

❑ План по адаптації, приклад наведено вище.

РОЗРАХУНОК ЕКСПОРТНОЇ ЦІНИ

- ❑ Здійсніть розрахунок ціни з урахуванням всіх складників
- ❑ Використовуйте розрахунки витрат, які ви закладали в адаптацію продукції, маркетингу і супутніх послуг
- ❑ Спрогнозуйте рекомендовану ціну для кінцевого споживача за допомогою включення націнки дистриб'ютора, що є сталою в торговельній практиці на ринку
- ❑ Порівняйте ціни з цінами конкурентів і встановіть цінові обмеження

РОЗРАХУНОК ЕКСПОРТНОЇ ЦІНИ - приклад

Продукція, адаптація, дистрибуція, реалізація	Нам це потрібно (так/ні)	Посилання на інформаційні ресурси	Кількість ресурсу чи продукції, кг	Н одиниць
Собівартість одиниці продукції	так		1	1,2
Кількість партії продукції			1800	
Додаткова заробітна плата із нарахуваннями	так	внутрішні модифікації продукції		0,0
Додаткові витрати на оплату робіт і послуг, необхідних при експорті (відрядження)				0,0
Маркетингові дослідження	так	https://conjointly		0,4
Витрати на інновації, дизайн та модернізацію	так			0,1
Брендування та просування	так			0,0
Адаптація пакування	так			0,1
Ліцензії, авторські права та сертифікація	так			0,1
Зберігання готової продукції	так			0,0
Витрати на транспортування у межах країни				0,1

ЛОГІСТИКА

1. Логістичний маршрут
 - Бровари, Варшава, Гамбург, НьюЙорк
2. Вартість доставки Піддона



ЦП і УТП

Дослідіть ціннісну та унікальну торгову пропозицію вашої компанії.

Яка вона зараз? Як би ви її оновили для експорту?

- Зараз ми тиснемо на технологічність нашого засобу
 - **Потрібно** - від даних та технологічності, звернути увагу на емоції та цінності в тривалому періоді часу (екологічність, тривалий ефект служби, тощо)

Сформулюйте позиціювання для певного цільового сегмента споживачів за кордоном у порівнянні з місцевими компаніями-конкурентами.

- Технологічність та орієнція на сервіс. Ми прагнемо до простоти та зручності, від тари до найкращого вогнезахисного просочення.
- Ми надаємо зручність в наших додаткових калькуляторах, що обраховують кількість речовини на об'єкт.
- Ми надаємо консультації по обробці, з метою отримання найкращих результатів захисту деревини в будь-яких умовах служби

АДАПТАЦІЯ. БРЕНД І МАРКЕТИНГ

- ❑ Створіть ваш мінімальний план адаптації брендингу і маркетингу: основа бренду / ідентичність / просування (онлайн)
 - Допрацювати етикетку
 - Допрацювати опис товару, ввести запобіжники (не ковтати, не пити, тощо..)
 - Звернутися до блогерів, та знайти тематичні групи. Визначитися з бюджетом.
- ❑ Вкажіть в плані відповідальних, очікуваний результат, ресурси часу і бюджет витрат (приклад було наведено вище)
- ❑ Конкуренти розвивають інформаційну складову, та тому великої кількості років на ринку. Тут ми можемо зіграти на ці самі характеристики

РИЗИК-ПЛАН

1. Створено робочу групу з Завідувача виробництвом, Бухгалтера, Директора

2. Головні ризики

- Найбільшим ризиком визначено - зміну законодавства
- Складності з транспортом через ситуацію в країні
- Зміна закупівельних цін та потенційні складності з персоналом

→ Ризик план - приклад

Ризик

Діяльність

Часовий інтервал

Відповідальний

Очікуваний результат

Ресурси та витрати

**Вартість можливих збитків,
якщо ризик не брати до уваги**

РИЗИК-ПЛАН - приклад

A1

fx

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		Ризик	Діяльність	Часовий інтервал	Відповідальний	Очікуваний результат	Ресурси та витрати	Вартість ризику, якщо це зробити неправильно
2	1	Неправильний дистриб'ютор (з ексклюзивними правами)	Перегляньте дистриб'юторів, оцініть їх і виберіть найбільш підходящого	3-6 місяців скринінг і переговори. Постійний контроль - перевіряйте показники продажів і постійно порівнюйте їх з ринковими. Вкладати цільові KPI показники реалізації, що нас задовільняють на ринку, та закладати право відняти ексклюзивність прав в разі невиконання умов закупівель	Начальник відділу експорту	1. Усі наші контракти виконуються вчасно. 2. Міцні відносини з дистриб'ютором 3. Виконуються KPI об'єми закупіваль на цільовому ринку	HR Заробітна плата	Оплата за один лот. Втрата часу на зміну дистриб'ютора (від 6 місяців до 1 року). Оплата за матеріали супроводжуючі, та вже витрачений час на навчання персоналу Дистриб'ютора.
3	2	Оплата	1. Запровадити умови оплати та умови договору, які пом'якшують ризик. 2. Страхування кредитної торгівлі 3. Акредитив	Постійний моніторинг	Начальник відділу експорту	1. Усі наші контракти оплачуються вчасно. 2. Зміцнення відносин з дистриб'ютором	1. Заробітна плата 2. Вартість страхування	Оплата за один лот. Втрата часу на зміну дистриб'ютора (від 6 місяців до 1 року). Втрата долі ринку, та втрата вікна можливостей.
4	3	Зміни в законодавстві щодо якості продукції, доступу на ринок тощо, пов'язані з новою торговою угодою	1. Моніторинг нових законів та регламентів тощо. 2. Адаптація документів	1. При виході на ринок. 2. При виході на ринок - один раз на рік	Експортний відділ і від. якості, дистриб'ютор	Безперешкодний вихід на ринок і укладання угод	HR Заробітна плата	Блокування вантажівки на кордоні – транспортні витрати, переупаковка тощо

ФІНАНСИ

фін план

1. Яка форма оплати буде для експортних контрактів - за фактом постачання та акредитив.
 - a. Чи є можливість Овердрафту, його терміни?.
 - b. Чи створено фонд експорту на виготовлення товару наперед. Та формування товарного запасу, що може експортуватися. Ресурси, сировина.
 - c. Надійність клієнта та країни на перебуває на високому рівні?
1. Перелік ситуацій, коли Ваша компанія може потребувати фінансування
 - a. Формування замовлення - закупівля сировини та виготовлення товару
 - b. Оплата за логістичні послуги - доставка
 - c. Проведення сертифікації
 - d. Маркетинг

ФІНАНСИ

Основні джерела фінансування на потреби виконання експортної операції

- a. \$ Овердрафт в банку
- b. \$\$\$ Фонд експорту - сировинний та фінансовий фонд
- c. \$ Експортні організації
- d. \$\$\$ Грантові кошти
- e. \$ Залучення інвестора, партнера

ВИСНОВКИ

1. Бажання та емоція
2. Аналіз та перевірка готовності
3. Підготовка
4. Дія

Анкета для отримання корисної
інформації для експорту
<https://forms.gle/DpjuP71YkdVN4uTw7>



Дякую за увагу!
Thanks for your attention!



Будяк Сергій

ТОВ «Науково-технічний союз»
biozahyst.kiev.ua
email: biozahyst@gmail.com

tel.: +38 (067) 908-73-19

