

ЭКСПОРТНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР



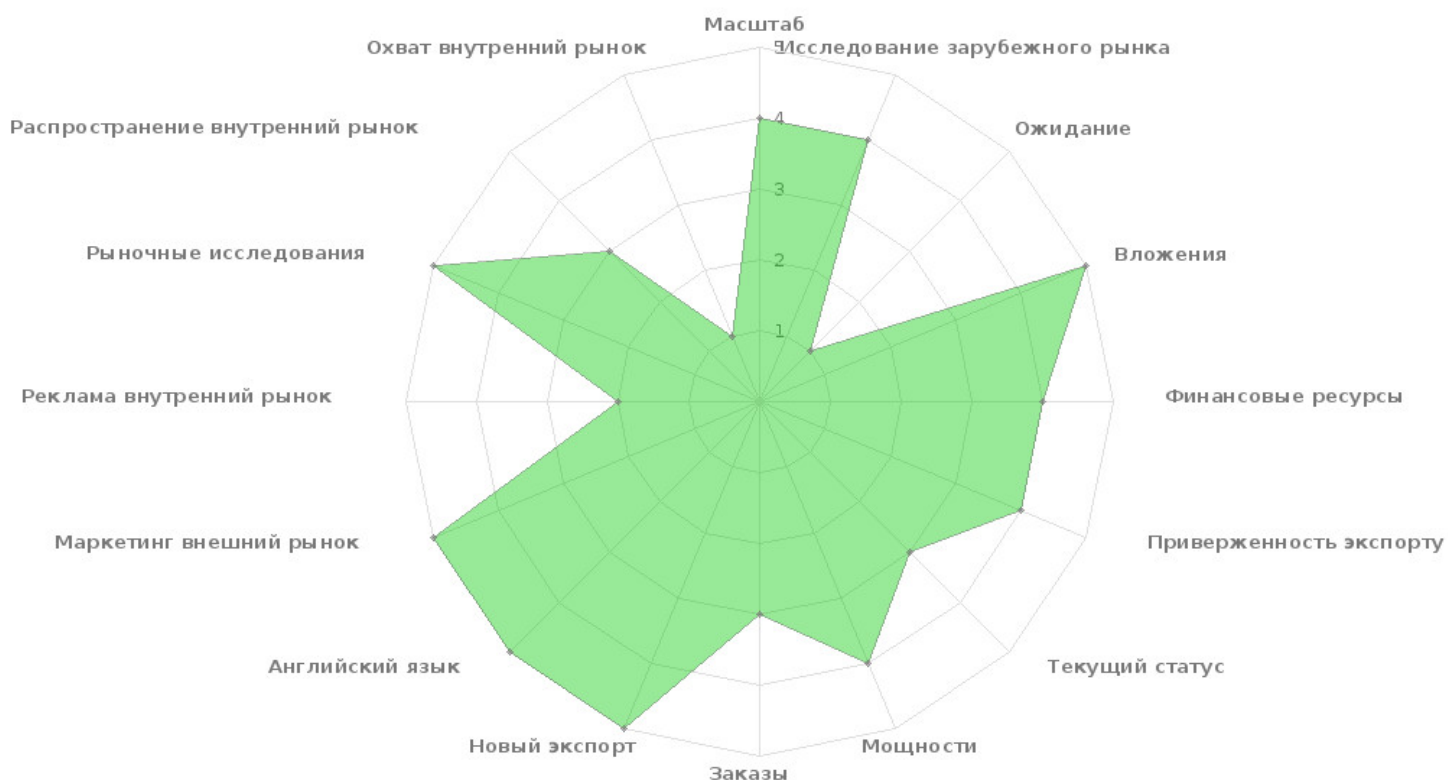
РЕЗУЛЬТАТ АНКЕТИРОВАНИЯ

ОЦЕНКИ ГОТОВНОСТИ
К ЭКСПОРТУ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "МИА
ГРУПП"

