

USŁUGI EXPORT GROUP

| | | |
|---|---|-----------|
| ANALIZA RYNKU I KONKURENCJI | Opracowanie dotyczące rynku, branży i potencjalnej konkurencji, które daje odpowiedź czy warto wchodzić na na wybrany rynek. | 2 500 PLN |
| POGŁĘBIONA ANALIZA KONKURENCJI | Pogłębiona analiza ze wskazaniem bezpośredniej konkurencji, cen, produktów i warunków współpracy najważniejszych konkurentów na danym rynku. | 4 000 PLN |
| WYSZUKIWANIE KLIENTÓW | Dedykowana baza teleadresowa potencjalnie najważniejszych 30-50 klientów na danym rynku. | 4 000 PLN |
| WYSZUKIWANIE KLIENTÓW | Dedykowana baza teleadresowa potencjalnie najważniejszych 70-100 klientów na danym rynku. | 8 000 PLN |
| PRZYGOTOWANIE OFERTY NA WYBRANY RYNEK | Przeliczenie cen, stworzenie warunków współpracy, stworzenie katalogu produktowego do wysyłki. | 3 500 PLN |
| PRZYGOTOWANIE OFERTY NA WYBRANY RYNEK | Stworzenie i optymalizacja strony www pod kątem danego rynku: domena, title, description w języku rynku docelowego. | 3 500 PLN |
| MAILING, TELEFONY I OFERTOWANIE | Wysyłka ofert i telefony do potencjalnie 30 - 50 najważniejszych klientów w oparciu o stworzoną bazę teleadresową w celu pozyskania zamówień lub umówienia spotkań bezpośrednich. | 4 000 PLN |
| MISJE HANDLOWE / Organizacja | Organizacja przelotu, wiz, noclegu, rezerwacja sal konferencyjnych na spotkania. | 800 PLN |
| MISJE HANDLOWE / Umówienie spotkań z klientami | Umówienie spotkań z zainteresowanymi klientami w oparciu o bazę teleadresową potencjalnie najważniejszych 30-50 klientów | 4 000 PLN |

| | | |
|-------------------------------------|---|--------------------------------------|
| ORGANIZACJA TARGÓW | Wynajęcie i organizacja urządzenia stoiska, zapewnienie obsługi hostess i handlowców, transportu eksponatów oraz organizacja pobytu dla przedstawicieli firmy | 3 000 PLN |
| CERTYFIKACJA W ROSJI | Certyfikat zgodności, certyfikat gost, certyfikat gost-r, deklaracja zgodności, świadectwo zgodności, list odmowny itp. | Ceny uzależnione od kodów celnych |
| SZKOLENIA Z EKSPORTU | Szkolenie z różnic kulturowych, Szkolenie z technik i sposobów pozyskiwania klientów, Szkolenie ze strategii eksportowych i właściwego pozycjonowania marek, Szkolenie dla działów eksportu, Szkolenie techniczne (certyfikacja, transport, cło, magazynowanie) | 250 PLN / 1 h |
| DORADZTWO EKSPORTOWE | Audyt dotychczasowych działań eksportowych; Analizę rynku i konkurencji; Stworzenie właściwej strategii wejścia na rynek; Właściwe dopasowanie oferty do potrzeb rynku; Pozyskanie klientów i obsługa handlowa | Wycena uzależniona od potrzeb firmy. |
| MARKETING EKSPORTOWY | Badania marketingowe; Segmentację rynku; Pozycjonowanie i budowanie silnych marek; Kształtowanie oferty rynkowej; Budowanie relacji z klientami; Reklama; Budowanie trwałych przewag konkurencyjnych i podstaw długofalowego wzrostu | Wycena uzależniona od potrzeb firmy. |
| OUTSOURCING DZIAŁU EKSPORTU | Wszelkie działania eksportowe w ramach kompleksowej obsługi handlowej | Patrz: Kompleksowa obsługa handlowa |
| KOMPLEKSOWA OBSŁUGA HANDLOWA | Analiza rynku i konkurencji, przygotowanie kompleksowej oferty dopasowanej do danego rynku, wyszukanie i pozyskanie klientów, kompleksowa obsługa transakcji. | Według poniższych pakietów |

