

Продажи на Западе

продажи на сложившихся рынках
к чему чувствительны
профессиональные закупщики

Екатерина Киктева



Паскаль Монпети

Руководил группами компаний в Европе, США, России.

Сфера – оборудование, машиностроение, а/м.

Консультант в Европе и России



Арно де Лаярт

Консультант по маркетингу и продажам в Европе, США, России
Сфера FMCG, напитки.



Жан Луи Дроз

Возглавлял HR-службы в крупных компаниях в Европе. Консультант в Западной и Восточной Европе, России.

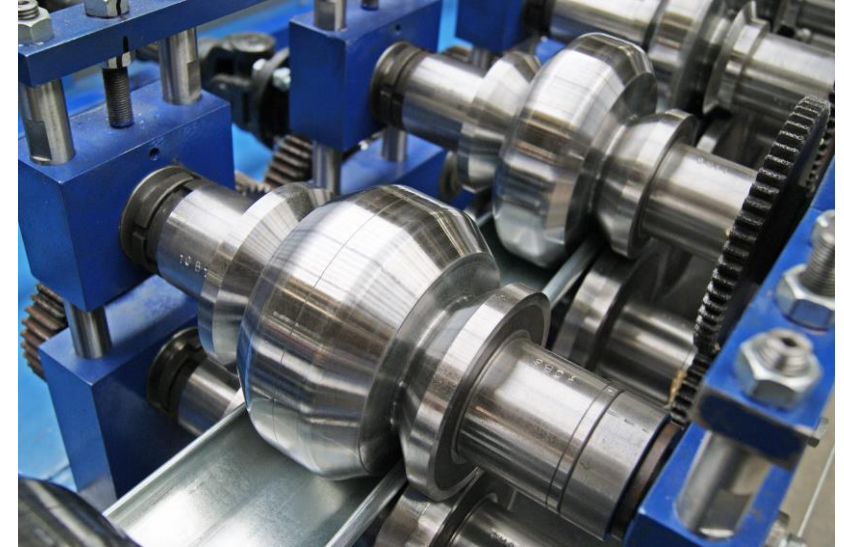
**Западные рынки – могут быть
вашим будущим**

Для ряда отраслей – это уже настоящее

На Западе вас не ждут!

В каких отраслях в ЕС представлены наша продукция (помимо сырья)?

Металлоизделия
Оборудование
Химическая
промышленность



Пример: выборка из экспорта России во Францию

	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	163 843 397	2,15
Машиностроение А/м	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения тв изображения и звука	22 364 662	0,29
Судостроение Станкостроение Авиация	Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механическое (включая электромеханическое) сигнальное оборудование всех видов	2 653 827	0,03
Электротехника Нефтегазовая пр-ть Энергетика	Средства наземного транспорта их части и принадлежности	8 288 061	0,11
Металлургия Химическая п-ть	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части	29 602 194	0,39
Пищевая Текстиль Фармацевтика Парфюмерия	Мебель; постель, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование	6 279 714	0,08
	Каучук, резина и изделия из них	32 449 563	0,43

Развитые рынки

Само-собой разумеющиеся вещи 1:
высочайшая конкуренция

Само-собой разумеющиеся вещи 2:
клиент – «центр вселенной»

Само-собой разумеющиеся вещи 3:
на уровне автоматизмов работают все классические схемы продаж и работы с клиентами в B2B, B2C

Развитые рынки, Европа

Высокий консерватизм в потреблении

«Люди знают, чего хотят!»

Привлекательные рынки уже обслуживаются поставщиками, предлагающими превосходные продукты, услуги, бренды

Клиенты больше заинтересованы в упрощении операций, поставок, чем в иностранных инновациях



Развитые рынки, Европа

Профессиональные закупщики

Ведущие бизнес-школы
готовят профессиональных закупщиков

Закупщики – важнейшие фигуры в бизнесе



Что делать?

Успех на внутреннем рынке приносит доверие за рубежом

Вход в отрасль, уже представленной в стране, - больше шансов

Вход по качеству: сертификаты, лицензирование, рекомендации.

Новички должны продемонстрировать, что они будут генерировать прибыль, основываясь на надежном УТП и истории успеха.

(!) Вход по точно выбранной ценовой нише. Путь снижения затрат вроде невозможен, (логистика, налоги на импорт и др.)

Но необходим!

Российские продукты страдают от предубеждений за рубежом –
но это можно преодолеть
с помощью превосходных маркетинговых стратегий

исследования
ценовая и продуктовая ниша
сервис
IT-удобство

Смиренно изучайте культурные особенности!

Чего не делать с западными партнерами

Не быть слишком эмоциональными - не быть слишком формальными

Не бояться отвержения

Не принимать звонки и не читать сообщения во время встреч!!!

Не переносить встречи накануне!!!

Не злоупотреблять авторитаризмом

Не ждать дружеских жестов после бизнеса

Не хвалить женщин

Что делать с западными партнерами

Быть организованным

Быть внимательным ко всем деталям – перфекционизм во всем!!!

Давать качественный контент!

Держать в курсе прогресса и всего: прозрачность и предсказуемость во всем!

Показывать высокое понимание местного рынка и релевантные решения

Проявлять искреннюю заинтересованность в долгосрочном взаимовыгодном сотрудничестве

Пройти учебу и/или работу за границей – желательно!

Что не делать с русскими партнерами/клиентами

Не планируйте ранние утренние встречи

Не пожимайте руку через порог двери

Не критикуйте Россию!

Не оставляйте пустые бутылки на столе

Не отмечайте дни рождения заранее

Не улыбайтесь слишком много!

«Если вы случайно наступите на чью-то ногу, пусть он наступит на вашу в ответ»

Не возвращайтесь, чтобы забрать то, что вы забыли, если только вы не можете посмотреть на себя в зеркало на выходе

Не верьте всему, что читаете о России в международных СМИ

Что делать с русскими партнерами/клиентами

Повторно подтверждайте любую встречу за день до

Звоните без предварительного уведомления по электронной почте

Празднуйте дни рождения в офисе

Поздравляйте женщин с 8 марта

Входите с открытым восприятием, большой дозой терпения и юмором

Подружитесь через бизнес и делайте бизнес через друзей

Принимайте без скепсиса советы от людей, которые «были там и сделали это»

Приходите всегда очень хорошо одетыми в хорошей обуви

Носите свой паспорт и много визитных карточек в любое время

Изучайте русский язык