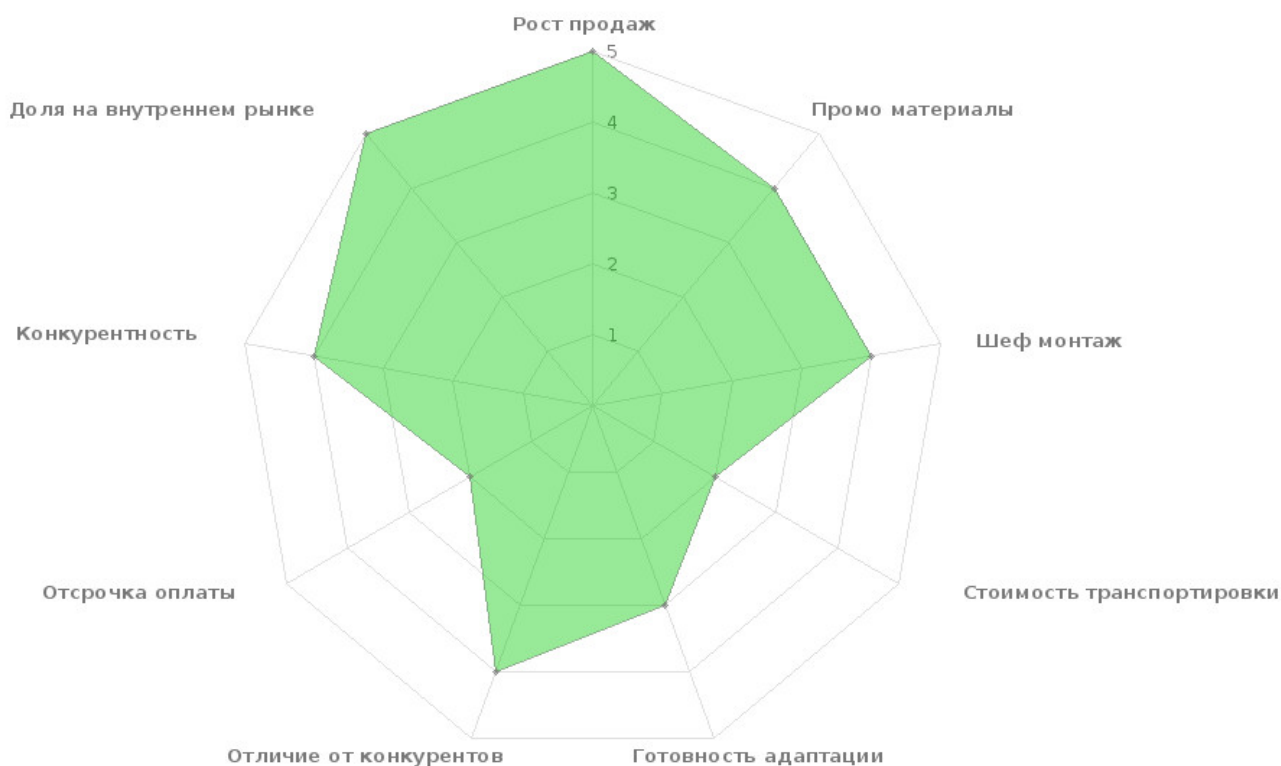
Экспортная готовность компании

73%



Готовность к экспорту продукции/услуг

74%



По результатам диагностики экспортной готовности обращаем Ваше внимание на следующие процессы:

Малое количество клиентов зачастую говорит о недостаточной известности и низкой узнаваемости компании на внутреннем рынке. Узнаваемость компании, наличие достаточного опыта и рекомендации партнеров имеют высокое значение для иностранных покупателей. Сотрудничество с малоизвестными поставщиками более рискованно для иностранных покупателей по сравнению с взаимодействием с широко известными компаниями. Кроме того, наличие опыта работы в высоко конкурентной среде на внутреннем рынке повышают шансы успеха на внешнем рынке.

Вместе с тем Ваша компания обладает существенным потенциалом для роста клиентской базы, что делает экспортное направление особо перспективным. Увеличение клиентской базы и объемов продаж на внутреннем рынке позволит Вашей компании повысить вероятность успешного поиска партнеров за рубежом.

Повысить интерес к Вашему бизнесу могут рекламные кампании, специализированные акции, а также участие в международных выставках и бизнес-миссиях.

Руководство Вашей компании будет настаивать на практически незамедлительных результатах от экспортной деятельности, которые редко могут быть достигнуты в краткосрочном периоде, даже при поставках качественной продукции на перспективные рынки. Потребуется время для закрепления своего присутствия за рубежом, выбора дистрибьюторов, привлечения покупателей. Экспортный цикл, в среднем, занимает 18 месяцев.

Проявляя терпение, компания может в значительной мере увеличить свои шансы на успех.