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA HANDLOWA ROSJA

| rodzaj pakietu | Czas pracy handlowca | prowizja od sprzedaży | wynagrodzenie stałe / miesiąc |
|-------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| PAKIET OPTYMALNY | 2 h / dziennie | 6% | 9 000 PLN |

| | | | |
|---------------------------|----------------|-----|------------|
| PAKIET STANDARDOWY | 1 h / dziennie | 10% | 4 500 PLN |
| PAKIET INTENSYWNY | 8 h / dziennie | 3% | 14 000 PLN |

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA HANDLOWA:

Niemcy, Anglia, Czechy, Słowacja, Francja, Włochy, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Szwecja, Norwegia, Holandia, Belgia, Rumunia, Bułgaria i inne.

| rodzaj pakietu | Czas pracy handlowca | prowizja od sprzedaży | wynagrodzenie stałe / miesiąc |
|---------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------------------|
| PAKIET OPTYMALNY | 2 h / dziennie | 6% | 6 000 PLN |
| PAKIET STANDARDOWY | 1 h / dziennie | 10% | 3 000 PLN |
| PAKIET INTENSYWNY | 8 h / dziennie | 3% | 9 000 PLN |

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA HANDLOWA

SPECYFIKACJA WYKONYWANYCH DZIAŁAŃ

1. Stworzenie bazy teleadresowej potencjalnych klientów. Baza zawiera dane minimum 30-50 starannie wyselekcjonowanych, potencjalnie najważniejszych klientów i jest na bieżąco aktualizowana.

2. Stworzenie cenników, umów i ofert handlowych na wybrany rynek.

3. Wysłka ofert handlowych do potencjalnych klientów.

4. Kontakt telefoniczny z potencjalnymi klientami w celu omówienia szczegółów współpracy i/lub umówienia spotkań bezpośrednich

5. Bezpośrednie spotkania handlowca z potencjalnymi klientami i prezentacja oferty produktowej.

6. Obsługa handlowa transakcji. Kompleksowa obsługa zamówień, tłumaczenia wszelkiej korespondencji, organizacja odpraw celnych i organizacja transportu.

7. Tłumaczenia wszelkiej korespondencji handlowej.

8. **Codzienna praca handlowca** . Handlowiec jest do dyspozycji klientów codziennie przez 24 godziny na dobę.

9. **Kompleksowa organizacja stoiska targowego na wybranych targach.**

10. **Kompleksowa obsługa wyjazdu służbowego przedstawicieli firmy na spotkania z klientami.** Organizacja noclegów, transportu, wiz oraz umówienie spotkań z klientami.

11. **Obsługa spotkań przedstawicieli firmy z klientami podczas pobytu w Moskwie.**

12. **Stały kontakt handlowca z pozyskanymi klientami** w celu pozyskiwania zamówień, zwiększania sprzedaży i rozwijania współpracy.

13. **Regularna praca handlowca nad ciągłym pozyskiwaniem nowych zamówień i nowych klientów.**

14. **Organizacja i obsługa działań promocyjno-reklamowych.**

15. **Szczegółowe raporty z wykonanej pracy raz w miesiącu oraz każdorazowo na życzenie firmy.**

ZLEĆ EKSPORT SPECJALISTOM OD EKSPORTU !

PASZPORT DO EKSPORTU PO IG 6.1

ROZLICZANIE DOTACJI

Kompleksowo. Od A do Z.

Za każdy wniosek o płatność

4 000
PLN

• Przygotowanie wszelkiej dokumentacji rozliczeniowej (tj. Wnioski o płatność zaliczkową, pośrednią i końcową);

• Zapytania ofertowe, Umowy, Protokoły zdawczo-odbiorcze, Opisy faktur;

• Prowadzenie projektu zgodnie z rzeczywistymi potrzebami klienta, a nie nadgorliwością urzędniczą;

• Stały kontakt i pełna reprezentacja przed RIF i PARP;

• Organizacja przetargów zgodnie z oczekiwaniami klienta co do ich rozstrzygnięcia;

• Organizacja „przepływów finansowych”;

• Fakturowanie zgodne z zapisami wniosku o dofinansowanie przy realizacji działań zgodnych z rzeczywistymi potrzebami klienta;

• Pilnowanie wszelkich terminów realizacji poszczególnych działań;

• Kompleksowa realizacja wszelkich działań zaplanowanych przez klienta.

NIE MARTW SIĘ UNIJNĄ BIUROKRACJĄ !

REALIZACJA WSZELKICH DZIAŁAŃ ZAPISANYCH WE WNIOSKU

Wycena poszczególnych działań uzależniona jest od konkretnych zapisów wniosku o dofinansowanie oraz potrzeb klienta

| | |
|--|--|
| 1. Udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy | Wynajmiemy i urządzimy powierzchnię, zapewnimy obsługę, wyślemy zaproszenia i zadzwonimy z zaproszeniem do potencjalnych klientów oraz zorganizujemy pobyt dla przedstawicieli firmy |
| 2. Organizacja i udział w misjach gospodarczych | Zorganizujemy spotkania z potencjalnymi klientami dla przedstawicieli firmy lub spotkamy się z nimi w Twoim imieniu |
| 3. Wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych | Stworzymy listę potencjalnych klientów, przeprowadzimy badania rynku i klientów, nawiążemy kontakt z klientami i bezpośrednio spotkamy się z nimi w Twoim imieniu aby zaprezentować ofertę |
| 4. Uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe | Szybko i niedrogo załatwimy wszelkie niezbędne dokumenty abyś mógł sprzedawać na wybranym rynku |
| 5. Doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej | Stworzymy wszelkie niezbędne opracowania w zakresie strategii finansowania do jakich jesteś zobowiązany i jakie są Ci potrzebne |
| 6. Doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych | Stworzymy wszelkie niezbędne opracowania w zakresie koncepcji wizerunku do jakich jesteś zobowiązany i jakie są Ci potrzebne |
| 7. Udział w międzynarodowych imprezach targowo-wystawienniczych odbywających się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w charakterze wystawcy | Wynajmiemy i urządzimy powierzchnię, zapewnimy obsługę, wyślemy zaproszenia i zadzwonimy z zaproszeniem do potencjalnych klientów oraz zorganizujemy pobyt dla przedstawicieli firmy |
| 8. Organizacja misji gospodarczych przedsiębiorców zagranicznych u przedsiębiorcy | Zorganizujemy spotkania z potencjalnymi klientami, zaprosimy ich do Twojej firmy lub spotkamy się z nimi w Twoim imieniu |

PI - Działania promocyjne i informacyjne pod warunkiem, że przekazywana jest informacja, iż projekt realizowany jest z udziałem wsparcia pochodzącego z budżetu Unii Europejskiej oraz tłumaczenia niezbędne do realizacji działań

Przygotujemy oferty, cenniki, stronę www, reklamy w zagranicznych mediach branżowych, katalogi i foldery dedykowane specjalnie wybranym rynkom zagranicznym

EXPORT GROUP ZORGANIZUJE, STWORZY I PRZEPROWADZI W TWOIM IMIENIU WSZELKIE OPRACOWANIA I DZIAŁANIA ZAPISANE WE WNIOSKU!

KOMPLEKSOWO OD A DO Z

* ceny netto w PLN

Umów się na bezpłatne konsultacje z ekspertami Export Group !

Jak rozpocząć eksport ?

Krok 1: Wykonaj analizę różnych rynków pod kątem potencjału Twoich produktów

Krok 2: Wykonaj analizę konkurencji na wybranych rynkach

Krok 3: Wybierz rynki o największym potencjale dla Twoich produktów

Krok 4: Przygotuj ofertę właściwie dopasowaną do potrzeb danego rynku

Krok 5: Wyszukaj i stwórz listę potencjalnie najważniejszych klientów

Krok 6: Wyślij ofertę do najważniejszych klientów i nawiąż z nimi kontakt

Krok 7: Umów się na bezpośrednie spotkania z potencjalnie najważniejszymi klientami

Krok 8: Dopasuj ofertę do oczekiwań klientów

Krok 9: Finalizuj rozmowy i rzetelnie zrealizuj pierwsze zamówienia

Krok 10: Ciągłe pracuj nad intensyfikacją współpracy z dotychczasowymi klientami i stale próbuj pozyskać nowych klientów

Najczęściej popełniane błędy

1. Zatrudnianie filologów znających język, a nie handlowców znających zarówno język, rynek jak techniki i mechanizmy handlowe

2. Brak rzetelnej analizy rynku i bezpośredniej konkurencji

3. Niewłaściwe przygotowanie oferty do potrzeb danego rynku

4. Oferta trafiająca do przypadkowych firm zamiast do potencjalnie najważniejszych klientów na danym rynku

5. Brak bezpośrednich spotkań z klientami

6. Brak ciągłego kontaktu z klientami

Działania eksportowe zlecaj specjalistom od eksportu !!!

ROZWIŃ EKSPORT Z EXPORT GROUP !

www.exportgroup.pl